

Актуальные вопросы современной экономики

Электронный научный журнал

Выпуск 4- 2020г.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации Федеральной службой по надзору в сфере информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор) Эл № ФС 77-76994 от 11.10.2019г.

ЭЛЕКТРОННОЕ НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

«Актуальные вопросы современной экономики»

<http://www.avs3.ru>

ISSN 2311-4320

Главный редактор:

к.э.н., профессор Бабаева З.Ш.

Редакционный совет:

Шахбанов Рамазан Бахмудович – председатель, доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Дагестанский государственный университет» (08.00.05);

Члены редакционного совета:

Хачатурян Арутюн Арутюнович – доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки Российской Федерации, Федеральное государственное казенное военное образовательное учреждение высшего образования «Военный университет» Министерства обороны Российской Федерации, главный научный сотрудник Федерального государственного бюджетного учреждения науки «Институт проблем рынка Российской академии наук» (08.00.05);

Зотикова Ольга Николаевна – доктор экономических наук, профессор, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет имени А.Н. Косыгина»

Головецкий Николай Яковлевич – кандидат экономических наук, профессор, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» (08.00.10);

Гребеник Виктор Васильевич – доктор экономических наук, профессор, почетный работник высшего профессионального образования РФ, Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (08.00.10);

Лебедев Никита Андреевич – доктор экономических наук, профессор, почетный работник высшего профессионального образования РФ, ведущий научный сотрудник Федерального государственного бюджетного учреждения науки «Институт экономики Российской академии наук» (08.00.05);

Хачатурян Каринэ Суреновна – доктор экономических наук, профессор, Федеральное государственное казенное военное образовательное учреждение высшего образования «Военный университет» Министерства обороны Российской Федерации (08.00.05);

Шутьков Анатолий Антонович – доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки Российской Федерации, академик РАН, Федеральное государственное бюджетное учреждение науки «Институт проблем рынка Российской академии наук» (08.00.05);

Шарапова Валентина Михайловна - доктор экономических наук, профессор, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Уральский государственный аграрный университет» (08.00.05);

Абдулкадыров Арсен Саидович - кандидат экономических наук, доцент, Федеральное государственное бюджетное учреждение науки «Институт социально-политических исследований Российской академии наук» (08.00.05).

Бабаева Зоя Шапиулаховна - кандидат экономических наук, доцент, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Дагестанский государственный университет» (08.00.05)- главный редактор.

Выпуск № 4 -2020

© НП «ДТИПБ» 2013

Оглавление

1. **Бисаева З.М., Маккаева Р. С-А.** Роль финансовой отчетности в условиях современного рынка.....12-16
2. **Бисаева З.М., Маккаева Р. С-А.** Финансовые коэффициенты как база исследования состояния финансовой отчетности.....17-21
3. **Девецкая Е. С.** Проблемы системы подбора и адаптации сотрудников банка.....22-26
4. **Курбанова А.Н.** Роль аналитических механизмов при обеспечении экономической безопасности хозяйствующего субъекта.....27-32
5. **Миллер В.М., Василенко М.Е.** Перспективы социально-экономического развития Дальнего Востока.....33-38
6. **Ясина Д. М.** Перспективы развития старопромышленного города (на примере Волгограда).....39-44
7. **Шкодина Е.С., Герасимов К. Б.** Безработица в России.....45-50
8. **Миллер В.М., Василенко М.Е.,** Возможности и перспективы взаимодействия России и Китая в сфере туризма.....51-58
9. **Коригова М.М., Газдиев И. И.** Проблемы корпоративного управления в компаниях с государственным участием в сфере энергетики.....59-69
10. **Алиев О.М., Ибрагимова Д.М.** Факторинг как форма финансирования коммерческой деятельности.....70-75
11. **Хамбулатова З. Р., Аслаханова М.А.** Теоретические основы анализа финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.....76-81
12. **Хамбулатова З. Р., Зубайраев С-Х.С.** Методика оценки финансовых рисков деятельности коммерческой организации.....82-87
13. **Шарапова В. М.** Агропромышленный комплекс как ключевой сегмент национальной экономики.....88-92
14. **Мамий Е.А., Рябовол Е.А.** Финансовая безопасность компании как объект управления.....93-96
15. **Мамий Е.А., Пышнограй А. П., Мамий М. В.** Экономический анализ как инструмент формирования гибкой финансовой стратегии в условиях конкуренции.....97-102
16. **Пышнограй А. П., Мамий М. В.** Финансовая стратегия: сущность, подходы к определению, функции.....103-107
17. **Герасименко О.А., Жилинская К. В., Щепилов И. Э.** Лизинг как инструмент технического перевооружения организаций аграрной сферы.....108-115
18. **Алиев О.М., Ибрагимова Д.М.** Выбор подходов к управлению предприятием на современном этапе.....116-122

19. **Базрова Д.В., Абаева Д.А.** Методы оценки эффективности рекламных кампаний предприятий.....123-129
20. **Федотова К.О., Антонова Н.Л.** Основные аспекты мотивации работников в соответствии с нормами трудового законодательства.....130-135
21. **Хамбулатова З. Р., Зубайраев С-Х.С.** Состав производственных затрат, включаемых в себестоимость продукции в бухгалтерском и налоговом учете.....136-142
22. **Тюпакова Н.Н., Иванова Е.В., Кадыров А.Р.** Анализ налоговой нагрузки факторов производства Сельскохозяйственных товаропроизводителей.....143-150
23. **Нам Т.А.** Технологическая матрица как инструмент формирования оптимальных производственных программ.....151-156
24. **Абдуллаева П. М. Комиссарова И. П** Блокчейн в цифровой экономике.....157-162
25. **Цырендашиева О. Ц.** Сравнительная характеристика методик оценки финансового состояния.....163-167
26. **Волков А.Н.** Анализ методов контроля основных этапов при реализации девелоперских проектов.....168-173
27. **Рысалиева М. Ш.** Основные пути совершенствования местных налогов в Кыргызской Республике.....147-181
28. **Посохина А.В., Ибатуллин Д.Ф.** Цифровое развитие бухгалтерского учета.....182-191
29. **Хасаншин И.А., Макарова Н.А.** Преимущества тензорных вычислений при глубинном обучении.....192-196
30. **Конвисарова Е.В., Малышева В.В., Марчева А.А.** Особенности организации управленческого учета в практике работы компаний.....197-202
31. **Терентьева Е.А.** Особенности деятельности деревообрабатывающих предприятий и возможные способы управления рисками на примере ООО «Деревянное зодчество».....203-212
32. **Грицун Н. А.** Учёт и анализ движения денежных средств.....213-222
33. **Пашенко Т.В. Шакирова Н.Н.** Социальные обязательства: раскрытие в отчетности организаций.....223-230
34. **Будаева А. А.** Сложности интеграции России в мировой рынок образовательных услуг.....231-235
35. **Гасанов Н.Г.** Техническое перевооружение и повышение заработной платы важнейшие факторы повышения производительности труда в сельском хозяйстве Дагестана.....236-245
36. **Стефанова Н. А.** Многофакторная аутентификация как инструмент информационной безопасности в цифровой экономике.....246-252

37. **Леонтьева Э.Р., Антонова Н.Л.** Аспекты государственной политики занятости населения России.....253-261
38. **Стефанова Н. А.** 5G как ключевой элемент развития цифровой экономики.....262-267
39. **Батьковский А.М., Кравчук П.В., Фомина А.В.** Инструментарий формирования программы диверсификационных мероприятий на инновационно-активных предприятиях оборонно-промышленного комплекса.....268-279
40. **Поддубная М.Н., Сабельников А. А.** Разработка маркетинговой стратегии для предприятий общественного питания.....280-283
41. **Халяпин А.А., Муродян Л.А.** Инвестиционный потенциал в российской экономике.....284-291
42. **Бикметова З.М., Хузина И. Н.** Развитие дорожно-транспортной отрасли Республики Башкортостан на основе государственно-частного партнерства.....292-296
43. **Ивахненко К.В.** Анализ финансовых результатов деятельности предприятия.....297-301
44. **Кожевникова А.В.** Теоретические и методологические аспекты анализа финансового состояния предприятия.....302-306
45. **Зимагулова А.А.** Методологические основы финансового анализа деятельности предприятия.....307-313
46. **Конвисарова Е.В. Малышева В.В. Орехова В.А.** Организация управленческого учета на практике.....314-318
47. **Пастухова Д. Д.** Методы управления товарными запасами на предприятии розничной торговли.....319-324
48. **Акоян Э.А., Лукьянова З.А.** Эффективность применения системы «Электронный бюджет» в анализе бюджетной системы Российской Федерации.....325-330
49. **Белоусова И.А.** Роль национальных проектов в повышении качества жизни населения Новосибирской области.....331-335
50. **Гарафутдинов Р.В., Гурова Е.П.** К вопросу о некоторых трудностях при использовании метода клеточного покрытия для фрактального анализа временных рядов.....336-342
51. **Чечурина Е.В., Латышева Е.А.** Цифровизация системы образования.....343-349
52. **Харламова Е. Е., Кондакова Е. Е. Ермилова И. А.** Анализ показателей развития промышленных предприятий в Российской Федерации.....350-361
53. **Сазонов С. П., Мальсагова Е. А.** Налоговый потенциал Волгоградской области и пути его повышения.....362-366
54. **Зайцева А.О.** Методика проведения аудита.....367-373

55. **Ерофеева В.В.** Фальсификация финансовой отчетности: понятие и классификация.....374-381
56. **Савостьянова Е.Н.** Проблемы управления дебиторской задолженности на предприятии.....382-388
57. **Савлохова Д.Р.** Управление деловой активностью предприятий.....389-395
58. **Азиева Д.С.** Анализ российского сегмента онлайн торговли на чёрном рынке.....396-405
59. **Лукьянова З.А, Шестакова А.Е.** Эффективность налоговых доходов регионального бюджета.....406-411
60. **Курбанова Ч.Р.** Отдельные вопросы анализа затрат организации.....412-419
61. **Пикалов П. А.** Цифровая экономика в бухгалтерском учете.....420-423
62. **Лукьянова З.А, Немыкина В. В.** Эффективность исполнения доходов бюджета Новосибирска.....424-428
63. **Щелконогова Е. С.** Обеспечение экономической безопасности предприятия.....429-433
64. **Гоманова Т.К., Горбунов Н.А.** Инвестиционная привлекательность Новосибирской области.....434-437
65. **Гоманова Т.К.; Львова А.С.** Анализ источников финансирования сельского хозяйства в Новосибирской области.....438-444
66. **Замаратский Л.А.** Оценка потенциала государственных ценных бумаг субъектов Российской Федерации на примере регионов Сибирского федерального округа.....445-458
67. **Рощина А.С.** Дебиторская и кредиторская задолженность.....459-462
68. **Пышнограй А.П., Зуенко Е.В.** Факторы риска в системе кредитования малого и среднего бизнеса.....463-469
69. **Бугоев Х.Б.** Эволюция факторинга и основные инструменты финансирования внешнеторговой деятельности в США.....470-475
70. **Лебедева Т.Е., Егоров Е.Е.** Использование социально-психологических методов управления персоналом гостиничного предприятия.....476-480
71. **Руденко А. Д., Самсонова И. А.** Совершенствование методов управления кредитным портфелем коммерческого банка.....481-486
72. **Гришанова А.В., Судаков А.П.** Оценка результата деятельности банка (на примере ПАО ВТБ).....487-491
73. **Дворникова О.В.** Анализ и оценка бюджета муниципального образования на примере г.Новосибирск.....492-497
74. **Касимов Р. З., Чернова С. А.** Современные проблемы анализа финансового состояния предприятий: аспект состояния капитала.....498-503

75. **Стефанова Н. А., Ребакин В.Ю.** Безработица в российской федерации.....504-509
76. **Лопаткина О.А., Никулина С.Н. Шевелев В.И.** Учет материальных затрат и эффективность их использования.....510-516
77. **Акрстиний В.А., Кульсайтова Д.В.** Анализ улучшений объектов недвижимости, как предмета споров при разделе домовладений.....517-524
78. **Рахлис Т.П., Костина Е.А.** Анализ рынка страхования гражданской ответственности владельцев средств воздушного транспорта в Российской Федерации.....525-532
79. **Гришанова А.В., Бронников П.И.** Совершенствование методики оценки надежности банка.....533-535
80. **Гурфова С.А., Джандаров А.И.** Общая характеристика состояния банковского кредитования АПК региона.....536-544
81. **Лукьянова З.А., Власова Е. А.** Государственно-частное партнерство как форма реализации инвестиционной деятельности в регионе.....545-552
82. **Новобелова К.В.** Особенности адаптации персонала предприятий гостиничной сферы.....553-557
83. **Семенова Е. В., Лазарева О.С.** Влияние нецелевого использования финансовых ресурсов коммерческой организации на ее экономическую безопасность.....558-564
84. **Бабенко.А.С.** Проблемы учета оплаты труда в современных условиях.....565-572
85. **Шилова Е.В., Гладышев Д.И.** Тенденции развития рынка звукозаписывающих услуг: краткий исторический аспект и современное состояние.....573-588
86. **Батьковский А.М., Батьковский М.А., Кравчук П.В.** Оценка реализуемости проектов создания новых образцов продукции гражданского и двойного назначения на предприятиях оборонно-промышленного комплекса.....589-594
87. **Хурзокова Д. Х., Руденко О. Н.** Основные механизмы государственной поддержки ипотечного кредитования.....595-599
88. **Коновалов В.Н.** Особенности регионального налогообложения имущества: зарубежный опыт.....600-606
89. **Корнева Е. В., Еремина И. Ю., Абдулкадыров А.С.** Оптимизация расходов на оплату труда: подходы в сложных экономических условиях.....607-616
90. **Чупрова А. В., Еремина И. Ю., Абдулкадыров А.С.** Управление развитием адаптивного персонала отраслевых компаний под влиянием глобальных изменений.....617-626

91. Ваганова Е.А., Антонова Н.Л. Мотивация персонала в условиях кризиса.....627-635
92. Дадаева Б.Ш., Велиев М.И. Сравнительный анализ занятости и безработицы в Республике Дагестан.....636-642
93. Черкасов Э.А., Козлова А.В. Модернизация энергетического хозяйства как фактор повышения конкурентоспособности предприятия.....643-650
94. Имаралиев О. Р. Экономический анализ химического состава пищевых продуктов региональной перерабатывающей продукции.....651-656
95. Лукьянченко А. В., Игнатова М. А., Жорова В. В. Проблемы анализа финансовых результатов.....657-665
96. Посохина А.В. Аудиторская проверка запасов с учетом законодательства по закупкам.....666-672
97. Кочага Ч.А.; Гоманова Т.К. Анализ ресурсной базы кредитной организации (на примере ПАО Сбербанк).....673-676
98. Исмаилова Н.Р.; Азимов Ж. М. Цифровой маркетинг и актуальность его развития в Кыргызской Республике.....677-684
99. Азимов Ж. М.; Исмаилова Н.Р. Развитие рынка инвестиций Кыргызстана в условиях цифровизации.....685-695
100. Судакова А.В. Финансовая стабильность в представлении зарубежной научной школы.....696-701
101. Саматова Э.Э., Абдылдаева А.Б., Шадбекова А.Б., Досматова М. Социально экономическое развитие Кыргызской Республики: проблемы и тенденции развития.....702-709
102. Саматова Э.Э., Абдылдаева А.Б., Бекатова А.У., Торобеков А. К. Маркетинг и социальные сети.....710-715
103. Печеркина А.А. Особенности анализа финансового состояния строительных компаний.....716-720
104. Мизенко Е.А., Влахно Е.Б., Алексеева Л.Ф. Учет доходов и расходов компании и пути их оптимизации при упрощенной системе налогообложения.....721-725
105. Амирханова Р.М. Комплексный анализ и его роль в управлении деятельностью организации.....726-731
106. Чучелкин А.Г., Гостев Д. В. Инструменты цифровизации интернет - маркетинга банковских услуг.....732-735
107. Мачалкин В.И., Гостев Д.В. Основные тренды в развитии операционного маркетинга.....736-740
108. Ларин О.А., Гостев Д.В. Система показателей рыночной позиции сайта компании.....741-746
109. Курнухина К.С., Гостев Д.В. Развитие инновационного потенциала государственных закупок в России.....747-753

110. **Беседина А.Е., Алексеева Л.Ф.** Организация учета дебиторской и кредиторской задолженности.....754-757
111. **Клюева Т. С., Варавва М.Ю.** Подходы современных авторов к дефиниции «оборотный капитал».....758-762
112. **Хандакова О.П., Атакова Д.С.** Анализ инновационной активности организаций в Республике Саха (Якутия).....763-769
113. **Есеналиева Б.Б. Азизбаев Д.Р.** Развитие системы имущественного налогообложения в Кыргызской Республике.....770-775
114. **Марьин Е.В.** Статистика оспаривания кадастровой стоимости.....776-780

УДК 657

DOI 10.34755/IROK.2020.42.55.001

*Бисаева Зулихан Магамедовна –
студентка магистратуры 2 курса
Института экономики и финансов
ФГБОУ «Чеченский государственный университет»
Россия, г. Грозный
e-mail: s_zulikhan@mail.ru*

*Маккаева Разет Сайд-Аминовна
Кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Института экономики и финансов
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»
Россия, г. Грозный
e-mail: razet1970@mail.ru*

Роль финансовой отчетности в условиях современного рынка

Аннотация: роль финансовой отчетности в современном мире коммерции невозможно переоценить. Относительно финансовых итогов формируется в ее составе такая важная форма как «Отчет о финансовых результатах», необходимой для принятия оптимальных управленческих решений в сфере производства, реализации, финансов, вложений, а также нововведений начальству необходим стабильный поток и постоянная информированность по имеющимся проблемам, что достигается результатом оценки этого документа.

Ключевые слова: финансовая отчетность, отчет о финансовых результатах.

Role of financial reporting in the conditions of the modern market

Abstract: the role of financial reporting in the modern world of commerce cannot be overestimated. Regarding financial results, such an important form is formed in its composition as “Report on financial results”, which is necessary for making optimal management decisions in the field of production, sales, finances, investments, as well as innovations, the authorities need a steady stream and constant awareness of the problems that are achieved. the result of the evaluation of this document.

Keywords: financial statements, report on financial results.

Есть множество сторон, которые заинтересованы в финансовой отчетности. Собственники или акционеры, рабочие, инвесторы, кредиторы и т.д.

являются одними из очевидных сторон, которые заинтересованы в фирме и, следовательно, в соответствующей финансовой отчетности. Финансовые аналитики и государственные органы также могут быть заинтересованы. К сожалению, информация, касающаяся этих сторон, отличается, и трудно составить один набор финансовых отчетов, который будет одинаково полезен для всех сторон.

Особенности финансовой отчетности:

1. Финансовые отчеты должны соответствовать цели, для которой они подготовлены. Следует избегать ненужного и запутанного раскрытия, а все те, которые имеют отношение к делу и материал, должны быть доведены до сведения общественности.

2. Они должны передавать полную и точную информацию о работе, положении, прогрессе и перспективах предприятия. Также важно, чтобы те, кто готовит и представляет финансовые отчеты, не позволяли своим личным предубеждениям исказить факты.

3. Они должны быть легко сопоставимы с предыдущими утверждениями или аналогичными заявлениями или отраслью. Сопоставимость повышает полезность финансовой отчетности.

4. Они должны быть подготовлены в секретной форме, чтобы можно было провести более качественный и содержательный анализ.

5. Финансовые отчеты должны быть подготовлены и представлены в нужное время. Неоправданная задержка в их подготовке снизит значимость и полезность этих заявлений.

6. Финансовая отчетность должна иметь общую приемлемость и понимание. Это может быть достигнуто только путем применения определенных «общепринятых принципов бухгалтерского учета» при их подготовке.

7. На финансовые отчеты не должны влиять несоответствия, вытекающие из личного суждения и процедурных решений, принятых бухгалтером.

8. Финансовая отчетность должна соответствовать требованиям законодательства, если таковые имеются, в отношении формы, содержания, раскрытия и методов.

Важность финансовой отчетности заключается в их полезности для удовлетворения различных интересов различных категорий сторон, таких как менеджмент, кредиторы, общественность и т.д.

1. Важность для управления:

Увеличение размеров и сложности факторов, влияющих на деловые операции, требует научного и аналитического подхода в управлении современными деловыми предприятиями.

Управляющая команда требует актуальной, точной и систематической финансовой информации для этих целей. Финансовые отчеты помогают руководству понять положение, прогресс и перспективы бизнеса в отрасли.

Предоставляя руководству причины бизнес-результатов, они позволяют им формулировать соответствующие политики и направления действий на будущее. Руководство сообщает только через эту финансовую отчетность о своей

деятельности различным сторонам и обосновывает свою деятельность и тем самым свое существование.

Сравнительный анализ финансовой отчетности выявляет тенденции прогресса и положения предприятия и позволяет руководству вносить соответствующие изменения в политику, чтобы предотвратить неблагоприятные ситуации.

2. Значение для акционеров:

Управление отделено от собственности в случае компаний. Акционеры не могут напрямую принимать участие в повседневной деятельности бизнеса. Тем не менее, результаты этой деятельности должны быть представлены акционерам на ежегодном общем собрании органов в форме финансовой отчетности.

Эти заявления позволяют акционерам узнать об эффективности и результативности управления, а также о прибыльности и финансовой устойчивости компании.

Анализируя финансовую отчетность, потенциальные акционеры могут определить возможности получения прибыли, нынешнее положение и будущие перспективы компании и принять решение о вложении средств в эту компанию.

Опубликованные финансовые отчеты являются основным источником информации для потенциальных инвесторов.

3. Значение для кредиторов / кредиторов:

Финансовые отчеты служат полезным руководством для настоящих и будущих поставщиков и потенциальных кредиторов компании.

Именно благодаря критическому анализу финансовой отчетности эти группы могут узнать о ликвидности, прибыльности и долгосрочной платежеспособности компании. Это поможет им определиться с будущим курсом действий.

4. Важность для труда:

Работники имеют право на получение бонуса в зависимости от размера прибыли, как указано в отчете о финансовых результатах. В переговорах по заработной плате также очень важны размер прибыли и доходность.

5. Важность для общественности:

Бизнес – это социальная сущность. Различные группы общества, хотя они и не связаны напрямую с бизнесом, заинтересованы в знании положения, прогресса и перспектив бизнеса предприятия.

Это финансовые аналитики, юристы, торговые ассоциации, профсоюзы, финансовая пресса, ученые-исследователи и преподаватели и т.д. Только с помощью этих опубликованных финансовых отчетов эти люди могут анализировать, судить и комментировать бизнес-предприятия.

6. Значение для народного хозяйства:

Подъем и рост корпоративного сектора в значительной степени влияют на экономический прогресс страны. Недобросовестное и мошенническое корпоративное управление подрывает доверие широкой общественности к акционерным обществам, что крайне важно для экономического прогресса и замедляет экономический рост в стране.

Финансовая отчетность приходит на помощь широкой публике, предоставляя информацию, с помощью которой они могут исследовать и оценивать реальную стоимость компании и избежать обмана недобросовестных людей.

Закон стремится повысить уровень деловой морали, заставляя компании готовить финансовую отчетность в четкой и систематической форме и раскрывать существенную информацию.

Это повысило доверие общественности к компаниям. Финансовая отчетность также важна для различных регулирующих органов, таких как налоговые органы, регистратор компаний и т.д. Они могут судить о том, строго ли соблюдаются правила, а также о том, дают ли эти положения желаемый эффект, путем оценки финансовой отчетности.

Ограничения финансовой отчетности:

Большинство ограничений в основном связано с совокупным влиянием зарегистрированных фактов, правил бухгалтерского учета и личного суждения на финансовую отчетность. Если они не подготовлены специально, они не отражают текущую экономическую картину бизнеса. Таким образом, финансовая отчетность имеет ряд ограничений.

Важными ограничениями являются следующие:

1. Информация неполная и неточная:

Финансовые отчеты представляют собой промежуточные отчеты, обычно готовые за отчетный период. Следовательно, раскрываемая ими финансовая информация не является ни полной, ни точной.

Истинное финансовое положение или конечная прибыль или убыток могут быть известны только тогда, когда бизнес закрыт.

2. Качественная информация игнорируется:

Финансовые отчеты отображают только те элементы количественной информации, которые выражены в денежном выражении.

Но ряд качественных факторов, таких как репутация и престиж руководства со стороны общественности, сердечные производственные отношения и эффективность работников, удовлетворенность клиентов, конкурентоспособность и т.д., которые не могут быть выражены в денежном выражении, не описываются финансовой отчетностью.

Тем не менее, эти факторы имеют важное значение для понимания реального финансового состояния и результатов деятельности бизнеса.

3. Финансовая отчетность в основном показывает историческую информацию:

Поскольку финансовая отчетность составляется на основе прошлых затрат, в них не учитываются такие факторы, как уменьшение денежной стоимости или увеличение уровня цен. Поскольку эти заявления касаются только прошлых данных, они не имеют большого значения для принятия решений.

4. Финансовая отчетность основана на концепциях и соглашениях бухгалтерского учета.

Бухгалтерские концепции и условные обозначения, используемые при составлении финансовой отчетности, делают их нереальными.

Например, в отчете о прибылях и убытках, подготовленном на основе конвенции консерватизма, не раскрывается истинный доход, поскольку он включает вероятные убытки и игнорирует вероятный доход.

Аналогичным образом стоимость основных средств отражается в бухгалтерском балансе в «концепции непрерывной деятельности». Это означает, что стоимость актива редко представляет собой сумму денежных средств, которая будет реализована при ликвидации.

5. Личное суждение влияет на финансовую отчетность.

Многие пункты в финансовых отчетах оставлены на усмотрение бухгалтера. Например, метод оценки запасов, метод амортизации, учет отложенных доходов зависят от личного суждения бухгалтера.

Если это пойдет не так, реальная картина может быть искажена. Однако такие нескромные личные суждения в определенной степени контролируются соглашением консерватизма.

Библиографический список:

1. Абрютин, И.Б. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М.: Бизнес, 2018. - 156 с.
2. Горлеева, Н.А. Диагностирование и оптимизация финансово-экономического состояния компании: экономическое исследование: - М.: МИСиС, 2018. - 122 с.
3. Потапов П.И. Экономика предприятия.— М.: Юрайт, 2013.— 411 с.
4. Рожков, И.М. Финансовый менеджмент: анализ финансово-экономического состояния - М. Рожков. - М.: Бизнес, 2017. - 55с.
5. Хоренко Л.А. Основы бухгалтерской финансовой отчетности. Учебник для студентов магистратуры, М.: Юрайт - 2018г.
6. Хайбулаева З.М. Отечественная методика корректировки ошибок в учете и отчетности. //Актуальные вопросы современной экономики - 2018г. № 8. С. 290-293
7. Раджабова М. Г. Принципы и элементы отчетности по МСФО. //Актуальные вопросы современной экономики - 2018г. № 8. С. 313-316

УДК 657

DOI 10.34755/IROK.2020.55.17.002

*Бисаева Зулихан Магамедовна –
студентка магистратуры 2 курса
Института экономики и финансов
ФГБОУ «Чеченский государственный университет»
Россия, г. Грозный
e-mail: s_zulikhan@mail.ru*

*Маккаева Разет Сайд-Аминовна
Кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Института экономики и финансов
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»
Россия, г. Грозный
e-mail: razet1970@mail.ru*

Финансовые коэффициенты как база исследования состояния финансовой отчетности

Аннотация: при проведении анализа финансовых итогов, отчет о финансовых результатах служит главным источником информации для проведения проверки, результаты которого служат основанием для принятия соответствующих экономических решений. Все без исключения компании каждой организационно-правовой формы собственности должны составлять на базе сведений синтетического и аналитического учета бухгалтерскую отчетность, которая является окончательным шагом учетного процесса. При проведении анализа отчета о финансовых результатах используются точные методы анализа и финансовые коэффициенты, описание которых дается в данной работе.

Ключевые слова: отчетность, анализ, финансовые результаты, отчет, финансовые коэффициенты.

Financial coefficients as a basis of studying the state of financial reporting

Abstract: when conducting an analysis of financial results, a report on financial results serves as the main source of information for conducting an audit, the results of which serve as the basis for making appropriate economic decisions. Without exception, all companies of each legal form of ownership should draw up financial statements on the basis of synthetic and analytical accounting, which is the final step in the accounting process. When analyzing the report on financial results, exact analysis methods and financial ratios are used, which are described in this paper.

Keywords: reporting, analysis, financial results, report, financial ratios.

Финансовые отчеты компании предоставляют финансовую информацию, которую инвесторы, кредиторы и аналитики используют для оценки финансовых показателей компании. Значительная часть информации, представленной в финансовом отчете, требуется законом или стандартами бухгалтерского учета. Финансовые отчеты компании являются важными инструментами для старших менеджеров, чтобы владеть информацией о прошлых успехах, а также о будущих ожиданиях. Публикуя финансовые отчеты, руководство может общаться с заинтересованными внешними сторонами, такими как инвесторы, средства массовой информации и отраслевые аналитики, о своих достижениях в управлении компанией.

Финансовые условия компании вызывают серьезную обеспокоенность у инвесторов и кредиторов. В качестве источников финансирования деятельности компании инвесторы и кредиторы полагаются на финансовые отчеты для определения условий как безопасности, так и прибыльности своих инвестиций. В частности, инвесторы и кредиторы должны знать, куда ушли денежные средства и где они находятся на данный момент.

Финансовый баланс решает эти проблемы, предоставляя подробную информацию об инвестициях в активы компании. В балансе также перечислены непогашенные долговые и акционерные компоненты компании, поэтому инвесторы в долговые обязательства и акции могут лучше понять свои относительные позиции в структуре капитала компании.

Отчет об акционерном капитале особенно важен для инвесторов, так как он показывает изменения в различных компонентах капитала, включая нераспределенную прибыль, за период. Сумма акционерного капитала представляет собой совокупные активы компании за вычетом совокупных обязательств, представляющих чистую стоимость компании. Устойчивый рост акционерного капитала компании за счет увеличения нераспределенной прибыли, в отличие от расширения базы акционеров, означает накопление инвестиционных доходов для нынешних акционеров.

Меры успеха компании выходят за рамки наличных денег, которые она генерирует, что отражено в корпоративных дивидендах. Успех в бизнесе также определяется вероятностью того, что уровень дивидендов будет увеличиваться с течением времени. На эту вероятность влияет деятельность компании, которая увеличивает или уменьшает «итоги»; и способность компании выявлять и реагировать на проблемы и возможности, которые могут положительно или отрицательно влиять на чистую прибыль компании. В результате взлет и падение бизнеса частично определяется способностью владельца использовать ключевые финансовые коэффициенты, чтобы получить представление об эффективности своего бизнеса.

Финансовые коэффициенты дают возможность понять взаимосвязь между счетами и цифрами, представленными в финансовой отчетности. Коэффициенты деловой активности касаются ключевых областей эффективности бизнеса,

включая рентабельность, эффективность и платежеспособность. Владелец малого бизнеса может использовать эти коэффициенты для оценки потенциальных операционных проблем, а также для оценки влияния возможных решений этих проблем на чистую прибыль компании. Сравнение коэффициентов от одного отчетного периода к другому также может выделить улучшение или снижение производительности. Кроме того, сравнение соотношений одного бизнеса с отношением другого бизнеса также проливает свет на относительное положение компании в отрасли.

Коэффициенты рентабельности сравнивают прибыль компании с продажами, общими активами или собственным капиталом для анализа ее эффективности. Например, маржа прибыли отражает способность компании конвертировать доллары продаж в чистую прибыль. Напротив, показатели рентабельности активов, рентабельности собственного капитала и рентабельности продаж оценивают способность фирмы максимизировать акционерную стоимость путем выплаты дивидендов или повышения цены акций.

Основные средства и оборотный капитал в совокупности составляют основные ресурсы, используемые предприятиями для получения дохода. Способность компании эффективно использовать эти ресурсы напрямую влияет на прибыльность. Коэффициент доходности чистых активов - это инструмент, позволяющий измерить эту способность. Понимание того, как работает это соотношение, может помочь вам повысить операционную эффективность бизнеса.

Соотношение доходности к чистым активам - это метод бухгалтерского учета, который используется бизнес-менеджерами и финансовыми аналитиками для оценки эффективности работы компании по использованию основных средств и оборотных средств. Коэффициент показывает, сколько дохода генерирует каждый доллар основных фондов, включая оборотный капитал, за данный отчетный период.

Чистая прибыль компании за определенный период, деленная на сумму ее основных средств и оборотных средств, дает соотношение доходности к чистым активам. Чистый доход - это разница между доходами и расходами, включая стоимость проданных товаров. Основные средства - это материальные объекты, такие как земля, здания, оборудование и машины. Чистый оборотный капитал рассчитывается путем вычитания текущих обязательств компании из ее текущих активов.

Бизнес должен иметь достаточно средств, чтобы постоянно выполнять текущие финансовые обязательства, чтобы обеспечить непрерывность деловых операций. Соотношение основных средств и чистых активов - это инструмент бухгалтерского учета, который показывает, какой процент от общих активов компании можно и нельзя использовать для текущих финансовых обязательств. Непонимание этого инструмента может сделать компанию уязвимой для проблем с платежеспособностью, вызванных неожиданными событиями и внезапными изменениями делового климата.

Коэффициент рентабельности продаж

Способность компании пережить резкий спад продаж определяется прибылью, которую генерирует каждый доллар продаж. Разделив прибыль после уплаты налогов на чистую выручку, мы получим операционную маржу, которая при сравнении за несколько периодов времени свидетельствует о растущей операционной эффективности компании. Чем эффективнее компания, тем больше вероятность того, что бизнес переживет неблагоприятные условия работы.

Коэффициенты эффективности

Коэффициенты эффективности отражают взаимосвязь между активами и обязательствами организации и ее чистой прибылью - отношения, которые влияют на доступ компании к капиталу по разумной ставке. Например, отношения продаж к запасам, продаж к активам, кредиторской задолженности к продажам и оборотного капитала к продажам определяют, соответствует ли уровень каждого типа активов организации текущему и прогнозируемому. продажам.

Отношение продаж к активам

Отношение продаж к общим инвестициям, использованным для генерации этих продаж, является показателем эффективного использования активов компании. Высокий коэффициент, определяемый путем деления продаж на общую сумму активов, свидетельствует о том, что значительная доля активов организации составляет активы, приносящие доход, такие как производственное оборудование, а не активы, не приносящие доход, такие как корпоративные самолеты.

Коэффициенты платежеспособности

Финансовая устойчивость компании с точки зрения того, насколько хорошо она может выполнять свои краткосрочные и долгосрочные обязательства и оставаться жизнеспособной компанией, оценивается с использованием коэффициентов платежеспособности. К таким мерам относятся быстрые, текущие, текущие обязательства и чистая стоимость, текущие обязательства и запасы, совокупные обязательства и чистая стоимость, а также основные средства и чистая стоимость.

Текущее соотношение

Ликвидность компании определяется путем деления оборотных активов на текущие обязательства. Чем выше коэффициент текущей ликвидности, тем больше у компании возможностей использовать денежные средства, товарно-материальные запасы и дебиторскую задолженность для погашения своей краткосрочной задолженности и кредиторской задолженности.

Таким образом, существует совокупность финансовых коэффициентов для полного анализа финансовой отчетности, в частности, отчета о финансовых результатах предприятия.

Библиографический список:

8. Абрютин, И.Б. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М.: Бизнес; 2018. - 156 с.
9. Горлеева, Н.А. Диагностирование и оптимизация финансово-экономического состояния компании: экономический исследование: - М.: МИСиС, 2018. - 122 с.
10. Рожков, И.М. Финансовый менеджмент: анализ финансово-экономического состояния - М. Рожков. - М.: Бизнес, 2017. - 55с.
11. Гренадерова М.В., Васильев И.А. Финансовые результаты предприятия как условие для осуществления производственной деятельности в условиях рыночной экономики. //Актуальные вопросы современной экономики - 2019г. № 2. С. 30-34
12. Маккаева Р. С-А.; Хаджимурадов А.О.; Давлетгереева М.М.; Анализ финансовой устойчивости предприятия с целью предотвращения его банкротства // Актуальные вопросы современной экономики 2019г. № 6 (1) с.720-729

УДК 352.075

DOI 10.34755/IROK.2020.64.53.003

*Девицкая Екатерина Сергеевна, Ведущий менеджер по продажам
банк ГПБ (АО) «Дальневосточный»
e-mail: devitskaya.e.s@gmail.com
Россия, Владивосток*

Проблемы системы подбора и адаптации сотрудников банка

Problems of the system of selection and adaptation of bank employees

Аннотация.

В статье рассматриваются вопросы системы подбора и адаптации персонала, встречающиеся среди сотрудников банковской сферы, на примере филиала банка ГПБ (АО) «Дальневосточный». Предложены мероприятия для улучшения данных кадровых процессов, определена их социальная эффективность.

Ключевые слова и словосочетания: управление персоналом, подбор персонала, адаптация персонала.

Annotation. The article discusses the issues of the personnel selection and adaptation system that are encountered among employees of the banking sector, using the example of the branch of the Bank GPB (JSC) “Far Eastern”. Measures are proposed to improve these personnel processes, and their social effectiveness is determined.

Keywords and phrases: personnel management, staff recruitment, staff adaptation.

Любой организации необходимо своевременно решать проблемы совершенствования процесса приема и адаптации в организации, поскольку это одни из наиболее важных элементов системы управления персоналом. Многие в работе сотрудника зависят от того, как он войдет в новый коллектив. Это может быть как личное психологическое состояние работника, так и удовлетворенность всеми аспектами труда, начиная с ее содержания [1].

Подбор и обеспечение компании продуктивным и настроенным на получение результата персоналом выступают одними из основных задач и рекрутера, и в целом подразделения, отвечающего за коммуникации и персонал в компании.

Выполнив подбор персонала, следует задуматься о том, как оказать помощь новому работнику, чтобы он смог наиболее быстро влиться в рабочий процесс, принять организационную культуру компании, и как сформировать у него позитивное отношение к фирме, коллегам и трудовой деятельности в целом [2].

Проблема исследования заключается в том, что рано или поздно проблема подбора персонала и его дальнейшей адаптации возникает как первоочередная в организации, будь она недавно образованной или уже зарекомендовавшей себя на рынке. Проблема отбора, подбора и адаптации сотрудников банковской сферы встречаются в работах таких авторов, как Суркова И.Ю., Фирерман М.Г., Чунина М.Е., Тихонов А.И [3,4].

Целью данного исследования явилось выявление проблем на этапе подбора и адаптации персонала в филиале банка ГПБ (АО) «Дальневосточный» г. Владивосток.

Филиал Банка ГПБ (АО) «Дальневосточный» является кредитной организацией, основными видами деятельности которого являются:

- а) выдача кредитов,
- б) прием вкладов,
- в) обмен валют и т.д.

Цель деятельности: получение прибыли.

Деятельность филиала банка ГПБ (АО) «Дальневосточный» является стабильной, прибыльной, что выражается ростом выручки и прибыли. Также предприятие эффективно использует свои ресурсы, в частности, кадры и основные средства. Кадровый состав отображен в таблице 1.

Таблица 1 – Состав персонала по категориям

Категории	2016		2017		2018	
	чел	%	чел	%	чел	%
Руководители	70	14,3	81	15	90	16,1
Специалисты	371	75,7	410	76	420	75
Вспомогательный персонал	49	10	49	9	50	8,9
Итого	490	100,0	540	100,0	560	100,0

Таким образом, можно сделать вывод, что в Филиале банка ГПБ (АО) «Дальневосточный» происходит рост численности персонала, что связано с увеличением количества рабочих мест, в связи с открытием новых офисов и расширением штатов сотрудников. Наибольшая доля персонала приходится на специалистов. Персонал квалифицированный, более половины имеет высшее образование. Количество сотрудников со стажем работы до одного года меньше, чем сотрудников имеющих больший стаж работы, то есть на предприятии невысокая текучесть кадров.

Компания стремится к тому, чтобы обеспечить местами своих работников, поэтому на какие-либо свободные вакансии набор идет из ранее сокращенных или работающих на других должностях сотрудников в соответствии с их образованием и занимаемыми ранее должностями.

Поиск персонала ведется несколькими путями:

- а) поиск резюме в интернет ресурсах (Avito, SuperJob, NearHunter и т.д.);
- б) размещение требуемых вакансий в интернет ресурсах (Avito, SuperJob, NearHunter и т.д.);
- в) размещение объявлений в газетах.

Еженедельно менеджер отдела кадров проверяет опубликованные вакансии и при необходимости вносит корректировки.

Ответственность за поиск, отбор, найм и адаптацию персонала несет менеджер по кадровым вопросам.

С целью эффективной адаптации внешних стажеров и контроля за их текучестью менеджер отдела кадров контролирует прохождение стажировки, назначает и проводит беседы:

- 1) Вводную на первой рабочей неделе.
- 2) В течение стажировки 1 промежуточную.
- 3) За 1 неделю до итоговой встречи.

Результаты таких бесед менеджер отдела кадров заносит в таблицу адаптации.

К основным недостаткам существующей системы отбора в данном банке относятся:

- 1) Формальный подход к проведению предварительного изучения кандидатов на должность.
- 2) Формальный подход к отбору кандидатов на работу со стороны кадровых работников, который возникает также из-за отсутствия профессиограммы будущих сотрудников.

Используемые в филиале банка ГПБ (АО) «Дальневосточный» критерии отбора персонала не могут полно и всесторонне охарактеризовать претендента на вакантную должность, так как не учитывают многих факторов: специфики деятельности организации, особенности работы, умение правильно вести себя с клиентами, находить общий язык с коллегами, умение выстраивать отношения в небольшом коллективе и т.д. В связи с этим является целесообразным увязать критерии отбора с профессиональными и личностными компетенциями, на основе которых можно было бы отбирать в организацию наиболее подходящих специалистов.

Для того чтобы определить, существует ли у новых работников проблемы в процессе адаптации в коммерческом банке было проведено анкетирование на примере одного из отделов.

Были выбраны 18 вновь принятых на разные специальности работников.

На один из вопросов: «Как долго продолжается Ваше освоение профессиональных навыков в условиях нового места работы?» 9 сотрудников ответили, что для них адаптация на новом месте работы не займет более 1 месяца, 5 человека ответили, что им потребовалось чуть более 2 месяцев, 4 человека считают, что им потребуется больше времени на адаптацию. Это может быть связано и с характером самого сотрудника, и с условиями трудовой деятельности.

Ответы на вопрос «Что Вам показалось наиболее сложным в течение этого

периода?» в анкетах всех участников анкетирования были различны. 7 человек указали, что это были профессиональные обязанности, 5 человек так или иначе назвали вхождение в коллектив, трое – условия труда. В ответах на вопросы анкеты сказались и различная область профессиональной деятельности, в частности по физическим нагрузкам, и разница в возрасте и опыте.

По итогам анкетирования можно сделать такой вывод: для более зрелых сотрудников тяжелыми являются профессиональные обязанности. Они менее подвижны в физическом плане, чем их более молодые коллеги. Кроме того, им сложнее адаптироваться на своем новом рабочем месте, так как считают, что профессиональных обязанностей слишком много. В этом отношении было бы очень полезно обучение вновь принятых работников. Более молодым сотрудникам сложнее привыкнуть к условиям труда, которые они считают тяжелыми и к новому коллективу, чаще всего состоящему из людей, значительно более старших по возрасту. Поэтому молодому работнику сложнее найти точки соприкосновения.

На вопрос о решении возникших проблем все участники анкетирования ответили, что все проблемы они решили путем привыкания. Это значит, что работа по адаптации персонала ведется достаточно успешно и приносит свои результаты.

Практически все опрошенные отметили, что помощь коллег в работе была им нужна не более месяца. На вопрос «Что, как Вам, кажется, особенно помогло бы Вам в период адаптации?» большинство ответов было: помощь коллег и понимание со стороны начальства.

Условия труда, удовлетворенность своей специальностью и занимаемой должностью, как правило, не вызвало проблем у опрошенных. Больше новых сотрудников волновали, вызывали отрицательные эмоции – отношения с коллегами и начальством. Адаптированные работники подчеркивали, что им значительно помогла бы помощь и поддержка руководителя.

С целью улучшения системы подбора и адаптации персонала в филиале банка ГПБ (АО) «Дальневосточный» необходимо:

1) разработать «Памятка молодому специалисту». Она будет содержать советы для вновь поступившего в компанию работника, которые помогут адаптироваться внутри коммерческого банка.

2) разработать модели компетенций, которые помогут сотрудникам: понять ожидания организации от их работы; усвоить корпоративные нормы поведения; получать обратную связь относительно своей работы; осознать, какие компетенции необходимо развивать.

Социальная эффективность предложенных мероприятий ГПБ (АО) «Дальневосточный» проявляется в возможности достижения следующих положительных изменений на предприятии:

- а) обеспечение персоналу благоприятных условий труда;
- б) создание условий для реализации и развития индивидуальных способностей сотрудников;
- в) улучшение благоприятного социально-психологического климата.

Библиографический список:

1. Управление социальным развитием организации: теория и практика учебное пособие / Н.Н. Богдан, М.Г. Масилова. – 2-е изд., доп. и испр. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2015. – 284 с.

2. Масилова М.Г. Влияние организационной культуры на эффективность деятельности вуза/ М.Г. Масилова /Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2013. № 1 (19). С. 129-137.

3. Суркова И.Ю., Фирерман М.Г. Особенности подбора и отбора персонала на примере АО "Банк Русский стандарт" // Гуманитарный научный журнал. 2018. №1-1.

4. Чунина М.Е., Тихонов А.И. Совершенствование системы адаптации персонала работников банков // Московский экономический журнал. 2019. №1.

5. Смирнова В.В., Куликова Е.С. Продвижение интернет-ресурсов при подборе персонала. //Актуальные вопросы современной экономики - 2018г. № 4. С. 212-215

6. Гладких Я. Н., Гладких Ю. Н. Роль подбора и оценки кадров в системе управления предприятием. //Актуальные вопросы современной экономики - 2018г. № 6. С. 375-383

УДК-338.2

DOI 10.34755/IROK.2020.17.28.004

Роль аналитических механизмов при обеспечении экономической безопасности хозяйствующего субъекта

Курбанова А.Н.

*бакалавр направления Экономика,
профиль «Финансы и кредит»*

Дагестанский государственный университет

e-mail: noa.lenda@mail.ru

научный руководитель - Чернова С.А.,

к.э.н., доцент кафедры Аудит и экономический анализ

Дагестанский государственный университет

Россия, Махачкала

e-mail: bosya2003@list.ru

Аннотация. В статье рассмотрены сущность, роль и значение аналитических механизмов при обеспечении экономической безопасности хозяйствующего субъекта. В данной научной работе обоснована необходимость экономической безопасности организации, рассмотрены основные этапы сбора и формы собранной аналитической информации, также обозначена необходимость создания аналитического отдела и взаимодействия его с остальными структурами организации.

Ключевые слова: аналитические механизмы, учетно-аналитическое обеспечение, экономическая безопасность организации, информационная безопасность.

Annotation. The article considers the essence, role and significance of analytical mechanisms in ensuring economic security of an economic entity. This research paper substantiates the need for economic security of the organization, considers the main stages of collecting and forms of collected analytical information, also indicates the need to create an analytical Department and its interaction with other structures of the organization.

Keywords: analytical mechanisms, accounting and analytical support, economic security of the organization, information security.

В процессе развития экономических отношений, научно-технического процесса, усложнения форм и видов хозяйствования и появления новых видов деятельности возникает необходимость обеспечения экономической безопасности хозяйствующих субъектов. Однако на сегодняшний день в Российской Федерации многие предприятия пренебрегают системой экономической безопасности и не применяют на практике механизмы ее обеспечения.

Под экономической безопасностью организации понимают состояние, наиболее эффективно использующее корпоративные ресурсы для предотвращения угроз и создающее условия для стабильного функционирования основных подразделений. [3, с. 229] Правильная оценка состояния экономической безопасности имеет важное значение для предприятия, так как позволяет определить реально существующий уровень угроз, а также возможность организации их устранения. С помощью оценки безопасности минимизируется риск наступления негативных событий для организации. [5]

Одной из значимых составляющих экономической безопасности является информационная безопасность. В рамках информационной безопасности важнейшее место занимает аналитическое обеспечение, под которым понимают набор методов анализа безопасности с целью принятия управленческих решений по противодействию угрозам безопасности деятельности хозяйствующего субъекта и устойчивости его развития. [6, с. 79].

Перейдем к рассмотрению этапов сбора информации аналитических механизмов при обеспечении экономической безопасности организации (рис. 1).

Таблица 1

Этапы сбора информации для аналитических механизмов при обеспечении экономической безопасности организации [4, с. 246-247]

Этапы		Содержание
1 этап	Сбор информации, показателей, которые оказывают влияние на непрерывность деятельности организации	Ведение самостоятельной оценки непрерывности деятельности организации;
		Сохранность информации и перечня лиц, которые имеют доступ к ней;
		Отслеживание влияния изменений, которые происходят в организации, на непрерывность ее деятельности;
		Наличие системы внутреннего контроля и аудита в организации;
		Уровень профессионализма персонала в сфере их деятельности;
2 этап	Сбор информации по данным показателям и приоритетных целях организации	Информация о целях, которые необходимо достичь в первую очередь;
		Информация о времени, которое необходимо для достижения поставленных целей;
		Информация о приемлемом уровне риска и готовности его принятия.

Анализ полученной информации может производиться в нескольких формах:

- Во-первых, в форме сквозного анализа, который выявляет серьезные дефекты отчетности и документации;
- Во-вторых, в форме диалога сотрудников организации с ее руководством;
- В-третьих, с помощью коэффициентов экономического анализа. [4, с. 247]

При осуществлении общего контроля состояния организации, учетно-аналитическая информация предоставляет руководству организации определенные возможности: определение фактического состояния функционирующей организационной системы; сопоставление фактического и планируемого состояния организационной системы; проведение анализа несоответствия фактического и планируемого состояния организационной системы; оценка выявленных отклонений; принятие оптимального управленческого решения. [8, с. 395] Информация, полученная с помощью аналитических механизмов, позволяет выявить проблему на ранних стадиях и скорректировать деятельность хозяйствующего субъекта с целью недопущения ее усугубления и отрицательного влияния на экономическую безопасность организации. [2, с. 89]

Учитывая значимость и роль аналитического обеспечения для экономической безопасности хозяйствующего субъекта, актуальным становится вопрос выделения учетно-аналитической деятельности по обеспечению экономической безопасности в самостоятельное направление. Для решения данного вопроса хозяйствующие субъекты привлекают профессиональных аналитиков, занимающихся вопросами финансово-экономической безопасности. Аналитики устанавливают индикаторы и критерии оценки уровня и состояния экономической безопасности предприятия, определяют финансовую надежность партнеров, разрабатывают рычаги гармонизации отношений с внутренними и внешними субъектами деятельности с целью сохранности экономической безопасности хозяйствующего субъекта. [6]

Чтобы обеспечить экономическую безопасность организации, недостаточно наличия только аналитического отдела. Необходимо также выстроить взаимодействие этого отдела с другими структурами и обеспечивать своевременное получение аналитической информации в целях принятия необходимых управленческих решений. Для решения этой проблемы профессор и проректор по экономической работе Российского государственного аграрного университета-МСХА Хоружий Людмила Ивановна разработала механизм формирования купола экономической безопасности (рис. 1).



Рис. 1. Механизм формирования купола экономической безопасности организации [7]

Внутренние и внешние потоки данных поступают одновременно в отдел экономической информации и учетно-аналитический отдел. Полученная информация анализируется, делаются прогнозы, формируются модели развития, осуществляется планирование хозяйственной деятельности в учетно-аналитическом отделе. На рисунке 1 можно заметить, что отдел экономической информации и учетно-аналитический отдел тесно взаимодействуют друг с другом, что повышает, в конечном итоге, слаженность и эффективность работы этих отделов, а также объективность исходящих из этих отделов аналитической информации.

В дальнейшем вся информация обобщается и в виде аналитических таблиц, моделей, графиков, предложений и схем передается в аппарат управления организацией, где осуществляется мероприятия, направленные на минимизацию и ликвидацию опасностей и угроз. Таким образом, формируется экономическая безопасность организации. [7]

Обобщая изложенное, можно сделать вывод, что аналитические механизмы играют ключевую роль при обеспечении экономической безопасности хозяйствующего субъекта, так как именно они позволяют получить достоверную информацию о показателях деятельности организации путем анализа и сопоставления плановых и фактических значений, выявления недостатков и ошибок и позволяют на основе полученной информации разработать рекомендации по устранению существующих проблем. Чтобы обеспечить экономическую безопасность хозяйствующего субъекта необходимо собирать и анализировать массивный объем информации, на основе которой будут приниматься в дальнейшем управленческие решения и выявляться основные риски и недостатки деятельности организации. Для решения данной цели предприятие должно содержать учетно-аналитический отдел.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон "О безопасности" от 28.12.2010 N 390-ФЗ. [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_108546/ (дата обращения: 26.04.2020 г.)
2. Должикова В. С., Петров А. Н. Система внутреннего контроля как информационная база экономической безопасности организации // Межвузовский сборник научных трудов и результатов совместных научно-исследовательских проектов: в 2-х частях Том. Часть II. – 2017. – с. 86-92. [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=28962624> (дата обращения: 26.04.2020).
3. Кухаришина Н. В., Тикун М. А. Информационная составляющая экономической безопасности и ее значение для обеспечения устойчивого развития организации // Межвузовский сборник научных трудов и результатов совместных научно-исследовательских проектов: в 2-х частях Том. Часть II. – 2017. – с. 228-235. [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=28962649> (дата обращения: 26.04.2020).
4. Маркелова Н. А., Бахтигозина Э. И. Оценка непрерывности деятельности организации с помощью применения аналитических процедур // Межвузовский сборник научных трудов и результатов совместных научно-исследовательских проектов: в 2-х частях Том. Часть II. – 2017. – с. 245-249. [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=28962653> (дата обращения: 26.04.2020).
5. Редина К. В. Основные направления обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта / К. В. Редина. — Текст : непосредственный, электронный // Молодой ученый. — 2019. — № 42 (280). — С. 115-118. — URL: <https://moluch.ru/archive/280/63166/> (дата обращения: 28.04.2020).
6. Рошкетаяев С. А., Рошкетаяева У.Ю. Роль учетно-аналитического обеспечения в функционировании системы экономической безопасности хозяйствующих субъектов // Научный вестник ЮИМ. 2019. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-uchetno-analiticheskogo-obespecheniya-v-funktsionirovanii-sistemy-ekonomicheskoy-bezopasnosti-hozyaystvuyuschih-subektov> (дата обращения: 25.04.2020).
7. Учетно-аналитическое обеспечение экономической безопасности хозяйствующего субъекта. [Электронный ресурс]. URL: https://www.ipbr.org/?page=news&news=n_ipbr&act=sob&id=1465 (дата обращения: 30.04.2020).
8. Шахбанова Х. О., Проданова Н. А. Учетно-аналитическая информация в обеспечении экономической безопасности организации // Межвузовский сборник научных трудов и результатов совместных научно-исследовательских проектов: в 2-х частях Том. Часть II. – 2017. – с. 393-398. [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=28962712> (дата обращения: 26.04.2020).

9. Габимова К.А. Бухгалтерская финансовая отчетность организации как информационный источник для анализа финансового состояния.

//Актуальные вопросы современной экономики - 2018г. № 4. С. 51-55

10. Арабей К. А., Рутц А. В. Диагностика финансовой составляющей экономической безопасности предприятия. //Актуальные вопросы современной экономики - 2018г. № 4. С. 36-43

УДК 338.48

DOI 10.34755/IROK.2020.49.26.005

Миллер В.М., магистрант
Василенко М.Е., кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО ВГУЭС
e-mail: vika2821@mail.ru
Россия, Владивосток

Перспективы социально-экономического развития Дальнего Востока

Prospects for socio-economic development Far East

Аннотация: На сегодняшний день города, области, края и в целом всё государство заинтересованы в социально-экономическом развитии. Крайне изменилась за последние несколько лет туристская инфраструктура из-за политики, направленной на совершенствование туристической отрасли, власть регулярно обращает внимание на эту отрасль. Например, проводит крупные международные спортивные и культурные мероприятия в стране. В России стали появляться разные виды предприятий размещения (гостиницы, хостелы), уже много построено транспортных узлов, но достаточно большое количество задач до сих пор не решены. В статье будет рассмотрен комплексный подход системы регулирования социально-экономического рынка, показана необходимость регулирования, а также механизмы для его реализации. Ведь главный инструмент способный возместить потери и убытки в процессе рыночных отношений является грамотное регулирование рынка.

Ключевые слова и словосочетания: социально-экономическое развитие, перспективы социально-экономического развития, Дальний Восток.

Annotation: Today, cities, regions, territories and the entire state are interested in socio-economic development. The tourist infrastructure has changed dramatically over the past few years due to the policy aimed at improving the tourism industry. the government regularly pays attention to this industry. For example, it conducts major international sports and cultural events in the country. In Russia, various types of accommodation enterprises (hotels, hostels) have started to appear, many transport hubs have already been built, but a large number of tasks have not yet been solved. The article will consider the complex approach of the system of regulation of the socio-economic market, shows the need for regulation, as well as mechanisms for its implementation. After all, the main tool that can compensate for losses and losses in the process of market relations is competent market regulation.

Keywords phrases: socio-economic development, prospects for socio-economic development, Far East.

Дальний Восток России важен с точки зрения экономики и в военно-стратегическом смысле. Площадь этого района равна примерно 35% от всей

территории России. Прежде всего регион перспективен благодаря большому количеству природных ресурсов. Одна из основных сложностей в повышении потенциала Дальневосточного региона России – слабо развитая инфраструктура и миграция населения [1].

Перспектив для развития Дальнего Востока можно выделить несколько: конкурентные преимущества (богатый по структуре и запасам природный потенциал региона); соседство со странами АТР; наличие огромного запаса территории для строительства, сельскохозяйственных нужд; политическая и социальная стабильность.

Одними из ключевых принципов по направлению социально-экономической политики Дальневосточного региона является:

– создать условия, чтобы население могло комфортно жить: сформировать такие условия жизни, которые могут равняться шести прожиточным минимумам (укрепление среднего класса), понизить уровень безработицы, создание большего количества рабочих мест;

– создать условия, чтобы развивать экономику региона эффективно, повысить уровень инвестиций в регион; улучшить надёжность системы энергетики, структуры топливного баланса, развития транспортной системы;

– развивать малое и среднее предпринимательство, снижать уровень административных барьеров, снять транспортные, энергетические и другие инфраструктурные ограничения;

– развивать внешнеэкономическое сотрудничество, в том числе приграничное;

– решать экологические проблемы.

Существует много положительных результатов экономического развития региона в последние годы, но есть ряд факторов, которые негативно влияют на социально-экономическое положение Дальнего Востока [2].

Дело в специфических особенностях Дальнего Востока: удаленность от федерального центра, рост цен на топливо и транспортные расходы, рост тарифов на электрическую и тепловую энергию. Тенденции роста реальной заработной платы и денежных доходов на душу населения в регионе и стране в целом совпадают, но темпы на Дальнем Востоке отстают. Транспортные тарифы сделали невозможным доступ большинства дальневосточников к научным и культурным ценностям России, курортам и санаториям, лишили возможности встречаться с родственниками, проживающими в западных районах страны [3].

Таблица 1 Конкурентные преимущества Дальнего Востока

№ преимущества	Наименование	Пояснение
1	Географическое соседство со странами Азиатско-Тихоокеанского региона	С Китаем, Кореей, Японией и др. Можно активно налаживать туризм, торговлю и пр. экономические связи
2	Наличие природных ресурсов	Уголь, нефть, газ, железо, цветные металлы, древесина

3	Разнообразный климат	Возможность для успешного использования территории Дальнего Востока в целях сельскохозяйственного освоения.
---	----------------------	---

Исходя из табличных данных, можно сделать вывод, что у Дальнего Востока есть возможность для развития внешнеэкономических связей со странами Юго-Восточной Азии. Огромный запас природных ресурсов имеется во всех областях и краях Дальнего Востока, но у каждого края и области своя специализация. Например, уголь есть во всём Дальнем Востоке, но больше залежей в Якутии. 40% добычи угля в стране приходится на Дальний Восток. На Сахалине добывается нефть, в Амурской области газ, в Якутии железо, Хабаровский край добывает древесину (ель аянская, пихта сибирская и корейская, лиственница даурская, из их древесины производят клей, лак и целлюлозу). Леса на Дальнем Востоке занимают 11 млрд. куб. м. Общее число металлов на Дальнем востоке – 657. В Приморье происходит добыча ванадия, лития, платины, урана, иттрия, германия. Также в Приморье есть большое разнообразие цветных камней: агата, адаманита, граната, кальцита, галенита, кварца, опала, розовый кварца, флюорита, магнетита, ломонита и т. д.

Следует отметить, что в Дальневосточный Федеральный округ входит 9 территорий: Камчатская область, Еврейская автономная область, Сахалинская область, Амурская область, Магаданская область, Приморский край, Якутия, Хабаровский край, Чукотский автономный округ.

Регион отстает не только по уровню реальных денежных доходов, но и по потреблению основных услуг, которые отражают качество жизни и миграционную привлекательность Дальнего Востока и Забайкалья. По пессимистическому прогнозу ЮНЕСКО число жителей региона к 2025 г. может уменьшиться более чем на треть и составить около 4,7 млн. человек (уровень 1959 г.). К 2050 г. при сохранении сложившейся демографической ситуации на Дальнем Востоке число жителей может составить около 4 млн. человек. Уровень обеспеченности жильём населения Дальнего Востока и Забайкалья, несмотря на низкую плотность населения, ниже среднероссийского уровня [4].

Так же хочется выделить одну проблему, которая сейчас повлияла на все сферы общества – пандемия коронавируса. Распространившись по всему миру, вирус изменил образ жизни многих людей (режим самоизоляции, ношение защитных масок, частое мытьё рук, отмена работы развлекательных заведений, покупка продуктов, укрепляющих иммунитет и пр.).

Хотелось бы привести в пример сферу, на которую коронавирус повлиял в особенности сильно – туризм. Летать в другие страны нельзя из-за риска распространения инфекции. В начале года правительство Китая запретило выезжать своим гражданам за границу, и только за месяц российские туроператоры потеряли на въездном туризме 1,5 млрд рублей. Не сложно предположить, сколько убытков Россия понесла только из-за отсутствия китайских туристов. Поездок в принципе не может быть, потому что запрещается лишний раз из дома выходить. Но запрет этот на совести граждан, как показывает

практика, многие ему не следуют. Денежные штрафы убедили бы людей оставаться дома в большей мере. Например, в Канаде, если произошёл выход на улицу без необходимой причины, можно быть оштрафованным в размере полугодовой зарплаты человека со средним достатком. Поэтому есть стимул оставаться дома. Но в сёлах режим самоизоляции соблюдается хорошо, потому что, если при населении 500 человек в селе один заболевает, то высока вероятность, что распространение пойдёт по всей деревне. Медицинской помощи по близости нет, а до ближайшего посёлка городского типа можно доехать только за час, заплатив частному деревенскому водителю 1 тыс. руб., потому что автобусы в село перестали ходить.

Если у турфирмы нет резервного запаса на несколько месяцев, то она закроется. Малый бизнес будет нести большие потери, но сильнеешие окажутся в дальнейшем «на плаву». Это и положительно, с одной стороны, но это может и принести с собой ряд негативных факторов, таких как хищническая конкуренция.

Убытки российских авиакомпаний от ограничения полетов в Китай, Израиль, Италию, Испанию, Францию, Германию и другие страны из-за пандемии COVID-19 могут составить 70–100 млрд руб. в 2020 году.

Перспективное развитие экономики Дальнего Востока в значительной степени зависит от внешних факторов и условий – на региональную экономику оказывают влияние, как меняющиеся условия мировой экономики, так и изменения, происходящие в российской экономике. Дальний Восток России по своему транспортно-географическому положению является сопредельным регионом с самой быстроразвивающейся частью мировой экономики. Учитывая традиционную открытость экономики края, развитие регионов возможно только в сотрудничестве со странами Азиатско-Тихоокеанского региона и особенно со странами Северо-Восточной Азии.

Внешние факторы и тенденции в экономике и социальной сфере региона определяют принципы и целевые задачи перспективного развития региона. Необходимо четко понимать, что концепция развития Дальнего Востока и других восточных регионов в значительной, а может, в определяющей мере, должна базироваться на принципах освоения территории и человеческого капитала. Необходимо за 15-20 лет развить на востоке России несколько ареалов с максимально диверсифицированной экономикой, с достаточно крупными городами и городскими агломерациями, к которым бизнес уже обозначил или готов обозначить свой интерес, и которые будут конкурентоспособны на национальном и зарубежных рынках [5].

Развитие Дальнего Востока на базе его богатых природных ресурсов – это только общая основа. Принципиально, в настоящий момент наиболее перспективной видится инновационная модель развития экономики региона. Эта модель предполагает диверсификацию экономики с упором на развитие человеческого капитала, стимулировать возникновение новых видов деятельности, не допуская дальнейшую деградацию региона. Развиваясь по этому сценарию, регион сможет достигнуть сопоставимых и даже повышенных

относительно «Концепции 2020» темпов роста, уровня ВРП на душу населения и преодолеть отставание, которое сложилось на настоящий момент [6].

Минимально необходимые среднегодовые темпы прироста ВРП по этому сценарию должны составлять примерно 7.7% в год против 6.7% по российскому сценарию. Только в этом случае регион получит преимущество в росте (260% против 230% по России в среднем), сохранить численность населения и обеспечить реализацию социальных задач. В итоге будет создана минимально необходимая база для дальнейшего устойчивого и динамичного развития Дальнего Востока и Забайкалья и повышения роли России в Азиатско-Тихоокеанском регионе [7].

Какими практическими инструментами, позволяющими реализовать перспективы развития хозяйства Дальнего Востока, обладает государство? Прежде всего к таковым исследователи причисляют ресурсы, позволяющие образовать на территории региона особые экономические кластеры, характеризующиеся высокой степенью инвестиционной привлекательности – в частности, для иностранных партнеров. Следующий инструмент, который есть у властей – возможность значительного увеличения доходов части населения, работающего в бюджетной сфере, посредством индексирования соответствующих трудовых компенсаций. Благодаря данной возможности государство может стимулировать рост платежеспособного спроса на потребительских рынках, а также способствовать усилению привлекательности региона для миграции граждан из других субъектов РФ. Значительный объем финансовых ресурсов, посредством которых перспективы экономического развития Дальнего Востока могут быть реализованы, сосредоточен в руках частных бизнесов, нацеленных на конструктивное взаимодействие с властями. Соответствующие настроения при этом, как считают многие аналитики, становятся все более заметными в силу санкций западных стран против России. Предприниматели из РФ, которые не имеют выхода на зарубежные рынки в силу искусственных ограничений, так или иначе пересматривают направления своих активностей в пользу инвестирования внутри страны. Дальний Восток может выступать для них привлекательным регионом в аспекте осуществления перспективных финансовых вложений [8].

Библиографический список:

1. Папирян Г.А., Международные экономические отношения: Экономика туризма / Г.А. Папирян. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 429 с.
2. Дальний восток. Перспективы развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fb.ru/article/193948/dalnyi-vostok-perspektivy-razvitiya-obschaya-harakteristika>
2. Борисов К.Г. Международный туризм и право /К.Г.Борисов. – М.: Издательство «НИМП», 2019. – 254 с.
3. Федеральное Агентство по туризму. Статистика о взаимных поездках иностранных граждан в РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.russiatourism.ru>.

4. Борисова Л.А. Анализ развития системы управления организацией на разных стадиях ее жизненного цикла / Л.А. Борисова, В.А. Андреев // Экономический анализ: теория и практика. – 2018. – № 34. – С. 2-7.

5. Квартальнов В.А. Туризм: учебник / В.А.Квартальнов.– М.: Финансы и статистика, 2018. – 320 с.

6. Бухер С. Конкурентоспособность России на глобальном туристическом рынке / С. Бухер. – М.: Экономика региона, 2019. – 540 с.

7. Государственная программа Приморского края «Развитие туризма в Приморском крае» на 2017-2021 годы: утв. постановлением Администрации Приморского края от 07.12.2016 № 396-па [Электронный ресурс] // Официальный сайт Администрации Приморского края и органов исполнительной власти Приморского края. – Режим доступа: <http://primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/tourism/>.

8. О выставке ITB Berlin 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://itbberlin.ru/pages/turistichesk-vyistavka-itb-berlin-vyistavka-turizma-itb-2018.html>.

9. Безжовчева Д.О. Оценка инвестиционного потенциала Дальнего востока. //Актуальные вопросы современной экономики - 2018г. № 6. С. 450-453

10. Водопьянова В.А., Дашкевич М.С. Налоговые льготы территорий опережающего социально-экономического развития, как способ привлечения инвестиций в Дальневосточный федеральный округ. //Актуальные вопросы современной экономики - 2019г. № 4. С. 712-717

УДК: 332.1

DOI 10.34755/IROK.2020.64.96.006

Ясина Диана Мохаммадовна
студентка кафедры «Экономика и предпринимательство»
Волгоградского государственного технического университета
e-mail: diana.yasina@bk.ru

Научный руководитель: Фролов Даниил Петрович доктор экономических наук,
профессор кафедры «Экономика и предпринимательство»
Волгоградского Государственного Технического Университета

Перспективы развития старопромышленного города (на примере Волгограда)

Perspectives for the development of the old-industrial town for example the Volgograd

Аннотация: в статье рассматриваются особенности развития старопромышленных городов на примере Волгограда. На основании статистических данных и наработок современных авторов формулируются основные факторы, оказывающие влияние на развитие муниципального образования, а также возможные направления позитивной трансформации сложившейся ситуации. Методология исследования включает в себя структурный и статистический анализ.

Abstract: The article discusses the features of the development of old industrial cities on the example of Volgograd. Based on statistical data and the achievements of modern authors, the main factors are formulated that influence the development of the municipality, as well as possible directions for the positive transformation of the current situation. The research methodology includes structural and statistical analysis.

Ключевые слова: старопромышленный город, муниципалитет, промышленность, предприятия, региональная экономика

Keywords: old-industrial town, municipality, industrial, enterprises, regional economy

Отраслевая структура экономики на макро- и мезоуровне должна меняться под влиянием объективных трансформационных факторов, включающих в себя научно-технический прогресс, приоритеты развития, устанавливаемые как государством, так и отраслевыми стандартами, и другими неформальными институтами. К сожалению, подобное развитие происходит далеко не всегда – зачастую экономика отдельно взятого региона или города «застревает» в

состоянии, предшествовавшем стадии необходимости принятия позитивных перемен. Экономика подобных территорий характеризуется высокой степенью внутренней ригидности и неготовности к изменениям. К такой категории относятся старопромышленные города и территории.

Исходя из формулировки, можно описать сущность их следующим образом: старопромышленный город представляет собой некогда промышленно развитую городскую территорию, отраслевая структура экономики которой была ограничена одним или несколькими направлениями. Ряд тормозящих факторов: неумелое управление, корыстные интересы руководства, кризисная обстановка в стране, остановили развитие производств на той стадии, какой они достигли на момент возникновения данных обстоятельств [5]. Это привело к тому, что в подобных организациях сохранились устаревшие технологические решения, ставящие под сомнение возможности интенсивного развития.

Технологии, относящиеся ко II, III и IV технологическим укладам характерны тем, что не позволяют в достаточной мере автоматизировать производственные процессы, а потому они требуют постоянного присутствия множества работников. Производительность их, как правило, ниже таковой в случае с более совершенными технологическими установками. Все эти факторы в совокупности обуславливают высокую ресурсоемкость конечного продукта, а значит – более высокую цену и подчас менее высокое качество по сравнению с развитыми конкурентами [3, 4]. Разумеется, эти факторы сильно сужают круг рынков, на какие может выходить организация со своей продукцией.

Ниже приведен рисунок 1, где отражена структура формирования ВРП Волгоградской области в период 2016-2018 гг. Он позволяет сделать вывод о значимости промышленных производств в процессе формирования валового регионального продукта.

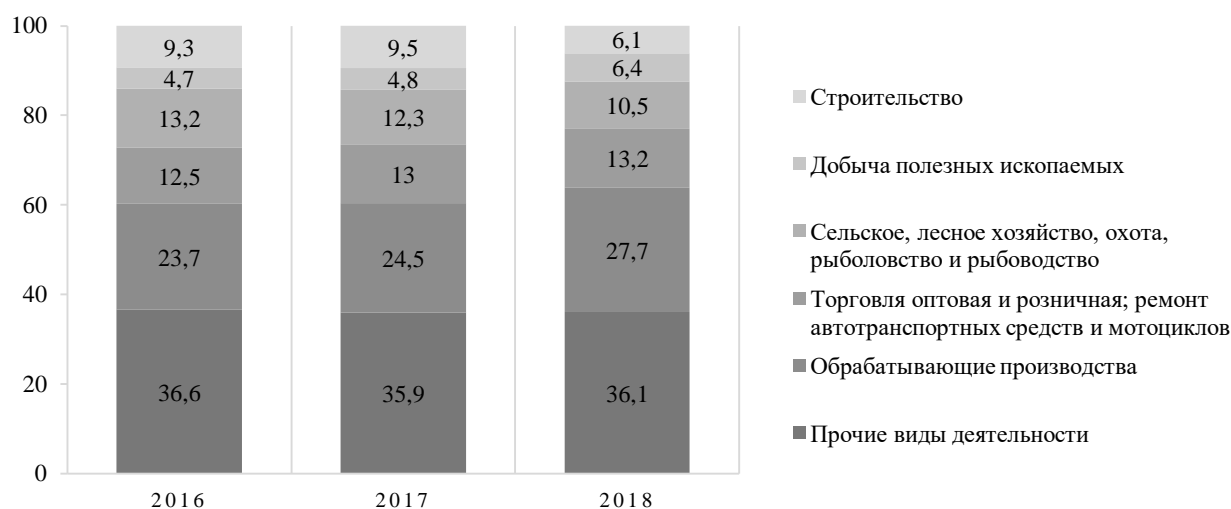


Рисунок 1 – Структура ВРП Волгоградской области, 2016-2018 гг.

Источник: составлено автором по материалам [7]

Рисунок 1 свидетельствует о том, что промышленные производства (добывающие и обрабатывающие), характеризуются высоким удельным весом в общей структуре ВРП (34,1% в совокупности по состоянию на 2018 год). При этом

существует заметная тенденция к возрастанию их роли в формировании благосостояния региональной экономики.

В целях более детального анализа тенденций, существующих в экономике города Волгограда в отрыве от общего положения региона, следует рассмотреть трехлетнюю динамику объема отгруженных товаров собственного производства промышленными предприятиями города. Соответствующие данные приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика объема отгруженных товаров собственного производства, 2017-2019 гг., млн. рублей

	2017	2018	2019	2019 в % к 2017
Всего по видам экономической деятельности	659163,1	821053,4	785229,3	119,1
Добыча полезных ископаемых	41142,2	58959,8	54311,8	132,0
Обрабатывающие производства	465442,6	602309,7	572980,8	123,1
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	22653,7	29133,3	23840,0	105,2
Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизация отходов, ликвидация загрязнений	4213,1	3987,1	4106,8	97,5

Источник: составлено автором по материалам [7]

Из таблицы 1 следует, что динамика всех показателей, за исключением объема отгруженных товаров, предоставленных услуг и работ предприятий водоснабжения, водоотведения и др., характеризовалась наличием восходящей тенденции. Наибольший процент прироста был отмечен в добывающих предприятиях – 32,0% в 2019 году относительно 2019. Приростом в 23,1% характеризовались результаты деятельности предприятий обрабатывающей промышленности. На третьем месте оказались предприятия электроэнергетического комплекса, а также газоснабжения и кондиционирования – там прирост составил 5,2%. Данные цифры свидетельствуют о количественном росте показателей функционирования волгоградских предприятий, однако качественный рост далеко не всегда является их следствием.

Одним из наиболее перспективных направлений развития промышленных производств старопромышленного города является повышение инвестиционного потенциала предприятий. При формировании инвестиционных стратегий, предприятия, по мнению А.С. Дмитриева и О.А. Воротиловой [2], должны принимать во внимание следующие факторы:

1. Природные факторы. На сегодняшний день они утратили доминирующее значение при принятии инвестиционных решений, однако в некоторых случаях они по-прежнему играют важную роль. Это связывается в первую очередь с развитием человеческой цивилизации, и, как следствие, технологий, позволяющих нивелировать негативное влияние стихийных сил на деятельность хозяйствующих субъектов, и, напротив, активно использовать положительные стороны такого влияния [6];

2. Институциональные факторы представляют собой совокупность формальных и неформальных норм, характерных для определенных социальных групп. В качестве институциональных факторов можно рассматривать как нормативно-правовые акты, регламентирующие поведение и деятельность членов общества, так и внутренние установки, им присущие;

3. Рыночные (или экономические) факторы включают в себя соотношение спроса и предложения на тот или иной товар на рынке, находясь в зависимости от природных (географических) условий в случаях, когда речь идет об освоении специфических новых рынков (т.е. о внедрении «товаров рыночной новизны»), уровень рыночной концентрации, количество конкурентов, наличие преимуществ и прочее;

4. Демографические факторы включают в себя характеристики естественной убыли, притока и оттока населения в том или ином регионе, а также половозрастной состав населения [1]. Говоря о влиянии демографических факторов на инвестиционный процесс, следует отметить, например, что размещать производство в небольшом городке, характеризующемся высоким уровнем оттока населения будет слишком рискованно, однако здесь во внимание следует принимать такие характеристики, как процент трудоспособного населения, уровень безработицы и др.;

5. Социокультурные факторы представляют собой нормы, ценности и установки, имеющие место в конкретном обществе, опирающиеся на традиции, передаваемые при помощи механизмов культурной преемственности. Через их посредство в представителях общества закладываются ценностные ориентиры, регламентирующие поведение индивидов в тех или иных ситуациях. К социокультурным относятся исторические, религиозные, этические, философские и другие факторы;

6. Политические факторы, определяющие расстановку политических сил в том или ином регионе, а также соотношение их сторонников также могут сыграть важную роль при принятии инвестиционного решения. Политическая сторона инвестирования также оказывает существенное влияние на функционирование механизмов государственно-частного партнерства, многими современными исследователями характеризуемого как наиболее эффективный способ совершенствования экономики в развивающихся странах, а также в странах с переходной экономикой.

25 января 2017 года решением Волгоградской городской Думы была утверждена Стратегия социально-экономического развития Волгограда до 2030 года (далее – Стратегия). Генеральной целью ее реализации является повышение качества жизни населения Волгограда [8]. Основными направлениями реализации стратегических мероприятий стали:

- развитие человеческого капитала;
- развитие инновационной экономики;
- повышение качества городской среды;
- развитие местного самоуправления.

Реализация мероприятий в рамках направлений стратегического развития города ведется в основном за счет муниципального бюджета. В случае, когда отдельные работы осуществляются в партнерстве государства с частными лицами, также имеется софинансирование. Привлекательность участия в подобных мероприятиях для частных фирм и предпринимателей заключается в

предоставлении государством налоговых льгот и получением гарантированной прибыли в случае успешной реализации проекта.

Успех осуществления мероприятий каждого из направлений зависит от степени достижения целей остальных, поскольку существенная часть поставленных задач будут выполняться при условии развития других областей. Так, например, инновационные предприятия, чье развитие предусматривается вторым направлением, не смогут должным образом функционировать без достаточного числа подготовленных кадров, чье обучение входит в число задач первого направления.

Стратегическое планирование экономического развития муниципалитета может служить эффективным способом выхода из положения старопромышленного города за счет мероприятия государственно-частного партнерства и финансирования проектов развития путем вливания средств бюджета и повышения инвестиционной привлекательности организаций.

Для стран с переходной экономикой наиболее рациональным решением является использование механизмов государственно-частного партнерства, позволяющего органам государственной власти сотрудничать с представителями частного сектора для совместной работы по повышению качества социально-экономической жизни общества. Совершенствование качества жизни населения муниципальных образований ведется в условиях трансформации экономической системы, в ходе которой российская экономика все сильнее вливается в постиндустриальную эпоху, однако ее отличительные черты определяются институциональными (включающими воздействие локальных институтов, свойственных для конкретных регионов или муниципалитетов), социокультурными, природными и иными факторами, в конечном счете определяющими ход процессов преобразования.

Список использованных источников:

1. Баулина О.А. Модель трансформации традиционного уклада региональной экономики в экономику знаний / О.А. Баулина, В.В. Ключин, А.М. Силунина // Вестник евразийской науки. 2018. №6.
2. Воротилова О.А. Инвестиционная привлекательность Волгоградской области и роль инвестиционного анализа / О.А. Воротилова, А.С. Дмитриев // Экономист. - 2019. - № 10.
3. Деточенко Л.В. «Линейный» город: историко-географические особенности территориальной организации, хозяйственной и транспортной составляющих (на примере Волгограда) / Л.В. Деточенко // Вестник Удмуртского университета. Серия «Биология. Науки о Земле». - 2018. - №2.
4. Дмитриев А.С. Социальные программы в структуре расходов консолидированного бюджета субъекта Федерации / А.С. Дмитриев, А.М. Сташ // Статистика и экономика. - 2020. - № 2 (17).
5. Мерзликина Г.С. Диффузия инновационных процессов как основа жизнеспособности регионального инновационного кластера / Г.С.

Мерзликина, И.В. Пшеничников, Е.Д. Жеребов // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2016. №6 (256).

6. Митрофанова И.В. Реиндустриализация старопромышленных регионов Юга России: тенденции, потенциал, риски / И.В. Митрофанова, О.А. Чернова // Вестник ВолГУ. Серия 3: Экономика. Экология. - 2019. - №1.

7. Официальный сайт Волгоградстата [Электронный ресурс]. URL: <https://volgastat.gks.ru>, свободный (дата обращения: 20.04.2020)

8. Стратегия социально-экономического развития Волгограда до 2030 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.volgadmin.ru>, свободный (дата обращения: 25.04.20)

9. Ханина А.В. Факторы и условия интеграционных и дезинтеграционных процессов в промышленном секторе экономики.

//Актуальные вопросы современной экономики - 2019г. № 4. С. 795-801

10. Шалаев И. А., Бурмистрова А. А., Сорокина Н. А. Повышение конкурентоспособности промышленных предприятий путем введения инноваций //Актуальные вопросы современной экономики. - 2017г.- №3. С. 4

УДК 331.5

DOI 10.34755/IROK.2020.29.58.007

Шкодина Елизавета Сергеевна
Студентка бакалавриата
Института экономики и управления
ФГАОУ ВО «Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П. Королева»,
e-mail: shkodina.elizaveta@yandex.ru,
Россия, Самара

Герасимов Кирилл Борисович
кандидат экономических наук, доцент
доцент кафедры «Экономика»
ФГАОУ ВО «Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П. Королева»,
e-mail: 270580@bk.ru,
Россия, Самара

Безработица в России

Unemployment in Russia

Аннотация: В данной статье анализируется проблема безработицы в Российской Федерации. Данное социально-экономическое явление достаточно сильно сказывается на различных факторах, которые влияют на уровень жизни населения. Рассматриваются различные виды и формы безработицы, существующие в Российской Федерации. В работе описаны следующие формы безработицы: фрикционная, структурная и циклическая. Выделяются основные тенденции и перспективы существования данного явления в России, а также причины высокой доли незанятости среди населения. Также в статье определены социальные и экономические последствия безработицы. Определены основные направления, способствующие решению данной проблемы. Данная проблема является крайне актуальной так, как затрагивает основные слои населения. В статье также описаны меры, которые принимает правительство для минимизации данного феномена.

Ключевые слова: безработица, трудоспособное население, рабочая сила, уровень безработицы, кризис.

Annotation: this article analyzes the problem of unemployment in the Russian Federation. Socio-economic phenomenon has a strong impact on various factors that affect the standard of living of the population. Various types and forms of unemployment existing in the Russian Federation are considered. The paper describes the following forms of unemployment: frictional, structural and cyclical. The main trends and prospects of this phenomenon in Russia are highlighted, as well as the reasons

for the high unemployment rate among the population. The article also defines the social and economic consequences of unemployment. The main directions contributing to the solution of this problem are defined. This problem is extremely urgent as it affects the main segments of the population. The article also describes the measures taken by the government to minimize this phenomenon.

Keywords: unemployment, working-age population, labor force, unemployment rate, crisis.

Безработица – это социально-экономическое явление, при котором трудоспособное население не может найти работу [1]. Безработные наряду с трудоустроенными формируют рабочую силу страны. В реальной экономической жизни безработица выступает превышением рабочей силы над спросом на нее.

Одной из значительных проблем экономики в России на настоящее время является проблема безработицы. Актуальность этой проблемы заключается в том, что занятость населения в наши дни становится неотъемлемым элементом жизни. За последнее время по статистике число безработных граждан растет. На данный момент в России около 4 миллионов нетрудоустроенных дееспособных граждан. По данным Росстата за 2017 год занятость трудоспособного населения упала до 5%, что не является хорошим показателем, однако, пока что и критичным его назвать нельзя. Проанализировав статистику за последние десять лет, то можно увидеть, что из предела в 5% государство еще не выходило.

Безработица измеряется «индексом нищеты», получаемого из деления числа безработных на количество всех трудоспособных людей в стране, затем индекс переводится в проценты.

Уровень безработицы – важный экономический фактор. Он влияет на распределения труда, объем валового внутреннего продукта, на процессы производства, а, соответственно, и на количество рабочих мест.

Для населения потеря или долгое отсутствие работы влечет за собой уменьшение постоянного дохода, снижение уровня жизни, что, в свою очередь, приводит к асоциальному образу жизни.

В настоящий момент существуют следующие формы безработицы:

1. Фрикционная форма – когда работник самостоятельно принимает решение об увольнении и ищет более подходящие под его критерии условия труда.

2. Структурная форма – связана с изменениями в работе такими как, устранение должности по причине ее ненужности (устаревшие профессии), технический переворот, перестройка государственной экономической системы.

У структурной формы выделяют две разновидности:

а) Деструктивная – при которой человек теряет работу и не может найти новую по каким-то причинам.

б) Стимулирующая – когда человек теряет работу и стремится повысить свою квалификацию, сменить вид деятельности, переучиваться на более современные профессии и т.д.

3. Циклическая форма – связана со спадом производства во время экономической нестабильности.

Виды:

1. Вынужденная – когда люди согласны на данные условия труда, но на законодательном уровне работодатель не может устроить их на должности из-за низкой платы. В этом случае, работодатель берет меньшее количество сотрудников с большей квалификацией на большую заработную плату.

2. Добровольная – когда люди не согласны на данные условия труда.

3. Сезонная – в некоторых отраслях экономики спрос на работников во время определенного сезона падает, например, в сельскохозяйственной отрасли.

4. Скрытая – по факту безработица есть, а данных в статистике о ней нет.

5. Зарегистрированная – существующая по факту и по статистике.

6. Неустойчивая – то же, что и сезонная. Получаемая временными причинами.

7. Маргинальная – слабых социальных слоев, например, инвалидов.

8. Технологическая – вызванная автоматизацией производств, требуется меньшее количество людей с более высокой квалификацией.

О причинах безработицы в нашей стране до сих пор ведутся дискуссии, возникают споры и разногласия. Проведённые исследования показывают, что уровень данного показателя увеличивается, когда страна переживает кризис, рецессию или экономическую стагнацию.

Основные причины незанятости, которые можно выделить на данном этапе:

1. Увольнение в связи с желанием найти лучшие условия труда.

2. Увольнение не по собственному желанию, люди покинули свою должность и не могут в ней восстановиться.

3. Сокращение в компании. Из-за снижения экономического роста некоторые товары или услуги перестают пользоваться спросом, что влияет на распределение рабочих мест внутри компании.

4. Распределение должности человека на его коллег.

5. Декретный отпуск, поступление в учебное заведение.

6. Спрос на работу, больше чем предложение. Новые вакансии не успевают появляться, особенно эта проблема видна в малых областных населенных пунктах.

7. Низкие условия труда, малая заработная плата, тяжелая работа.

8. Роль научно-технического прогресса. Люди заменяются роботами, машинами, технологиями искусственного интеллекта.

9. Недостаток рабочих мест.

Все эти причины понятны и логичны. Из-за того, что безработица представляет собой серьёзную макроэкономическую проблему и выступает показателем экономической нестабильности, государство обязано активно вмешиваться и применять меры для ее устранения. Правительственная программа по устранению проблемы незанятости населения должна опираться на государственную политику. Главная цель этой политики заключается в содействии трудоустройству граждан через повышение квалификации,

прохождение обучения и переподготовки, сдерживание всеобщего длительного периода безработицы, защиту граждан на рынке труда [2].

Основными государственными мерами по борьбе с безработицей являются: выплаты пособий по безработице и регулирование занятости населения (создания служб по трудоустройству, центров занятости и т.д.)

В центрах занятости, части населения, которая осталась без работы, должны выплачивать пособия, предоставлять психологическую помощь, помощь в поисках работы, предлагать переобучение. В силах государства предоставлять материальную помощь тем предприятиям, где в перспективе ожидаются большие объемы сокращений для того, чтобы сохранить количество рабочих мест или для последующей их модернизации. Государство также может предоставлять льготные условия тем предприятиям, которые предлагают рабочие места слабым социальным слоям населения. Целью государства является не допустить длительной безработицы у конкретного индивидуума.

Политика нашей страны в области безработицы все же крайне отличается от стран запада, где при экономическом спаде, стараются сократить объемы производства и количество персонала, являющееся неэффективными трудящимися.

В Российской Федерации происходит сокращение заработной платы, что в долгосрочной перспективе ведет к еще большей безработице. Предприниматели часто используют такой прием как скрытая безработица, который предусматривает сокращение часов производства, направление в неоплачиваемый отпуск на неопределенный период времени и т.д. Население вынуждено принимать такие условия, потому что существует страх оказаться без работы. Из-за экономической нестабильности население готово принимать любые предложения по трудоустройству, даже на низкооплачиваемые должности с тяжелыми условиями труда, чтобы иметь средства для удовлетворения минимальных потребностей. Государству выгодна эта система, ведь таким образом сохраняются бюджетные средства, которые могли бы быть направлены на пособия по безработице. За прошлый год заработная плата упала практически на 11%, что подтверждают данные, полученные путем опроса населения РФ. 25% опрошенных сократили зарплату, 19% задержали выплату, а 9% остались без работы из-за вынужденного увольнения, вышли в длительный неоплачиваемый отпуск или подверглись сокращению рабочего времени.

В 2014 году из-за кризиса в России начался активный рост инфляции по причине падения цен на нефть и, как следствие, падения рубля. Многие эксперты предсказывали, что государство столкнется с высоким уровнем безработицы в перспективе. Однако, вопреки многим прогнозам, в стране за последние 4 года не наблюдалось массовых увольнений с целью сохранения бюджета в проблемных отраслях. Наоборот, показатель безработицы с каждым годом сокращался, что, по сравнению с мировыми показателями, является хорошим явлением[3].

Экономические и социальные последствия безработицы заключаются в сокращении доходов ФБ, недополученном ВВП и отставании его реального уровня от потенциального. Основным последствием безработицы является

снижение уровня жизни населения, которое оставалось без работы длительный период времени. Это заключается в том, что многие люди, находящиеся на своих должностях в большинстве случаев могут реализовать себя только в данном направлении. Человек, оставшийся без работы, ищет именно ту вакансию, на которой он работал до этого или приближенную к той сфере деятельности, в которой он трудился. Если таких вакансий нет, то существует риск остаться без оплачиваемого труда на неопределенный срок. За это время человек либо проходит переобучение, повышение квалификации, либо не выдерживает психологической нагрузки и вынуждены вести маргинальный образ жизни. На рынке же труда ситуация с одним источником дохода грозит большой конкуренцией на одно рабочее место, что способствует снижению уровня заработной платы в данной области деятельности[4].

Государство же, поддерживая нетрудоустроенных граждан с помощью пособий по безработице, выделяет деньги из государственного бюджета, в свою очередь взимающихся из налогов трудоустроенного населения страны. Впоследствии, уровень безработицы влияет на экономическую и социальную нагрузку трудоустроенных граждан. В целях сокращения уровня безработицы в 2018 году было предложено ввести налог на тунеядство, который нацелен на привлечение всех неофициально работающих граждан к государственным программам [5].

В качестве неэкономических последствий выделяют: повышение уровня преступности (хищение имущества, грабежи, незаконный вывод продукции), неуравновешенное эмоциональное состояние у лишенных постоянной работы людей, политические и общественные резонансы, несогласованные митинги, забастовки, народные волнения.

Безработица представляет собой негативное явление для страны и общества в целом. Потеря работы для большинства населения является острой проблемой, как социальной, так и экономической. Исходя из экономической и политической ситуации в стране, можно сделать вывод, что будущему и относительно молодому поколению трудоспособного населения стоит уделять большее внимания пункту мобильного перехода от одного рода деятельности к другому, чтобы избежать положения, когда спрос на одну должность высок, а на другую недостаточен. Так же, не стоит недооценивать роль государства по устранению безработицы. Оно должно стимулировать население на поиск работы, активно помогать перспективным предприятиям по устранению финансовых проблем, участвовать в регулировании занятости населения и предоставлять помощь людям, лишившимся своих должностей.

Библиографический список:

1. Аллахверанов Э.И. Проблема безработицы // Colloquium-journal. 2019. №18 (42). С .5-6.
2. Пименова А.И., Якунина Т.А. Основные тенденции занятости и безработицы в России // Хроноэкономика. 2019. №6 (19) С. 68-73.

3. Минина Ю.И., Мезенцев С.М., Закирова А.А. Безработица в России. как можно достичь уменьшения уровня безработицы? // Вести научных достижений. Экономика и право. 2020. №3. С. 110-115.

4. Медянцев И.В., Ахметзянов И.И., Пирогова С.В. Безработица в России // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2016. №1-3 С.92-94.

5. Овчинникова Т.И., Струков Г.Н. Меры по снижению безработицы // Вестник ВГУИТ. 2018. №4 (78) С. 471-478.

6. Арзяева Т.С., Пятницкая Ю.А., Ягупова С.В. Влияние безработицы на экономическую безопасность. //Актуальные вопросы современной экономики - 2018г. № 4. С. 134-144

7. Кожухова Н.В., Минасян Д.С. Занятость и безработица в России: экономико-статистический анализ. //Актуальные вопросы современной экономики - 2019г. № 4. С.

УДК 338.48

DOI 10.34755/IROK.2020.78.97.008

*Миллер В.М., магистрант
Василенко М.Е., кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО ВГУЭС
e-mail: vika2821@mail.ru
Россия, Владивосток*

Возможности и перспективы взаимодействия России и Китая в сфере туризма

Opportunities and prospects for cooperation between Russia and China in the field of tourism

Аннотация: Сотрудничество с КНР в сфере туризма на сегодняшний день является одним из наиболее перспективных направлений для России. Китай, в свою очередь, активно распространяя свою культуру за рубеж, снабжает нашу страну наибольшим по численности въездным потоком туристов и является первым в мире поставщиком туристов. Российской индустрии туризма для выхода на международный уровень необходимо планомерное развитие и решение существующих проблем отсутствия надлежащей инфраструктуры и качества туристических услуг, в то время как Китай на сегодняшний день занимает третье место в мировом туристском рейтинге и находится на пути к становлению крупнейшей туристической державой. Актуальность взаимодействия России, Китая в туризме: при увеличении потоков туристов возрастёт экономика, статус, международный потенциал стран. Главная цель: привлечение российских туристов в Китай, китайских туристов в Россию. В России проблемы для иностранных туристов: плохая осведомлённость о туристических объектах, невозможность добраться к ним. Задачи: научиться использовать рекламу, наладить транспортную сеть.

Ключевые слова и словосочетания: взаимодействие России и Китая, международный туризм, въездной и выездной туризм.

Annotation: Cooperation with China in the field of tourism is currently one of the most promising areas for Russia. China, in turn, actively spreading its culture abroad, supplies our country with the largest number of incoming tourists and is the world's first supplier of tourists. To reach the international level, the Russian tourism industry needs to develop systematically and solve the existing problems of lack of proper infrastructure and quality of tourist services, while China currently ranks third in the world tourism ranking and is on the way to becoming the largest tourist power. The relevance of the interaction of Russia and China in tourism: with increasing flows of tourists, the economy, status, and international potential of countries will increase. The main goal: attracting Russian tourists to China, Chinese tourists to Russia. In Russia, problems for

foreign tourists: poor awareness of tourist sites, the inability to reach them. Objectives: to learn how to use advertising, establish a transport network.

Keywords phrases: cooperation between Russia and China, international tourism, inbound and outbound tourism.

Одними из главных факторов во взаимоотношениях Россия и Китая следующие: географические (при сухопутных границах стимулируется приграничное сотрудничество); экономические (повышение уровня жизни в КНР и ослабление экономики России, из-за чего в среднем тур в РФ стоит на порядок дешевле, чем в Европу); политические (укрепление взаимного сотрудничества на политической арене и подписание ряда взаимных соглашений на высшем уровне); рекреационно-туристические потенциал России (богатейшая история, культура и природные ресурсы) и интерес со стороны граждан Китая к нему и др.

Китай заинтересован в проекте «Шёлковый путь», одна из частей которого проходит по России, исходя из этого Китаю в Россию следует инвестировать.

Китайские намерения для России остаются непонятны, поэтому отношение к этой державе очень настороженное. Развитие сотрудничества – одна из хороших возможностей для экономики России, но, если наступит экономическая зависимость, то вероятность давления со стороны Китая повысится. Для этого Китаю нужно сделать так, чтобы российская держава поверила в отсутствие императорской амбиции у Китая.

Китайское правительство стремится к налаживанию тесных взаимоотношений. Западно-российские отношения за последние годы ухудшились, Китай воспользовался данной ситуацией, оказав поддержку России. Для всего мира Китай показывает себя мирным государством, не вмешиваясь в конфликтные дела государств.

Таким образом, Китай видит Россию как партнера, с которым можно выстраивать двусторонние отношения. Россия старается понять китайскую культуру, с каждым годом все больше студентов выбирают к изучению китайский язык, также Россия стремится перенять опыт Китая в сфере развития технологий и роста экономики [1].

Что касается непосредственно туризма.

Взаимодействие между РФ и КНР в области туризма во многом носит стратегический характер. В то время как китайские туристы стали более состоятельными и все чаще приезжают в Россию не только в целях культурно-познавательного туризма, но и в целях шопинга, поток туристов из России в Китай падает. Являясь лидером въездного туризма в РФ, Китай продолжает увеличивать количество посещений нашей страны из года в год. Опираясь на наиболее свежие данные, предоставленные российской туристической ассоциацией «Мир без границ», можно предположить дальнейшее развитие событий. Наибольшую популярность среди китайцев на сегодняшний день имеют безвизовые поездки в рамках туристических групп: «Россию за 11 месяцев 2019 года в составе безвизовых групп посетили около 680 тыс. жителей Китая, что на 93% превысило показатели аналогичного периода прошлого года». Такой рост потока китайских туристов обусловлен несколькими факторами. Во-первых, это упрощение

формальностей с российской стороны. Введенный в начале 2000-х годов и действующий по сей день безвизовый режим оказывает положительное влияние на увеличение потока туристов из Китая в нашу страну. По данным российской туристической организации «Мир без границ», количество безвизовых туристов из Китая в 2017 г. выросло на 87 %. Наряду с Москвой и Петербургом, не меньшей популярностью пользуется и Приморский край. По итогам 2019 г. Приморский край по безвизовому режиму посетило 120 тысяч китайских туристов, что практически вдвое превысило аналогичный показатель 2018 г. Не менее привлекательным для китайских туристов является и Амурский регион, количество безвизовых посещений в который с 2018 по 2019 г. выросло с 47 до 67 тысяч человек.

Второй причиной для такого стремительного роста въездного потока китайцев в РФ и одновременно – уменьшения численности потока из России в Китай стал курс валют. Падение рубля увеличило финансовые возможности китайцев в России, и сегодня китайский турист едет в Москву не только за достопримечательностями, но и за недорогими, относительно Китая, брендовыми товарами (одежда, обувь, часы). За последние три года российский рубль упал вдвое по отношению к китайскому юаню, что значительно увеличило интерес китайцев к путешествию в Россию.

Третий и наиболее значимый фактор увеличения численности потока туристов из Китая в нашу страну – создание в России благоприятной среды для пребывающих здесь китайских туристов. Сегодня все больше и больше гостиниц и ресторанов России присоединяются к программе «China Friendly», являющейся важнейшим проектом РФ по созданию комфортной среды для китайцев. Китайский турист – целевое направление развития российской индустрии туризма, и все туристические объекты страны сегодня стараются снабжать китайскоязычными указателями и гидами, служащими, говорящими на китайском языке и т.д. «Сейчас туристы из Китая у нас на первой строке, нас это очень радует. Мы будем делать все, чтобы китайским туристам было комфортно, удобно, недорого посещать нашу страну» – заявил глава Ростуризма О.Сафонов [2].

Современный Китай – это не только самая густонаселенная, но и самая путешествующая страна мира. При этом темпы роста выезда за рубеж из КНР очень высоки. По данным статистики, динамика выездного турпотока из Китая за последние годы составляет +20% в год. Это связано с общими экономическими и политическими факторами, среди которых повышение доходов населения КНР, благоприятные изменения внутренней политики по выезду за рубеж, рост стоимости китайской валюты, визовая политика зарубежных стран и регионов, увеличение числа международных рейсов из Китая [4].

Важно заметить, что жители Китая не только много путешествуют, но и занимают лидирующие строки по расходам в зарубежных поездках. По данным Всемирной федерации туристических городов, каждый китайский турист тратит на поездку в среднем около 20 тысяч юаней, из которых 57,8% уходят на шопинг.

Второе место в рейтинге трат китайских туристов - расходы на рестораны, затем – на проживание и развлечения.

Большой популярностью у китайских туристов пользуется центральная часть России и приграничный регион к Китаю. Однако далеко не вся Россия «известана» туристами КНР. Это происходит из-за их плохой информированности о туристском потенциале нашей страны [5].

Российская сторона готова предложить китайским туристам множество интересных маршрутов и проектов по культурно-познавательному, оздоровительному, экологическому и другим видам туризма. Кроме Москвы и Санкт-Петербурга, в России много других мест, например – озеро Байкал, Республика Алтай и др.

На сегодняшний день маршрутная сеть авиасообщения между Россией и Китаем достаточно разветвленная, она соединяет двенадцать городов России, десять населенных пунктов Китая по тридцати двум направлениям. Десять российских и четыре китайские авиакомпании осуществляют воздушные перевозки пассажиров между нашими странами.

Возможность путешествовать без визы между Россией и Китаем появилась с 2000 года, когда было подписано межправительственное соглашение о безвизовых групповых туристических поездках. Работать эта система начала позже, но до сих пор она уникальна и не имеет аналогов с другими странами [6]. Новый документ подписан 2019 года, в котором дополняются и исправляются некоторые данные. Например, раньше туристическая группа считалась от 5 человек, сейчас от 3. И удлинился срок пребывания в РФ и КНР с 14 до 30 суток. В рамках VIII Санкт-Петербургского международного культурного форума, состоявшегося 5 июня 2019 года, Россия и Китай договорились решить ряд следующих задач:

- расширять российско-китайские межрегиональные обмены, последовательно углублять торгово-экономическое сотрудничество между регионами, реализовать Программу развития российско-китайского сотрудничества в торгово-экономической и инвестиционной сферах на Дальнем Востоке Российской Федерации на 2018 – 2024 годы, повысить отдачу от проведения Годов российско-китайского межрегионального сотрудничества. Проработать вопросы создания и функционирования новых форматов межрегионального сотрудничества;

- способствовать расширению сотрудничества путем использования таких ключевых выставочных мероприятий, как Китайское международное ЭКСПО импортных товаров, Российско-Китайское ЭКСПО, ЭКСПО Китай – Северо-Восточная Азия, Петербургский международный экономический форум, Восточный экономический форум;

- расширять практику обменов и углублять сотрудничество в области физической культуры и спорта, проводить такие популярные спортивные состязания, как российско-китайские летние молодежные игры, молодежные зимние игры, международное ралли «Шелковый путь», «Высшая хоккейная лига – Кубок Шелкового пути»;

– укреплять сотрудничество в области подготовки к зимним Олимпийским играм, совместно повышать уровень зимних видов спорта. Российская Сторона поддерживает проведение Китайской Стороной XXIV зимних Олимпийских игр 2022 года. Китайская Сторона обеспечит комфортные условия пребывания членов олимпийской команды России в Китае в преддверии и во время проведения XXIV зимних Олимпийских игр [7].

Исходя из всего изложенного выше, можно сделать вывод о том, что китайские туристы могут стать потенциальной движущей силой возрождающейся туристической отрасли России. В данной связи представляется целесообразным планирование специальных проектов, ориентированных на формирование российских предприятий туристской отрасли (гостиниц, музеев, туристических компаний, ресторанов, торговых центров и т.д.) в соответствии с основными запросами туристов из КНР. Подобные проекты должны стать особенно важными в силу разницы российской и азиатской культур, значительного языкового барьера для расширения информирования граждан КНР об объектах туристской инфраструктуры на территории России.

При этом в рамках планирования проектов по привлечению китайских туристов стоит руководствоваться следующими принципами:

- постоянный мониторинг потребностей туристического рынка Китая;
- понимание национальных особенностей китайских граждан. Организация обучения российских профессиональных кадров в сфере туризма;
- прием китайских туристов на самом высоком уровне. Профессионализм и безупречный сервис;
- обеспечение безопасности и страхования туристов;
- ориентир на инновации в туризме;
- укрепление дружественных отношений между народами России и КНР.

Подводя итог возможностям взаимодействия России и Китая в сфере туризма, необходимо отметить следующие основные моменты:

– во-первых, международный туризм в российско-китайских отношениях получил в последние годы новый импульс для развития, о чем свидетельствует активизация межгосударственных и межрегиональных взаимодействий в туристской сфере между странами. Подтверждением этого является принятие решения на межгосударственном уровне о проведении в 2012 г. «Года российского туризма в Китае» и «Года китайского туризма в России» в 2013 г.;

– во-вторых, спад в развитии международного туризма продлился недолго и с 2010 г. было отмечено активное восстановление туристских прибытий и доходов в обеих странах, а также туристских обменов между Россией и Китаем, что является положительной тенденцией;

– в-третьих, межрегиональные взаимодействия в туристской сфере в приграничной зоне России и Китая быстрее и существеннее реагируют на институциональные изменения, что прослеживается в реакции динамики туристских потоков и структуры поездок на принятие межгосударственных соглашений и законодательных актов в обеих странах;

– в-четвертых, развитие туристских миграций между странами свидетельствует о повышении мобильности граждан обеих стран, которая способствует увеличению межкультурных контактов, лучшему взаимопониманию народов и взаимопроникновению культур, а также более толерантному отношению народов друг к другу;

– в-пятых, наличие взаимной заинтересованности в развитии туризма между странами, создание конкретных перспективных межгосударственных маршрутов, поддерживаемых руководством стран, будут и в дальнейшем определять развитие взаимного туризма между странами [8].

Таблица 1 Популярные объекты и турфирмы, предлагающие на них туры

Популярные объекты КНР	Фирмы КНР, предлагающие туры на объекты	Популярные объекты Приморского края	Фирмы Приморского края, предлагающие туры на объекты	Популярные объекты России	Фирмы России, предлагающие туры на объекты
1. Великая Китайская стена. 2. Пещеры десяти тысяч Будд. 3. Южная часть острова Хайнань. 4. Карстовая пещера «Тростниковой флейты». 5. Каменный лес. 6. Монастырь Шаолинь. 7. Запретный город.	1. Чайна Хайлайтс 2. CHINA INTERNATIONAL TRAVEL SERVICES 3. CHINA TRAVEL SERVICE HEAD OFFICE 3. GUANGDONG CITS CO, LTD 4. SHANTOU TOURIST GENERAL CORP	1. Вантовые мосты во Владивостоке. 2. Ворошиловская батарея во Владивостоке 3. Маяк «Токаревская кошка». 4. Покровский кафедральный собор Владивостока. 5. Государственный природный заповедник «Кедровая падь». 6. Сихотэ-Алинский природный	1. Новый век 2. Комета 3. Восток Интур 4. Мирабель Тур 5. Пять звезд 6. Путешественник 7. Хорус	1. Храм Василия Блаженного 2. Московский Кремль и Красная площадь 3. Озеро Байкал 4. Долина гейзеров на Камчатке 5. Архитектурный ансамбль Киж 6. Казанский Кремль 7. Золотое кольцо России	1. Алеан 2. Coral Travel 3. ФориТур Приморье 4. Орион 5. Мир

		биосферный заповедник.			
--	--	------------------------	--	--	--

В таблице представлены популярные объекты Китая, Приморского края и всей России, а также турагентства, которые могут их предоставить. Хочется обратить внимание на то, что иностранцы осведомлены только о городе Владивостоке, остальные объекты им практически неизвестны.

При упоминании о Владивостоке, у китайцев сразу возникают две ассоциации «море» и «армия». Если с «морем» всё понятно, то с «армией» нужно немного разобраться. Если поразмыслить, то во Владивостоке действительно много военно-исторических памятников. Но, приехав во Владивосток, китайцы отодвигают военно-исторические объекты на второй план. Им важны не столько архитектурные памятники, сколько море, пейзаж и владивостокские постройки. Также их радуют дешевые цены и близкое расположение Владивостока относительно Китая. Любят посещать экскурсии по Владивостоку, нравится кухня. Стоит упомянуть о том, что китайцам нравится посещать Владивосток во время важных мероприятий: «Восточный экономический форум», «Тихоокеанская международная туристская выставка РІТЕ». И Владивосток – третий по популярности город среди китайцев (после Москвы и Санкт-Петербурга).

Приморье в целом китайскими туристами неизведанно, исключение составляет только комплекс гостиниц, ресторанов и казино «Tigre de Cristal», находящийся в Артёме.

Так же отметим про пандемию коронавируса, которая приостановила многие сферы деятельности, включая туризм. Приведём в пример ситуацию, сложившуюся с Китаем. Эпидемия начала распространяться в Китае ещё в конце прошлого года, а в начале 2020 года были закрыты границы с этим государством. Россия и Китай терпят убытки. Сейчас уже в Китае идёт профилактика борьбы с вирусом, так как ни одного контактного случая заражения не обнаруживается. Новые случаи являются привозными. Полностью снимутся ограничения в жизни людей после двух недель без заражений. В России пока ситуация не улучшается, самоизоляцию до середины мая продлили. Сейчас Китай готов предложить помощь другим государствам в борьбе с пневмонией. Власти акцентируют внимание уже не на борьбу с вирусом, а на преодоление экономического кризиса, который стал серьезным последствием эпидемии. Си Цзиньпин заявил, что экономическая обстановка в Китае усугубляется из-за распространения вируса в других странах из-за ограничений объемов экспорта.

Что помогло Китаю справиться с вирусом.

Коронавирус в Китае ситуация на сегодня является стабильной и контролируемой. Вирус Китаю удалось победить практически полностью. В больницах по-прежнему много людей, борющихся с инфекцией, однако новые случаи регистрируются редко, и все они являются завозными. Побороть опасный вирус китайцам удалось благодаря следующим факторам:

Китай уже имел опыт борьбы с масштабными вирусными эпидемиями (атипичная пневмония в 2002-2003 годах). Для борьбы с коронавирусом власти распорядились мобилизовать общество, экономику и науку и применить имеющийся опыт на практике. Стоит вспомнить только построенный за неделю госпиталь в Ухане [9].

Наука в Китае находится на высоком уровне. На протяжении последних 40 лет страна вкладывает огромные средства в развитие инноваций, в том числе и медицинских.

Когда вирус стало невозможно контролировать, власти ввели тотальный карантин. Это стало решающим условием для победы над заболеванием.

Всех китайцев обязали установить приложение «Код здоровья», при помощи которого люди видели статус друг друга: датчик красного цвета обозначает статус «опасный» (обязательное нахождение на карантине), желтый – «следует быть осторожным» (есть риск), зеленый – «все в порядке». На входах в магазины всем гражданам измеряется температура, а данные заносятся в приложение. Также при помощи этого приложения китайцы получают последние новости по теме коронавируса в стране и мире.

Максимальная изоляция зараженных зон – эффективная мера, которая помогла справиться с распространением вируса в Китае. Если месяцем ранее европейские государства ругали Китай за такие антидемократические меры, то сегодня сами используют похожие стратегии.

Библиографический список:

1. Папирян Г.А., Международные экономические отношения: Экономика туризма / Г.А. Папирян. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 429 с.
2. Дальний восток. Перспективы развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fb.ru/article/193948/dalniy-vostok-perspektivyi-razvitiya-obschaya-harakteristika>
2. Борисов К.Г. Международный туризм и право /К.Г.Борисов. – М.: Издательство «НИМП», 2019. – 254 с.
3. Федеральное Агентство по туризму. Статистика о взаимных поездках иностранных граждан в РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.russiatourism.ru>.
4. Борисова Л.А. Анализ развития системы управления организацией на разных стадиях ее жизненного цикла / Л.А. Борисова, В.А. Андреев // Экономический анализ: теория и практика. – 2018. – № 34. – С. 2-7.
5. Квартальнов В.А. Туризм: учебник / В.А.Квартальнов. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 320 с.
6. Бухер С. Конкурентоспособность России на глобальном туристическом рынке / С. Бухер. – М.: Экономика региона, 2019. – 540 с.
7. Совместное заявление РФ и КНР о развитии отношений всеобъемлющего характера [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ritmeurasia.org/news--2019-06-07--sovместnoe-zajavlenie-rf-i-knr>

DOI 10.34755/IROK.2020.38.80.009

*Коригова Марьям Микоиловна,
студентка магистратуры
Департамент корпоративных финансов и корпоративного управления
ФГБОУ ВО Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
mmkorigova@yandex.ru
Москва, Россия*

*Газдиев Идрис Ибрагимович
Аспирант
Департамент корпоративных финансов и корпоративного управления
ФГБОУ ВО Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации
gazdiev.gd@gmail.com
Москва, Россия*

Проблемы корпоративного управления в компаниях с государственным участием в сфере энергетики

Problems of corporate governance in companies with state participation in the energy sector

Аннотация: Статья посвящена изучению проблем и развитию корпоративного управления в компаниях с государственным участием в Российской Федерации в сфере энергетики. В работе анализирована система корпоративного управления компаниями с государственным участием в сфере энергетики, исследованы проблемы и определены роли государства и собственников в управлении компанией с долей государственного участия. На основе анализа предложено решение выявленных проблем путем внедрения в систему управления таких компаний опыт бизнеса, что может потребовать, как включения представителей бизнеса в качестве наемных менеджеров, так и частичную пролажу предприятий, а также другие меры.

Ключевые слова: компании с государственным участием, корпоративное управление, государство, акционеры, инвесторы, государственно-частное партнерство, энергетическая отрасль

Annotation: The article is devoted to the study of problems and development of

corporate governance in companies with state participation in the Russian Federation in the energy sector. The paper analyzes the system of corporate governance of companies with state participation in the energy sector, examines the problems and defines the roles of the state and owners in the management of companies with state participation. Based on the analysis, a solution to the identified problems is proposed by introducing business experience into the management system of such companies, which may require both the inclusion of business representatives as hired managers, and partial prolezhу enterprises, as well as other measures.

Key words: companies with state participation, corporate governance, government, shareholders, investors, public-private partnership, energy industry

Компании с государственным участием играют в России особую роль, которую также можно обозначить как системообразующая. Такие компании работают в жизненно важных сферах, обеспечивающих продовольственную, энергетическую и национальную безопасность страны. Именно через компании с государственным участием государство, являясь главным акционером таких предприятий, ставит перед собой целью обеспечения их стабильной работы при различных экономических условиях. Кроме того, большая часть компаний с государственным участием имеют доминирующее положение на рынке и являются инфраструктурными монополиями. Данные факты приводят практически к полному отсутствию какой-либо конкуренции со стороны других участников рынка. Именно компании с государственным участием, имеющие доминирующее положение на рынке, по факту диктуют свои условия потребителям, а потребители вынуждены разделять издержки, возникающие в случае такого монополизированного положения. При этом в большинстве случаев существует проблема возрастания неэффективных затрат таких компаний, что в конечном счете приводит к принятию неоднозначных управленческих решений [6].

Еще одна проблема состоит в том, что компании с государственным участием оказывают сильнейшее влияние в целом на развитие системы корпоративного управления и фондового рынка. Именно они являются мощными ориентирами для других коммерческих компаний, которые используют такие же инструменты корпоративного управления. Однако такие инструменты особенно важны для компаний с государственным участием, поскольку их деятельность сопровождается разделенными функциями владения и управления.

Отметим, что ключевые проблемы корпоративного управления в компаниях с государственным участием во многом схожи с теми, которые присутствуют в полностью частных компаниях [6]. Таким образом, проблемы управления в государственных компаниях могут быть решены при использовании таких же инструментов, которые применяются и в частном секторе.

Однако следует подчеркнуть, что государство, являясь собственником,

привносит в управление дополнительные особенности, создающие множество других проблем. Рассмотрим проблемы корпоративного управления. Результаты проведенного анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные проблемы корпоративного управления в компаниях с государственным участием в энергетической отрасли

Направление	Проблематика
Единые принципы работы корпорации – миссия	Миссия работы предприятий энергетической отрасли с государственным участием имеет глобальный характер, напрямую связанный с обеспечением обороноспособности и безопасности страны. Тем самым компании с государственным участием автоматически имеют более стратегически важное положение в сравнении с другими компаниями.
Цели деятельности и мотивация собственников	Большая часть предприятий энергетической отрасли имеет законодательно установленные на федеральном уровне цели деятельности, что не предполагает какой-либо гибкости и возможности адаптировать систему корпоративного управления под требования рынка. Для этих целей требуется принятие соответствующих нормативно-правовых актов.
Организационная структура	Организационная структура предприятий с государственным участием во многом также заранее определяется нормативно-правовыми актами и фактически не может иметь вариативный характер. С одной стороны, таким образом жестко очерчены права и обязанности государственным предприятиям, поскольку они имеют стратегическое значение. С другой стороны, отсутствие вариативности делает такие компании негибкими, что, в конечном счете, приводит к росту неэффективных затрат.

Кроме вышеперечисленных специфических проблем функционирования компаний с государственным участием в сфере энергетики следует также отметить тот факт, что у государства есть более сложные, комплексные и противоречащие друг другу цели, чем, к примеру, цели у частного собственника. К тому же для России характерно не только то, что компании с государственным участием преобладают на рынке, но и то, что они работают в самых разнообразных отраслях, что абсолютно не дает возможности разрабатывать для них единые «правила игры», хотя законодатели именно так и поступают – создают жесткие и твердые требования для корпоративного управления. Это может привести к неэффективности корпоративного управления.

Рассмотрим более узкие проблемы деятельности компаний с государственным участием (таблица 2).

Таблица 2 – Проблемы деятельности компаний с государственным участием

Направление	Проблематика
Структура собственности	Уставный капитал большей части компаний с государственным участием на 100% государственный.

концентрация акционерного капитала	Ещё один путь – это собственник – более крупная компания с государственным участием. Крайне малое количество российских компаний с госучастием имеют совокупную долю государства и частного бизнеса в отличие от такого опыта в других странах. Все это не дает возможность повышать эффективность управления, внося опыт более прогрессивных частных компаний.
Принятие стратегических решений	Большая часть принимаемых стратегических решений лежит напрямую на чиновниках, что фактически отсекает путь для принесения инновационных решений и прозрачности принятия управленческих решений. С позиции государства такой путь обеспечивает безопасность, но с позиции компании как бизнеса – неэффективность деятельности.
Государственный контроль	100% государственный контроль, отсутствие возможности влияния на бизнес-процессы, фактическая закрытость системы не позволяет эффективно использовать управленческий опыт бизнеса и других стран.
Тип финансирования деятельности	Полностью государственное финансирование ставит предприятия в жесткую зависимость от социально-экономической ситуации в стране, а также от внешней политики. Тем самым компании становятся неустойчивыми.

Стоит отметить и еще одну важную проблему, которая связана с тем, что роль доверителя в указанных компаниях выполняют отдельные представители государства, однако ни один из них в конечном счете не является бенефициаром.

Как уже было отмечено выше, во многих случаях цели государства и его коммерческие амбиции могут находиться в противоречии друг другу. При этом классической целью компании будет максимизация капитала акционеров, а для государства целью является в основном решение социальных или политических задач, связанных с необходимостью обеспечения стратегических преимуществ в системе внешней политики, снабжение населения страны жизненно важными услугами связи, поставки электроэнергии, тепла, газа. Все это, в конечном счете, будет противоречить коммерческим целям.

Таким образом, государство во многом вынуждено игнорировать тяжелое финансовое положение компаний, а также их неэффективность, даже убыточность (долги).

Присутствующее сегодня разделение на собственника и менеджера, который фактически управляет активом в интересах собственника, становится все сложнее осуществить [7]. Формально собственниками государственных активов, в конечном итоге, должны выступать граждане страны, которые, не могут напрямую управлять государственными компаниями.

В дальнейшем функция управления опосредуется представителями государственных органов в системе корпоративного управления компанией. Данная опосредованность в целом существенно снижает степень контроля

акционеров за деятельностью наемного менеджмента [7]. При этом значительно растут риски того, что агенты не смогут действовать в интересах собственника, а должны будут использовать активы компании в своих собственных интересах. Кроме того, к проблемам компаний с государственным участием можно отнести:

- высокий уровень вознаграждения топ-менеджмента;
- низкий уровень дивидендов, но компании показывают себя нередко неэффективными;
- большое количество ФГУП, которые не удается акционировать по плановым показателям, т.к. они неинтересны для частных собственников;

Акции госкомпаний менее выгоднее для инвестора в плане доходности, чем акции других публичных компаний, — на основе результатов анализа 6600 компаний из 61 страны. Эта тенденция вполне может помочь управляющим фондами и другим инвесторам обгонять по доходности соответствующие индексы, просто не включая в свои портфели акции госкомпаний или ограничивая их долю. Такой подход позволяет получить большую доходность на рынках, где количество госкомпаний превышает среднее значение.

К несчастью для миноритарных акционеров, доходность акций госкомпаний в целом оказалась ниже, чем у других торгуемых на рынке: 8,1% против среднерыночного показателя 9,7% на развитых рынках, 9,6% против 11,2% на развивающихся и 11,2% против 13% на пограничных. Данные представлены на рисунке 1.



Рисунок 1– Доходность акций госкомпаний с разной формой собственности

Плохие рыночные итоги компаний с государственным участием – не просто следствие того, что они преобладают в секторах, добывающих различные виды сырья, цены на которые значительно снизились в последние годы. Разница с компаниями, подконтрольными частным собственникам, значительна, если даже

учитывать поправку на сектор. Как выяснила Ecstrat, в таких областях, как энергоресурсы, сырье, финансы и коммунальные услуги, акции компаний, подконтрольных государству, показывали гораздо низкие темпы роста, чем компаний с другой формой собственности.

Помимо того, что госкомпании приносят инвесторам низкий доход, они также еще и ослабляют экономику. Пример, бразильская нефтяная компания Petrobras, коррупционный скандал в которой затронул целые области, десятки политиков, подорвал темпы экономического роста.

Большинство научных исследований в сфере энергетики, указывают на то, что государственная политика способствует мобилизации ресурсов на ранних стадиях развития, но затем она начинает тормозить рост производительности и переход через так называемую ловушку среднего дохода [5].

Таким образом, можно сделать вывод, что система корпоративного управления в компаниях с государственным участием в России не является совершенной и сопряжена со множеством проблем, основные из которых кроются в ключевых функциях таких компаний. Фактически, замыкая на себе все функции управления такими предприятиями, государство делает систему корпоративного управления негибкой и неспособной адаптироваться под изменения и требования рынка.

При этом конечной целью компании даже с государственным участием должна быть управленческая деятельность менеджеров, направленная на достижение ключевой цели – увеличения стоимости компании для обеспечения ее стабильного роста. Таким образом, стратегии управления государственной собственностью необходимо совершенствовать.

Предложения по совершенствованию корпоративного управления в компаниях с государственным участием в сфере энергетики.

Рассмотренные проблемы, существующие сегодня в системе корпоративного управления в компаниях с государственным участием, можно решить путем внедрения новых механизмов менеджмента в сферах планирования, координации, контроля, финансирования, организационной структуры и т.д. При этом важно, с одной стороны, рассмотреть все существующие варианты, включая проведенный нами анализ зарубежного опыта, но, с другой стороны, необходимо предусмотреть особенности и специфику нашей страны. Ведь в России только в последние двадцать пять лет существуют рыночные отношения.

Рассмотрим различные варианты совершенствования системы корпоративного управления. Итак, основным и самым очевидным мы видим приватизацию. При этом здесь важно придерживаться принципа «Государственные компании, в отношении которых государство ставит цели, отличные от целей частного инвестора, должны быть приватизированы [6]».

Итак, совершенствование системы корпоративного управления российских энергетических компаний с государственным участием возможно при внедрении следующих инструментов:

1. Применение инструментов государственно-частного

партнерства.

На сегодняшний день государственно-частное партнерство призвано одним из самых эффективных инструментов софинансирования и совместной реализации инфраструктурных проектов. Регулирование сферы осуществляется в рамках Федерального закона от 13 июля 2015 года № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» и Федерального закона «О концессионных соглашениях». Перечень объектов, содержащихся в законе является закрытым, а значит не любой объект может софинансироваться со стороны государства. Однако энергетическая инфраструктура – это одна из тех сфер, которая содержится в законе и в настоящее время проекты в сфере электроэнергетики все больше иницируются и реализуются по ГЧП.

Вместе с тем необходимо отметить, что внедрение механизмов ГЧП идет не такими быстрыми темпами, поскольку энергетическая инфраструктура – это важная для государства стратегическая отрасль, требующая большого внимания со стороны власти. Вместе с тем, мы видим существенные плюсы от реализации таких проектов, главным из которых является возможность привнесения в государственный сектор (компании с государственным участием) новых способов управления, прежде всего, связанных с формированием стратегии развития компании, учитывая рыночные механизмы, и маркетингом.

2. Развитие системы общественного обсуждения проектов и коллективного принятия решений.

Общественное обсуждение проектов, к примеру, по строительству электростанций, а именно путем привлечения субъектов гражданского общества (к примеру, ассоциаций бизнеса) позволило бы значительно повысить прозрачность деятельности компаний с государственным участием, повысить степень доверия, выработать новые механизмы развития, учитывая опыт коммерческих компаний.

В настоящее время в России действует несколько сильных и значимых объединений бизнеса – Торгово-промышленная палата РФ, Российский союз промышленников и предпринимателей, Деловая Россия, Опора России. Данные структуры формируют дискуссионные площадки для обсуждения проблем бизнеса. И именно такие площадки могли бы стать основой для обсуждения проблематики компаний с государственным участием. К тому же, возможно включение представителей общественных объединений бизнеса в составы руководящих и контролируемых органов управления компаний с государственным участием.

3. Привлечение бизнеса к системе управления государственными предприятиями как наемных менеджеров.

В настоящее время в связи с большим значением, которое имеют компании с государственным участием, в органы управления включаются представители государственного управления и чиновники. Данные люди, учитывая недостаточный опыт работе в бизнесе, формируют такие решения, которые могут

идти вразрез с требованиями рынка. Решить эту проблему возможно путем внедрения в состав управленческих структур представителей бизнеса. То есть это должны быть именно наемные менеджеры из сферы бизнеса, а не подконтрольные государству люди.

Отсюда вытекает и еще один способ повышения эффективности системы корпоративного управления компаний с государственным участием – передача функции контроля, но закрепления высокой степени ответственности за принимаемые решения.

4. Контроль за деятельностью предприятий с государственным участием должен быть закреплен не за чиновниками, а за менеджерами, но такая система управления должна предусматривать жесткие наказания за любые нарушения.

Именно такой контроль снизит количество неэффективных принимаемых решений, но в то же время, позволит повысить степень ответственности управленцев за принимаемые решения, учитывая высокую социальную значимость для обеспечения безопасности государства от принятия таких решений.

5. Разработка эффективной системы вознаграждений руководству компаний с государственным участием.

В настоящее время Министерство экономического развития прорабатывает концепцию единого стандарта вознаграждения топ-менеджеров.

Согласно методике, вознаграждение будет состоять из следующих элементов: фиксированный годовой оклад (менее 50% вознаграждения) и переменная часть, зависящая от ключевого показателя эффективности (КПЭ; более 50%; не достиг КПЭ – ее не будет). Регламент вызывал сопротивление некоторых госкомпаний, потому что изначально чиновники предлагали третью часть – бонус, не зависящий от КПЭ, чтобы и в кризис топ-менеджмент получал премии [4].

6. Реорганизация неэффективных государственных унитарных предприятий и их частичная продажа.

Отметим, что для решения этой задачи за период 2014–2016 гг. ведомства должны были либо преобразовать 499 ФГУПов в акционерные общества (АО) или бюджетные учреждения, либо ликвидировать их. В итоге 73 из этих ФГУПов были ликвидированы, а на 111 наложены ограничения на акционирование и реорганизацию. Осталось 172, из них 83 успели акционировать, 35 – обещают до конца года, а 54 перенесут на следующие годы. Данные представлены на рисунке 2.

По оценкам Росимущества, выполнить поставленную задачу не удалось в срок. Сейчас у федерального центра 1200 ФГУПов. На следующую трехлетку в программе акционирования – 318. Это оптимистичный прогноз: при нынешних темпах на такое можно рассчитывать не раньше 2024 г., предупреждает Росимущество.

Как государство расстается с ФГУПами	
число ФГУПов в программе приватизации	499
из них:	
не подлежат акционированию	327
не ведут деятельность и подлежат ликвидации, ликвидируются или уже ликвидированы	73
в стадии банкротства	30
присоединяются к другим ФГУПам	82
полномочия по приватизации ФГУП Минобороны	4
планируется передать в собственность регионов	4
не приняты решения о снятии ограничений на приватизацию	111
приватизируются путем поэтапной передачи объектов в казну с их включением в программу приватизации как отдельных объектов	23
подлежат акционированию	172
принято распоряжение об условиях приватизации	83
планируется принять до конца года	35
перенесено в проект программы приватизации на 2017–2019 гг.	54

ИСТОЧНИК: РОСИМУЩЕСТВО

Рисунок 2 – Данные программы преобразования ФГУПов

Одной из проблем неполной реализации программы является тот факт, что после акционирования ФГУПы необходимо продать, что является сложной задачей, поскольку спрос невелик.

Одна из главных причин состоит в отсутствии продуманной политики акционирования: в уставный капитал механически включается все, что имело отношение к ФГУПу. И акционерное общество оказывается обременено активами, которые не представляют собой единого готового бизнеса, что вовлекает компанию в большие расходы. Эти активы необходимо осмыслить и упорядочить, а у менеджмента нет для этого компетенций: руководят ФГУПами, как правило, неконкурентоспособные «красные директора».

При нормальном акционировании ФГУПы интересны рынку, поскольку их существенным плюсом является давнее присутствие в отрасли, многолетние контакты, иногда бренд [3].

Таким образом, в качестве вариантов решения проблем, выявленных в предыдущем параграфе, мы предлагаем следующие (Таблица 3).

Таблица 3 – Варианты решения проблем корпоративного управления компаний с государственным участием¹

Направление	Решение
Структура собственности и концентрация акционерного капитала	Уставный капитал компаний с государственным участием должен быть не 100% государственный, а частично содержать частный капитал, если того требует ситуация в каждом конкретном случае. Такое решение должно приниматься, учитывая стратегическое значение компании и ее цели. В конечно счете вопрос о продаже доли государственной компании должен решаться, исходя из наибольшей эффективности ее деятельности, в том числе и выгоды для конечного потребителя услуги.

¹ Составлено автором

Принятие стратегических решений	В целях внедрения в систему корпоративного управления инновационных решений и прозрачности принятия управленческих решений, необходимо предусмотреть включение в структуру управления представителей бизнеса. Все это в конечном счете позволит повысить эффективность бизнеса (с учетом реальной рыночной ситуации).
Государственный контроль	Государственный контроль должен быть снижен, а функция контроля частично переложена на плечи субъектов бизнеса, учитывая возможность их влияния на бизнес-процессы и позволяя эффективно использовать управленческий опыт бизнеса и других стран.
Тип финансирования деятельности	Привлечения частного финансирования позволит значительно снизить влияние на компанию с государственным участием социально-экономической ситуации в стране, а также факторов внешней политики. Все это, в конечном счете, позволит повысить устойчивость бизнеса.

В качестве более гибких вариантов, возможно реализовывать более мелкие энергетические проекты с частичным финансированием со стороны бизнеса в рамках инвестиционных программ и на принципах государственно-частного партнерства.

Таким образом, можно сделать вывод, что в настоящее время компании с государственным участием имеют достаточно серьезные проблемы в системе корпоративного управления, прежде всего, связанные с необходимостью повышения их эффективности. Для решения таких проблем мы предлагаем внедрить с систему управления таких компаний опыт бизнеса, что может потребовать, как включения представителей бизнеса в качестве наемных менеджеров, так и частичную пролажу предприятий.

Одним из эффективных инструментов также предлагается внедрение механизма государственно-частного партнерства. При этом решения по каждому конкретному предприятию с государственным участием относительно внедрения предложенных мер должно приниматься в каждом случае индивидуально и учитывая их высокую значимость для обеспечения национальной безопасности страны.

Выводы:

Система корпоративного управления компаниями с государственным участием в сфере энергетики является несовершенной и в большей части неэффективной. В настоящее время компании с государственным участием имеют достаточно серьезные проблемы в системе корпоративного управления, прежде всего, связанные с необходимостью повышения их эффективности. Для решения таких проблем мы предлагаем внедрить в систему управления таких компаний опыт бизнеса, что может потребовать, как включения представителей бизнеса в качестве наемных менеджеров, так и частичную пролажу предприятий.

Часть мероприятий, к примеру, по повышению прозрачности выплаты дивидендов и по реорганизации неэффективным предприятий уже сегодня внедряются на государственном уровне. Однако такие мероприятия не всегда

приносят должный заранее заявленный эффект.

В некоторых случаях решения по конкретному предприятию с государственным участием относительно внедрения предложенных мер должно приниматься в каждом случае индивидуально и учитывая их высокую значимость для обеспечения национальной безопасности страны.

Список использованных источников

1. Совещание о повышении эффективности расходов государственных корпораций и компаний с государственным участием. Московская область, Горки. 28 сентября 2015.
2. Папченкова М. «Бизнес под крылом у государства» сложно уничтожить. Акционировать ФГУПы в срок не удалось. Газета «Ведомости» № 4217 от 05.12.2016
3. Папченкова М. Госкомпании будут платить по регламенту. Единый стандарт вознаграждений топ-менеджменту уже в целом одобрен. Газета «Ведомости». – март 2017 г.
4. Харчилава Х.П., Абдрахманова А.Г. Формирование управленческого звена в зарубежных моделях корпоративного управления с государственным участием. Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 4-1. С. 39-47.
5. Шаховой В.А. Корпоративное управление – тенденции развития // Вестник Тверского государственного университета. Серия: экономика и управление. – 2015. – №1 – Т.1. – С. 222-230
6. Джонсон С. Компании с участием государства невыгодны для инвесторов. Газета «Ведомости». № 4168 от 26 сентября 2016 г.
7. Литвинова А.А. Особенности корпоративного управления в компаниях с государственным участием // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2016. – №5. – С. 109-112.
8. Гурфова С.А. Алоев Х.Р. К вопросу об управлении портфельными инвестициями. // Актуальные вопросы современной экономики. - 2017г.- №2. С 36-39.
9. Жаров В.С. Инвестиционно-инновационный анализ как новое направление экономического анализа // Вопросы устойчивого развития общества № 1- 2019 57-60

УДК 336

DOI 10.34755/IROK.2020.98.55.010

Алиев О.М.,

*к.э.н., доцент Дагестанского государственного университета,
филиал в г. Кизляре, Россия*

e-mail: oaom666@mail.ru

Ибрагимова Д.М.

*к.э.н., старший преподаватель Дагестанского политехнического
государственного университета, филиал в г. Кизляре, Россия*

e-mail: D.ibragimova79@mail.ru

Факторинг как форма финансирования коммерческой деятельности

Аннотация. Рассмотрена сущность, понятие и цель факторинговых операций. Показаны преимущества перед обычным кредитом. Рассмотрены особенности разных факторинговых операций: внутренний и международный факторинг, открытый и закрытый, без права регресса и с правом регресса, с полным сервисом и закупочный.

Ключевые слова: факторинговые операции, расчеты за товар (услугу), устранение рисков.

Factoring as a form of financing commercial activities

Annotation. The essence, concept and purpose of factoring operations are considered. Showing the advantages over a regular loan. The features of different factoring operations are considered: domestic and international factoring, open and closed, without recourse and recourse, with full service and purchasing.

Key words: factoring operations, settlements for a product (service), elimination of risks.

Отношения в области факторинга были урегулированы в законодательной системе России впервые на уровне закона частью второй Гражданского Кодекса Российской Федерации (ГК РФ), вступившей в силу 1 марта 1996 года [4].

Термин «факторинг» происходит от английского слова «factor», означающего «агент» или «посредник», и представляет собой покупку денежных требований к покупателю от поставщика или инкассация их за оговорённое вознаграждение банком или компанией, специализирующейся на данном виде деятельности. Исходя из определения факторинга, данные операции иногда называют предоставлением факторингового кредита или кредитованием продаж [2, с. 429].

Суть факторинговых операций в том, что фактор принимает от поставщика право требовать и/или получать денежные средства от контрагентов поставщика за оказанные услуги и отгруженный товар. Уступаемое предприятию-фактору

денежное требование к предприятию-должнику может быть либо уже существующим (то есть срок исполнения обязательства уже наступил и отражён в балансе поставщика в качестве дебиторской задолженности), либо носить характер предстоящего (если срок оплаты ещё не наступил). При этом средства, перечисляемые компании-поставщику, считаются кредитом.

Досрочная оплата (до получения платежа от покупателя) платежных требований выгодна компании-поставщику по целому ряду причин. Во-первых, досрочная оплата платежных требований нивелирует риски задержек поступления платежей компании-поставщику. Во-вторых, снимает ее зависимость от платежеспособности компании-покупателя. В-третьих, досрочная оплата помогает предотвратить появление невозвратных долгов. Так же она способствует сокращению дебиторской-кредиторской задолженности и, наконец, ускоряет оборот капитала компании-поставщика, который отвлечен в незавершенные расчеты по уже отгруженным товарам.

Как экономическая операция, факторинг подразумевает участие компании-фактора (факторинговое предприятие или подразделение банка), компании-поставщика (называемого «кредитор» и являющегося клиентом компании-фактора) и покупателя, называемого дебитор [3, с. 90]. На сегодняшний день факторинг успел развиться в систему, обладающую высокой степенью универсальности, которая включает в себя обслуживание бухгалтерского, информационного, сбытового, электронного, страхового и юридического характера.

При использовании факторинга как дополнительного или альтернативного источника финансирования у компании-поставщика появляется возможность сокращать кассовые разрывы, повышать свою финансовую устойчивость, увеличивать объемы продаж, своевременно нарастить размер получаемого финансирования, а также сэкономить на расходах на оформление залогового обеспечения. Применение факторинговой системы в расчетах за отгруженный товар или оказанную услугу имеет ряд выгод и для контрагентов компании поставщика – дебиторов (компаний-покупателей). К примеру, факторинг позволяет им получить отсрочку платежа за отгруженный товар (товарный кредит) большого объема на значительный срок, увеличить объём закупки товаров, установить льготные цены на свои товары и расширить свой ассортимент, повысив тем самым свою конкурентоспособность [5, с.138].

Таким образом, факторинг – это выкуп компанией-фактором у компании-поставщика товаров или услуг платежных требований к компании-покупателю. Важно отметить, что чаще всего подобные операции проводятся в отношении краткосрочных требований. Целью факторинга является устранение рисков, сопутствующих любой кредитной операции. В государствах с развитой рыночной экономикой соблюдение сроков платежей считается крайне важным, поэтому ему уделяется серьезное внимание. В таких условиях решение проблем, связанных с рисками несоблюдения сроков платежей в отношениях между поставщиками и покупателями, а также придание этим отношениям большей устойчивости, становится существенной задачей в деятельности факторинговых предприятий и

банковских факторинговых отделов.

Факторинг имеет некоторые преимущества перед обычным кредитом: не требует залогового обеспечения и оформления большого числа документов; изменении реквизитов оплаты поставок достаточно простого уведомления покупателя; возвратность такого кредита заложена в его сути, поэтому поставщик аккумулирует и выводит из оборота необходимый объём денежных средств; факторинговое обеспечение носит систематический характер в отличие от кредитного (погашение текущего кредита не гарантирует получение нового).

Стоит отметить, что компания-фактор или факторинговое отделение банка при факторинге покрывает основной риск компании-поставщика при отгрузке с отсрочкой по платежу – риск несвоевременной оплаты поставки компанией-покупателем или полной неоплаты.

Факторинг позволяет компании: увеличить показатель ликвидности дебиторской задолженности; снизить кассовый разрыв; страховать риски, возникающие при предоставлении отсрочки по платежу покупателю; укреплять отношения с имеющимися партнерами и привлекать новых; увеличить свою долю рынка.

Все вместе данные преимущества позволяют сбалансированно развиваться и вести бизнес всем участникам товарообменного процесса. За счёт этого финансирование путём факторинга становится доступнее для все более широкого круга предприятий малого и среднего бизнеса в Российской Федерации, для которых зачастую невозможны иные источники финансирования.

Финансовые организации, предоставляющие факторинговые услуги, называют фактор-фирмами. Зачастую фактор-фирма – это дочерняя компания при крупном банке или сам банк (в лице факторингового отдела). Это обеспечивает высокую степень надежности факторинговых сделок и минимизирует издержки клиентов. К источникам аккумулирования средств для факторинга относятся: собственные средства банка (например, прибыль), привлечённые и заемные средства. Соотношение между данными источниками устанавливает руководство фактор-фирмы или правление банка, владеющего ей.

Факторинговые операции классифицируются по разным признакам. Одним из них является место нахождения участников сделки. Согласно данному признаку различают внутренний и международный факторинг. Операция по внутреннему факторингу представляет собой сделку, в которой присутствует три участника: фактор-фирма (фактор) – покупатель требования, компания-поставщик (кредитор) и покупатель (дебитор), получивший с отсрочкой платежа товар от поставщика. При этом фактор, кредитор и дебитор зарегистрированы и действуют в пределах одного государства.

Факторинговая операция заключается в том, что фактор покупает долговые требования в виде счета-фактуры поставщика на условиях перманентной оплаты от 50 до 90% суммы акцептованного счета-фактуры в день передачи документов, отражающих факт поставки. Процент финансирования варьируется в зависимости от платежной дисциплины дебитора. Остаток суммы акцептованного счета-фактуры начисляются компании-поставщику после получения платежа от

дебитора за вычетом комиссионных отчислений фактору, состоящего из платы за обслуживание и платы за финансирование (в случае если оно предоставлялось).

При международном факторинге большую роль играет экспортный факторинг, представляющий собой продажу экспортером фактору краткосрочных дебиторских задолженностей сроком, как правило, на 90 дней по экспорту. Чаще всего фактор заключает с экспортером договор на покупку долгов по экспорту всех покупателей в одном или нескольких государствах экспорта.

Также факторинговые операции классифицируют по осведомленности участников. Согласно данному критерию операции могут быть как открытыми, так и закрытыми. Открытый вид факторинга – операция, которая подразумевает извещение покупателя поставщика об участии факторинговой компании в сделке. Оповещение, как правило, осуществляется при помощи специальной надписи на счете-фактуре, которая указывает, что по данному счету дебиторская задолженность была в полном объеме переуступлена фактору, являющемуся единственным законным получателем платежа. Кроме того, там указываются платежные реквизиты фактора. Отметим также, что покупатель обычно получает специальное письмо от поставщика, в котором его уведомляют о переуступке всех дебиторских задолженностей фактору.

Закрытый или конфиденциальный вид факторинга – операция, при которой покупатель не уведомляется о договоре пока покупателем не будут нарушены условия контракта необоснованным отказом в оплате. В данной ситуации фактор, уполномоченный поставщиком, оповещает покупателя о факте переуступки.

Поскольку при закрытом факторинге покупатель не знает о факте переуступки, а также об участии фактора в сделке (счет-фактура поставщика без надписи, которая бы оповещала покупателя о переуступке), то все платежи получает поставщик. Фактор уведомляет покупателя о факте переуступки только тогда, когда покупатель просрочит оплату платежа. Подобное оповещение, к примеру, в международной практике осуществляется спустя 60 дней после наступления срока платежа. С этой даты, покупатель должен производить оплату уже фактору, в случае же отсутствия платежа и наличия страхования кредитного риска фактором, последний должен произвести оплату на счет поставщика через 90 дней после оповещения покупателя о переуступке.

При закрытом факторинге фактором осуществляется только защита от риска непроизведенной оплаты и/или финансирование, а поставщик отвечает за административное управление дебиторской задолженностью, осуществляя это от имени нового владельца долгов-фактора.

По объему рисков, которые передаются фактору, выделяют факторинг без права регресса и факторинг с правом регресса. Данные термины относятся к риску, возникающему в случае, если покупатель не может исполнить свои платежные обязательства (риск неплатежа).

При факторинге с правом регресса на поставщика возложен кредитный риск в отношении дебиторских задолженностей, которые проданы фактору. Если покупатель не вносит платеж по любой причине, к примеру, финансовой несостоятельности, фактор начинает требовать данный платеж уже от

поставщика.

Все факторинговые операции в международной практике получают силу регресса по отношению к поставщику, когда недействительной признана дебиторская задолженность, а также, когда возникают споры между покупателем и поставщиком относительно качества товаров, их количества, сроков поставки и др. Однако при этом покупатель имеет право вернуть поставленный товар и аннулировать любые платежные обязательства. Сделки без права регресса характеризуются ответственностью фактора за риск неплатежа и за финансовую несостоятельность покупателей.

Факторинг с полным сервисом – вид услуги, при которой фактором осуществляется и финансирование, и административное управление дебиторской задолженностью поставщиков. Согласно достигнутому соглашению между фактором и поставщиком, поставщик освобождается от выполнения вышеуказанных задач, а фактор за дополнительную плату и для собственной выгоды начинает осуществлять данные функции для лучшего контроля ситуации с купленными дебиторскими задолженностями.

Помимо этого, существует такой вид факторинга, как закупочный. Закупочный (реверсивный) факторинг – когда клиентом факторинговой компании является покупатель. После подтверждения поставки покупателем, поставщик получает денежные средства от банка в размере 100% от суммы отгрузки. Это по сути равнозначно оплате товара по факту (и повод договариваться с поставщиком о скидке, что, собственно и делают клиенты, в некоторых случаях даже зарабатывая на разнице между факторинговой комиссией и скидкой. Финансирование может быть, как с регрессом, так и без регресса.

Наиболее предпочтительным является рассмотрение фактора в отношениях с поставщиком, как агента, который работает от имени и по поручению последнего. Однако, фактор – лишь попечитель покупателя, который так и продолжает оставаться клиентом поставщика, без которого бизнес того закроется. В связи с этим, фактор стремится поддерживать и улучшать неразрывные связи между покупателями и поставщиком. Только при особых обстоятельствах фактором могут быть предприняты действия, влияющие на отношения покупателей и поставщика. Крепкие связи между поставщиком и его клиентами ведут к большому количеству заказов покупателей у поставщика, что, в свою очередь, делает комиссию фактора при обслуживании дебиторских задолженностей гораздо выше.

В отличие от западных стран (США, Германии, Италии, Франции) в России еще существует проблема неразвитости факторинговых операций и определенные риски [6]. Практика факторинговых отношений в мировом хозяйстве говорит о том, что в факторинговом бизнесе основные позиции держат такие страны, как США и Италия на долю которых приходится около 60% всего объема мирового факторинга [1, с. 24]. В этих странах процесс факторинга выражает три функции: менеджмент дебиторской задолженности, финансирование поставок под уступку денежного требования, делькредере (ручательство комиссионера за исполнение сделки третьим лицом).

В России факторинг выполняет, как правило, только одну функцию – беззалогового финансирования, что значительно сужает значение факторинга. Несмотря на то, что экономисты – практики признают высокоэффективность факторингового сервиса, он пока не нашел должного применения и развития в России.

Список использованной литературы

1. Алиев О.М. Совершенствование факторинговой деятельности сельхозпроизводителей // Актуальные вопросы экономики АПК и пути их решения: Сб.: научных трудов МНПК. Махачкала: ДагГАУ, 2018. С. 18-25.
2. Ганделян К.Э., Ковалева Е.С., Бондарчук О.П. Факторинг – сущность, проблемы и перспективы развития // Экономика и социум. 2016. № 4-1 (23). С. 428-431.
3. Герасимова Л.Н., Ильичева У.С., Атажанова Д.А. Факторинг как один из видов управления дебиторской задолженностью // Символ науки. 2015. № 3. С. 89-91.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая, вторая, третья и четвертая) с изменениями и дополнениями на 20 февраля 2020 года.
5. Гуляева О.В. Факторинг – эффективный инструмент управления дебиторской задолженностью // Новая наука: От идеи к результату. 2016. № 4-1. С. 137-140.
6. Улина С.Л., Кочелорова С.Н. Учет риска в факторинговых операциях // Фундаментальные исследования. 2016. № 4-2. С. 445-451;
7. Тахохова Т.Г. Реклама как способ продвижения товаров на рынке. //Актуальные вопросы современной экономики - 2018г. № 5. С. 51-56
8. Ермакова Л.В., Сустав М.А. Управление процессом продаж товаров в торговой организации. //Актуальные вопросы современной экономики - 2018г. № 6. С. 67-77

УДК 336.6

DOI 10.34755/IROK.2020.97.82.011

Теоретические основы анализа финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия

Хамбулатова З. Р., к.э.н., доцент
e-mail:zarema71_26@mail.ru

Аслаханова М.А., Магистрант I курса
кафедры «Учет, анализ и аудит в цифровой экономике»
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»
e-mail:
medinaaslanbekovna@gmail
Россия, Грозный

Аннотация: В статье исследовано понятие платежеспособности и финансовой устойчивости предприятий. Рассмотрена методология анализа платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. Определены основные показатели ликвидности, используемые в экономическом анализе. Выявлены принципы проведения анализа финансовой устойчивости предприятия в современных условиях.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, платежеспособность, ликвидность, кредитоспособность, капитал

Abstract: The article explores the concept of solvency and financial stability of enterprises. The methodology of the analysis of solvency and financial stability of the enterprise is considered. The main liquidity indicators used in the economic analysis are determined. The principles of the analysis of the financial stability of the enterprise in modern conditions.

Keywords: financial stability, solvency, liquidity, solvency, capital

Если компания финансово стабильно она имеет преимущество перед другими организациями того же профиля в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. И потом, она не вступает в конфликт с государством и обществом, т.к. выплачивает своевременно налоги в бюджет, взносы в социальные фонды, заработную плату — рабочим и служащим, дивиденды — акционерам, а банкам гарантирует возврат кредитов и уплату процентов по ним.

И, если, стабильность компании безупречная, этим наиболее она вне зависимости от внезапной перемены рыночного механизма и, естественно, тем меньше угрозы разорения.

Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Финансовое состояние компании может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным.

Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно не только обладать гибкой структурой капитала, но очень важно суметь организовать движение финансовых ресурсов таким образом, чтобы достичь постоянного превышения доходов над расходами с целью создания условий для сохранения платежеспособности и самовоспроизводства.

Главная задача финансовой деятельности - решить, где, когда и как использовать финансовые ресурсы для эффективного развития производства и максимизации прибыли.

Финансовая аналитика считается значимым компонентом финансового менеджмента, а также аудита. Практически все без исключения пользователи корпоративной финансовой отчетности применяют способы экономического рассмотрения с целью принятия заключений, которые увеличивают их круг интересов. [7].

В этом случае необходимо разработать конкретные меры, указывающие на более эффективное использование финансовых ресурсов и улучшение финансового состояния компании.

Значимость финансового исследования разработана и используется с целью финансового состояния и стабильности компаний. Индикатор имеет соответствующие элементы:

а) наличие и размещение капитала, эффективность и интенсивность его использования;

б) оптимальность структуры пассивов предприятия, его финансовую независимость и степень финансового риска;

в) оптимальность структуры активов предприятия и степень производственного риска;

г) оптимальность структуры источников формирования оборотных активов;

д) платежеспособность и инвестиционную привлекательность предприятия;

е) риск банкротства (несостоятельности) субъекта хозяйствования;

ж) запас его финансовой устойчивости.

Чтобы решить конкретные проблемы и получить квалифицированную оценку финансовой ситуации, бизнес-менеджеры все чаще используют финансовый анализ. В то же время они, как правило, больше не удовлетворены значением сообщаемых показателей, а вместо этого хотят учитывать адекватность средств платежа, нормальное соотношение собственного и заемного капитала, скорость оборота капитала и причины его изменения, а также финансирование определенных видов деятельности. Тип получает конкретные комментарии [2].

Итоги финансового исследования выявили лазейки, которые требовали особенного интереса. Как оказалось, часто случается достаточно найти эти зоны, чтобы наметить и внедрить меры по их устранению.

Все это еще раз без исключения показывает, что финансовое исследование в сегодняшней ситуации является компонентом контролирования.

Финансовая возможность компании нужно исследовать не только управляющим блоком компании, а также его учредителями и инвесторами. Платежи оплачены, и налоговые проверки выполнены, таким образом, завершая план принятия фонда бизнеса.

Основным базовым регулятором изучения и рассмотрения финансового положения, считаются бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках.

После установления отношений с партнером, компания должна подтвердить свою финансовую стабильность и платежеспособность, что включает в себя предоставление определенных бухгалтерских и финансовых отчетов, которые являются общедоступными, и которые доступны всем заинтересованным субъектам бизнеса [8].

Бухгалтерская информация все больше трансформируется из методов учета и контроля в средства подтверждения решений, и эффективность организации во многом зависит от актуальности, качества и надежности информации.

Бухгалтерский баланс определяет экономическое состояние фирмы на конкретную дату, отражая ее ресурсы в единой валюте на основе ее состава и направления использования (активов), с одной стороны, и источника финансирования (пассивов), с другой.

Бухгалтерский баланс включает два блока: активов и пассивов. Баланс включает детальное равновесие корпоративных ресурсов.

Состав бухгалтерского баланса представлен двумя главными элементами:

- а) актив баланса;
- б) пассив баланса.

Состав, а также классификация балансовых данных в России не раз претерпевали значительные изменения. Однако основным принципом бухгалтерского баланса по-прежнему остается баланс активов и пассивов. Активы баланса на отчетную дату отражают состав имущества организации. По балансовым обязательствам - источник, из которого было сформировано имущество.

Базой бухгалтерского исследования считается разделение активов на долгосрочные активы и краткосрочные активы.

Важно выделить следующие группы ресурсов из состава оборотных средств: денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность.

Очередным показателем является собственный или, если компания является акционерным обществом, это собственный капитал.

Как часть капитала, необходимо подчеркнуть долю различных его компонентов и отразить состав и структурную динамику его самого последнего периода. Причина, по которой акционерные проекты должны рассматриваться

отдельно, заключается в том, что каждый акционерный проект имеет юридические и другие ограничения в отношении способности компании управлять своими активами.

Правовой капитал является отражением стоимости общего вклада учредителя (владельца) в корпоративную собственность. Согласно Гражданскому кодексу РФ, уставной капитал принадлежит акционерным обществам и прочим хозрасчетным предприятиям (обществам с ограниченной ответственностью, другим ответственными обществам). Только в акционерном обществе (АО) уставный капитал делится на акции, выраженные в виде акций, подтверждающих права собственности акционеров [8].

Юридическая стоимость уставного капитала акционерного общества заключается, в первую очередь, в том, что его размер определяет объем минимального имущественного обязательства, которое акционерное общество берет на себя и принимает на себя обязательства.

Добавочный капитал (компонент капитала в том виде, в котором он интерпретируется в настоящее время) сочетает в себе несколько иной набор факторов: сумму переоценки внеоборотных активов компании, стоимость, полученную бесплатно, эмиссионный доход акционерного общества и т. д.

Осуществление анализа и установления уровня платежеспособности и финансовой стабильности каждого хозяйствующего субъекта обуславливается ниже следующими аспектами:

- регулярного прогнозирования финансового положения и устойчивости развития организации;
- своевременного погашения обязательств перед государством, внебюджетными фондами, поставщиками, работниками, акционерами;
- установление доверия партнеров и инвесторов;
- полного возврата кредитов и оценки эффективности их использования.

Используйте широкий спектр показателей для оценки финансовой устойчивости и уровня платежеспособности компании. Благодаря динамическому анализу валюты баланса, корпоративной структуры активов и пассивов мы можем оценить финансовую устойчивость и платежеспособность компании [6].

Горизонтальный (промежуточный) анализ баланса - сравните каждый элемент отчета с предыдущим периодом. Он состоит из построения одной или нескольких таблиц анализа, где абсолютные показатели баланса дополняются динамическими показателями.

Вертикальный (структурный) анализ - определяют структуру конечных финансовых показателей и определяют влияние каждой отчетной позиции на общие результаты. Это означает отображение финансовых отчетов в виде соответствующих показателей. Это позволяет вам видеть вес каждой статьи баланса в ее общих результатах.

Горизонтальный и вертикальный анализ дополняют друг друга. Следовательно, что во время работы рекомендуется создать таблицу анализа для описания структуры таблицы бухгалтерской отчетности и динамики ее различных показателей.

Анализируя динамику валюты баланса, структуру активов и пассивов организации, мы можем сделать много важных выводов.

Сравнение (пространство) - это как анализ на месте показателей сводного отчета по одному показателю компании, дочернего предприятия, отдела и цеха, так и анализ показателей для компании и конкурентов на месте, а также средние показатели по отрасли и средние бизнес-данные. Этот анализ вашего баланса позволяет вам продолжить исследование финансовой устойчивости и платежеспособности вашего бизнеса.

На практике различные методы используются для анализа платежеспособности компании.

В балансовом методе активы классифицируются по ликвидности, а обязательства по срокам погашения. Сравнивая группы активов и пассивов, вы можете установить уровни ликвидности на отчетную дату и прогнозировать будущую ликвидность.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" от 31.12.2004 N 220-ФЗ.
2. Антикризисное управление: Учебник. / Под ред. Э.М. Короткова. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 432 с.
3. Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура: Учебно-практическое пособие / Ответственный редактор Г.А. Александров. - М.: Издательство БЕК, 2014. - 544 с.
4. Антикризисное управление. Теория и практика: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / В.Я. Захаров, А.О. Блинов, Д.В. Хавин – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 287 с.
5. Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2016. – 672 с.
6. Вагазова Г.Р. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия [Текст] / Г. Р. Вагазова, Е.С. Лукьянова // Молодой ученый. — 2015. — №11.3. — С. 13-15.
7. Вайтман Е. ТОП-10 способов максимально сблизить налоговый и бухгалтерский учет // Российский налоговый курьер. – 2014. – № 6
8. Основы антикризисного управления предприятиями: учеб. Пособие для студентов высш. учеб. заведений/под ред. Н.Н. Кожевникова. – 2-е изд. – М.: Изд-ий центр. «Академия», 2015 – 496 с.
9. Дмитриева И.М. Бухгалтерский учет и аудит: Учебное пособие для бакалавров / И.М. Дмитриева. - М.: Юрайт, 2014. - 306 с
10. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О. В. Ефимова. — М.: Омега- Л, 2014. — 348 с.
11. Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия / А. Н. Жилкина. – М.: ИНФРА-М, 2014. - 331 с.

12. Казакова Н.А. Финансовый анализ: учебник и практикум / Н. А. Казакова. — М.: Издательство Юрайт, 2015. — 539 с.
13. Клишевич Н.Б. Финансы организаций: менеджмент и анализ: учебное пособие / Н.Б. Клишевич. — М.: КНОРУС, 2016. — 304 с.
14. Ковалев В.В. Финансы организаций (предприятий) / В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. — М.: Проспект, 2014. - 352 с.
15. Ковалев В.В., Ковалев В.В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели / В. В. Ковалев, В. В. Ковалев. — М.: Проспект, 2014. — 880 с.

УДК 336.64

DOI 10.34755/IROK.2020.20.29.012

Методика оценки финансовых рисков деятельности коммерческой организации

Хамбулатова З. Р., к.э.н., доцент
e-mail:zarema71_26@mail.ru

Зубайраев С-Х.С., Магистрант I курса
кафедры «Учет, анализ и аудит в цифровой экономике»
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»
e-mail:
hasham@mail.ru
Россия, Грозный

Аннотация: *С развитием общественного воспроизводства возникли финансовые инструменты, которые позволяют разрабатывать иную политику рисков и внедрять их на практике. Многочисленные дискуссии систематизировали знания по теории выбора решений в условиях рисковой деятельности, что предопределило разработку теорий управления рисками.*

Комплексное управление рисками компании - это подход организации к оценке и принятию соответствующих мер в отношении ее рисков, возникающих из всех возможных источников, а также к контролю и мониторингу этих рисков в целях обеспечения достижения компанией стратегических целей и задач и в конечном счете роста ее стоимости в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: *риск, финансовый риск, управление риском, риски потери платежеспособности, риски потери финансовой устойчивости, балльная оценка рисков.*

Abstract: *With the development of social reproduction, financial instruments have arisen that allow you to develop a different risk policy and put them into practice. Numerous discussions systematized knowledge on the theory of decision making in risky environments, which predetermined the development of risk management theories. Integrated risk management of a company is an organization's approach to assessing and taking appropriate measures in relation to its risks arising from all possible sources, as well as to controlling and monitoring these risks in order to ensure the achievement of strategic goals and objectives of the company and ultimately its value growth in short and long term*

Keywords: *risk, financial risk, risk management, risks of loss of solvency, risks of loss of financial stability, risk score.*

На современном этапе к числу основных видов финансовых рисков деятельности организации можно отнести следующие: риск ликвидности, снижения финансовой устойчивости, имущественный риск, кредитный риск, риск банкротства, рыночный риск.

Риск ликвидности связан с возможностями организации своевременно и в полном объеме погасить имеющиеся на отчетную дату финансовые обязательства: кредиторскую задолженность поставщикам и подрядчикам, задолженность заимодавцам по полученным кредитам и займам. Этот риск генерируется снижением уровня ликвидности оборотных активов [12].

Риск снижения финансовой устойчивости организации. Этот риск генерируется несовершенством структуры капитала (чрезмерной долей используемых заемных средств) [12].

Имущественный риск – для промышленного предприятия связан с наличием реальных активов в его имуществе. Чем выше доля реальных активов, тем ниже риск, поскольку реальные активы определяют производственный потенциал промышленного предприятия, чем меньше доля реальных активов, тем, соответственно, выше риск.

Кредитные риски связаны с возможными неблагоприятными последствиями при неисполнении другими лицами обязательств по предоставленным им заемным средствам, например, просроченной дебиторской задолженности, от обесценившихся предоставленных займов [6].

Риск банкротства – вероятность внезапного наступления неудовлетворительного финансового состояния организации и невозможности выполнить взятых на себя обязательств.

Рыночные риски связаны с возможными неблагоприятными для организации последствиями в случае изменения рыночных параметров, таких как цены на ресурсы, процентные ставки, курсов иностранных валют, действия конкурентов и потребителей и т.д.

Данные виды рисков были выбраны для разработки авторской методики комплексной оценки финансового риска деятельности коммерческой организации.

Возрастание роли финансов и выдвигание финансовых аспектов в деятельности хозяйствующего субъекта на первый план сегодня является характерной чертой и тенденцией во многих странах с рыночной экономикой. Управление финансами составляет наиболее значимую часть сферы управления коммерческой организацией и является основой ее дальнейшего успешного функционирования.

Грамотное управление финансами организации обуславливает важность проведения финансового анализа, цель которого определяется целевой функцией хозяйствующего субъекта. Финансовый анализ является важнейшим инструментом обоснования и принятия управленческих решений, выявления финансовых проблем. Если аналитическая работа в организации настроена грамотно, то руководство имеет возможность быстро отреагировать на возможные негативные обстоятельства в деятельности организации. Результаты

финансового анализа необходимы как администрации организации, так и собственникам (акционерам, учредителям), кредиторам, инвесторам, деловым партнерам, налоговым службам и другим лицам, заинтересованным в успешной работе организации.

Теоретические аспекты финансового анализа деятельности коммерческой организации и методики его проведения широко представлены в литературе по финансовому и экономическому анализу, финансовому менеджменту, анализу финансовой отчетности, корпоративным финансам в трудах российских и зарубежных ученых экономистов.

Значительный вклад в формирование теории финансового анализа внесли такие отечественные ученые как М.И. Баканов, И.Т. Балабанов, И.А. Бланк, В.В. Бочаров, Л.Т. Гиляровская, Д.А. Ендовицкий, О.В. Ефимова, Н.Н. Ильшева, А.Ф. Ионова, В.В. Ковалев, С.И.Крылов, Н.П. Любушина, М.В.Мельник, И.Е.Мизиковский, Н.А. Никифорова, Г.В. Савицкая, Е.С. Стоянова, Н.Н. Селезнева, Е.М. Сорокина, А.Ф. Черненко, А.Д.Шеремет и другие. Исследованию вопросов финансового анализа также посвящены работы таких зарубежных ученых как: Л.А. Бернстайн, Дж. К. Ван Хорн, Т.Р. Карлин, А.Р. Макмин, Д. Стоун, К. Хеддервик, Э. Хелферт, К. Хитчинг и другие.

В процессе осуществления своей деятельности организация сталкивается с элементами неопределенности и нестабильности, которые приводят к возникновению разнообразных рисков, способных негативным образом повлиять на ее функционирование. Согласно [15] риск – это вероятность успеха или поражения. Управление рисками является важной составляющей в процессе осуществления организацией своей деятельности, управление рисками позволяет создать систему «раннего оповещения» о возможном возникновении финансовых затруднений, в связи с чем для успешного функционирования организации управление рисками должно быть интегрировано в общую систему управления ее финансами и учитываться при осуществлении финансового анализа деятельности коммерческой организации.

Управление финансовыми рисками предполагает их оценку, которая включает идентификацию риска, анализ риска и сравнительную оценку риска [3].

Идентификация риска предполагает определение и составление перечня элементов риска, то есть источников риска, их причин и возможных последствий, также может включать теоретический анализ, анализ хронологических данных, экспертных оценок.

Анализ риска предполагает процесс изучения природы и характера риска. Анализ риска включает в себя количественную оценку риска и обеспечивает базу для принятия решения об обработке риска.

Сравнительная оценка риска предполагает сравнение результатов анализа риска с критериями риска для определения приемлемости риска для организации.

В российском законодательстве отсутствуют документы, которые бы жестко регламентировали процедуры управления рисками в организации. Руководствоваться можно стандартом в области управления рисками ГОСТ Р

51897-2011 «Менеджмент риска. Термины и определения» [3], а также Рекомендациями Минфина России №ПЗ-9/2012 «О раскрытии информации о рисках хозяйственной деятельности организации в годовой бухгалтерской отчетности» [2].

Существующие методические подходы управления рисками представляют широкий спектр соответствующих инструментов исследования и оценки рисков, например, к ним относятся: сценарный анализ, имитационное моделирование, матрицы последствия – вероятность и др. Однако их применение, как правило, либо достаточно трудоемко и требует специальной подготовки персонала, либо не дает информации в виде, удобном для руководства, в связи с чем наибольшее распространение получили такие методы как SWOT- анализ, методы экспертных оценок. Достоинства данных подходов заключаются в их относительно невысокой трудоемкости, отсутствии необходимости дополнительного обучения персонала, что имеет значение, поскольку большинство предприятий не имеют в своем штате риск-менеджеров и риск-аналитиков, а оценкой финансовых рисков часто занимаются финансисты. В качестве недостатков можно отметить субъективность оценок, и отсутствие количественных оценок влияния факторов риска на деятельность предприятия.

Финансовые риски организации характеризуются большим многообразием. Классифицировать финансовые риски организации можно по классификационным признакам [12]:

- по источникам возникновения: систематический и несистематический;
- по комплексности: простой финансовый риск, сложный финансовый риск;
- по уровню вероятности реализации: с низким, средним, высоким уровнем реализации;
- по уровню финансовых потерь: допустимый, критический, катастрофический;
- по возможности предвидения: прогнозируемый, непрогнозируемый финансовый риск и т.д.

Основным параметром дифференциации финансовых рисков в процессе управления ими является такой классификационный признак, как вид финансового риска.

Наиболее информативным с точки зрения достоверности источников о финансовых рисках деятельности организации можно считать данные ее финансовой (бухгалтерской) отчетности.

При этом для оценки некоторых видов финансового риска могут быть использованы абсолютные и относительные показатели оценки финансового состояния.

Финансовый риск может рассматриваться в двух аспектах [14]: первый аспект финансового риска связан с возможностью утраты коммерческой организацией финансовой устойчивости и платежеспособности. Инструментами его оценки являются абсолютные и относительные показатели оценки финансовой устойчивости, а также относительные показатели оценки платежеспособности.

К абсолютным показателям оценки финансовой устойчивости можно отнести показатели, характеризующие обеспеченность запасов источниками формирования, а к относительным – финансовые коэффициенты.

Относительные показатели оценки платежеспособности:

коэффициент общей платежеспособности,

коэффициент инвестирования и т.д.

Второй аспект финансового риска связан с возможностью потери организацией ликвидности и предполагает использование для его оценки ряда показателей оценки ликвидности коммерческой организации, ее бухгалтерского баланса и отдельных активов: величины чистых оборотных активов; перегруппировки активов по скорости их реализации и пассивов по степени их срочности с последующим сравнением сопряженных групп активов и пассивов; коэффициентов абсолютной, быстрой и текущей ликвидности, средней длительности оборота производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции, дебиторской задолженности.

Многие из показателей оценки финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности имеют рекомендуемые значения.

Для комплексной оценки финансового риска деятельности коммерческой организации автором исследования предлагается разработка методики, которая основана на бальной оценке. В авторскую методику вошли наиболее общие показатели, отражающие указанные виды финансового риска деятельности организации, за которыми, по мнению автора, необходимо вести наблюдение и контроль.

Методика содержит зоны финансового риска деятельности организации, для которых составлены пороговые значения (интервалы) характеризующие четыре рискованные ситуации: безрисковая зона, зона допустимого риска, зона критического риска, зона катастрофического риска.

Комплексная оценка финансового риска деятельности коммерческой организации предполагает расчет показателей, сгруппированных по видам риска. На основе полученных расчетных значений каждого показателя ему ставится соответствующее количество баллов, которые, после их суммирования по видам рисков и в совокупности всех рисков, позволяют отнести деятельность организации к определенной зоне финансового риска.

Информационную базу составляют формы финансовой отчетности организации: «Бухгалтерский баланс», «Отчет о финансовых результатах», «Отчет о движении денежных средств», данные бухгалтерского и статистического учета анализируемой организации, некоторые данные внешней среды организации.

Каждый вид финансового риска содержит систему относительных и абсолютных, преобразованных в относительные, показателей с интервалами их возможных значений.

Для оценки риска ликвидности были отобраны следующие показатели: показатель, характеризующий тип ликвидности баланса, коэффициенты

абсолютной, быстрой и текущей ликвидности, доля просроченной кредиторской задолженности в кредиторской задолженности организации.

Список использованной литературы:

1. Приказ Минфина РФ «О формах бухгалтерской отчетности организаций» №66н. от 02 июля 2010 г. (в ред. от 06.04.2015).
2. Приказ Минфина России N ПЗ-9/2012 «О раскрытии информации о рисках хозяйственной деятельности организации в годовой бухгалтерской отчетности» от 14.09.2012 (в ред. от 14.09.2012).
3. ГОСТ Р 51897-2011. Менеджмент риска. Термины и определения. ГОСТ Р 51897-2011/ Руководство ИСО 73:2009. Утвержден и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 16 ноября 2011 г. N 548-ст.
4. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. 5-е изд., доп. и перераб. М.: Финансы и статистика, 2011. С. 416.
5. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. 2-е изд. М.: Финансы и статистика, 2014. С. 208.
6. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. М: Финансы и статистика, 2014. С.192.
7. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Учеб. пособие. 3-е изд., доп. и перераб. М.: Финансы и статистика, 2014. С. 512.
8. Балдин К.В., Воробьев С.Н. Управление рисками: Учеб. пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. С. 511.
9. Банк В.Р., Банк С.В., Тараскина А.В. Финансовый анализ: Учеб. пособие. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. С. 344.
10. Бариленко В.И., Кайро О.В., Кузнецов С.И., Плотникова Л.К. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие / Под общ. ред. В.И. Бариленко. 4-е изд., перераб. М.: КНОРУС, 2016. С. 234.
11. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.2. К.: Ника-Центр, 2014. С. 512.
12. Бланк И.А. Управление денежными потоками. К.: Ника-Центр, Эльга, 2014. С. 736.
13. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками. К.: Ника-Центр, 2015. С. 600.
14. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами. М.: Издательство «Омега-Л», 2014. С. 768.
15. Илышева Н.Н., Крылов С.И. Анализ в управлении финансовым состоянием коммерческой организации. М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2008. С. 240.
16. Ченг Ф. Ли, Джозеф И. Финнерти. Финансы корпораций: теория, методы и практика. Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2000, С. 686.

УДК 338

DOI 10.34755/IROK.2020.40.50.013

*Шарапова Валентина Михайловна, д.э.н., профессор
e-mail: agroprom3@sky.ru
Кафедра бухгалтерского учета и аудита
ФГБОУ ВО «Уральский государственный аграрный университет»
Россия, Екатеринбург.*

Агропромышленный комплекс как ключевой сегмент национальной экономики

Agriculture as a key segment of the national economy

Аннотация. Сельское хозяйство производит 95-96% всего продовольствия, которое производится в России. Сельское хозяйство также поставляет натуральное сырье в виде шерсти, льноволокна, масло-семян различных масличных культур и др. Продукцию сельского хозяйства невозможно воспроизвести в других сферах деятельности, а также заменить ее другими видами продукции. Второй сферой агропромышленного комплекса в настоящее время производится около 48% конечной сельскохозяйственной продукции. Более 68% производственных фондов используется во второй сфере АПК. В статье рассмотрены факторы и условия конкурентоспособности в АПК.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, факторы конкурентоспособности, конкуренция, цена, сельскохозяйственное производство

Abstract. Agriculture produces 95-96% of all food produced in Russia. Agriculture also supplies natural raw materials in the form of wool, flax fiber, oil seeds of various oilseeds, etc. Agricultural products cannot be reproduced in other fields of activity, as well as replaced by other types of products. The second sector of the agro-industrial complex currently produces about 48% of final agricultural products. More than 68% of production assets are used in the second sector of agribusiness. The article considers the factors and conditions of competitiveness in the agricultural sector.

Key words: agribusiness, competitiveness factors, competition, price, agricultural production

На сегодняшний день одной из важнейших отраслей национальной экономики РФ является агропромышленный комплекс, направление деятельности которого предопределяет уровень продовольственной безопасности, а также представляет собой мощный импульс для роста всей хозяйственной системы государства. В АПК объединены все хозяйствующие субъекты, которые участвуют в производстве, переработке сельскохозяйственной продукции, а также доведении полученного продукта до потребителя. Значение агропромышленного комплекса в любой стране достаточно велико, поскольку на эту отрасль хозяйственной системы государства возлагается обеспечение страны

продовольствием и некоторыми другими потребительскими товарами. Различают три базовые сферы АПК (Рисунок).

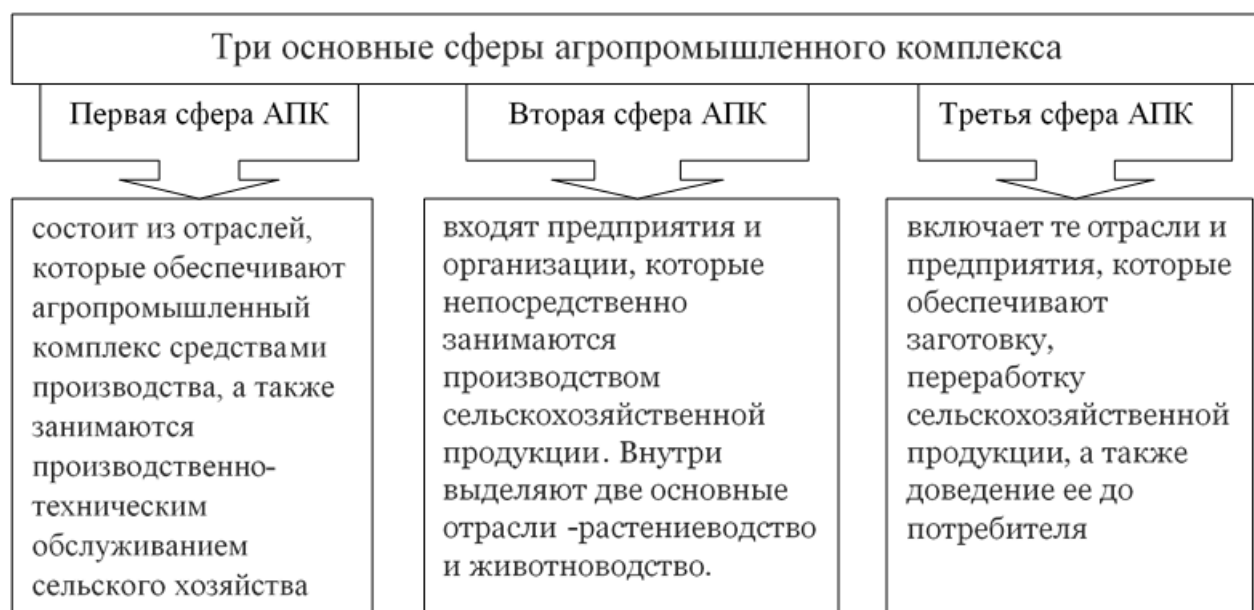


Рисунок. Базовые сферы агропромышленного комплекса

Рассмотрим Факторы и условия конкурентоспособности в АПК. С точки зрения современной экономики агропромышленный комплекс стабильно продолжает развиваться, а от положения дел в этой отрасли зависимы и государство, и общество, поскольку от гарантированного обеспечения сельскохозяйственной продукцией и продуктами питания зависит положение государства на мировой арене.

Совместная работа в отдельных отраслях и положение дел в экономике оказывает существенное влияние и на развитие АПК как отрасли. [9,11] В современных условиях экономика характеризуется постоянным «взаимодействием трех основных субъектов» [7,10]: потребителя, производителя и государства, каждый из которых имеет определенные цели и задачи, следовательно, в этом направлении и выстраивает свое функционирование.

К примеру, потребители с минимальными затратами хотят получить услугу или продукт, а производители, в свою очередь, достичь максимального дохода от своей хозяйственной деятельности. [8]

Обеспечить благополучие общества – задача государства, в этом случае, уровень конкурентоспособности сельскохозяйственного производства и его повышение – основная проблема АПК в современных условиях.

Соперничество и завоевание определенного сегмента рынка, между сельхозтоваропроизводителями чаще всего воспринимается как «конкуренция». Однако конкуренция может возникать не только между производителями, но и между потребителями товаров и услуг, а также с возможным участием государства. Поэтому определение «конкуренция» нуждается в уточнении, а в отношении к АПК в дальнейшем мы будем использовать следующее определение.

Конкуренция АПК – это соперничество в сфере производства сельскохозяйственной продукции, в процессе которого задействованы все участники рынка, как за материальные, так и за иные преимущества, путем завоевания интереса потребителя к производимой продукции.

Существует немало факторов, которые оказывают комплексное влияние на конкурентоспособность и качество продукции сельского хозяйства.

К экономическим факторам относят обычно ценовую политику государства [13], уровень инфляции, «налоговую и кредитную системы» [2,5], «высокие сроки окупаемости инвестиций» [1], неплатежи и «финансовую нестабильность» [2], то есть те непростые рыночные условия, которые влияют на уровень конкуренции в АПК.

Технологические – организация производства и наличие средств производства, качество труда, технический уровень, включая варианты технологии, соответствие стандартам и т.д.

Социальные факторы – социальное назначение товара функциональные, эстетические особенности, гигиенические свойства, полезность в потреблении стоимость покупки, то есть характеристики пригодности и полезности товара для потребителя.

Экологические – факторы, влияющие на экологическую чистоту и безопасность продукции, наименьшее загрязнение среды обитания человека и т.п. Факторы конкурентоспособности продукции, упомянутые выше, не являются исчерпывающими, следовательно, роль каждой группы и отдельных факторов конкурентоспособности продукции различна и отличается по степени их влияния.

На сегодняшний день одной из значимых проблем укрепления конкурентоспособности товаров является соответствие капиталовложений в качество и цену товара, при этом не последнее место в данном соотношении принадлежит цене [3]. Ценой определяются затраты на выпуск и реализацию сельскохозяйственной или иной продукции, которые включают количество затрачено сырья, труда, а также комплектующих материалов при производстве продукции. Также цена кроме величины суммарных издержек производства и обращения, определяет размер прибыли. Производство в сельском хозяйстве специфично и поэтому сказывается на выстраивании ценовых отношений. В связи с этим, еще с самого начала выпуска продукции должны быть определены подходящие методы сбыта и условия реализации продукции. Крайне важное значение для реализации продукции сельского хозяйства имеет наличие необходимых транспортных средств для перевозки готового продукта, поскольку в основной своей массе – это продукты скоропортящиеся (молоко, овощи, картофель, плоды).

При этом существует необходимость в обеспечении условий для правильного хранения продукции, причем, у производителей товаров существуют временные ограничения для решения проблемы о том, кому реализовать свою продукцию и по какой цене. И если производитель не продумает свои действия по хранению и перевозке продукта, то возможно потеряет в цене, и, разумеется, в конкурентоспособности продукции.

В сельскохозяйственном производстве обычно выделяют отраслевую (специализация стран на международном рынке), внутриотраслевую и межотраслевую конкурентоспособность. [4,6]

К числу причин низкой конкуренции сельскохозяйственной продукции на рынке относят недостаточное количество и высокую цену ресурсов, которые необходимы на начальном этапе производства сельхозпродукции – отсутствие достаточной мотивации сельхозтоваропроизводителя в возможности участвовать в экспорте, произведенной продукции и другие нерешенные проблемы.

Список литературы.

1. Бабаева З.Ш. Инвестиционная привлекательность АПК региона: вопросы оценки //Актуальные вопросы современной экономики. 2017. № 5. С. 182-183.
2. Винничек Л.Б., Павлов А.Ю., Батова В.Н. Совершенствование механизма государственной финансово-кредитной поддержки малого агробизнеса //Международный сельскохозяйственный журнал. 2018. № 6 (366). С. 24-27.
3. Кибиров А.Я. Цена как рыночный инструмент повышения доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей / А.Я. Кибиров //АПК: экономика, управление. 2019. - №7. - С.21-31
4. Курдюмов А.В. Продовольственная безопасность России: теоретико-методологический аспект // Известия Международной академии аграрного образования. 2015. № S25. С. 130-139.
5. Медведева Т.Н., Стерхов Е.А. Совершенствование функционирования рынка сельскохозяйственной продукции // Агропродовольственная политика России, 2012. - № 9. - С. 45-49
6. Сёмин А.Н., Шарапова Н.В. Продовольственная безопасность российской федерации в условиях экономических санкций // Агропродовольственная политика России. 2014. № 9 (33). С. 2-11.
7. Труба, А. Развитие субъектов аграрного производства в Центральном федеральном округе/А. Труба//АПК: экономика, управление. -2012. -№ 12. -С. 70-72.
8. Фучкин К.С., Шарапова Н.В. Стратегическое управление в цифровой экономике // Актуальные вопросы современной экономики. 2019. № 6-2. С. 99-104.
9. Шарапова, В.М. Развитие сельского предпринимательства в аграрной сфере экономики: теоретические и практические аспекты // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2017. - № 10. - С. 25-28
10. Шарапова В.М., Пустуев А.Л., Мингалев В.Д., Хмельницкая З.Б.Формирование конкурентной среды на продовольственном рынке // Аграрный вестник Урала. 2012. № 4. С. 103-106.
11. Шарапова Н.В. Предпринимательские структуры малого агробизнеса: условия и факторы развития /Н.В. Шарапова//Аграрный вестник Урала.-2012.- №10-2 (105).-С. 75-77.
12. Шелковников С.А., Лубкова Э.М., Шилова А.Э. Повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции по цене производителя

в промышленном регионе (на примере Кемеровской области) // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2019. № 6. С. 22-27.

13. Шуматбаева Ю.В. Проблемы формирования устойчивого развития субъектов АПК и сельских территорий // Актуальные вопросы современной экономики 2019г. № 5 с. 722-731

УДК 336

DOI 10.34755/IROK.2020.87.27.014

Финансовая безопасность компании как объект управления

Мамий Е.А., к.э.н., доцент
e-mail: eamamiy@yandex.ru

Рябовол Е.А., магистрант кафедры
«Экономического анализа, статистики и финансов»
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»
e-mail: katya.ryabovol@gmail.com
Россия, г. Краснодар

Аннотация: в настоящее время качественное управление финансами во многом определяет эффективность деятельности компании, позволяет добиться устойчивых темпов деятельности и повысить конкурентоспособность организации. Результатом этого является достижение высокой эффективности, что обеспечивается генерированием прибыли. Основными факторами, оказывающими влияние на изменение прибыли являются объем производимой продукции, работ и услуг, качество, конкурентоспособность предприятия, его деловая репутация, стабильность денежных притоков и всех денежных потоков в целом. Однако, нельзя не учитывать важность мониторинга уровня финансовой устойчивости и платежеспособности, которые неразрывно связаны с уровнем финансовой безопасности.

Ключевые слова: стратегия, функциональные стратегии, финансовая стратегия, финансовая безопасность, экономическая безопасность, функции финансовой стратегии.

Abstract: currently, high-quality financial management largely determines the effectiveness of the company, allows you to achieve a steady pace of activity and increase the competitiveness of the organization. High efficiency, which is provided by generating profits, is a result. The main factors that affect the change in profit are the volume of goods, works and services, quality, competitiveness of the enterprise, its business reputation, stability of cash inflows and all cash flows in general. However, we cannot ignore the importance of monitoring the level of financial stability and solvency, which are inextricably linked to the level of financial security.

Keywords: financial security, economic security, financial strategy functions.

Финансовая безопасность представляет собой состояние защищенности компании от внешних и внутренних факторов, которые потенциально могут оказать негативное влияние на деятельность компании. [3]. Исходя из этих задач финансовая безопасность выполняет определенные функции, которые в свою очередь подразделяются на две группы:

1) функции управления финансовой безопасностью компании как управляющей системы;

2) функции управления финансовой безопасностью компании как специализированной системы менеджмента [4];

Перечислим основные функции, относящиеся к первой группе:

- разработка информационных систем, позволяющих эффективно подготавливать базу для анализа потенциальных угроз. При реализации данной функции определяются информационные потребности финансового менеджмента компании, формируются источники информации, формируется перманентный контроль финансового состояния компании.

- анализ текущего состояния финансовой безопасности компании. Данная функция подразумевает полный углубленный анализ всех параметров финансовой безопасности компании, что позволяет выявить негативно влияющие на финансовые интересы компании факторы внешней и внутренней среды.

- планирование мероприятий по обеспечению финансовой безопасности компании. Выполнение этой функции непосредственно связано с разработкой долгосрочных, краткосрочных и текущих планов или программ, а также планированием бюджетов, направленных на обеспечение защиты финансовых интересов предприятия от различных угроз внешнего и внутреннего характера. Такое планирование основывается на специально разработанной стратегии по обеспечению финансовой безопасности компании.

- создание эффективно работающей системы стимулирования реализации принятых управленческих решений в отношении обеспечения финансовой безопасности компании. Выполнение этой функции связано с формированием системы поощрений и штрафов для менеджеров компании за выполнение или невыполнение целей по финансовым показателям, влияющим на уровень финансовой безопасности.

- осуществление контроля выполнения принятых управленческих решений в отношении финансовой безопасности компании. Для выполнения этой функции в компании создается система внутреннего контроля [1].

К второй группе относятся следующие функции:

- Создание стратегии по обеспечению финансовой безопасности компании. Эта функция подразумевает формирование системы приоритетных для компании финансовых интересов и угроз их реализации на основе общей финансовой стратегии компании, анализа внешней и внутренней среды, раннее сделанных прогнозов. Так же происходит формирование системы целей по показателям, влияющим на обеспечение защиты финансовых интересов от различных угроз в долгосрочном периоде, определяются и выставляются наиболее приоритетные задачи по обеспечению финансовой безопасности компании в краткосрочном периоде, разрабатываются направления деятельности по повышению уровня финансовой безопасности. Стратегия обеспечения финансовой безопасности предприятия рассматривается как неотъемлемая составная часть его общей финансовой стратегии.

- управление финансовой рентабельностью компании. Эта функция направлена на обеспечение увеличения суммы чистой прибыли компании на единицу используемого собственного капитала. Для выполнения этой функции происходит оценка достигнутого уровня финансовой рентабельности компании в сопоставлении со средней нормой доходности капитала на финансовом рынке, определяются резервы повышения суммы чистой прибыли предприятия в будущем периоде за счет использования различных финансовых механизмов, а также разрабатываются мероприятия по ускорению оборачиваемости и росту доходности собственного капитала.

- управление формированием финансовых ресурсов предприятия. В процессе реализации этой функции определяется общая потребность предприятия в финансовых ресурсах для обеспечения предстоящего его развития; конкретизируется структура источников их формирования; минимизируется стоимость их привлечения; разрабатывается система мероприятий по рефинансированию капитала в наиболее эффективные виды активов.

- управление финансовой стабильностью компании. Эта функция направлена на обеспечение финансовой устойчивости и платежеспособности компании в процессе его финансового развития. При реализации этой функции происходит оптимизация структуры капитала и активов компании, происходит балансировка отдельных видов денежных потоков и сопоставление их во времени, обеспечивается необходимый размер остатка денежных активов компании.

- управление инвестиционной активностью и эффективностью инвестиций предприятия. Данная функция направлена на определение критической массы инвестиций, т.е. тех инвестиций, которые обеспечивают необходимые темпы развития компании. При этом происходит формирование соотношения объемов его реального и финансового инвестирования и оценивается уровень инвестиционной привлекательности отдельных проектов и финансовых инструментов, производится выбор наиболее эффективных из них и разрабатывается инвестиционная программа компании.

- управление финансовыми рисками предприятия. Целью этой функции является выявление основных финансовых рисков, которые присущи деятельности компании осуществляется оценка уровня вероятности возникновения этих рисков и потенциальных финансовых потерь. Как итог, формируется система мероприятий по минимизации финансовых рисков и их страхованию.

- управление финансовыми инновациями предприятия. Данная функция направлена на оценку инновационного уровня финансовой деятельности компании. С этой целью проводится анализ состава и эффективности новых продуктов на финансовом рынке, а после разрабатываются мероприятия по введению в практику финансовой деятельности компании новых финансовых инструментов.

- антикризисное финансовое управление предприятием. Выполнение

данной функции связано с обеспечением непрерывного контроля финансового состояния компании, направленного на своевременное выявление симптомов финансового кризиса. Такой контроль позволяет определить масштабы потенциального кризиса в компании и факторы, которые могут его вызвать. Также определяются формы и методы использования внутренних механизмов антикризисного финансового управления компанией, а при необходимости — формы его внешней санации или реорганизации [2].

Таким образом, управление финансовой безопасностью компании – это важный и сложный процесс, реализующий многочисленные взаимосвязанные и взаимообусловленные функции. Его основой является определенный механизм, который включает в себя основные элементы воздействия на процесс разработки и реализации управленческих решений по обеспечению защиты финансовых интересов экономического субъекта от различных угроз на фоне обеспечения устойчивого развития все направлений экономической деятельности.

Список использованной литературы:

1. Астман П.Ш. Экономическая сущность обеспечения финансовой безопасности предприятия // Символ науки. №3. 2017. с.31-33.
2. Казакова Н.А., Иванова А.Н. Финансовая безопасность компании: аналитический аспект // Экономический анализ: теория и практика. №10. 2016. с.93-102.
3. Манохина Н.В. Экономическая безопасность: Учеб. пособие / Под ред. Н.В. Манохиной. – М.: ИНФРА-М, 2016. 320с.
4. Лелюхин С.Е., Коротченков А.М., Данилова У.В. Экономическая безопасность в предпринимательской деятельности: учебник. – Москва: Проспект, 2016. – 336с.
5. Яндулова И.Г. Управление финансовой безопасностью предприятия // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2012. №14-2.
6. Пятова О.Ф., Шумилина Т.В. Анализ финансового состояния предприятия // Вопросы устойчивого развития общества - №1-2020г.С. 33-36
7. Чекашкина Н. Р., Домницкая А., Джавакян К., Кравцунов В. Поколенческий подход в стратегии внутреннего маркетинга как ключевой элемент решения проблем устойчивого развития экономики // Вопросы устойчивого развития общества № 1- 2019 122-126

УДК 336

DOI10.34755/IROK.2020.82.49.015

Экономический анализ как инструмент формирования гибкой финансовой стратегии в условиях конкуренции

Мамий Е. А., к.э.н., доцент

e-mail: eamamiy@yandex.ru

Пышнограй А. П., к.э.н., доцент

e-mail: apyshnogray@yandex.ru

Мамий М. В., магистрант кафедры

«Экономического анализа, статистики и финансов»

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

e-mail: gamd92@gmail.com

Россия, г. Краснодар

Аннотация: В современных условиях разработка финансовой стратегии должна опираться на результаты всестороннего стратегического экономического анализа, который позволит сфокусировать направления финансовой стратегии компании. Так, результаты анализа крупнейшей компании-ритейлера, представленные в статье, позволили выделить основные проблемы и наметить направления совершенствования финансового управления и стратегии развития для повышения финансовой эффективности компании.

Ключевые слова: стратегия, финансовая стратегия, стратегический анализ, внутренний и внешний экономический анализ, финансовый анализ.

Abstract: In today's environment, the development of a financial strategy should be based on the results of a comprehensive strategic economic analysis, which will focus the directions of the company's financial strategy. Thus, the results of the analysis of the largest retailer company, presented in the article, made it possible to highlight the main problems and outline the directions of improving financial management and development strategies to improve the financial efficiency of the company.

Keywords: strategy, financial strategy, strategic analysis, internal and external economic analysis, financial analysis

Современные динамичные условия внешней среды обоснованы высоким уровнем конкуренции, дефицитом ресурсов и крайне высокой степенью неопределенности условий функционирования. Это объясняет необходимость повышения эффективности функционирования компании, направленной на усиление ее финансовой устойчивости при реализации активной программы диверсификации и/или расширения масштабов деятельности.

Благополучное развитие любой компании при этом зависит от воздействия и сочетания экзогенных и эндогенных факторов. Это подчеркивает важность стратегического анализа, в рамках которого целесообразно исследование среды и

сферы функционирования компании с учетом воздействия всех внутренних и внешних факторов[1].

Таким образом, в условиях динамичной среды для определения и реализации эффективной стратегии требуется прогнозирование и оперативное обнаружение влияния различных факторов. Стратегический экономический анализ внешней среды предусматривает изучение конъюнктуры рынка, деятельности конкурентов, поставщиков и потребителей, что дает возможность обнаружить не только различные риски, но и выявить возникающие возможности, что важно для разработки стратегии развития компании. С помощью анализа внешней среды у компании появляется возможность сформировать ясное представление о поведении конкурентов в деловой среде, о ее конкурентоспособности и ценовой политике.

Особое значение в стратегическом экономическом анализе также занимает исследование внутренней среды компании, в частности, её финансовых показателей, потенциала, конкурентных преимуществ, уровня и эффективности использования ресурсов, выявление резервов роста результативности.

Обобщая опыт отечественных и зарубежных авторов, можно выделить ряд основных методов внешнего и внутреннего анализа компании, суть которых состоит в проведении анализа внутренней и внешней среды компании, выявлении сильных и слабых сторон ее деятельности. В частности, к таким методам относятся :

- SWOT-анализ – метод стратегического планирования и применяется для оценки факторов, влияющих на положение компании. При этом все факторы подразделяются на 4 категории: сильные стороны, слабые стороны, возможности и угрозы, а также относятся либо к внутренней, либо к внешней среде соответственно;

- SNW-анализ – проводится с позиции влияния среды компании на реализацию стратегии ее развития. На практике SNW-анализ проводится после SWOT-анализа с целью более глубокого изучения внутренней среды компании;

- TOWS-анализ – является дополнением к SWOT-анализу, так как в рамках данного метода делается акцент на оценку возможностей и внешних угроз;

- PEST(STEP)-анализ – предполагает исследование экономических, политических, социальных и технологических аспектов внешней среды, которые могут оказать влияние на стратегию компании;

- GAP-анализ – универсальный метод, позволяющим реально оценить осуществимость поставленных целей;

- STEEP-анализ – анализ микроокружения компании, рассматриваются социальные, экономические, технологические, экологические и политические факторы;

- Профиль среды – уместно применять для создания профиля отдельно макроокружения, непосредственного окружения и внутренней среды компании;

- Матрица BCG – используется для оценки компании на основе соотношения темпов роста ее объема продаж и занимаемой на рынке доли. Затем

проводится сравнение с конкурентами и определяется самая привлекательная компания;

- Функционально-стоимостной анализ – оптимизирует выполняемые процессы, необходимые для разработки определенного вида продукции с точки зрения соотношения затраты-результаты [2, 3, 4].

Другими словами, стратегический экономический анализ приобретает большое значение в деятельности каждой компании, потому как ориентирован на выбор грамотной стратегии ее развития в перспективе и призван оценить все аспекты деятельности компании в динамике с учетом неопределенности и действий конкурентов.

Важнейшей составляющей стратегического анализа является финансовый анализ. В процессе формирования финансовой стратегии необходимо уделять значительное внимание вопросам состояния компании с позиции наличия, эффективности использования финансовых ресурсов и возможностей расширения деятельности с целью роста стоимости компании и расширения своего присутствия на рынке. Финансовое состояние является важнейшей характеристикой экономической деятельности компании, от которого зависит ее стабильность и эффективность деятельности. Так, анализ крупнейшей в России компании-ритейлера ПАО «Магнит», позволяет определить её место на рынке, выявить проблемы развития компании, недостатки финансового управления и вероятные направления развития, направленное на стабилизацию состояния и гибкое реагирование на изменчивую среду.

По данным официальных источников, торговая сеть Магнит имеет магазины различного формата в 2900 населенных пунктах России. Основой для глобального доминирования и формирования конкурентных преимуществ остаётся эффективная логистическая система, которая развивалась вместе с развитием торговой сети. Также стратегическое конкурентное преимущество достигается за счет внедрения информационных технологий на каждом из этапов товарооборота внутри сети. Положительная динамика экономических показателей, характеризующих рыночное положение в торговой сети Магнит продемонстрировано в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели эффективности деятельности ПАО «Магнит»,

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменения 2015-2018 гг.
Количество магазинов, шт.	12089	14059	16298	18348	+6259
Торговая площадь, тыс. кв.м.	4414	5068	5755	6425	+2011
Количество населенных пунктов	2361	2494	2709	2976	+615
Количество сотрудников, чел.	265982	271369	276290	295882	+29900

Выручка, тыс.р.	1032002	1175193	1180335	1280929	+
Рентабельность продаж, %	0,42	0,31	0,05	0,18	+
Коэффициент общей ликвидности баланса	0,916	1,242	1,299	0,916	-

Анализ основных факторов формирования выручки в разрезе различных форматов магазинов сети представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Структура факторного анализа выручки ПАО «Магнит» в зависимости от форматов магазинов и их доходности, млн. руб.

Структура	2018 г.		2017 г.		2016 г.	
	тыс.р.	уд.вес, %	тыс.р.	уд.вес, %	тыс.р.	уд.вес, %
Выручка:	1175193	100	1180335	100	1280929	100
- магазины у дома	800245	68	801135	68	862147	67
- гипермаркеты	145687	12	143258	12	165508	13
- Магнит семейный	154450	13	161547	14	178556	14
- оптовые продажи	10224	1	12247	1	13494	1
- магазины дрoгери	64587	5	62148	5	61224	5

Рассмотрим конкурентную среду торговой сети Магнит в разрезе основных конкурентов, представленных на рынке, таблица 3 и 4.

Таблица 3 – Сравнительный анализ хозяйственных показателей между ПАО «Магнит» и его конкурентами, 2018 г.

Наименование	Кол-во магазинов	Торговая площадь	Выручка, млрд. руб.	Капитализация	Рыночная доля
Магнит	16350	5755	1143	13,9	9
X5	12121	5480	1295	10,3	10
Дикси	2703	927	283	0,7	2
Лента	328	1382	365	2,8	3
Ашан	313	1141	389	н/о	3
Метро	92	690	224	н/о	2
Окей	145	578	177	0,7	1

Структура данных отражает очевидное доминирование двух основных конкурентов, которые в основном присутствуют на данном рынке: X5 Retail Group и Магнит.

Таблица 4 – Доходность с 1 магазина (средние значения)

Компания	Выручка, млрд руб.	Кол-во магазинов	Выручка на 1 магазин	Позиция
АО «Тандер»	1143	16350	0,070	7
X5	1295	12121	0,107	5
Дикси	283	2703	0,105	6
Лента	365	328	1,113	4
Ашан	389	313	1,243	2
Метро	224	92	2,435	1
Окей	177	145	1,221	3

Магнит обладает наибольшим количеством магазинов, которые совокупно превышает аналогичный показатель у X5 Retail Group более чем на 4000 шт. Также Магнит лидирует по совокупной торговой площади и уровню капитализации. В свою очередь X5 Retail Group лидирует по более экономическим показателям, таким как объем выручки, охвате или рыночной доле. Рассматривая, среднее значение доходности необходимо отметить противоположную динамику. Согласно данным таблицы 3 Магнит доминирует в большинстве категории, но при расчете средней доходности, Магнит демонстрирует крайне низкое значение, что обосновано высокой численностью магазинов, каждый из которых отдельно генерирует объем выручки в среднем около 70 млн руб.

Анализируя внутреннюю среду функционирования компании и организацию финансового управления в сети, необходимо отметить важность четкой организации системы внутреннего финансового контроля, который призван обеспечивать реализацию всех управленческих решений в области финансовой деятельности с целью воплощения разработанной финансовой стратегии развития и предупреждения кризисных ситуаций. Оценка системы финансового управления, позволяет отметить, что организации финансового контроля присущи ряд проблем, к основным можно отнести недостаточно конкретное разделение обязанностей, санкционирование операций, организация выверки счетов, перекрестных проверок, проверка операционной деятельности, недостаточное выявление и недооценка возможных рисков в финансово-хозяйственной деятельности предприятия и ряд других.

В данном случае финансовым службам операционной компании, управляющей сетью Магнит, в целях обеспечения формирования четких направлений развития и формирования финансовой стратегии стабилизации финансово-хозяйственной деятельности и реализации положений разработанной финансовой стратегии рекомендуется обратить внимание на преодоление выявленных недостатков в части организации финансового контроля, а основные

направления финансовой стратегии должны реализовываться в четком взаимодействии с решением тактических задач, направленных в первую очередь на преодоление снижения темпов роста выручки, падения рентабельности и снижения доходности, обоснованного отчасти ростом агрессивности конкурентов на рынке.

В целом направления финансовой стратегии развития сети Магнит должны быть направлены на обеспечение возможности выхода на ведущие позиции на рынке ритейла путем расширения присутствия на рынке и охвата покупателей. Такой подход может быть обеспечен посредством оптимизации системы финансового внутрикорпоративного управления, направленного на оптимизацию затрат на управленческий функционал, подбора и расширения наиболее востребованных форматов магазинов, формирования товарного ассортимента с учетом региональных особенностей локализации, оптимизации состава и структуры имущества и источников его формирования, снижение уровня постоянных затрат, повышения качества товаров и обслуживания.

Список использованных источников:

1. Бердников, А.А., Коростелев, А.А. Основы информационно-методического обеспечения стратегического экономического анализа / А.А. Бердников, А.А. Коростелев // Азимут научных исследований: экономика и управление. - 2016. - Т. 5. - № 4 (17). - С. 39-42.
2. Батурина, А.В. Практическое использование инструментов стратегического управления предприятием / А.В. Батурина // Современные тенденции развития науки и технологий. - 2017. - № 1-5. - С. 13-16.
3. Бруйка, В.Н. Сущность финансовой стратегии, основные инструменты и методы ее разработки / В.Н. Бруйка // Вестник науки и образования. - 2018. - Т. 1. - № 6 (42). - С. 50-52.
4. Морозова, К.В. Сравнительный анализ методов изучения внешней среды предприятия / К.В. Морозова // Инновационная наука. - 2016. - № 5-1 (17). - С. 141-143.
5. Пятова О.Ф., Шумилина Т.В. Анализ финансового состояния предприятия // Вопросы устойчивого развития общества - №1-2020г.С. 33-36
6. Магомедова А. М. Сущность финансовой устойчивости организаций и проблемы ее анализа//Актуальные вопросы современной экономики 2020г. № 2 С. 238-243

Контактный телефон +79184765476

УДК 336

DOI 10.34755/IROK.2020.78.65.016

Финансовая стратегия: сущность, подходы к определению, функции

Пышнограй А. П., к.э.н., доцент

e-mail: apyshnogray@yandex.ru

Мамий М. В., магистрант кафедры

«Экономического анализа, статистики и финансов»

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

e-mail: gamd92@gmail.com

Россия, г. Краснодар

Аннотация: в условиях современной экономики любая компания должна реализовывать цель развития, направленную на обеспечение стабильного положения на рынке для обеспечения экономической безопасности деятельности, что особенно важно для компании сферы ритейла. Такое развитие способно обеспечить формирование четкой финансовой стратегии и последовательная её реализация. Таким образом, исследование посвящено вопросам сущности, принципов и функций финансовой стратегии через призму обеспечения финансовой и экономической безопасности в долгосрочной перспективе для сбалансированного развития компании.

Ключевые слова: стратегия, функциональные стратегии, финансовая стратегия, финансовая безопасность, экономическая безопасность, функции финансовой стратегии.

Abstract: in the conditions of modern economy any company should implement the development goal aimed at ensuring a stable market position in order to ensure economic security of operations, which is especially important for a company in the retail sector. Such development can ensure formation of a clear financial strategy and its consistent implementation. Thus, the study is dedicated to the essence, principles and functions of financial strategy through the prism of ensuring financial and economic security in the long term for balanced development of the company.

Keywords: strategy, functional strategies, financial strategy, financial security, economic security, financial strategy functions.

Сегодня любая компания находится в условиях конкурентной среды рынка, что приводит к необходимости регулирования объемов продаж и производства с учетом изменчивости экономической среды и ожидаемых реальных доходов потенциальных потребителей. Это обосновывает необходимость планирования деятельности на краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный период времени в основу которого положено формирование стратегии развития, отвечающей целевым установкам деятельности компании и обеспечению экономической безопасности деятельности. Стратегия развития призвана отражать все аспекты деятельности с учетом все факторов и условий внешней и внутренней среды

функционирования компании и имеет сложный состав, но одно из центральных мест в системе формирования стратегического планирования, является финансовая стратегия, наиболее плотно корреспондирующая с инвестиционной стратегией. Разработка стратегии важна для предприятий и организаций всех сфер деятельности, но особенно актуальна для крупных компаний, такой чувствительной к изменениям рынка сферы экономической деятельности с высоким уровнем конкуренции, как ритейл. При этом именно на основе стратегии развития, предусматривающей целевые установки, формируется краткосрочный и среднесрочный план деятельности, т.е. тактика деятельности компании. В тоже время в процессе реализации тактики, с учетом изменчивости внешней и внутренней среды, могут корректироваться стратегические установки развития и финансовая стратегия, в частности. Это доказывает взаимосвязь и взаимообусловленность стратегии и тактики и подчеркивает необходимость формирования четкой и гибкой финансовой стратегии, являющейся центральным условием обеспечения экономической безопасности компании.

Процесс формирования финансовой стратегии должен опираться на следующие принципы:

- непрерывность разработки стратегии, постоянная ее адаптация к изменениям во внутренней и внешней среде;
- ориентация на долгосрочную перспективу деятельности и интересы владельцев компании;
- генерирование возможных направлений развития, обусловленных изменениями во внутренней и внешней среде;
- комплексность стратегии и ее согласованность с отдельными направлениями деятельности компании.

Организации сначала необходимо четко сформулировать финансовую стратегию развития, а затем перевести ее в плоскость конкретных стратегических и тактических задач.

Современная теория менеджмента выделяет следующие виды стратегий:

- базовая (описывает общее направление развития организации);
- бизнес-стратегия (включает подходы, с помощью которых организации надо действовать в каждой области реализации бизнес-деятельности);
- функциональная (формируется для каждого подразделения, службы, отдела с целью распределения ресурсов и определения эффективной модели работы в рамках общей стратегии) [1].

Функциональные стратегии конкретизируют выбранную организацией траекторию развития в соответствии с основными направлениями его деятельности в целях обеспечения экономической и, в частности, финансовой безопасности. Выделяют следующие основные виды функциональных стратегий:

- финансовая стратегия;
- стратегия маркетинга;
- стратегия производства;
- инновационная стратегия;
- социальная стратегия;

- стратегия организационных изменений;
- экологическая стратегия.

Остановимся подробнее на финансовой стратегии, поскольку ее значимость, с одной стороны, заключается в том, что именно финансовые показатели отражают результаты деятельности организации-ритейлера, а с другой стороны, на основе финансовой стратегии разрабатываются другие стратегии компании, так как финансовые ресурсы направлены на обеспечение деятельности ритейлера в условиях конкурентной среды, определяют масштабы и направления её деятельности.

Рассмотрим основные подходы к определению понятия финансовой стратегии основными учеными экономистами.

Так, Артеменко В.Г. определяет финансовую стратегию как совокупность правил использования финансовых ресурсов и распределения финансовых потоков внутри организации.[2]

В тоже время Ушаков В.Я. полагает, что финансовая стратегия представляет собой совокупность мероприятий по формированию, координации и использованию финансовых ресурсов для достижения конечной цели компании. [3]

Чернов В.А. утверждает, что финансовая стратегия – это прогнозирование долгосрочного оптимального обеспечения предприятия денежными ресурсам при их соответствующей структуре [4].

По мнению Азрилияна А.Н., финансовая стратегия – это план мобилизации и расходования денежных средств в долгосрочной перспективе, подразумевающая оценку их эффективности[5].

Бланк А.И. утверждает, что финансовая стратегия – это сформированная система долгосрочных целей финансовой деятельности предприятия и наиболее эффективных путей её достижения.

Финансовая стратегия, по мнению Минцберга Г., Куинн Дж., Гошал С., это часть функциональной стратегии предприятия, отвечающая за поступательное развитие финансовой деятельности[6].

Другая группа авторов определяет понятие финансовая стратегия как генеральный план действий по своевременному обеспечению предприятия финансовыми ресурсами и по их эффективному использованию с целью капитализации компании [7].

Анализируя представленные определения дефиниции финансовая стратегия необходимо подчеркнуть, что основная их часть делает акцент на источниковую основу понятия финансовой стратегии, другая выделяет значимость финансовой стратегии как долгосрочного плана по формированию и использованию финансовых ресурсов или денежных средств, зачастую используя эти термины как синонимы. Однако мы понимаем, что это понятие намного шире, так как это не просто формирование финансовых ресурсов и их использование. Это обеспечение всех аспектов финансовой системы компании во всем ее многообразии проявления с учетом влияния множества внешних и внутренних

условий функционирования, а финансовые ресурсы и денежные средства не могут синонимами в силу своей специфики и сущности.

Таким образом, финансовую стратегию предприятия представляется возможным определить как совокупность целевых установок и параметров развития финансов, предназначенных обеспечить сбалансированность финансовой системы организации в условиях конкуренции и неопределенности внешней среды, для обеспечения стабильной реализации стратегии развития на длительный горизонт времени. Именно это является основой обеспечения финансовой безопасности и стабильности развития любой организации, основанной на анализе всех условий и факторов окружения компании, особенности конъюнктуры рынка, поведения контрагентов и специфики организации внутренней среды.

В полном объеме сущность финансовой стратегии раскрывается в ее функциях, к которым исходя из данного определения целесообразно отнести наряду с традиционно выделяемыми и ряд специальных:

- аналитическая;
- обеспечительная;
- повышения финансовой эффективности инвестирования;
- оптимизации инвестиционного процесса с позиции соотношения цены и риска источников формирования ресурсов и эффективности их вложения и риска;
- долгосрочного планирования и прогнозирования;
- организации и координации, которая проявляется в рамках формирования тактики в условиях разработанной стратегии;
- распределительная;
- контрольная;
- стимулирующая - реализуется посредством целевой направленности к достижению поставленных стратегических целей;
- гибкости - проявляется в возможности реагировать на изменение внешней и внутренней среды, действия конкурентов и контрагентов, проявления рисков и экономических угроз;
- взаимообусловленности - проявляется в форме обратной связи и оперативной реакции на изменение тактики;
- обеспечения финансовой и экономической безопасности функционирования в условиях конкуренции и неопределенности факторов внешней среды.

Таким образом, посредством финансовой стратегии обеспечивается решение множества задач. При этом среди основных можно выделить выявление основных угроз внешней среды, верный выбор областей финансовой деятельности и маневров с целью приобретения преимуществ перед конкурентами, формирование и подготовка стратегических резервов, формирование и эффективное использование финансовых ресурсов, согласованность финансовых мер с экономическим положением и материальными возможностями компании, нахождение наиболее эффективных областей инвестиций и концентрация финансовых ресурсов в данных областях,

что способствует росту экономической безопасности организации-ритейлера в целом.

Список использованных источников:

1. Нурмухаметов, Р.А. Сущность, содержание и виды стратегии развития предприятия / Р.А. Нурмухаметов // Аллея науки. - 2017. Т. 4. № 15. С. 231-235.
2. Артёменко В.Г. Экономический анализ : учебное пособие / В.Г. Артёменко, Н.В. Анисимова. — М. : КНОРУС, 2011. — 288 с.
3. Ушаков В.Я. Финансовая политика предприятия: учебное пособие / В.Я. Ушаков; Моск. ун-т им. С.Ю. Витте. Каф. финансов и кредита. [Электронное издание]. М.: изд. «МУ им. С.Ю. Витте», 2015. 242 с7
4. Чернов, В.А. Финансовая политика организации. М.: ЮНИТИ. -2003.-248 с.- С.163.
5. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики. -2004.-1376 с.
6. Минцберг, Г., Куинн, ДЖ., Гошал, С. Стратегический процесс. – Спб: Питер. - 2000.- С.113.
7. Бригхэм, Ю., Эрхардт, М. Финансовый менеджмент. – Спб.: – 2012. -960 с
8. Лонгинова М.Д. Что влияет на выбор стратегии организации. //Актуальные вопросы современной экономики - 2018г. № 9. С. 256-258
9. Мустафина Э.И. Выбор стратегии развития организации на основе матрицы Мак-Кинси. //Актуальные вопросы современной экономики - 2019г. № 3. С. 32-43

УДК 336.645.1

DOI 10.34755/IROK.2020.97.14.017

*Герасименко О. А., к. э. н.,
доцент кафедры финансов
Кубанский государственный
аграрный университет имени И. Т. Трубилина,
Россия, г. Краснодар, e-mail: o.gerasimenko70@mail.ru*

*Жилинская К. В., преподаватель
кафедры экономической теории
Кубанский государственный
аграрный университет имени И. Т. Трубилина,
Россия, г. Краснодар, e-mail: kristina.chetverikova-10@mail.ru*

*Щепилов И. Э., студент
Кубанский государственный
аграрный университет имени И. Т. Трубилина,
Россия, г. Краснодар, e-mail: dyss.easy@mail.ru*

Лизинг как инструмент технического перевооружения организаций аграрной сферы

Leasing as a tool for the technical re-equipment of agricultural organizations

Аннотация: В статье рассматриваются теоретические и практические вопросы развития лизинга в аграрной сфере. Вскрываются проблемные моменты и причины их возникновения при осуществлении лизинговых сделок для технического перевооружения организаций аграрной сферы. Анализируются данные об объеме средств федерального бюджета на развитие сельского хозяйства. Оценивается роль АО «Росагролизинг» как института развития отечественного АПК и сельхозмашиностроения.

Ключевые слова: лизинг, основные средства, финансирование, сельское хозяйство, макроэкономические риски.

Annotation: The article discusses the theoretical and practical issues of the development of leasing in the agricultural sector. The problem points and the reasons for their occurrence during leasing transactions for the technical re-equipment of agricultural organizations are revealed. The data on the volume of federal budget funds for agricultural development are analyzed. The role of Rosagroleasing JSC as an institution for the development of domestic agribusiness and agricultural machine-building is estimated.

Key words: leasing, fixed assets, financing, agriculture, macroeconomic risks.

Современный этап развития экономики РФ в условиях взаимных секторальных санкций и тренда на цифровизацию накладывает отпечаток на функционирование организаций аграрного сектора, которые становятся драйвером экономики. В этих обстоятельствах не обойтись без современных образцов сельхозтехники, цифровых решений, технологий точного земледелия и других мировых технических и технологических достижений. Однако проблемы недостатка денежных средств значительно осложняют техническое перевооружение организаций аграрной сферы.

Традиционная для аграрного сектора закредитованность, специфический цикл сельхозпроизводства и риски, связанные с урожайностью – частая причина кассовых разрывов, серьезно затрудняющих обновление парка техники в сельскохозяйственных организациях и, как следствие, негативным образом отражающихся на рентабельности и эффективности агробизнеса [6].

Развитие сельского хозяйства требует больших финансовых затрат. Не каждый фермер или предприниматель из сферы агробизнеса может позволить себе большие, особенно разовые расходы на покупку сельскохозяйственной техники. Степень износа основных фондов в сельском хозяйстве в 2018 г. составляла 40,9 % из них удельный вес полностью изношенных основных средств – 9,4 % и имеет тенденцию к росту. Коэффициент обновления составил 7,6 %, а коэффициент выбытия – 2,4 %. По последнему показателю отрасль в 2018 г. заняла второе место после деятельности в области информации и связи. На этом фоне индекс изменения фондоотачи составил 93,2 %, что меньше уровня 2017 г. на 4,1 процентных пунктов [2, 8].

Одним из инструментов, позволяющих решать обозначенные проблемы, является лизинг. Сегодня сельскохозяйственные организации все больше проявляют интерес к лизингу как к оптимальному инструменту привлечения стороннего финансирования для обновления основных средств. К тому же лизинг дает возможность предпринимателям снизить налоговую нагрузку, получив выгоду по налогу на прибыль, возместив НДС [1].

В современной экономике лизинг получил широкое распространение, как в России, так и на международном уровне. Стоит отметить, что в Российской Федерации данный метод аренды имущества появился в 1994 г., а активно развиваться стал, главным образом, последние 5 – 7 лет. В странах с развитой экономикой, таких как США, Германия от 30 % до 60 % объектов основных средств приобретает именно в лизинг. Популярность этой финансовой операции связана с тем, что предприниматели могут приобретать дорогостоящее оборудование, оплачивая его относительно небольшими суммами в течение ряда лет, при этом, не изымая существенную часть финансовых средств из оборота [3].

В структуре инвестиций в основной капитал на конец 2018 г. сельское хозяйство занимает 4,4 % (рисунок 1), что подтверждает проблемы с финансированием обновления основных средств.

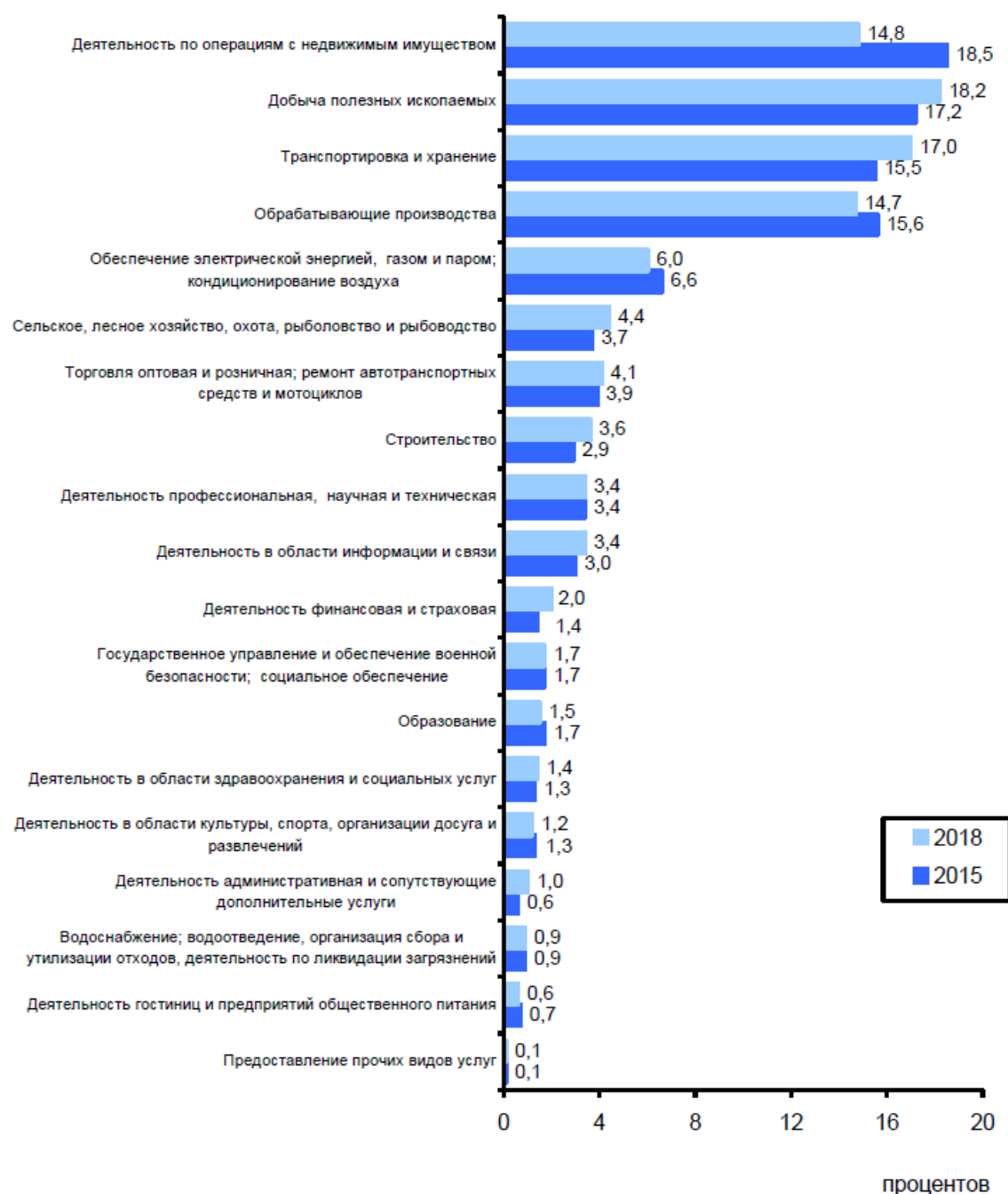


Рисунок 1 – Структура инвестиций в основной капитал

При финансировании технической модернизации аграрные формирования в качестве источников используют собственные и привлеченные ресурсы (в том числе бюджетные). Данные о структуре этих источников по видам экономической деятельности изображены на рисунке 2.

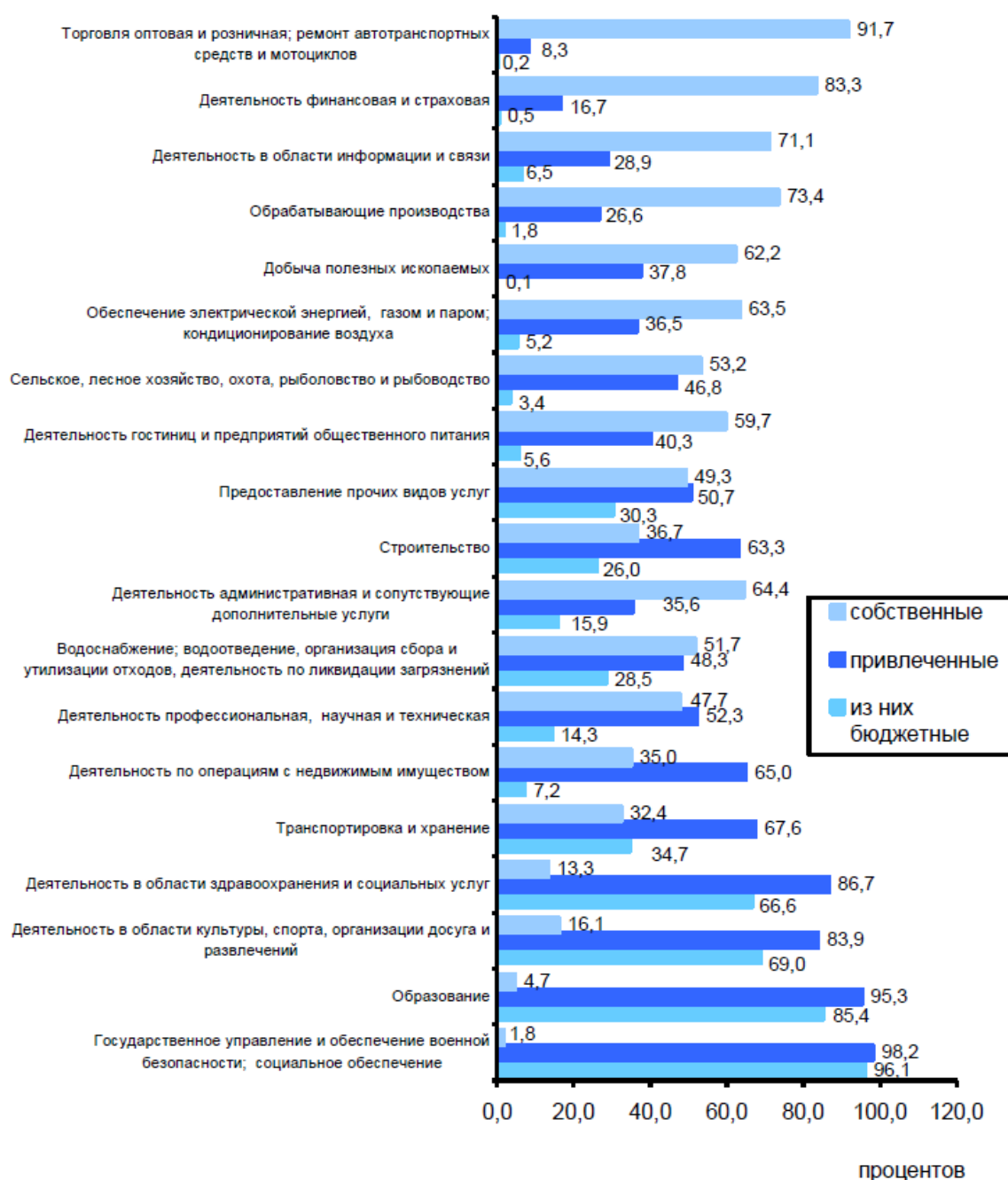


Рисунок 2 – Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования, 2018 г.

Общий объем средств федерального бюджета на развитие сельского хозяйства в 2020 г. составляет 319,5 млрд руб., из которых на реализацию Госпрограммы развития сельского хозяйства предусмотрено 283,6 млрд руб. (оставшиеся 35,9 млрд впервые будут потрачены на Госпрограмму по комплексному развитию сельских территорий). При этом сумма средств на техническую модернизацию АПК в бюджете Минсельхоза снижена до 1,1 млрд руб. Это связано с тем, что с 1 января 2020 г. федеральная программа поддержки отечественного сельхозмашиностроения была передана из Минсельхоза в бюджет профильного ведомства – Минпромторга, который стал оператором программы.

А Минсельхоз, в свою очередь, получил возможность сосредоточиться на ключевых компетенциях – поддержке аграриев [9].

Важным инструментом такой поддержки является механизм льготного кредитования, на который в 2020 г. выделено 90,9 млрд руб., из которых 71,3 млрд руб. – на льготные инвестиционные кредиты, предусматривающие, в том числе, покупку сельхозтехники и оборудования. Однако эффективность этого инструмента ограничена тем, что по многим позициям (тракторы мощностью свыше 59 кВт, зерноуборочные и кормоуборочные комбайны, гусеничные тракторы, сушилки, прицепы и полуприцепы) льготный инвесткредит можно потратить исключительно на технику российского производства.

Большинство российских лизинговых компаний тяжело выходят на сельскохозяйственный рынок. Прежде всего, потому, что он сезонный. Нет стабильной выручки. Имеет место быть огромное количество факторов риска – природных, погодных, вредители и т. д. Кроме того продажа техники носит сезонный характер. Например, если к началу весеннего сезона сеялку не продать, то потребность в ней у сельхозтоваропроизводителя возникнет только через год, а для банка или для коммерческой лизинговой компании это значит, что средства будут на этот срок заморожены [5].

АО «Росагролизинг» является институтом развития отечественного АПК и сельхозмашиностроения, который предлагает отечественным аграриям наиболее приемлемые условия для наращивания сельхозпроизводства и отдает приоритет в своей деятельности решению задач комплексной модернизации сельского хозяйства.

АО «Росагролизинг» готов к удовлетворению реальных потребностей аграриев, которые получили возможность на льготных условиях приобретать нишевую технику, которая не имеет аналогов в России; было разработано и запущено уникальное сезонное предложение по лизингу техники с отсрочкой на 6 месяцев или с сезонным графиком платежей, предусматривающим минимальные платежи в пик сезонных работ с марта по сентябрь; максимально оптимизирована работа с клиентами; налажено сотрудничество с регионами. Такое развитие позволяет Росагролизингу строить амбициозные планы по ускоренному перевооружению российских аграриев. При этом стоит отметить, что программы Росагролизинга распространяются исключительно на технику российских производителей, а также иностранных локализованных производителей или технику, не имеющую аналогов в России.

На этом фоне иностранные бренды также стремятся сделать свою технику доступнее для клиентов и предлагают либо собственные программы лизинга, либо программы, разработанные совместно с проверенными финансовыми партнерами по всему миру. Для многих мировых брендов таким партнером является международная финансовая компания DLL (дочернее предприятие голландского Rabobank) в партнерстве с которой иностранные бренды предоставляют российским аграриям самые привлекательные условия лизинга [10].

Показательно, что в странах ЕС доля продаж с использованием инструментов лизинга, предоставляемых производителями сельхозтехники,

достигает 80 %, в то время как в России она составляет всего 30-40 %, что говорит о большом потенциале. Со стороны сельхозпроизводителей тоже заметен рост интереса к лизингу. Например, в 2019 г. каждый третий трактор компании AGCO в России поставлялся при лизинговой поддержке AGCO Finance, которая в 2020 г. отмечает свое 30-летие. AGCO Finance более 6 лет работает с отечественными фермерами, предлагая лизинг с удорожанием от 0 % в год. Так, приобрести трактор Massey Ferguson 6713 в лизинг на 13 месяцев без переплаты можно при внесении аванса от 10 % от стоимости [4, 7].

По данным Росстата на деятельность организаций в сфере финансового лизинга к факторам отрицательного воздействия относятся следующие (рисунок 3).



Рисунок 3 – Факторы отрицательного влияния

Несмотря на эти данные на протяжении 2019 г. российский рынок лизинга демонстрировал меньшие темпы прироста, чем в 2016-2018 гг., что не помешало ему удержаться в топ-5 крупнейших европейских рынков лизинга по итогам первой половины прошлого года.

Однако, макроэкономические риски, возникшие вследствие пандемии коронавирусной инфекции COVID-19, падения курса национальной валюты на фоне слабых котировок нефти могут привести к ускорению инфляционных процессов. Как следствие, рынок лизинга в текущем году продемонстрирует сокращение после четырехлетнего роста.

Снижение спроса в сегменте агролизинга в кризисных условиях отразится на деятельности и лизингодателей и лизингополучателей. В 2020 г. прибыль снизится за счет снижения платежной дисциплины уже действующего портфеля, а в 2021-2022 гг. – за счет снижения нового бизнеса из-за снижения спроса на новое оборудование.

В этих условиях при поддержке Министерства сельского хозяйства АО «Росагролизинг» с 6 апреля по 1 июня 2020 года запустило специальное антикризисное предложение для сельхозтоваропроизводителей, предусматривающее возможность применения отсрочки по основному долгу до 1 года.

По условиям специального предложения отечественные аграрии могут приобрести в лизинг сельхозтехнику и оборудование без выплаты первоначального взноса с сохранением льготной ставки от 3%. Кроме того, в полном объеме сохраняются все скидки и акции от производителей, срок действия договора лизинга пропорционально увеличен.

Данная мера направлена на поддержку российских аграриев, на которых возложена задача обеспечения продовольственной безопасности страны и успешного проведения весенних полевых работ в текущей экономической и эпидемиологической ситуации.

Библиографический список:

1. Андреева Е. Д. К проблеме воспроизводства основных средств организации / Е. Д. Андреева, О. А. Герасименко // Актуальные вопросы современной экономики. – 2019. – № 3-1. – С. 123-130.
2. Барабаш А. Э. Взаимосвязь оборотных средств и внеоборотных активов сельскохозяйственных организаций / А. Э. Барабаш // В сборнике: Научное обеспечение агропромышленного комплекса Сборник статей по материалам X Всероссийской конференции молодых ученых, посвященной 120-летию И. С. Косенко. Отв. за вып. А. Г. Коцаев. – 2017. – С. 1384-1385.
3. Герасименко О. А. Стратегический финансовый менеджмент и его особенности в аграрных формированиях : учеб. пособие / О. А. Герасименко. – Краснодар: КубГАУ, 2019.
4. Герасименко О. А. Устойчивое финансовое состояние сельскохозяйственных организаций – залог продовольственной безопасности / О.

А. Герасименко, О. В. Герасименко, Ю. А. Чубукина, С. В. Шпаченко // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 2-2 (79-2). – С. 461-466.

5. Губина А. Ю. Анализ системы управления оборотными активами в организациях аграрного сектора / А. Ю. Губина, Л. С. Решетило // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 10 (99). – С. 1176-1179.

6. Захарян А. В. Лизинг – финансовый инструмент обновления основных средств / А. В. Захарян, И. А. Неводова, Б. А. Метелица // В сборнике: Экономика, управление, финансы: теория и практика сборник материалов XI-ой международной очно-заочной научно-практической конференции. В 2 т. – 2019. – С. 120-126.

7. Захарян А. В. Основные направления повышения финансовой устойчивости организаций аграрного сектора экономики Краснодарского края / А. В. Захарян. – Ставрополь: Центр научного знания «Логос», 2018. – 58 с.

8. Коломиец О. Н. Стратегический финансовый менеджмент и успех организации / О. Н. Коломиец, О. А. Герасименко // Вектор экономики. – 2019. – № 2 (32). – С. 11.

9. Липчиу Н. В. Корпоративные финансы : Учебное пособие для бакалавров и магистров, обучающихся по направлению подготовки «Экономика» / Н. В. Липчиу, О. А. Герасименко, А. В. Захарян, Н. Н. Тюпакова и др. Под редакцией Н. В. Липчиу. – Москва, 2012.

10. Мелкумян Г. А. К вопросу оценки эффективности использования финансовых ресурсов / Г. А. Мелкумян, В. А. Лисицкая, А. В. Красная // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2018. – № 10-1. – С. 100-107.

УДК 658

DOI 10.34755/IROK.2020.73.85.018

Алиев О.М.,

к.э.н., доцент Дагестанского государственного университета,

филиал в г. Кизляре, Россия

e-mail: oaom666@mail.ru

Ибрагимова Д.М.

*к.э.н., старший преподаватель Дагестанского политехнического
государственного университета, филиал в г. Кизляре, Россия*

e-mail: D.ibragimova79@mail.ru

Выбор подходов к управлению предприятием на современном этапе

Аннотация: для систем управления предприятиями в условиях динамичности внешней среды возникают дополнительные угрозы, требующие нивелирования как на макро-, так и на микроуровне. Статья посвящена исследованию теоретико-методологических аспектов разных подходов для обеспечения эффективной системы управления предприятиями. Особое внимание уделено раскрытию основных элементов риск-ориентированного подхода, определена его сущность, цели и задачи. Показано, что именно реализация такого подхода обладает необходимым инструментарием для повышения эффективности функционирования системы управления предприятиями в целях достижения желаемого состояния финансово-хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: механизм управления риском, риск-ориентированное управление, система управления предприятиями.

Choice of approaches to enterprise management at the present stage

Abstract: for enterprise management systems in a dynamic environment, additional threats arise that require leveling both at the macro and micro levels. The article is devoted to the study of theoretical and methodological aspects of different approaches to ensure an effective enterprise management system. Particular attention is paid to the disclosure of the basic elements of a risk-based approach, its essence, goals and objectives are determined. It is shown that it is the implementation of a risk-based approach that has the necessary tools to improve the efficiency of the enterprise management system in order to achieve the desired state of financial and economic activity

Key words: risk management mechanism, risk-oriented management, enterprise management system.

Современные тенденции развития экономики обуславливают быстрые изменения в деятельности промышленных предприятий. Трансформационные процессы институциональной среды их функционирования генерируют опасности, угрозы и риски, которые могут негативно влиять на финансово-

хозяйственную деятельность предприятий и требуют от менеджмента принятия оперативных управленческих решений практически во всех сферах и видах деятельности.

Производственная, финансовая, внешнеэкономическая и другие виды деятельности предприятий, с точки зрения их организации и управления, являются многокомпонентными и довольно рискованными по своей природе. В такой ситуации для систем управления предприятиями возникают дополнительные угрозы, требующие нивелирования как на макро-, так и на микроуровне. И если на макроуровень чрезвычайно сложно повлиять отдельному предприятию, и в большинстве случаев ему приходится адаптироваться к существующим условиям, то на микроуровне на ситуацию существенно влияет менеджмент предприятий, основанный на риск-ориентированном подходе (РОП), который своими управленческими решениями формирует основу обеспечения эффективного функционирования системы управления предприятием в целом.

В литературных источниках встречается довольно значительное количество трактовок – обоснований к применению того или иного подхода к управлению предприятием [2; 3; 4]. Их характеристика приведена в табл. 1.

Ситуационный подход, наоборот, концентрирует внимание менеджмента на решении проблем в рамках отдельных ситуативных элементов, а стратегическое видение развития всего процесса остается за пределами рассмотрения. При этом все действия, явления и процессы можно идентифицировать с привязкой к определенной ситуации, что в определенной степени затрудняет практическое использование данного подхода. Процессный и функциональный подходы могут применяться при решении различных управленческих проблем, однако сфера нивелирования рисков предусматривает в большей степени предупреждение негативных явлений и учет угрожающих тенденций, а указанные подходы более привязаны к действиям и явлениям, которые уже состоялись.

Другие приведенные в таблице 1 подходы неоднозначны как в восприятии, так и в практическом применении, поскольку их трактовка довольно часто является «размытой» и фрагментарной, а для нужд эффективного управления предприятиями необходима четкость, ясность и наличие эффекта предупреждения негативных явлений.

В современных исследованиях [1; 5; 6] ученые все чаще рассматривают РОП в общей системе управления предприятием, в частности, что вполне правомерно и уместно. По этому поводу существует мнение, что основой нового подхода к формированию политики экономических трансформаций должен быть РОП, суть которого заключается в оценке тех или иных мер экономической политики через призму приоритетов экономической безопасности.

Таблица 1

Основные подходы к управлению предприятием

Название подхода	Характеристика подхода
------------------	------------------------

Системный	Комплексное изучение сложных объектов как единой целостной системы в неразрывной связи со всеми ее составляющими элементами
Ситуационный	Центральным моментом ситуационного подхода является ситуация, т.е. конкретные обстоятельства, которые на определенный период времени имеют большое влияние на его функционирование, а основная цель - адаптация управления предприятием в этих обстоятельствах
Процессный	Согласно подхода, управление - это серия взаимосвязанных и универсальных управленческих процессов
Функциональный	Потребность рассматривается как совокупность функций, которые нужно выполнять для ее удовлетворения
Проектный	Сфокусирован на реализацию отдельной цели по проектному принципу
Динамичный	Объект управления рассматривается в диалектическом развитии, в причинно-следственных связях и соподчинённости, проводится ретроспективный анализ за пять и более лет и перспективный анализ
Комплексный	Сущность этого подхода заключается в учете технических, экономических, социальных и других аспектах управления
Маркетинговый	Ориентация управляющей подсистемы на интересы потребителей и конечный результат
Нормативный	Заключается в установлении нормативов управления по всем подсистемам менеджмента
Воспроизводственный	Основывается на ориентации относительно постоянного обновления производства товара для удовлетворения потребностей рынка с меньшими затратами
Поведенческий	Заключается в том, чтобы помочь работнику осознать собственные возможности
Административный	Сущность подхода заключается в регламентации функций, прав, обязанностей, элементов системы управления в нормативных актах
Интеграционный	Устанавливаются взаимосвязи между отдельными подсистемами и элементами управленческой системы, уровнями и субъектами управления
Количественный	Заключается в использовании количественных оценок с помощью математических, статистических, инженерных расчетов и т.п.
Риск-ориентированный	Направлен на достижение желаемого состояния безопасности и эффективной (прибыльной) деятельности предприятия при наличии отрицательного влияния внешней и внутренней среды, что обеспечивается принятием управленческих решений субъектами управления различных уровней

Составлено на основе: [2; 3;4].

Однако именно здесь возникают новые проблемы, поскольку обеспечение экономической безопасности может противоречить задачам повышения экономической эффективности. Очень часто в таких условиях необходимо сознательно нивелировать задачи экономической эффективности, делая выбор в пользу приоритетов безопасности. Основными критериями, по которым можно

оценить значимость и целесообразность реализации РОП к управлению предприятием в целом, является безопасностью и прибыльностью.

Но предпочтение одному из представленных критериев может привести к потере многих возможностей предприятия и вариантов его развития. Поэтому наиболее целесообразным является критерий сбалансированности безопасности и доходности, который предусматривает комплексность реализации риск-ориентированного управления деятельностью предприятий.

В контексте нашего исследования будем говорить об обеспечении эффективной системы управления деятельностью предприятия, которая основана на целостном риск-ориентированном подходе, что обеспечивает минимизацию дестабилизирующего влияния факторов различной природы происхождения при выходе предприятия на разные рынки и организации процесса взаимодействия с контрагентами.

Из-за возникновения дополнительных угроз в условиях современных вызовов, система управления требует от менеджмента предприятий взвешенных организационно-управленческих решений, основанных на детальном анализе, прогнозировании и формировании возможных сценариев развития событий.

В такой ситуации речь должна идти о риск-ориентированном подходе применительно к системе управления предприятием. Сбалансированность как основа РОП, сочетает в себе критерии прибыльности и экономической безопасности предприятия. С этих позиций основные элементы РОП деятельностью предприятий приведены на рисунке 1.

Проведенные исследования позволяют сформировать и обобщить содержание составляющих РОП в системе управления предприятиями (табл. 2).

Комментируя информацию, приведенную в таблице 2, целесообразно остановиться именно на специфических аспектах риск-ориентированного управления деятельностью предприятий. Сущность подхода заключается в ориентации на достижение желаемого состояния безопасности и эффективной (прибыльной) деятельности предприятия при наличии отрицательного влияния внешней и внутренней среды, что обеспечивается принятием управленческих решений субъектами управления различных уровней. Принципы, помимо широко распространенных в экономической теории, включают принципы экономической целесообразности, сбалансированности и комплексности.

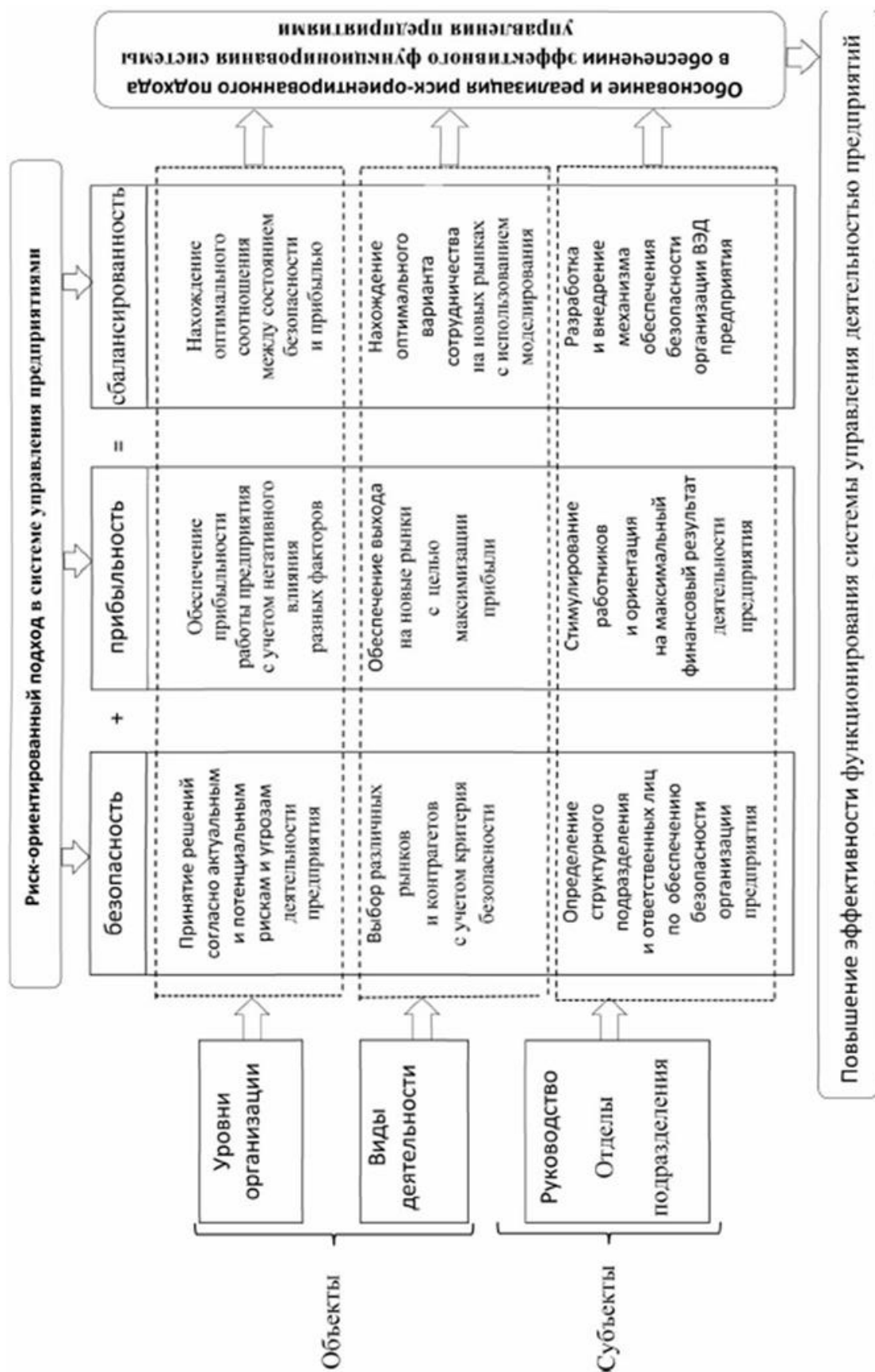


Рис. 1. Основные элементы риск-ориентированного подхода в обеспечении эффективного функционирования системы управления предприятиями

Таблица 2

Содержание составляющих РОП в системе управления предприятиями

Составляющая	Сущность понятия
Сущность подхода	Ориентация на достижение желаемого состояния безопасности и эффективной (прибыльной) деятельности предприятия при наличии отрицательного влияния внешней и внутренней среды
Объект	Все виды деятельности предприятия
Предмет	Нивелирование рисков деятельности предприятия
Принципы	Экономическая целесообразность, сбалансированность, комплексность и другие общепризнанные принципы
Ориентация	Расширение стратегических перспектив развития предприятия за счет выхода на внешние рынки с соблюдением критериев безопасности организации и прибыльности деятельности
Механизм реализации	Формирование механизма предупреждения или снижения рисков и его имплементация в общую систему управления предприятием
Структура	Идентификация элементов подхода; оценивание рынков; обоснование выбора потенциальных контрагентов сценарный анализ рисков и угроз, присущих различным видам деятельности; формирование механизма имплементация в общую систему управления предприятием
Особенности	Обеспечение сбалансированности безопасности и прибыльности в процессе реализации деятельности предприятия
Результат	Достижения желаемого состояния финансово- хозяйственной деятельности предприятия вследствие повышения эффективности системы управления предприятием в целом

Составлено автором.

Именно они являются определяющими в пределах риск-ориентированного управления деятельностью промышленных предприятий. Это объясняется возникновением дополнительных расходов, которые могут превышать ожидаемые результаты, но позволяет реализовывать один из главных принципов управления — экономической целесообразности. В свою очередь, сбалансированность и комплексность позволяют всесторонне и четко формализовано реализовывать РОП к управлению деятельностью предприятий.

Механизм реализации состоит непосредственно в обеспечении эффективности управления предприятием и интеграции РОП в общую систему управления предприятием. В целом, ориентация очерченного подхода направлена на расширение стратегических перспектив развития предприятия за счет выхода на новые рынки, с соблюдением критериев безопасности и прибыльности деятельности.

Таким образом, именно реализация РОП обладает необходимым инструментарием для повышения эффективности управления предприятиями в целях достижения желаемого состояния финансово-хозяйственной деятельности.

Список использованной литературы

1. Алиев О.М. Потенциальные риски инновационных компаний: классификация и управление // Финансовая экономика. 2018. № 6. С. 670-675.
2. Большаков А.С. Современный менеджмент: теория и практика. СПб.: Питер, 2002. 416 с.
3. Гнатышина Е.А. Менеджмент: теория и практика управления: Коллективная монография / Гнатышина Е.А., Гнатышина Е.В., Корнеев Д.Н., Корнеева Н.Ю., Саламатов А.А., Уварина Н.В. Челябинск: Изд-во Цицеро, 2016. 235 с.
4. Друкер П. Задачи менеджмента XXI века: пер. с англ. М.: Вильямс, 2001. 272 с.
5. Концепция управления рисками по стандарту COSO ERM / Createmanager – креативный менеджер: сайт. URL: <http://www.createmanager.ru/cemans-94-1.html> (дата обращения: 16.12.2017).
6. Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. OECD/Eurostat, 2005. URL: <http://mon.gov.ru/files/materials/7766/ruk.oslo> (дата обращения: 16.12.2017).

DOI 10.34755/IROK.2020.62.95.019

*Базрова Д.В., студентка 4-го курса
кафедры «Международных экономических отношений»
ФГБОУ ВО «Северо-Осетинский государственный
университет им.К.Л.Хетагурова»
e-mail: dianabazrova25@mail.ru
Россия, Владикавказ*

*Абаева Д.А., магистр 1-го курса
программы «Финансовая экономика»
кафедры «Международных экономических отношений»
ФГБОУ ВО «Северо-Осетинский государственный
университет им.К.Л.Хетагурова»
e-mail: d.abaewa@yandex.ru
Россия, Владикавказ*

Методы оценки эффективности рекламных кампаний предприятий

Methods for evaluating the effectiveness of business advertising campaigns

Аннотация: В статье подробно рассматриваются существующие методики анализа и оценки экономической эффективности рекламной деятельности, которые условно подразделяются на две группы: методы предварительной оценки эффективности и методы оценки эффективности инвестирования в рекламу по результатам реализации рекламного проекта. На основе исследования практики рекламного дела авторами определены основные виды показателей эффективности (результативности). Уточняется, что изменение уровня продаж не всегда является результатом инвестиций в рекламу, и может происходить под воздействием множества других факторов: уровня конкуренции, упаковки, сезонности, хорошей или плохой работы продавцов, изменения демографических факторов и др. Приводятся основные экономические расчетные показатели оценки эффективности рекламы. Авторами проведен анализ взаимосвязи между эффективностью интернет-рекламы, целями и задачами. Таким образом, обосновывается тезис о том, что грамотная рекламная компания, проведенная по всем правилам, способна значительно повысить финансовые показатели деятельности предприятия и привести к увеличению его конкурентоспособности на рынке.

Abstract: the article considers the existing methods of analysis and evaluation of economic efficiency of advertising activity, which is conventionally divided into two groups: the methods of preliminary evaluation of the effectiveness and methods of evaluating the effectiveness of investment in advertising on the results of project implementation. Based on the study of advertising practice, the authors have identified the main types of performance indicators. It is clarified that changes in the level of sales are not always the result of investment in advertising, and can occur under the influence of many other factors: the level of competition, packaging, seasonality, good or bad

performance of sellers, changes in demographic factors, etc. The main economic calculation indicators for evaluating the effectiveness of advertising are given. The authors analyzed the relationship between the effectiveness of online advertising, goals and objectives. Thus, the thesis is substantiated that a competent advertising company, conducted according to all the rules, can significantly increase the financial performance of the enterprise and lead to an increase in its competitiveness in the market.

Ключевые слова: прибыль, рентабельность, срок окупаемости, реклама, рекламная деятельность, эффективность, инвестирование, рекламный проект, методы оценки, интернет-рекламы, экономический показатель, доход, себестоимость, объем продаж, коммуникативная эффективность, интегральный показатель, коэффициент, расходы, интернет-реклам.

Keywords: profit, profitability, payback period, advertising, advertising activity, efficiency, investment, advertising project, evaluation methods, Internet advertising, economic indicator, revenue, cost, sales volume, communication efficiency, integral indicator, coefficient, expenses, Internet advertising.

В настоящее время существуют различные методики анализа и оценки экономической эффективности рекламной деятельности, основанные не на стоимостных показателях, а на информационных результатах рекламного воздействия (качественных и количественных).

Методы оценки эффективности инвестиций в рекламу могут быть разделены на две группы методы предварительной оценки эффективности и методы оценки эффективности инвестирования в рекламу по результатам реализации рекламного проекта [8].

Предварительная оценка эффективности инвестиций в рекламу должна проводиться до начала рекламной кампании, на стадиях разработки и тестирования рекламных обращений и составления сметы расходов на проведение рекламы. Основной целью предварительного тестирования рекламы является увеличение вероятности того, что рекламное обращение окажет планируемое коммуникативное воздействие на целевую аудиторию.

Оценка эффективности рекламных вложений по результатам реализации рекламного проекта позволяет оценить влияние, оказанное на целевую аудиторию уже проведенной рекламной кампанией.

Исследование практики рекламного дела позволило нам выделить следующие основные виды показателей эффективности (результативности) [10]:

– психологическую эффективность (результативность), отражающую уровень психологического воздействия рекламных средств, характеризуемого числом охвата потребителей, в памяти которых эти средства оставили яркие и глубокие впечатления, степенью привлечения внимания;

– коммуникативную (информационную) эффективность (результативность) рекламного проекта, где в качестве числителя дроби может использоваться число рекламных контактов, достигнутое в результате каких-либо

рекламных мероприятий;

– финансовую или коммерческую эффективность, как отношение прироста объема сбыта (прибыли) к затратам на рекламу, которые были для этого осуществлены.

Для определения эффективности рекламы проводится изучение степени владения информацией у целевой аудитории о данной организации, ее товарах и услугах, а также проводится тщательный анализ образа, который формируется в сознании потребителей о данном бренде и товарах.

Выделяют следующие основные направления изучения эффективности рекламных кампаний организаций [12]:

1. Исследование эффективности и популярности отдельных рекламных носителей для разных целевых аудиторий, в том числе изучение степени популярности отдельных каналов распространения рекламы: радио, телевидения, газет.

2. Изучение эффективности рекламной политики фирмы в целом, которое заключается в определении степени осведомленности потребителей о данной организации и ее товарах в результате воздействия различных рекламных средств за определенный промежуток времени.

3. Исследование эффективности отдельных рекламных кампаний, в том числе с помощью проведения специальных экспериментов. Данный анализ проводится на основе сравнительной оценки степени знакомства с рекламируемым товаром разных целевых аудиторий и желанием его купить.

4. Исследование эффективности воздействия рекламного обращения на аудиторию, степени его влияния на поведение людей.

Задачей психологического воздействия рекламы на потребителя является побуждение его к приобретению данного товара или услуги. Поэтому создаваемая реклама должна быть яркой, оригинальной, запоминающейся и при этом легкой к восприятию и не вызывающей раздражения. Величина психологического воздействия рекламы на потребителя определяет величину экономического эффекта от данной рекламы. Поэтому экономическая эффективность рекламы зависит от психологической эффективности и выражается в уровне продаж данного товара [3].

Подсчитать экономическую эффективность отдельных рекламных мероприятий или кампаний в целом можно лишь приблизительно. Относительные экономические оценки эффективности рекламы заключаются в сравнении [1]:

1) объемов реализации или полученных доходов до и после рекламной кампании;

2) соотношением полученных доходов с ассигнованиями на рекламу.

На практике экономическую эффективность рекламы чаще всего определяют путем определения ее влияния на изменение товарооборота. Для выявления степени влияния рекламных кампаний на рост товарооборота проводится тщательный анализ оперативной и бухгалтерской отчетности. При этом следует учитывать, что на реализацию товара помимо рекламы влияют такие факторы как: качество продукции, потребительские свойства товара, цена,

внешний вид, географическое расположение предприятия, наличие товаров-конкурентов [2] и т.д.

Обычно, рекламодателя, прежде всего, интересует экономическая эффективность рекламы, то есть влияние применяемых рекламных средств на товарооборот и прибыль [4].

Исследование трудов отечественных и зарубежных экономистов позволило сделать вывод о том, что существует множество различных подходов к оценке экономической эффективности рекламы. Однако хотелось бы подробнее остановиться на анализе экономической эффективности рекламы.

Существуют различные методы определения экономической эффективности рекламы [5]:

Простейший метод определения эффективности, основанный на сравнении продаж до и после проведения рекламной кампании, предполагает сопоставление среднегодового объема продаж до и после осуществления вложений в рекламу. Могут сравниваться данные о реализации товара за определенный отрезок времени (декаду, месяц, квартал), когда товар рекламировался, с данными за тот же период предшествующего года, когда реклама не применялась.

Трудность в том, что изменение уровня продаж не всегда есть результат инвестиций в рекламу, а может происходить под воздействием множества других факторов: уровня конкуренции, упаковки, сезонности, хорошей или плохой работы продавцов, изменения демографических факторов и др.

Методы оценки, в которых используется показатель дополнительной валовой прибыли (он используется, как правило, на рынках, вошедших на стадию зрелости). Метод, основанный на оценке срока окупаемости рекламных вложений, предполагает определение срока, в течение которого сумма не дисконтированных прогнозируемых поступлений денежных средств превысит общую сумму расходов, связанных с данным рекламным проектом.

Метод, основанный на оценке окупаемости расходов компании по рекламным проектам, предполагает расчет коэффициента окупаемости рекламных расходов [13].

Основными экономическими показателями оценки эффективности рекламы являются прибыль, рентабельность и срок окупаемости.

Прибыль от рекламной деятельности рассчитывается по формуле:

$$Pr = (V - Z_0 - Z_r) \quad (1.1),$$

где

Pr – прибыль от рекламной деятельности, тыс. руб.;

V – объем продаж за период проведения рекламной кампании, тыс. руб.;

Z_0 – затраты на коммерческую деятельность, общие, тыс. руб.;

Z_r – затраты на проведение рекламной кампании, тыс. руб.

Рентабельность рекламой деятельности рассчитывается по формуле [7]:

$$Rr = \frac{Pr}{Z_r} * 100\% \quad (1.2),$$

где

Rr – рентабельность рекламной деятельности в %;

Pr – прибыль от рекламной деятельности, тыс. руб.;

Zr – затраты на рекламную деятельность, тыс. руб.

Срок окупаемости рекламной кампании рассчитывается по формуле [9]:

$$S = Zr * Tr / Pr \quad (1.3),$$

где

S – срок окупаемости рекламной кампании;

Zr – объем затрат на реализацию рекламной кампании, тыс. руб.;

Tr – период времени реализации рекламной кампании в днях;

Pr – прибыль от реализации рекламной кампании, тыс. руб.

Рассчитанный срок окупаемости сравнивается с плановым результатом. Если данный срок меньше, мероприятие признается эффективным, если больше – не эффективным.

Интегральный показатель эффективности рекламной кампании отражает темп роста товарооборота под влиянием рекламных сообщений. Для расчета интегрального показателя используется формула [11]:

$$\mathcal{E}r = [(V_2 - V_1) * N] / 100 - (Zr - Zo) \quad (1.4),$$

где

Эr – интегральный показатель эффективности рекламной кампании, %;

V₁ – объем выручки до реализации рекламной кампании, тыс. руб.;

V₂ – объем выручки после реализации рекламной кампании, тыс. руб.;

N – торговая наценка, тыс. руб.;

Zo – затраты на коммерческую деятельность, общие, тыс. руб.;

Zr – затраты на проведение рекламной кампании, тыс. руб.

Расчет интегрального показателя позволяет оценить темп роста товарооборота и выручки от коммерческой деятельности компании, а так же соотнести затраты на рекламную деятельность и доходы, полученные в процессе реализации рекламной кампании.

Оценки эффективности Интернет-рекламы имеет ряд особенностей, связанных с необходимостью отслеживания реакции и поведения пользователей Интернет.

При выборе необходимых показателей эффективности интернет-рекламы руководствуются четко поставленными целями и задачами. Наиболее часто используемые цели и задачи, с соответствующими им показателями эффективности интернет-рекламы приведены в табл. 2.1.

Таблица 2.1

Выбор инструментов и показателей эффективности интернет-рекламы в соответствии с ее целями [6]

Цель РК	Задачи РК	Инструменты	Показатели эффективности
---------	-----------	-------------	--------------------------

Повышение уровня осведомленности	Максимальный охват; Снижение стоимости контакта	Контекстная реклама; Баннерная реклама; Видео; Реклама в социальных сетях; Поисковый ретаргетинг; RTB	Охват; Частота контакта; Стоимость показа; Стоимость уникального пользователя; Стоимость клика; Количество посетителей сайта
Повышение уровня вовлеченности	Получение обратной связи; Предвосхитить ожидания; Стимулировать повторные покупки	Публикации и реклама в социальных сетях; Публикации на релевантных ресурсах; Специальные проекты	Стоимость посетителя/страницы: — по статьям; — по спецпроектам; Стоимость действия;

Как видим из таблицы, для контроля уровня осведомленности пользователей применяются такие показатели как: параметры контакта (частота, охват, количество) и параметры стоимости (клика, уникального пользователя).

Напротив, при определении эффективности увеличения уровня вовлеченности используют только параметры стоимости (посетителя, постов, участников и т.д.).

Еще одним часто используемым показателем эффективности интернет-рекламы является использование веб-аналитики, которая предусматривает определение окупаемости затрат на рекламу по формуле рентабельности вложений. Она рассчитывается по следующей формуле:

$$ROI = (\text{чистый доход} - \text{себестоимость}) / \text{кол} - \text{во инвестиций} * 100\% \quad (1.1)$$

Эффективной считается реклама, если ROI равен 300 и более.

Также, использование определённых показателей эффективности интернет-рекламы во многом зависят от стадии интернет-коммуникации (Приложение 2).

Таким образом, исследование эффективности рекламных кампаний организаций является одним из важнейших и перспективных направлений современных маркетинговых исследований. Грамотная рекламная компания, проведенная по всем правилам, способна значительно повысить финансовые показатели деятельности предприятия и привести к увеличению его конкурентоспособности на рынке. Основными экономическими показателями оценки эффективности рекламы являются прибыль, рентабельность и срок окупаемости. Наиболее часто используемыми показателями оценки эффективности интернет-рекламы являются: охват; частота контакта; стоимость показа; стоимость уникального пользователя; стоимость клика; количество посетителей сайта.

Библиографический список:

1. Азаров А. А., Бродовская Е. В., Домбровская А. Ю. и др. Стратегии формирования установок протестного поведения в сети Интернет: опыт применения кибернетического анализа (на примере «Евромайдана», декабрь 2013 — январь 2014) // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. 2018. - № 3. - С. 63—78.
2. Бурдые П. Социология социального пространства. СПб.: Алетейя, 2015. – С. 88.
3. Воронина Л.А., Покуль В.О. Разработка маркетинговых инструментов в социальных медиа на основе изучения особенностей потребительского поведения. Маркетинг в России и за рубежом. 2017. - № 6 (104). - С. 38 — 42.
4. Зайцев, Д. Реклама в Сети // Консультант. - 2015.- № 23. - С. 26.
5. Кирпичева М. А., Магомедова Г. М. Особенности разработки онлайн – рекламы // Новая наука: опыт, традиции, инновации. — 2015. — № 4-1. — С. 153-158.
6. Климова В.Ю. Интернет-реклама как инструмент увеличения продаж // Экономика. Инновации. Управления качеством. - 2017. - № 3 (8). - С. 9-11.
7. Крылова С.В. Как разработать эффективную рекламную кампанию с помощью анализа мнений в социальных медиа. Интернет-маркетинг, 2018 - № 4 (82). - С. 234 — 236.
8. Лидовская, О. П. Оценка эффективности маркетинга и рекламы. - СПб: Питер, 2016. – С. 38.
9. Лидовская, О. П. Оценка эффективности маркетинга и рекламы. - СПб: Питер, 2016. – С. 65.
10. Матанцев, А. Н. Эффективность рекламы. - М.: Финпресс, 2015. – С. 96..
11. Матанцев, А. Н. Эффективность рекламы. - М.: Финпресс, 2015. – С. 192.
12. Пономарева А.М. Креативные средства и инструменты коммуникационного маркетинга: учебник. Ростов-на-Дону: Мини-Тайп, 2015. - 247 с.
13. Шахин Д.А. Форматы и преимущества рекламы в сети Интернет // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. - 2018. - № 2 (46). - С. 375-378.
14. Михайлова Д.А. Особенности развития рынка рекламных услуг в России. //Актуальные вопросы современной экономики - 2018г. № 2. С 76-81
15. Вагин Д.Ю., Синева Н.Л., Цыбина К. А. Особенности управления рекламой в организации. //Актуальные вопросы современной экономики - 2019г. № 4. С.

1035-1040

УДК 331

DOI 10.34755/IROK.2020.95.13.020

Федотова К.О.

*Студент, кафедры менеджмента и бизнеса, Сургутского государственного университета, г.Сургут
e-mail: Fksuta01@mail.ru*

Антонова Н.Л.

*К.э.н., доцент кафедры менеджмента и бизнеса, Сургутского государственного университета, г.Сургут
e-mail: antonova.surgu@mail.ru*

Основные аспекты мотивации работников в соответствии с нормами трудового законодательства

Аннотация:

В статье рассматриваются правовые основы мотивации работников в Российской Федерации согласно действующих норм трудового законодательства. Обобщены особенности стимулирования работника или трудового коллектива по действиям для достижения поставленной цели предприятие через удовлетворение собственных потребностей.

Отмечено на недопущение работодателем создания условий, ухудшающих материальные и трудовые условия работника.

Сделан вывод о стимулировании труда как решающем факторе, который может быть достигнут при выработанной стратегии.

Ключевые слова: мотивация, сотрудники, права и обязанности, работодатель, стимулирование, трудовое законодательство.

Main aspects of employee motivation in accordance with the law

Abstract:

The article discusses the legal basis for employee motivation in the Russian Federation in accordance with current labor legislation. The article summarizes the features of stimulating an employee or labor collective to act to achieve the set goal of the enterprise by satisfying its own needs.

It is indicated that the employer should not create conditions that worsen the material and labor conditions of the employee.

The conclusion is made about labor incentives as a decisive factor that can be achieved with the developed strategy.

Keywords: motivation, employees, rights and obligations, employer, incentives, labor legislation.

В современном мире подавляющее большинство работодателей в качестве приоритета считают эффективную деятельность своих сотрудников, которая заключается в качественной и добросовестной работе.

Актуальность темы обусловлена выявлением мотивационных аспектов работников, которые предоставляются согласно действующего трудового законодательства Российской Федерации.

При написании статьи были использованы труды отечественных авторов, это в частности: М.А. Баташевой и Э.А. Баташевой, О.О. Кускеевой, Е.М. Листик, М.А. Чуйко и других, а также нормы действующего трудового законодательства России.

Для надлежащей мотивации работников руководителю необходимо создавать благоприятные условия труда, в которых подчинённые будут стремиться повысить качество и объём выполняемой работы согласно должностных обязанностей. У сотрудников должна быть заинтересованность к исполняемой работе, а также соответствующее желание осуществлять её на установленном уровне.

Необходимо отметить, что для поддержки заинтересованности работников к труду стороны руководителя нужна определённая мотивация.

Правильно разработанная и внедрённая система мотивации является эффективным инструментом управления персоналом, в том числе и средством достижения главных целей компании. Окончательным итогом стимулирования труда персонала является достижение прогнозируемого результата, а также достижение цели и доходности предприятия на должном уровне.[4, 78-83]

Стоит учесть, что трудовые правоотношения, которые имеются у работника и работодателя, препровождают собой вопрос законного регулирования. В частности, юридически правильно и грамотно составленный трудовой договор, в котором прописаны определённые системы мотивирования сотрудников, наиболее предпочтителен как для работодателей, так и для сотрудников предприятия.

Для мотивации сотрудников менеджеры используют мотиваторы, которые можно разделить на положительные и отрицательные, примерами положительных мотиваторов являются: продвижение по службе, повышение должностного оклада, бонус к заработной плате в виде премии, уважение и признание в трудовом коллективе.

Необходимо отметить, что если сотрудник не улучшает свою работу при помощи положительных мотиваторов, то менеджер использует отрицательные, это например: предупреждение, выговор, понижение в должности и лишение премии. Воздействие негативных мотиваторов зачастую побуждает человека вести себя согласно трудового распорядка предприятия.

Подчеркнём, что с психологической точки зрения потребности индивидуума велики и постоянно эволюционируют, что в свою очередь вызывает желание в удовлетворении иной потребности, в этом случае менеджеры и руководители постоянно применяют функцию мотивации персонала организации.

Мотивированные сотрудники всегда стараются достичь организационной цели и прилагают все свои усилия для реализации поставленной цели, поскольку они знают, что только они смогут помочь своей организации, при этом весь трудовой коллектив прилагает свои усилия для достижения поставленной цели.

Таким образом, мотивация является ключевым фактором, от которого зависит активность сотрудников и их персональный вклад в производственную деятельность организации. Также следует отметить, что высокий уровень мотивации позволяет избежать нехватки квалифицированных кадров, что в итоге влияет на отток сотрудников. [6, 74-78]

Помимо прочего мотивация позволяет достичь двух целей:

1. Чётко сформулировать стратегические цели.
2. Рационально мотивировать рабочую силу.

Следует отметить, что такие цели важны индивидуально и синергетически, так как понимание сотрудниками цели деятельности организации, позволяет им более успешно и качественно выполнять свою работу.

Также важную роль в мотивации сотрудников играет самореализация – которая является движущей силой для каждого работника. Самореализация позволяет осуществлять задуманные планы и наблюдать за их поэтапной реализацией, что вдохновляет индивидуума на последующие положительные действия. [5, 215]

Действительно, трудно представить, как ваши сотрудники могут работать, если они не понимают цели вашей компании?

Как они могут приходить на работу каждый день, готовые продвигать бизнес, если они не знают, чего пытаются добиться ваша организация и как их работа поддерживает эти цели?

Ответом на поставленные выше вопросы является следующее. Цель деятельности организации является крайне важным аспектом, так как если не будет цели, то не будет и стремления работать. В итоге все это приводит к кризису цели: работники чувствуют себя не нужными, не зная, что от них требуется, попросту игнорируют впоследствии большинство указаний руководства. Со временем отсутствие мотивации ослабевает, а люди начинают отступать от задач, необходимых для достижения поставленных целей фирмы.

В современном мире каждая организация создала и преследовала цель, твёрдо основанную на её клиентах, так как большинство предприятий, особенно стартапов начинают свою деятельность, потому что они удовлетворяют определённые потребности клиентов. Такие компании преуспевают и растут, когда их цель остаётся актуальной, и они связывают её с деятельностью своих сотрудников.

Подчеркнём, что чётко сформулированная цель является началом деятельности предприятия, однако и заявление амбициозной цели имеет ограниченное применение и может быть контрпродуктивным, если организация не может выполнить его. Сотрудники, которые видят мощную формулировку цели, но сталкиваются с организационными препятствиями, не смогут достичь поставленных приоритетов. Когда это произойдёт, цель будет только вызывать разочарование и цинизм, и она будет только уменьшать мотивацию среди сотрудников компании. [3, 479-481]

Безусловно, что подавляющее большинство работодателей активизируют к труду своих сотрудников посредством:

1. Материального содействия: оплата труда, выдача премий, начисление надбавок.

2. Применение мер социального обеспечения: пособия, льготы и гарантии.

3. Образование: повышение квалификации либо переквалификация, получение дополнительного образования.

Следует отметить, что также распространены такие формы одобрения труда, такие как грамоты и дипломы о достижениях в работе проделанной работе, благодарности с записью в трудовую книжку сотрудника.

На сегодняшний период в России учтен и законодательно зарегистрирован образцовый размер прав и необходимых гарантий для работающих граждан. Трудовое право применяется ко всем видам оплачиваемой деятельности, которая осуществляется в Российской Федерации и выполняется любыми работниками (включая временных (сезонных) работников, практикантов и стажёров). [7, 139-140]

Работодатель подчиняется нормативным актам в трудовом законодательстве, которые определяют его полномочия и ответственность, а также урегулирование трудовых взаимоотношений и трудовых споров, которые непосредственно с отношениями между ним и работником, осуществляются посредством заключения сторонами трудовых и коллективных договоров согласно Трудового кодекса РФ. [1]

Отметим, что согласно действующего законодательства работодатель не имеет право ухудшать условия труда для работников и ущемлять условия труда и права работников. Все локальные акты общепринятого характера на предприятии, принятые работодателем, также не должны ставить работников в невыгодное положение, чем зафиксированное в коллективном договоре. Представителем интересов работников может выступать профсоюз или инспекция по труду, так как в случае нарушения прав работника работодателем, он может обратиться данный федеральный орган за защитой. Защите со стороны суда не подлежат акты локального уровня, которые входят в противоречие с вышеуказанными статьями трудового кодекса Российской Федерации.

Самой проблемной системой для правового регулирования считается оплата труда, в этом вопросе необходимо сослаться на статьи 57 и первую часть статьи 135 Трудового кодекса РФ, [1] согласно которым заработная плата каждого работника самостоятельно устанавливается его трудовым договором по действующей системе оплаты труда работодателя. Кроме того, наличие платежной системы является обязательным для любой формы трудового договора. Каждый работодатель обязан утвердить систему оплаты труда, которую он использует.

Определение системы оплаты труда может осуществляться либо на договорной основе путем коллективных переговоров между представителями работников и самим работодателем, либо при отсутствии соглашения по усмотрению работодателя. Конечно, что путем переговоров сторонам не всегда удается прийти к соглашению, поэтому работодателям в этом плане гораздо проще установить оплату труда через нормативные акты на местном уровне, то есть внутри предприятия. Кроме того, заключение коллективного договора,

предусмотренного законодательным органом, является сложным процессом, так как все, что было предусмотрено коллективным договором, изменить гораздо сложнее, так как это конечная точка переговоров и совместное решение двух сторон.

Нормативные акты, касающиеся системы оплаты труда, разрабатываются работодателем не обязательно при учете интересов хозяйственного плана и в соответствии с целями, задачами и направлениями работодателя в области мотивации работников к более производительному и добросовестному труду. При участии трудового договора оплата труда проходит уже в индивидуальной форме, предусмотренной только для каждого работника.

По инициативе работодателя могут быть внесены изменения по техническим причинам (реорганизация, нововведение или изменение технологии), при этом эти изменения должны сохранить установленный порядок, о котором работник должен быть уведомлен заранее, а также право отказаться от новых условий труда в соответствии со статьей 74 Трудового кодекса. [1]

Что касается социального обеспечения и страхования в контексте социальной защиты работников и их мотивации к труду, то работодателю опять же выгодно предоставлять льготы, пособия и выплаты в нормативных актах внутри фирм, а не в коллективных договорах, что связано с трудностями гармонизации. В отличие от системы оплаты труда, эта сфера не предусматривает обязательного включения в трудовой договор. Поэтому весь «социальный пакет» может быть быстро, легко изменен работодателем путем внесения соответствующих поправок и изменений в локальный нормативный акт предприятия. [2, 18-22]

В заключение следует отметить, что стимулирование труда является решающим фактором эффективной деятельности предприятий, которая должна быть достигнута с помощью определенной стратегии и плана. Несмотря на то, что материальный подход является одним из важнейших стимулов для повышения эффективности труда, нематериальные методы по-прежнему играют важную роль фактор воздействия на управленческий персонал.

Таким образом, важно подчеркнуть очевидную, конкретную причину стимулирования работника, это нужно для большей уверенности работника, а также это важно для работодателя, ведь очень сложно свести к минимуму недоразумения и конфликтные ситуации.

Согласно действующему законодательству Российской Федерации, работодатель может мотивировать своих работников на более эффективную работу посредством финансовых стимулов, гарантий социального обеспечения, обучения и других форм стимулирования, предусмотренных статьей 191 Трудового кодекса Российской Федерации. [1]

Литература:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001;
2. Верхоглазенко В.Б. Система мотивации персонала: понятия и определения – «Креативная экономика» – № 7, 2018, стр.18-22;

3. Баташева М.А., Баташева Э.А. Необходимость эффективного стимулирования и мотивации рабочего персонала – «Молодой учёный» – № 23, 2015, стр.479-481;
4. Кускеева О.О. Мотивация персонала – «Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук» – № 5, 2016, стр.78-83;
5. Листик Е.М. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности– М., 2019, стр.215;
6. Цибаева М.Л. Мотивация персонала в практике управления современной организации – «Вестник Югорского государственного университета» – № 4, 2016, стр.74-78;
7. Чуйко М.А. Правовые аспекты мотивации работников – «Управление персоналом» – № 6, 2012, стр.139-140.
8. Юшкова А.А. Инструменты мотивации и стимулирования персонала (на примере Ernst & Young) // Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.490-496
9. Синева Н.Л., Вагин Д.Ю., Исламова Г.И. Новые форматы обучения персонала в цифровом мире. // Актуальные вопросы современной экономики. 2019. № 4. С. 1107-1117

УДК 657.4

DOI 10.34755/IROK.2020.98.21.021

**Состав производственных затрат, включаемых в себестоимость продукции
в бухгалтерском и налоговом учете**

Хамбулатова З. Р., к.э.н., доцент
e-mail:zarema71_26@mail.ru

Зубайраев С-Х.С., Магистрант 1 курса
кафедры «Учет, анализ и аудит в цифровой экономике»
ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»
e-mail: hasham@mail.ru
Россия, Грозный

Аннотация: В статье раскрыты особенности формирования учета затрат продукции промышленного производства. Рассмотрены подходы к исчислению себестоимости продукции в бухгалтерском учете и формирования расходов для целей налогообложения в налоговом учете. Даны рекомендации для сближения бухгалтерского и налогового учета в организациях промышленности с целью правильного определения налоговой базы по налогу на прибыль.

Ключевые слова: себестоимость, затраты, расходы, бухгалтерский учет, налоговый учет, методы, регистры налогового учета, регистры бухгалтерского учета, учетная политика, налогообложение, налог на прибыль.

Abstract: The article reveals the features of the formation of cost accounting for industrial production. The approaches to calculating the cost of production in accounting and the formation of costs for tax purposes in tax accounting are considered. Recommendations are given for the approximation of accounting and tax accounting in industrial organizations in order to correctly determine the tax base for income tax.

Keywords: cost, costs, expenses, accounting, tax accounting, methods, tax registers, accounting registers, accounting policies, taxation, income tax.

Законодательство о налоге на прибыль организаций заставляет российских бухгалтеров параллельно вести два учета: налоговый и бухгалтерский.

Перед тем, как приступить к выявлению различий, мы рассмотрим дефиниции бухгалтерский и налоговый учет, цель их применения, используя такие источники, как Налоговый кодекс РФ статья 313 и 402-ФЗ от 06.12.2011 «О бухгалтерском учете» [6].

Бухгалтерский учет – формирование документированной, систематизированной информации о фактах хозяйственной деятельности и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности [12]. На основании составленной бухгалтерской отчетности можно судить о результатах деятельности компании.

Налоговый учет - система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным НК РФ, цель которого является определить налог на прибыль и сформировать налоговую отчетность [14].

В таблице 1 мы рассмотрим некоторые различия бухгалтерского и налогового учета в разрезе формирования себестоимости по статьям калькулирования, а также дадим комментарии, как можно сблизить налоговый и бухгалтерский учёт. В ходе своей деятельности, любая организация, как мы понимаем стремится сблизить налоговый и бухгалтерский учет, что также бывает у них прописано в учетной политике для целей налогообложения:

1. Применяет линейный метод начисления амортизации [2].

2. Применяет одинаковые методы оценки товаров и материалов, а именно: по средней стоимости.

3. Расходы на инвентарь, средства индивидуальной защиты можно списать не единовременно в полной сумме по мере ввода его в эксплуатацию, а течение самостоятельно определенного налогоплательщиком периода с учетом срока использования данного имущества или иных экономически обоснованных показателей.

4. Применяет одинаковый метод признания доходов и расходов: метод начисления.

Немаловажное знание при сближении налогового и бухгалтерского учета также играет заключение договоров в рублях, а не в условных единицах.

Таблица 1 Основные различия бухгалтерского и налогового учета в разрезе формирования себестоимости

	Бухгалтерский учет	Налоговый учет
1. Курсовые разницы (возникают, когда договор заключен в у.е., в прием и оплата происходят в рублях)	Принимаются на расходы	Относятся к внереализационным расходам или расходам в периоде из возникновения (гл. 25 НК РФ)
2. Затраты по заёмным средствам	Включаются только в стоимость инвестиционных активов (ПБУ 15/08)	Внереализационные расходы
3. Расходы, связанные с доставкой, услугами по погрузке выгрузке и т.п.	Включаются стоимость товара (п. 13 ПБУ 5/01)	Косвенные расходы

4.Незавершенное производство и готовая продукция	Все, что учтено на счете 20 плюс могут быть распределены общепроизводственные и общехозяйственные расходы	Прямые затраты
5.Амортизация	Четыре метода: 1. Линейный. 2.Способ уменьшаемого остатка. 3.Способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования. 4.Способ списания стоимости пропорционально объему выпущенной продукции.	Всего два метода: линейный и нелинейный

Согласно ПБУ 10/99 «Расходы организации» [3] расходы на производство, которые включаются в себестоимость готового оборудования, состоят из следующих элементов:

1.Материальные расходы:

- затраты на покупку сырья и материалов;
- затраты на покупку полуфабрикатов, требующих дополнительной обработки;

2.Расходы по заработной плате сотрудников основного подразделения, а также начисления на эти выплаты взносы (ФФОМС, ПФР, ФСС, НС и ПЗ).

3.Амортизационные отчисления по основным средствам, которые используются при производстве продукции.

4.Прочие затраты, например, сверхнормативные (технологические) потери.

В соответствии с письмами Минфина России № 03-03-05/26008 от 5 июля 2013 г., № 03-03-06/1/39 от 31 января 2011 г., № 03-0306/1/634 от 1 октября 2009 г., № 03-03-06/1/687 от 21 сентября 2007 г., № 03-03-06/1/606 от 29 августа 2007 г., №03-03-05/218 от 14 августа 2007 г., № 03-03-04/1/289 от 27 марта 2006 г. к сверхнормативным потерям производства можно отнести расходы ресурсов сверх нормы, и которые могут быть включены в себестоимость готового оборудования, если они не связаны с недостаточей, порчей, нетехнологическим использованием и нарушением правил хранения. В противном случае, такие расходы должны быть списаны на счет 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей».

Согласно Федеральному Закону 402-ФЗ пункту 1 статьи 9 от 06.12.2011, Налоговому кодексу РФ пункт 1 статьи 252 и статьи 313 для целей налогового и бухгалтерского учета данные потери должны быть документально подтверждены и экономически обоснованы. В этом случае необходимо составить бухгалтерскую справку, которая составляется на основании предоставленных данных. Кроме

этого в себестоимость готового оборудования могут быть включены потери от брака, потери от простоев по внутрипроизводственным причинам [13].

Распределение расходов по элементам и статьям имеет большое значение при организации учета затрат и оказывает влияние на формирование такого показателя, расходов по обычным видам деятельности [7].

Еще одной существенной классификацией является классификация затрат на прямые и косвенные. Их еще иногда называют основными и накладными расходами.

Согласно инструкции, к плану счетов 20, 25, 26 к прямым затратам, непосредственно связанным с производством определенного вида продукции, работ или услуг, хозяйствующий субъект относит:

- материальные затраты,
- основная зарплата рабочих основного подразделения плюс взносы, отчисляемые в ФСС, ФФОМС, ПФР, НС и ПЗ,

Косвенными же затратами хозяйствующий субъект признает:

- амортизацию,
- заработную плату управленческого персонала,
- расходы по коммунальным услугам,
- расходы, связанные с арендой помещения и оборудования. В соответствии с письмом Минфина России № 03-03-06/1/283 от 30.05.2015, все хозрасчетные организации определяют перечень прямых расходов для налогового учета аналогичный тому, что они применяет и для бухгалтерского учета.

Согласно абзацу 2 пункта 2 статьи 318 Налогового кодекса РФ налоги, которые относятся к прямым расходам включены в налоговую базу по мере реализации оборудования, а косвенные расходы учитываются в издержках того периода, когда они были осуществлены. (основание для этого пункт 2 статьи 318 и пункт 1 статьи 272 Налогового кодекса РФ).

Прямые затраты [15] в исследуемой организации учитываются дебету счета 20 «Основное производство» в корреспонденции с такими счетами, как 10.01 «Сырье и материалы» и счетом 41 «Товары», без учета счета 21 «Полуфабрикаты собственного производства».

Для учета затрат по заработной плате и отчислениям по ней взносов в фонды используются таблицы учета рабочего времени, расчетные ведомости по начислению заработной плате и взносов.

Формируем следующую проводку: Д20 К10 (70, 69, 60...).

Сама аналитика счета 20.01.1 ведется по подразделениям, видам продукции и статьям калькуляции.

При отпуске на склад себестоимость готовой продукции отражается по кредиту счета 20 в корреспонденции со счетом 43 «Готовая продукция».

Все детали передаются в производство согласно спецификации. Спецификация для каждого оборудования разрабатывается индивидуально, другими словами, повторяющегося станка нет. Исключение составляют мелкосерийное

производство, когда по одному заказу делаются два-три экземпляра оборудования [15].

Выпуск оборудования возможен при соблюдении полного соответствия переданных в производство материалов по спецификации.

Прямые расходы, согласно учетной политике, отражаются на 20 «Основное производство» косвенные же расходы находятся на счетах 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 44 «Коммерческие расходы».

По окончании месяца, в котором был выполнен заказ (заказы) счет 25 пропорционально распределяется на счет 20. Указанные счета 26, 44 закрываются по счету 90 «Продажи» по методу директ-костинг.

На сегодняшний момент распределение косвенных затрат при по заказном методе и калькулировании себестоимости в единичном и мелкосерийном производстве остается актуальным.

Для каждой коммерческой организации очень важно, чтобы отсутствовали простои в производстве, т.к. это негативно сказывается на финансовых результатах. Бесперебойная работа предполагает, что на конец отчетного периода в обработке имеется некоторый остаток «незавершенки». От того насколько правильно определили объем незавершенной продукции напрямую зависит правильность расчет стоимости готового оборудования.

Из определения следует, незавершенное производство (НЗП) – оборудование (продукция), которое не прошло всех необходимых стадий обработки, предусмотренных для них технологий.

Другими словами, незавершенное производство в бухгалтерском учете - это стоимость направленных в производство затрат и прочих расходов по продукции, производство которой уже началось, однако на отчетную дату еще не было завершено.

Учитывается этот объем на счете 20 «Основное производство» и даже если в отчетном периоде производство не производилось, но были затраты, то такие затраты будут учитываться как незавершенное производство. В дальнейшем они будут отнесены к стоимости готовой продукции и будут учтены как НЗП до тех пор, пока не осуществится реализации продукции [11].

При наличии в производстве «незавершенки» себестоимость, выпущенной продукции рассчитывается, как: к незавершенному производству на начало месяца прибавляем затраты на производство за месяц, минус НЗП на конец месяца.

Поэтому очень важно знать остатки в незавершенном производстве. Для этого необходимо проводить инвентаризацию один раз в период, что само по себе, является трудоемким занятием.

Остановимся подробнее на расчете себестоимости готового оборудования.

Анализируя нормативно-правовые источники, а также специальную литературу, можно выделить несколько определений готовой продукции. Так, например, согласно ПБУ 5/01 готовой продукцией производственной организации признаётся МПЗ, предназначенное для продажи.

Согласно большому бухгалтерскому словарю готовой продукцией признаются изделия, которые полностью закончены обработкой, соответствуют техническим условиям и приняты на склад или заказчиком.

Самая ёмкая статья калькуляции в этом случае – это статья «Сырье и материалы». Суммы по данной статье калькуляции формируются на основании требований-накладных с аналитикой номенклатурной единицы [9].

Источником для расчета себестоимости готовой продукции, служит счет 25 «Общепроизводственные затраты» и данные таблиц.

Определение оптимального метода калькулирования во многом зависит от специфики организации, вида, наличия незавершенного производства, длительности производственного цикла, номенклатуры продукции.

Список использованной литературы:

1. Федеральный Закон «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ от 06.12.2011.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации от 05.08.2000 № 117ФЗ (ред. От 05.04.2016, с изм. От 13.04.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 05.05.2016).
3. Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99».
4. Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 № 107н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» ПБУ 15/2008.
5. Алборов Р. А. Бухгалтерский управленческий учёт (теория и практика). М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2005. 224 с.
6. Бусынина Ю. Бухгалтерский и налоговый учет: в чем разница? // Контурная школа. – 2016. - №1.
7. Бухгалтерский учет: Учебник / А.С. Бакаев, П.С. Безруких, Н.Д. Врублевский и др.; Под ред. П.С. Безруких. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Бухгалтерский учет, 2002. - 719 с.
8. Бычкова С.М., Алдарова Т.М. Учет запасов в соответствии с РСБУ и МСФО // Аудиторские ведомости. 2010. N 11. С. 3 – 10.
9. Горелова М. Ю. Управленческий учет. Методы калькулирования себестоимости. М.: Налог-Информ, 2007. 56 с.
10. Губанова Ю. В., Арефьев Р. В. Новые правила учета запасов на основе МСФО // Молодой ученый. — 2013. — №1. — С. 116-119.
11. Иванова, Ж.А. Организация учета затрат и результатов в системе директ-костинг // Вестник Бурятского гос. ун-та. 2011. № 2. С. 3-13.
12. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов. - М.: Юристъ, 2003. - 618 с.

13. Каныгина О.И. Сравнение международных и национальных норм и правил по учету материально-производственных запасов // молодой ученый. 2014. - № 4 (63).

14. Киселева И.А. Себестоимость: различия бухгалтерского и налогового учета // «Налоговый учет для бухгалтера», 2009, № 5.

15. Миерманова, С.Т. Традиционные методы учета затрат в системе управленческого учета // Проблемы современной экономики. 2013. № 2. С. 132–135.

УДК 336.221.26

DOI 10.34755/IROK.2020.62.59.022

**Анализ налоговой нагрузки факторов производства
Сельскохозяйственных товаропроизводителей**

**Analysis of the tax load of production factors
Agricultural producers**

Тюпакова Н.Н.

д. э. н., профессор, КубГАУ имени И.Т.Трубилина, г. Краснодар

Иванова Е.В.

*аспирант, Кубанский государственный аграрный
университет имени И.Т. Трубилина, г. Краснодар*

Кадыров А.Р.

Магистрант 1 курса, КубГАУ имени И.Т.Трубилина, г. Краснодар

Аннотация: Налоговая система Российской Федерации, созданная в результате политических и экономических реформ конца XX в., в период своего становления характеризовалась внутренней противоречивостью методов и форм налогообложения. Примером данной противоречивости может послужить стимулирование экономического роста в начале XXI в., а именно снижение налогового давления путем резкого снижения ставки налогообложения прибыли и взносов во внебюджетные социальные фонды. Однако, предпринятые меры не дали тот положительный эффект, который ожидали. Именно поэтому необходимо постоянно проводить инновационную политику, реформы в методологии налогообложения. В работе рассмотрены теоретические основы налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей. Изучены историческое представление о роли налогов в экономике государства и система налогообложения факторов производства хозяйствующих субъектов. Произведен расчет показателей налогового бремени исследуемых организаций.

Ключевые слова: факторы производства, ЕСХН, налоги, НДС, налог на прибыль организаций, налоговое бремя, капитал.

Abstract: The tax system of the Russian Federation, created as a result of political and economic reforms of the late XX century, during its formation was characterized by an internal inconsistency of methods and forms of taxation. An example of this inconsistency is the stimulation of economic growth at the beginning of the 21st century, namely, a reduction in tax pressure by a sharp reduction in the tax rate of profits and contributions to extrabudgetary social funds. However, the measures taken did not produce the positive effect that was expected. That is why it is necessary to constantly pursue innovative policies and reforms in the taxation methodology. The paper discusses the theoretical foundations of taxation of agricultural producers. The historical understanding of the role of taxes in the state economy and the system of taxation of

factors of production of economic entities are studied. The calculation of indicators of the tax burden of the studied organizations.

Keywords: factors of production, unified agricultural tax, taxes, VAT, corporate income tax, tax burden, capital.

Развитие взаимоотношений в обществе способствовало преобразованию обязательных платежей на макро, мезо и микро уровнях, в целостный механизм налогообложения – в налоговую систему. В настоящее время налоговый механизм является одним из ключевых элементов, способствующих развивать экономический потенциал государства.

Процесс преобразования налоговой системы осуществлялся на протяжении долгого периода времени. Как отмечает Майбуров И. А.: «Родоначальницей становления налоговой системы принято считать теорию обмена. Данная теория основополагается на возмездном характере налогообложения. С помощью налогов, граждане приобретали у государства услуги по поддержанию порядка, по охране жизни и т.д.». Также Майбуров И.А. утверждает, что: «Себастьян де Вобан, Ш. Монтескье и другие ученые, выделили из теории обмена атомистическую теорию. Атомистическая теория делает акцент на том, что налог – это не средство договора, а конечный результат, благодаря которому, граждане получали всестороннюю защиту и поддержку от государства» [2].

Данные теории были вытеснены теорией налогового нейтралитета, предложенной А. Смитом. Необходимо отметить, что теория налогового нейтралитета на протяжении длительного периода времени являлась господствующей о представлении роли налогов на макро, мезо и микроуровнях экономики.

В 1936 г. на основе научных трудов Дж. Кейнса образуется кейнсианская теория, главной мысль которой является то, что налог – это главный рычаг воздействия на экономику, а также он является ключевым драйвером успешного ее развития [1].

В 1950-х гг. профессором экономики М. Фридменом была введена налоговая теория монетаризма, главной мыслью которой являлось: «регулирование экономикой может осуществляться через денежное обращение. В данном случае через налоги изымается излишнее количество денег...» [4].

На основе научных трудов М. Фридмена в 1980-х г. А. Лаффер разработал формулу налоговой нагрузки, которая применяется и является основной в настоящее время.

В Российской Федерации налоговая нагрузка на труд – это налоги, основной базой которых, как отмечалось выше, является заработная плата. К данным налогам относятся: налог на доходы физических лиц (НДФЛ) и взносы во внебюджетные социальные фонды. К налогам на землю относятся: земельный налог и ресурсные платежи.

Аналогично налога на капитал: налог на прибыль организаций, транспортный налог, налог на имущество организаций и специальные налоговые режимы.

Пример налогообложения факторов производства нами рассмотрен по двум хозяйствам, являющимися сельскохозяйственными товаропроизводителями, но имеющие различные условия налогообложения в рамках АПК. По просьбе руководителей хозяйствующих субъектов, организации условно назовем АО «А» и ООО«Б».

Хозяйственный субъект АО «А» является сельскохозяйственным товаропроизводителем, находящимся на специальном налоговом режиме – единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН).

Организация ООО «Б» также является сельскохозяйственным товаропроизводителем, но еще и перерабатывающим хозяйством и находится на общей системе налогообложения.

При общем режиме налогообложения по налогу на прибыль организаций для сельскохозяйственных товаропроизводителей установлена, на постоянной основе, льготная ставка 0 % по деятельности, связанной с реализацией произведенной ими сельскохозяйственной продукции, а также с реализацией произведенной и переработанной данными организациями собственной сельскохозяйственной продукции.

Сельскохозяйственные товаропроизводители, осуществившие переход с общего режима налогообложения на уплату ЕСХН, имеют привилегию в виде замены ряда традиционных налогов (налог на добавленную стоимость, налог на имущество организаций, налог на прибыль организаций) единым сельскохозяйственным налогом.

Отличительной чертой в методике применения двух режимов налогообложения является механизм исчисления налоговых обязательств по этим трем налогам. А налог на доходы физических лиц, земельный налог, транспортный налог, экологические и ресурсные платежи и взносы во внебюджетные социальные фонды уплачиваются по единым нормам.

Наличие различий в налогообложении двух сельскохозяйственных организаций, имеющих статус сельскохозяйственного товаропроизводителя, определили задачу исследовать и рассчитать налоговую нагрузку на факторы производства, которые являются основой для корректировки системы налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Данная группировка налогов по экономическому содержанию налогообложения доходов, полученных на рынке факторов производства, позволяет произвести оценку уровня влияния налогов на доходы собственников факторов производства по методике, предложенной Тюпаковой Н.Н. [4].

Нами произведен расчет по уплачиваемым налогам на факторы производства анализируемых организаций, в целях определения налоговых рисков при выборе режима налогообложения (таблица 1

Таблица 1 – Структура налогов и сборов исследуемых организаций по факторам производства, тыс. руб.

Показатель	АО «А»					ООО «Б»				
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. в % к		2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. в % к	
				2016 г.	2017 г.				2016 г.	2017 г.
Труд	21 914	14 802	17 041	77,8	115,1	43 298	58 894	75 165	202,5	172,5
Налог на доходы физических лиц (НДФЛ)	7 049	4 737	7 094	100,6	149,8	12 390	14 548	25 094	202,5	172,5
Взносы во внебюджетные социальные фонды	14 865	10 065	9 947	66,9	98,8	30 908	44 346	50 071	162	112,9
Земля	1 188	1 694	2 652	223,2	156,6	967	807	1 377	142,4	170,6
Земельный налог	1 166	1 669	2 647	227,0	158,6	149	149	212	142,3	142,3
Ресурсные платежи	22	25	5	22,7	20,0	818	658	1 165	142,4	177,1
Капитал	25	2 325	3 998	-	172,0	6 578	5 942	7 592	115,4	127,8
Налог на прибыль организаций	нет					освобождено – 0%				
Транспортный налог	25	105	189	756,0	180,0	133	178	159	119,5	89,3
Налог на имущество организаций	-	-	131	-	-	6 445	5 764	7 433	115,3	129,0
Специальный налоговый режим (ЕСХН)	-	2 220	3 678	-	165,7	нет				
Налог на потребление	освобождено					80 527	87 296	87 326	108,4	100,0
Налог на добавленную стоимость (НДС)						80 527	87 296	87 326	108,4	100,0

Налоговые платежи на фактор производства труд организации АО «А» сократились с 21 914 тыс. руб. в 2016 г. до 17 041 тыс. руб. в 2018 г., то есть на 22,5%. Данное изменение связано с уменьшением численности работников у АО «А» и сокращением посевных площадей. У организации ООО «Б» данный показатель увеличился на 31 867 тыс. руб. и составил в 2018 г. 75 165 тыс. руб.

В свою очередь организации как работодатели исчисляют взносы во внебюджетные социальные фонды на начисленную заработную плату работников. Взносы во внебюджетные социальные фонды у АО «А» за 2016-2018 гг. уменьшились на 33,1%. У ООО «Б» этот показатель, наоборот, увеличился за анализируемый период на 62%. Данное изменение связано, как отмечалось выше, с оттоком человеческого капитала из АО «А» в ООО «Б».

Налоги на фактор производства – землю, увеличились у обеих сельскохозяйственных товаропроизводителей, что связано с изменением порядка исчисления кадастровой стоимости земельных участков. Так, у организации АО «А» данный показатель увеличился с 1 188 тыс. руб. в 2016 г. до 2 652 тыс. руб. в 2018 г. или на 123,2%. У организации ООО «Б» данный показатель увеличился с 967 тыс. руб. в 2016 г. до 1 377 тыс. руб. в 2018 г. или на 70,6%.

Капитал, как фактор производства, имеет наибольшее количество налогов и сборов, уплачиваемых сельскохозяйственными товаропроизводителями. Однако, в связи с различием налоговых режимов, организация АО «А» освобождена от уплаты НДС, а организация ООО «Б» от уплаты налога на прибыль организаций.

Наибольший удельный вес в структуре уплачиваемых налогов на капитал у организации АО «А» принадлежит специальному налоговому режиму (ЕСХН). В период с 2017 г. по 2018 г. сумма налога увеличилась на 65,7% или на 1 458 тыс. руб.

У организации ООО «Б» наибольший удельный вес принадлежит налогу на имущество организаций. Так, данный показатель увеличился с 6 578 тыс. руб. в 2016 г. до 7 592 тыс. руб. или на 15,4%.

Рассмотрим расчет налогового бремени по факторам производства сельскохозяйственных товаропроизводителей представленный в таблице 2.

Из представленных данных можно увидеть, что налоговое бремя на труд в 2018 г. у организации АО «А» больше на три пункта, чем у ООО «Б» 6,4% и 3,4% соответственно.

Стоит также отметить, что налоговое бремя на землю и капитал организации АО «А» больше, чем у ООО «Б». Налоговое бремя на землю у АО «А» – 1% и капитал – 1,5%. У организации ООО «Б» данные показатели составили 0,06% и 0,3% соответственно. У организации ООО «Б» наблюдается уменьшение налогового бремени на потребление. Так, данный показатель уменьшился с 5,6% до 4,0% или на 1,6 пункта.

Можно сделать вывод, что налоговое бремя по факторам производства организации АО «А» за 2016-2018 г.г. увеличивается.

Таблица 2 – Расчет налогового бремени организаций по факторам производства

Показатель	АО «А»					ООО «Б»				
	2016г.	2017г.	2018г.	Отклонение 2018 г. от		2016г.	2017г.	2018г.	Отклонение 2018 г. от	
				2016г.	2017г.				2016г.	2017г.
Налоговое бремя на труд,%	6	6,3	6,4	+0,4	+0,1	3,0	3,6	3,4	+0,4	-0,2
Налоговое бремя на землю,%	0,3	0,8	1,0	+0,7	+0,3	0,07	0,05	0,06	-0,01	0,01
Налоговое бремя на капитал,%	0,01	1,0	1,5	+1,5	+0,5	0,5	0,4	0,3	-0,2	-0,1
Итого налоговое бремя организаций, %	6,3	8,1	8,9	+2,6	+0,8	3,5	4,0	3,8	- 0,3	- 0,2
Налоговое бремя на потребителей,%	освобождено					5,6	5,4	4,0	-1,6	-1,4
Фискальное налоговое бремя, %	6,3	8,1	8,9	+2,6	+0,8	9,1	9,4	7,8	-1,3	-1,6

Совсем иная ситуация складывается с налоговым бременем у ООО «Б». На протяжении анализируемого периода налоговое бремя на факторы производства сокращается, исключение является труд. Налоговое бремя на труд за 2016-2018 г.г. увеличилось с 3% до 3,4% или на 0,4%.

По причине отсутствия уплаты налога на добавленную стоимость, организация АО «А» практически не имеет налоговую нагрузку на потребителей, она реализует эту продукцию, отпуская ее своим покупателям без НДС, имея освобождение от уплаты.

Списанные на издержки производства и на стоимость основных средств, приобретенных организацией АО «А» суммы НДС увеличивают налоговое бремя организации, тогда как у организации ООО «Б» НДС ложится на покупателей и не учитывается в выручке и ниже на 2,8% – 5,1 % за исследуемый период.

Расчет налогового бремени по данной методике позволяет оценить влияние налогов на финансовые результаты организации и выявить их методические недостатки. Так, освобождение от уплаты НДС АО «А», как плательщика ЕСХН определяет списание суммы НДС по приобретенным сырью и материалам на издержки производства, что увеличивает себестоимость произведенной и реализуемой продукции [4].

Данные расчеты свидетельствуют о том, что при освобождении организации от уплаты НДС, осуществляется скрытое переложение налогов через суммы НДС, уплаченные поставщикам.

По причине отсутствия уплаты налога на добавленную стоимость, по факторам производства организация АО «А» практически не имеет налоговую нагрузку на потребителей, хотя она реализует эту продукцию, отпуская ее своим покупателям, списывая НДС поставщика в стоимости приобретенных сырья, материалов, услуг от производителей на общем режиме на себестоимость сельскохозяйственной продукции. НДС как косвенный налог переносится на покупателей продуктов, который входит в цену товара при реализации через торговую сеть.

Можно сделать вывод, что наибольший налоговый риск имеют сельскохозяйственные товаропроизводители, уплачивающие ЕСХН. Исходя из данных структуры издержек производства организации АО «А», (затраты на электроэнергию, газ, водоснабжение и т.д.). Подсчитаем возможный риск потери возврата денежных средств при оплате стоимости услуг по электроэнергии.

Условно взяв тариф на электроэнергию для г. Краснодара в размере 3,6 руб. за 1 квт.ч., организация оплатила за электроэнергию 1 281,6 тыс. руб. Сумма НДС по уплаченной электроэнергии за 2018 г. составила 213,6 тыс. руб. Подсчитаем затраты на электроэнергию за 2016-2017 г.г. Так, затраты в 2016 г. составили 1 476 тыс. руб., а в 2017 г. – 1 458 тыс. руб. Сумма НДС по уплаченной электроэнергии за 2016-2017 г.г. составила 246 тыс. руб. и 243 тыс. руб. соответственно. Общая величина возврата суммы НДС по электроэнергии за 2016-2018 г.г. могла бы составлять 702,6 тыс. руб.

Данная проблема решена, с 2019 г. сельскохозяйственные организации на ЕСХН, являются также плательщиками НДС. Кроме того, с 1 января 2019 года утратил силу подпункт 8 пункта 2 статьи 346.5 НК РФ, позволяющий относить к расходам «входной» НДС [3].

Нами исследована практически только одна проблема в различии двух систем налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей. Имеются различия и проблемы методологического порядка, которые мы продолжим изучать в наших будущих исследованиях.

Библиографический список:

1. Кейнс Джон. Общая теория занятости, процента и денег /М.: Гелиос АРВ, 2012. – 204 с.
2. Майбуров И.А. Теория налогообложения. Продвинутый курс [Электронный ресурс]: учебник для магистрантов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»/Майбуров И.А., Соколовская А.М.– Электрон.текстовые данные.– М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017.– 591 с.– Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71064.html>.– ЭБС «IPRbooks»

3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. – Москва: Проспект, 2018. – 1136 с.
4. Тюпакова Н.Н. Формирование налогового механизма распределения добавленной стоимости: теория, методология, практика: монография / Н.Н. Тюпакова. – Краснодар: КубГАУ, 2012. – 345 с.
5. Фридмен М. Основы монетаризма / Под науч. ред. Д.А. Козлова. – М.: ТЕИС, 2002. – 175 с.
6. Гитинова К.Г., Гитинов Х.Г. Обзор изменения налогового законодательства по исчислению НДФЛ// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.264-270
7. Глебова Д. А. Налоговый режим как элемент налоговой политики предприятия// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.136-140

УДК 517.28

DOI 10.34755/IROK.2020.56.28.023

*Нам Тимофей Александрович, студент
(e-mail: TimNam02@mail.ru)*

*Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова
(Краснодарский филиал) г. Краснодар, Россия*

*Научный руководитель: Пантелеева Ольга Борисовна, доцент
кафедры бухгалтерского учета и анализа
(e-mail:panteleeva.00@mail.ru)*

*Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова
(Краснодарский филиал) г. Краснодар, Россия*

Технологическая матрица как инструмент формирования оптимальных производственных программ

Аннотация: В данной статье обсуждается технологическая матрица математической модели с использованием метода «затраты – выпуск». При этом технологическая матрица вводится как матрица коэффициентов затрат, названными «прямыми», на базе канонической формы системы линейных уравнений.

Abstract: This article discusses the technological matrix of a mathematical model using the “input-output” method. In this case, the technological matrix is introduced as a matrix of cost coefficients, called “direct”, based on the canonical form of the system of linear equations.

Ключевые слова: математическая модель, технологическая матрица, прибыль, единица продукции, симплекс, доходность, рентабельность.

Keywords: mathematical model, technological matrix, profit, unit of production, simplex, profitability, profitability.

Существует несколько взглядов на математику. Некоторые ученые считают, что математика – это нечто самоценное, самостоятельное; другие же признают математику не только как отдельную науку, но и как инструментарий для аналитического исследования в других областях науки. Несомненно, что математика имеет определенное мировоззренческое значение, но для специалистов по экономике и управлению – менеджеров, математика в большей степени является аппаратом для исследования социально-экономических, финансовых процессов, которые являются одной из основных, базовых составляющих коммерческого дела и их исчисления ведутся с момента появления товарно-денежных отношений. Реальные

объекты слишком сложны, поэтому для их изучения создают модели – условные копии реальных объектов. С одной стороны модели не должны быть слишком сложны, значит, они будут упрощенными копиями. С другой стороны, выводы, которые получил менеджер при их изучении, распространяются на реальные объекты, следовательно, модель должна отражать существенные черты. Следует иметь в виду, что в решение экономических задач необходимо ориентироваться на применение методов расчета из разных разделов математики.

Матрицы обширно применяются во всех областях науки, в том числе и в экономической, так как при использовании матриц многие обозначения компактны, при этом нет никаких потерь наглядности и содержательности при моделировании экономической задачи. Матрицей принято считать прямоугольную таблицу чисел. Как правило, элементы матрицы обозначаются такими же буквами, что и матрица [2, 4].

Рассмотрим технологическую матрицу. Для выпуска продукции расходуются ресурсы. Кроме того, существует план, по которому функционирует производство. Следует также учесть, что ресурсы всегда ограничены. Нами была рассмотрена задача оптимального планирования: найти такой план производства, который был бы допустимым и обеспечивал наибольшую выгоду из всех возможных планов.

Выразим математически сформулированную задачу. Математическое выражение составляющих задачи следующее:

1. Пусть, предприятие выпускает n видов продукции из m видов ресурсов.
2. Составим матрицу норм расхода всех видов ресурсов на выпуск всех видов продукции $A = (a_{ij})$, причем $i = 1, m$ (i изменяется от 1 до m); $j = 1, n$ (j изменяется от 1 до n).
3. Каждый компонент матрицы определяет норму расхода ресурса для выпуска одного вида продукции.

Как известно, данную матрицу именуют технологической, вследствие того, что j столбец матрицы характеризует расход ресурсов на производство i -го вида продукции.

Рассмотрим план производства продукции, который представляет собой

вектор столбец $x = \begin{pmatrix} x_1 \\ \cdot \\ x_n \end{pmatrix}$, где x_1 – план производства первого вида продукции,

x_2 – план производства второго вида продукции и так далее. Затраты на выпуск каждой единицы всех видов продукции описаны матрицей $A = (a_{ij})$, для выпуска продукции в количестве соответствующего плану потребуется технологическую матрицу A перемножить на план \bar{X} (скалярное произведение матриц).

Следующим немаловажным компонентом является математическое выражение прибыли [5, 6]. Обозначим прибыль через вектор $C = (c_1, \dots, c_n)$, где c_1, \dots, c_n -прибыли от производства разных видов продукции. Скалярное

произведение $\bar{C} * \bar{X}$ есть прибыль, полученная от производства того количества продукции, которое предусмотрено планом: $\bar{C} * \bar{X} = Px$

Выразим сырьевые запасы, хранящиеся на складе и используемые для выпуска разных видов продукции через вектор столбец $\bar{B} = \begin{pmatrix} b_1 \\ \cdot \\ b_n \end{pmatrix}$, где b_1, b_2, \dots, b_n - количество ресурсов, содержащихся на складе для выпуска разных видов продукции.

Задачу оптимального планирования (одну из важнейших в экономической теории) символически принято записывать так: $Px \rightarrow \max$ (прибыль, полученная от реализации запланированного количества продукции должна быть максимальной); $AX \leq B$ (нормы расхода ресурсов по плану должны быть не больше, чем запасы на складе); $X \geq 0$ (план не может выражаться в отрицательных величинах).

Условия $\begin{cases} AX \leq B \\ X \geq 0 \end{cases}$ объединены и являются множеством допустимых планов.

Например, предприятие может выпускать четыре вида продукции, используя при этом три вида ресурсов. Известны технологическая

матрица $A = \begin{pmatrix} 4 & 5 & 2 & 3 \\ 6 & 0 & 4 & 1 \\ 0 & 7 & 6 & 5 \end{pmatrix}$ затрат ресурсов на производство единицы

каждого вида продукции, вектор $b = \begin{pmatrix} 180 \\ 150 \\ 140 \end{pmatrix}$ объем ресурсов и вектор $A =$

$(36 \ 30 \ 16 \ 12)$ удельная прибыль на единицу продукции [1]. Требуется составить производственную программу, обеспечивающую предприятию наибольшую прибыль с учетом ограниченности запасов ресурсов.

Математическая модель задачи такова: требуется найти

производственную программу: $x = \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \\ x_3 \\ x_4 \end{pmatrix}$ максимизирующую прибыль $z =$

$$36x_1 + 30x_2 + 16x_3 + 12x_4,$$

при ограничениях по ресурсам

$$\begin{cases} 4x_1 + 5x_2 + 2x_3 + 3x_4 + x_5 \leq 180 \\ 6x_1 + \quad + 4x_3 + x_4 + \quad x_6 \leq 150 \\ \quad + 7x_2 + 6x_3 + 5x_4 + \quad x_7 \leq 140 \end{cases}$$

где по смыслу задачи $x_1 \geq 0, x_2 \geq 0, x_3 \geq 0, x_4 \geq 0$.

Получили задачу на условный экстремум. Для ее решения систему неравенств при помощи дополнительных неотрицательных неизвестных x_1, x_6, x_7 заменим системой алгебраических уравнений

$$\begin{cases} 4x_1 + 5x_2 + 2x_3 + 3x_4 + x_5 = 180 \\ 6x_1 + \quad + 4x_3 + x_4 + x_6 = 150 \\ \quad + 7x_2 + 6x_3 + 5x_4 + x_7 = 140 \end{cases}$$

в которых дополнительные переменные x_5, x_6, x_7 имеют смысл остатка ресурсов (соответственно первого, второго и третьего видов) [3]. Среди всех решений системы уравнений, удовлетворяющих условиям не отрицательности $x_1 \geq 0, x_2 \geq 0, x_3 \geq 0, x_4 \geq 0, x_5 \geq 0, x_6 \geq 0, x_7 \geq 0$.

Необходимо найти решение, при котором целевая функция примет максимальное значение.

Применяя симплекс- метод получили, оптимальной является производственная программа $x_1 = 25, x_2 = 16, x_3 = 0, x_4 = 0$, обеспечивающую предприятию наибольшую прибыль $z_{max} = 1380$, при этом остаток ресурса первого вида $x_5 = 0$, второго вида $x_6 = 0$, третьего вида $x_7 = 28$. Поскольку $\Delta_5 = 6 > 0$ и $\Delta_6 = 2 > 0$, то первый и второй ресурсы есть дефицитными.

Двойственные оценки представляют собой оптимальное решение задачи, двойственной к исходной задаче планирования производства - это внутренние цены y_1, y_2, y_3 . Суммарная внутренняя стоимость всех имеющихся ресурсов минимальна при условии, что внутренняя стоимость ресурсов, из которых можно изготовить единицу продукции каждого вида, не меньше той цены, по которой единицу соответствующей продукции можно продать на рынке.

Для производства единицы продукции первого вида мы должны затратить, как видно из технологической матрицы А, 4 единицы ресурса первого вида и 6 единиц ресурса второго вида (элементы первого столбца матрицы). В ценах y_1, y_2, y_3 наши затраты составят $4y_3 + 6y_2$. При реализации единицы первой продукции на рынке мы получили бы прибыль 36 рублей. Следовательно, внутренняя оценка стоимости ресурсов, из которых можно изготовить единицу первого продукта $4y_3 + 6y_2$, должна составлять не менее 36 руб. Аналогичные условия должны выполняться и для всех остальных видов продукции.

При этом суммарная оценка всех имеющихся ресурсов $180y_1 + 150y_2 + 140y_3$ должна быть минимальной.

Окончательно двойственная задача к линейной производственной формулируется так: требуется найти вектор двойственных оценок $y = \begin{pmatrix} y_1 \\ y_2 \\ y_3 \end{pmatrix}$

минимизирующий общую оценку всех ресурсов $f = 180y_1 + 150y_2 + 140y_3$, при условии, что по каждому виду продукции суммарная оценка всех ресурсов, затрачиваемых на производство единицы продукции не меньше от прибыли, получаемой от реализации единицы этой продукции:

$$\begin{cases} 4y_1 + 6y_2 \leq 36 \\ 5y_1 + \quad + 7y_3 \leq 30 \\ 2y_1 + 4y_1 + 6y_3 \leq 16 \\ 3y_1 + y_1 + 5y_3 \leq 12 \end{cases}$$

причем оценки ресурсов не могут быть отрицательными: $y_1 \geq 0, y_2 \geq 0, y_3 \geq 0$. Запишем вторую двойственную теорему для этой задачи:

$$y_1(4x_1 + 5x_2 + 2x_3 + 3x_4 - 180) = 0$$

$$y_2(6x_1 + 4x_3 + x_4 - 150) = 0$$

$$y_3(7x_2 + 6x_3 + 5x_4 - 140) = 0$$

$$x_1(4y_1 + 6y_2 - 36) = 0$$

$$x_2(5y_1 + 7y_3 - 30) = 0$$

$$x_3(2y_1 + 4y_1 + 6y_3 - 16) = 0$$

$$x_4(3y_1 + y_1 + 5y_3 - 12) = 0$$

И подставим в эти уравнения уже известную оптимальную производственную программу $x_1 = 25, x_2 = 16, x_3 = 0, x_4 = 0$.

Третье из уравнений [$y_3(112-140)=0$] означает, что поскольку третий ресурс используется не полностью (при выполнении оптимальной производственной программы расходуется 112 единиц из 140), его двойственная оценка $y_3=0$. Четвертое уравнение [$25(4y_1+6y_2-36)=0$] означает, что поскольку первый продукт входит в оптимальную производственную программу ($x_1=25$), то суммарная двойственная оценка ресурсов, из которых можно изготовить единицу продукта первого вида ($4y_1+6y_2$) должна быть равна цене этого продукта (36 руб.). Из второго уравнения следует, что поскольку второй продукт входит в оптимальную производственную программу ($x_2=16$), то суммарная двойственная оценка ресурсов, из которых можно изготовить единицу продукта второго вида ($5y_1+7y_3$) должна быть равна цене этого продукта (30 руб.). Итак,

$$\begin{cases} y_3 = 0 \\ 4y_1 + 6y_2 - 36 = 0 \\ 5y_1 + 7y_3 - 30 = 0 \end{cases}$$

Решив эту систему уравнений, имеем $y_1 = 6, y_2 = 2, y_3 = 0$.

При этом, суммарная внутренняя стоимость всех имеющихся ресурсов $f_{\min}=1380$ руб.

Таким образом, мы получили оптимальную производственную программу $x = \begin{pmatrix} 25 \\ 16 \\ 0 \\ 0 \end{pmatrix}$ и оценку технологий $y = \begin{pmatrix} 6 \\ 2 \\ 0 \end{pmatrix}$. Максимальная прибыль

и минимальная суммарную оценка всех ресурсов равна 1380 руб. Первый и второй ресурсы используются без остатков, а остаток ресурса третьего вида равен 28. Увеличение на единицу запаса первого ресурса приведет к увеличению прибыли на 6 единиц, увеличение на единицу запаса второго ресурса приведет к увеличению прибыли на 2 единицы. Кроме этого, если произвести одну единицу продукции третьего вида (она не входит в оптимальную производственную программу), то прибыль уменьшится на 4 единицы, а если произвести одну единицу продукции четвертого вида (она также не входит в оптимальную производственную программу), то прибыль уменьшится на 8 единиц. Таким образом, рентабельным является выпуск продукции первого и второго вида [3].

Выводы, которые получили при формировании производственной программы, распространяются на реальные объекты, следовательно, экономико-математическая модель должна отражать существенные черты конкретного производства.

Список литературы

1. Ашманов С.А. Математические модели и методы в экономике. – М., 2018-196с.
2. Информационные технологии в моделировании и оптимизации экономических и производственных процессов // Вахрушева Н.В., Винсковская Л.А., Кухаренко Л.В., Маркушина А.А., Пантелеева М.А., Пантелеева О.Б., Фролов Р.Н., Холодионова С.И.- Коллективная монография (Научное издание)/ Краснодар, 2019.
3. Малыхин В. И. Математика в экономике: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2019-421с.
4. Пантелеева О.Б., Кривко А.С., Пантелеева М.А. Модель оптимального экономического роста: Сфера услуг: инновации и качество.2018. №38. с.53-62.
5. Пантелеева О.Б., Чаганова М.Е. Матричные методы и приемы анализа в бизнесе: Сфера услуг: инновации и качество.2019. №41. с.113-120.
6. Саломатина А.А., Трофимова А.Д., Пантелеева О.Б. Линейное программирование в управлении: В сборнике: Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития. Сборник научных статей 8-й Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. 2018. С. 85-89

УДК 33

DOI 10.34755/IROK.2020.16.50.024

*Абдуллаева Патимат Мухтаровна
студент кафедры бухгалтерского учета и аудита
Института финансовых технологий и экономической безопасности,
Национальный исследовательский ядерный университет МИФИ
Россия, г. Москва
e-mail: a.patimat98@yandex.ru*

*Комиссарова Ирина Петровна
доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой бухгалтерского учета и аудита
Института финансовых технологий и экономической безопасности,
Национальный исследовательский ядерный университет МИФИ
Россия, г. Москва
e-mail: ipkomissarova@mephi.ru*

Блокчейн в цифровой экономике

Blockchain in the digital economy

Аннотация

Статья посвящена феномену последнего времени – технологии блокчейн. Обобщены сведения о цифровизации в экономике, рассмотрены ключевые особенности технологии блокчейн и выявлены преимущества ее внедрения в цифровую экономику, в частности в финансовый сектор.

Abstract

The article deals with the recent phenomenon of blockchain technology. Data on digitalization in the economy is summarized, key features of the blockchain technology are considered, and the advantages of its introduction into the digital economy are revealed.

Ключевые слова: цифровизация, цифровая экономика, блокчейн, децентрализованная система, умный контракт, Эфириум.

Keywords: digitalization, digital economy, blockchain, decentralized system, smart-contract, Ethereum.

В 1995 году американский информатик Николас Негропonte ввел в употребление термин «цифровая экономика». Ученый ставил своей целью разъяснить коллегам выгоды новой сетевой экономики ввиду быстрого становления информационно-коммуникационной инфраструктуры. По мнению Негропonte, новая экономика может иметь ряд преимуществ, таких как отсутствие физического веса товара, который заменяется информационным объемом; минимизация площади, занимаемой продукцией; мгновенная обработка запросов и перемещение товаров через сеть Интернет.

В мире на сегодняшний день не существует единого понимания такого явления, как цифровая экономика. По определению Всемирного банка, цифровая экономика (в широком смысле слова) – это система экономических, социальных и культурных отношений, основанных на использовании цифровых информационно-коммуникационных технологий. Согласно указу Президента РФ от 9 мая 2017 г. № 203 «О стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 – 2030 годы», цифровая экономика – это хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг [6]. Оба определения акцентируют внимание на основополагающих элементах сетевой экономики: цифровые данные и цифровые технологии.

Цифровые технологии – технологии, применяемые с целью сбора, хранения, обработки, поиска, передачи и представления данных в электронном виде. Цифровые данные (данные в цифровом виде) – данные, обработанные при помощи цифровых технологий. Цифровизация (digitalization) – это процесс переноса в цифровую среду функций и бизнес-процессов, которые ранее осуществлялись людьми и организациями. Цифровизация подразумевает внедрение в каждую сферу деятельности информационных технологий. Все вышеперечисленные понятия дают возможность выделить ряд отличительных особенностей цифровой экономики от традиционной (реальной):

- 1) Функционирование исключительно в цифровой среде – главное отличие цифровой экономики от традиционной
- 2) Виртуальность. Данные хранятся на различных носителях, представляя собой набор цифровых сигналов.
- 3) Прямое сотрудничество производителей и покупателей. Благодаря интеграции информационных и коммуникационных технологий сокращаются длинные цепочки посредников.
- 4) Цифровая валюта и виртуальные товары. Они присущи исключительно цифровой экономике.
- 5) Персонализированность. Благодаря цифровой экономике стало возможным удовлетворение требований и нужд не среднестатистического потребителя, а каждого конкретного клиента с учетом особенностей запросов.

Основными плюсами реализации цифровой экономики являются:

- оптимизация производства;
- рост производительности труда;
- доступность управления (децентрализованный контроль);
- автоматизация и стандартизация хозяйственных процессов;
- снижение издержек.

Однако, развитие и широкое внедрение цифровых технологий несет также и новые угрозы, среди которых:

- риск киберугроз, связанный с проблемой защиты персональных данных и информации в целом;
- рост безработицы на рынке труда;
- усложнение бизнес-моделей и схем взаимодействия;
- обострение конкуренции во всех сферах экономики.

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод о том, что цифровая экономика охватывает деятельность по производству, обмену, распределению и потреблению, осуществляемую при помощи электронных устройств.

Одной из форм реализации цифровой экономики является технология блокчейн и криптовалюта.

Первые упоминания о практическом применении блокчейна связывают с выпуском в 2009 году криптовалюты биткоин (bitcoin) – первой криптовалюты в истории.

Блокчейн (blockchain) – это децентрализованный журнал записи транзакций; технология надежного распределенного хранения данных обо всех совершенных операциях.

Блокчейн представляет собой цепочку блоков данных, документированных в последовательном, временном порядке. Каждый последующий блок связан с предыдущим и подтвержден цифровой подписью, сгенерированной при помощи сложных математических алгоритмов. Возможность подмены или удаления какой-либо части данных сводится к минимуму.

Безопасность в технологии блокчейн достигается посредством использования децентрализованного сервера. В результате создаваемая база данных не имеет единого центра и управляется автономно. Блокчейн расположен на компьютерах всех участников, и неважно в какой точке мира он находится. Эти данные доступны для всех, у кого есть подключение к интернету. Майнеры – владельцы компьютеров, на которых хранится информация блокчейна, – отвечают за выявление запросов транзакций от пользователей, их объединение, проверку и добавление в цепочку в виде новых блоков. Блокчейн можно сравнить с большой книгой учета, доступ к которой есть у всех участников транзакций.

Со временем утвердилось мнение о том, что технологию блокчейн представляется возможным применять не только по отношению к цифровой валюте. Данная технология может быть применена для ведения реестров любых видов; инвентаризации и учета операций с активами в финансовой сфере, различных отраслях экономики и при денежных расчетах; в операциях с материальными и нематериальными активами [4, с.41]. Также применение блокчейна возможно при подсчете избирательских голосов, в сфере страхования, рекламы и т.д.

Применение блокчейна в финансовой сфере поможет решить проблемы безопасности. Благодаря децентрализованной структуре взлом базы данных

практически невозможен, т.к. информация одновременно хранится на множестве компьютеров и для их защиты применяются зашифрованные ключи. У каждого участника имеется свой ключ и без одобрения всех участников нельзя изменить или удалить хранящуюся в блоках информацию. Основное преимущество блокчейна заключается в том, что пользователи имеют возможность формировать безопасные финансовые сделки без участия финансовых посредников [2]. В настоящее время операции по проведению платежей и оформлению документов осуществляются при участии посредников, которые подтверждают подлинность банковских документов и других данных. Технология блокчейн позволит упростить данные процедуры за счет проверки транзакций всеми участниками системы [5].

Еще одно преимущество применения технологии – повышение скорости операций. Высокая скорость транзакции достигается за счет работы автоматизированных механизмов, мгновенно осуществляющих целый ряд действий. Для банковской сферы это не просто увеличение скорости операции, это еще и снижение издержек, а именно уменьшение расходов на административную и бумажную работу персонала, исключение ошибок по причине «человеческого фактора», потери документов и др.

Разработка интерфейсов для взаимодействия криптовалют с традиционными банковскими и финансовыми рынками – основная сфера деятельности бизнеса, связанного с блокчейном. Для создания и применения децентрализованных приложений на базе блокчейна реализована платформа Эфириум (Ethereum). Эфириум даёт возможность зафиксировать сделки с любыми активами на основе распределённой базы контрактов типа блокчейн, не прибегая к стандартным юридическим процедурам. Помимо блокчейна, одной из основ Эфириума также является умный контракт (smart-contract). Умный контракт представляет собой компьютерный алгоритм, обеспечивающий проведение контрактов внутри блокчейна. Умные контракты запрограммированы так, что выполнение определенного действия (например, перевод денег на счет) происходит только при достижении определенных условий [4, с.44]. Умный контракт должен непременно содержать условия своего исполнения, объект договора и цифровые подписи сторон договора. И в интересах сторон заранее обговорить все детали и нюансы, т.к. код заложенного условия нельзя будет изменить или отменить.

Являясь открытой платформой, Эфириум упрощает внедрение технологии блокчейн и благодаря этому пользуется немалым интересом со стороны новых стартапов и крупнейших разработчиков (Microsoft, Maersk).

Несмотря на ряд преимуществ, существуют барьеры, мешающие повсеместному внедрению и продвижению технологии блокчейн. Во-первых, это отсутствие проработанной системы регулирования со стороны законодательства [1]. Во-вторых, новизна. Как и любое нововведение, технология блокчейн пока не вызывает доверия со стороны инвесторов и не пользуется признанием в обществе. На этапе становления технология нуждается в значительных средствах (закупка оборудования и программного

обеспечения, оплата электроэнергии, выход в глобальную сеть), но, несмотря на интерес со стороны, инвестировать готовы только единицы.

Резюмируя вышесказанное, можно выделить характерные черты технологии блокчейн:

- многократное дублирование данных и хранение их в распределенной сети делает взлом или изменение данных практически не реализуемым;
- каждая запись в блоке содержит свою предысторию, что дает возможность проверить происхождение сведений и их подлинность;
- особенности организации базы данных делают ее крайне устойчивой к хакерским атакам или противоправным действиям [3, с.10].

Высокая скорость цифровизации всех сфер деятельности обусловлена, прежде всего, ее положительными проявлениями и последствиями. Внедрение технологии блокчейн, да и в целом, применение цифровых инноваций может привести к ряду позитивных эффектов в экономике, таких как:

- повышение производительности труда;
- повышение качества сделок и снижение вероятности неисполнения;
- формирование новых рынков;
- повышение безопасности данных.

Итак, тотальная цифровизация является естественным и закономерным процессом, а потому неизбежным. Блокчейн – одна из форм цифровой трансформации экономики. Данная технология способна сделать экономическую систему децентрализованной, прозрачной и свободной от контроля. С ее помощью можно выстроить новую финансовую систему, избавиться от посредников при проведении сделок.

Блокчейн имеет хорошие перспективы применения в тех сферах, где используется большой объем данных, в т. ч. в виде ведения реестров. К таким сферам можно отнести ведение государственных реестров и документооборот, денежные переводы и транзакции, страхование, координация цепочек поставок и продаж, интернет вещей и др.

Библиографический список:

1. Арефьева А. С., Гогохия Г. Г. Перспективы внедрения технологии блокчейн // Молодой ученый. — 2017. — №15. — С. 326-330. — URL <https://moluch.ru/archive/149/42071>;
2. Литвинова Д. А. Использование blockchain в банковской системе // Экономика, управление, финансы: материалы VII Междунар. науч. конф. (г. Краснодар, февраль 2017 г.). — Краснодар: Новация, 2017. — С. 40-44. — URL <https://moluch.ru/conf/econ/archive/220/11860>;
3. Кешелава А.В., Буданов В.Г., Румянцев В.Ю. Введение в цифровую экономику – ВНИИГеосистем, 2017 – 28 с. (На пороге «цифрового будущего». Книга первая);
4. Свон М. Блокчейн. Схема новой экономики – «Олимп-Бизнес», 2015;

5. Токолов А.В. Особенности применения блокчейн-технологии в цифровой экономике. Вестник экономической безопасности. 2018;(4);259-61;
6. Указ Президента РФ от 01.12.2016 N 642 «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации» // Консультант Плюс.
7. Коновалова Т. О. Блокчейн как коммуникационная основа ф
8. Стефанова Н. А., Палкин Н.А. Обеспечение цифровой демократии при помощи публичного блокчейна со смарт – контрактами. //Актуальные вопросы современной экономики - 2019г. № 1. С.9-12

и
р
о
в
а
н
и
я

ц
и
ф
р
о
в
о
й

э
к
о
н
о
м
и
к
и
:

п
р
о

УДК 336.01

л
е
м
ы

DOI 10.34755/IROK.2020.56.50.025

Сравнительная характеристика методик оценки финансового состояния

*Цырендашиева О. Ц., студент кафедры
«Финансы и кредит» Сибирский институт управления – филиал
РАНХиГС e-mail:
ts.yuna@mail.ru*

*Научный руководитель – Гоманова Т.К., к. э. н.
e-mail: tgomanova@yandex.ru
Россия, Новосибирск*

Аннотация: в данной статье рассмотрена проблематика выбора методики оценки финансового состояния и проведена сравнительная характеристика подходов отечественных специалистов (А. Д. Шеремета и В. В. Ковалева).

Ключевые слова: анализ, финансовое состояние, методика, подходы.

Comparative characteristics of methods for assessing financial condition

Annotation: this article discusses the problem of choosing a methodology for assessing the financial condition and compares the approaches of russian specialists (A. D. Sheremet and V. V. Kovalev).

Keywords: analysis, financial condition, methodology, approaches.

Для того, чтобы понять успешно ли развивается предприятие есть надежный вариант - провести анализ финансового состояния. Современные экономические условия приводят к финансовым проблемам практически в каждой организации, что ухудшает их финансовое состояние и ведет к банкротству.[2] Вследствие этого возрастает необходимость проведения такого анализа, который бы содействовал формированию объективной, достоверной и независимой оценки финансового состояния предприятия. Для диагностики и своевременного обнаружения проблем применяются различные методы и методики анализа, которые позволяют выявить проблемы в области финансов, а также предварительно разработать направления улучшения финансового состояния и стабилизации финансовой деятельности хозяйствующего субъекта. На сегодняшний день существует множество подходов в отечественной и зарубежной аналитической практике к анализу финансового состояния организации.[1] Обширная методическая база западных (Дж. К. Ван, Л.А. Бернстайн, Дж. Блисс, Винакор А. Ж. Ришар, и др.) и российских (А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев, В.В. Ковалев, Е.Б. Герасимова, О.В. Ефимова, Г.В. Савицкая, и др.) ученых и специалистов, колоссальный

опыт практических исследований содействуют освоению и развитию техники анализа

финансового состояния [4]. Однако в связи с многообразием методик возникает проблема выбора, – какая методика является предпочтительнее в целях оценки финансового состояния предприятия. В отечественной практике наиболее подробно разработана методика оценки финансового состояния, при этом заметно различающаяся, в работах А.Д. Шеремета и В.В. Ковалева. Согласно методике Шеремета А.Д. финансовое состояние организации во многом определяется структурой размещения средств и источников их образования [7]. Анализ финансового состояния проводится путем расчета и оценки абсолютных и относительных финансовых показателей, объединенных в определенные блоки: – теоретическое обоснование факторов, влияющих на финансовое состояние; – структурный и динамический анализ активов; – структурный и динамический анализ пассивов; – анализ показателей, характеризующих рентабельность организации и их влияния на финансовое состояние; – анализ финансовой устойчивости, характеризующейся сбалансированностью активов и пассивов, доходов и расходов, оттоков и притоков денежных средств; – оценка ликвидности и платежеспособности организации, как внешнего проявления финансового состояния. Финансовое состояние, по мнению Ковалева В. В. представляет собой совокупность показателей, характеризующих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия [4] Методика Ковалева В.В. предполагает использование двухмодульной структуры: [3] 1) оперативный экспресс-анализ финансового состояния; 2) детализированная оценка финансового состояния. В процессе экспресс-анализа проводится оценка динамики финансового состояния и экономического развития организации, и проводится он в три этапа. На первом этапе принимается решение о необходимости аналитического исследования финансовой отчетности и оценивается ее готовность к чтению. Для этого необходимо ознакомиться с аудиторским заключением, и проверить отчетность по формальным признакам и по существу. На втором этапе происходит ознакомление с пояснительной запиской, оцениваются условия работы за прошедший период, выявляются тенденции количественных и качественных изменений в финансовой составляющей в деятельности организации. Целью третьего этапа является – комплексная оценка эффективности хозяйственной деятельности на основе изучения финансового положения организации. Целостная программа анализа, позволяющая оценить результаты деятельности организации может состоят из следующих этапов: – оценочная диагностика финансово-экономического потенциала организации;

– оценка имущественного положения на основе структурнодинамического анализа бухгалтерского баланса; – оценка уровня платежеспособности и финансовой устойчивости; – анализ финансовых результатов и деловой активности организации. Цель экспресс-анализа в получении оперативной и наглядной оценки финансового состояния, а также

динамики развития хозяйствующего субъекта. Цель детализированного анализа – более подробная характеристика имущественного и финансового потенциалов хозяйствующего объекта, результатов его деятельности в истекшем отчетном периоде, а также возможностей развития объекта на перспективу. Необходимо отметить, что анализ финансового состояния, проводимый по вышеизложенным методикам, отличается по информационным источникам. Финансовый анализ проводимый по методике А.Д. Шеремета может выполняться на основе данных открытой финансовой отчетности (формы №1 «Бухгалтерский баланс» и формы №2 «Отчет о финансовых результатах»), поэтому она может быть использована любыми, в т.ч. и внешними пользователями (акционерами, кредиторами, поставщиками, покупателями, инвесторами, государственными органами и т.п.). Методика В.В. Ковалева частично основывается на внутренней информации (данных управленческого учета). Потенциальными пользователями этой методики являются в полной мере руководство, персонал предприятия и аудиторы. Развитие и совершенствование финансовой отчетности, переход на МСФО определяет необходимость разработки единых подходов к оценке финансового состояния предприятия. При этом важно максимально использовать разработки отечественных ученых и передовые методики зарубежных авторов.[5] Для того, чтобы сравнить данные подходы к оценке финансового состояния следует изучить и сопоставить системы показателей, которые используются к ним. В самом начале в каждой методике есть подготовительные процедуры, которые проведя можно дать предварительную оценку эффективности использования активов в отчетном периоде (по А.Д. Шеремету), а по В. В. Ковалеву определить основные тенденции главных показателей деятельности и качественные изменения в имущественном и финансовом положении предприятия. В связи с тем, что вышеперечисленное достаточно важно, то следует использовать их обоих, так как на этапе предварительных процедур данные методики могут успешно дополнить друг друга. Для проведения структурного анализа бухгалтерского баланса А.Д. Шеремет и В. В. Ковалев используют горизонтальный и вертикальный анализ. При этом по первой методике по балансу рассчитываются относительные показатели (соотношение оборотных и внеоборотных активов, привлеченных и собственных средств, коэффициент имущества производственного назначения, коэффициент автономии,), которые, на наш взгляд, дают более полное представление о структуре бухгалтерского баланса по сравнению с методикой Ковалева В. В. Его показатели раскрывают не структуру бухгалтерского баланса, а состояние и движение основных средств. Для оценки финансовой устойчивости применяются абсолютные и относительные показатели. Подход к оценке устойчивости финансового состояния с помощью абсолютных показателей в методиках одинаков – величина запасов сопоставляется с величиной источников их формирования. Но, при этом применяются отличающиеся друг от друга абсолютные показатели финансовой устойчивости: разность реального собственного и уставного

капиталов, величина собственных оборотных средств, наличие долгосрочных источников формирования запасов и общая величина основных источников формирования запасов (А.Д. Шеремет), и собственные оборотные средства и нормальные источники формирования запасов (В.В. Ковалев). Отличается набор относительных показателей финансовой устойчивости – в методике Шеремета А.Д. предлагается ряд коэффициентов по использованию собственных оборотных средств, а в методике Ковалева В.В. – коэффициенты, характеризующие соотношение собственного и привлеченного капиталов, некоторые из которых по первой методике должны определяться в процессе структурного анализа баланса, что более логично.[5] Относительные показатели оценки ликвидности по данным методикам во многом повторяют и дополняют друг друга. Относительные показатели ликвидности примерно одинаковые в обеих методиках, но названия разные у одного и того же показателя. Необходимо отметить, что в первой методике, помимо коэффициента ликвидности, учитывается коэффициент платежеспособности, что позволяет проводить более полный и детальный анализ финансового состояния предприятия. Таким образом, методика А. Д. Шеремета позволяет охарактеризовать более полную хозяйственную деятельность предприятия. В то же время, при проведении этого этапа анализа необходимо использовать еще показатели, предложенные Ковалевым В.В. - период операционного и финансового циклов, оборачиваемость капитала и совокупный капитал. [3] Деловая активность у Шеремета определяется только «скоростью оборота оборотных средств хозяйствующего субъекта» [7]. У Ковалева к показателям деловой активности относятся оценка степени выполнения планов, норм, нормативов; коэффициент устойчивости экономического роста; оценка динамичности созревания фирмы. Первая методика позволяет полнее охарактеризовать деловую активность предприятия. При оценке рентабельности целесообразно использовать коэффициенты обеих методик, так как Шеремет А. Д. выделяет такие показатели рентабельности, как показатели рентабельности капитала (активов), показатели рентабельности продаж продукции, показатели, рассчитанные на основе потоков наличных денежных средств. Тем временем как Ковалев В. В. выделяет рентабельность продаж, рентабельность инвестиций. Помимо изложенных показателей Ковалев В. В. рассматривает показатели рыночной активности и положения организации на рынке ценных бумаг и показатели вероятности банкротства предприятия. В то время как

Шеремет А. Д. не рассматривает анализ банкротства и прогноз деятельности предприятия, что является недостатком данной методики. [6] Таким образом, можно сказать, что вышеупомянутые методики оценки финансового состояния достаточно отличаются, однако следует комбинировать обе, так как они будут во многом взаимно дополнять друг друга, позволят обеспечить высокую точность результатов анализа. Первая методика А.Д. Шеремета позволяет полнее, корректнее и глубже провести анализ финансового состояния на всех этапах, кроме последнего. Анализ

рентабельности следует осуществлять с использованием двух методик. Для исключения путаницы при проведении анализа финансовохозяйственной деятельности данного направления необходимо ввести единообразие в названиях одних и тех же показателей, и их расчета.

Список литературы:

1. Гоманова Т. К. Малый бизнес в период депрессивного состояния экономики России / Т. К. Гоманова, З. А. Лукьянова// Актуальные финансовые исследования: теория, методология и практика Сборник научных статей. 2016. С. 43-48.
2. Гоманова Т. К. Финансовая стратегия предприятия в управлении оборотным капиталом / Научные записки Сибирской академии государственной службы. 2004. С. 25-29.
3. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова, – М.: Проспект, 2017. – 353с.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ - М.: Финансы и статистика, 2015, 211с.
5. Табалаева И.Б. /Анализ финансового состояния организации: вопросы методики / И. Б. Табалаева, М.Х. Магомадов, А.Х. Хасиев // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. №5-3.
6. Шаповал, Е. В. Исследование методик анализа финансового состояния организации / Е. В. Шаповал, К. М. Якиманская // Вестник университета. – 2014. – № 9. – С. 111–115.
7. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практическое пособие / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – 2-е изд., перераб. И доп. – Москва: ИНФРА-М, 2020. 208 с.
8. Пятова О.Ф., Шумилина Т.В. Анализ финансового состояния предприятия // Вопросы устойчивого развития общества - №1-2020г.С. 33-36
9. Толчинская М.Н. Специфические особенности финансового анализа в аудите// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.66-70

*Волков А.Н.
студент магистратуры,
инженер отдела эксплуатации,
ООО «МОРИОН»
Москва, Россия*

Анализ методов контроля основных этапов при реализации девелоперских проектов

Analysis of methods of control of basic stages in the implementation of development projects

Аннотация

Контроль сроков и важность сдачи объекта в срок, является одним из значимых факторов, от которого зависит выполнение обязательств и эффективность инвестиций. Нарушение сроков выполнения тех или иных работ девелоперского проекта ведет не только к дополнительным затратам но и к снижению привлекательности конечного продукта производства. Современные проекты осуществляются в условиях значительно отличающихся от условий, в рамках которых сложились такие методы, как метод критического пути, метод PERT и прочие. В статье описываются методы контроля сроков при осуществлении девелоперских проектов. Описываются этапы проектов и производство.

Ключевые слова: проект, метод, инвестиции, девелопер, строительство, жизненный цикл, сроки, страхование, стадии, оценка проекта, продолжительность проекта, девелопмент.

Annotation

Controlling the deadlines and the importance of putting the property on time is one of the significant factors on which the fulfillment of obligations and the effectiveness of investments depend. Violation of the deadlines for the execution of certain works of the development project leads not only to additional costs but also to reduce the attractiveness of the final product. Modern projects are carried out under conditions significantly different from the conditions under which such methods as the critical path method, the PERT method and others have developed. The article describes the methods for controlling timelines in the implementation of development projects. The stages of projects and production are described.

Key words: project, method, investment, developer, construction, life cycle, terms, insurance, stages, project evaluation, project duration, development.

Введение

Дискуссии, посвященные применению эффективных методов управления проектами, имеют тенденцию к традиционным моделям, в которых интегрированные проектные группы проводят крупные и мелкомасштабные проекты, которые включают проекты строительного типа для строительства коммерческих или промышленных зданий; проекты по очистке окружающей среды, связанные с восстановлением, очисткой и утилизацией.

С другой стороны, инициативы по улучшению часто рассматриваются как «оперативные действия», которые должны проводиться функциональными отделами для улучшения внутренних процессов и систем в рамках их надзора и контроля [1].

Материалы и методы исследования

Общие признаки инициатив по улучшению включают в себя:

1. Повышение удовлетворенности заказчиков;
2. Разработка продукта для создания новых функций, которые обеспечивают большую удовлетворенность клиентов;
3. Улучшение бизнес-процессов для сокращения времени цикла для обеспечения лучшего обслуживания заказчиков;
4. Повышение производительности производственных процессов;
5. Снижение количества ошибок в операциях, обслуживании и офисных средах.

Использование методов управления проектами для реализации инициатив по улучшению дает многочисленные преимущества корпоративному субъекту, стремящемуся к улучшению, высшему руководству компании и, что наиболее важно, команде по проекту инициативы улучшения, включая [2,3]:

1. Объем работ по улучшению может быть определен и разбит на отдельные и управляемые элементы.
2. График и требования к ресурсам устанавливаются, чтобы позволить контролировать отдельные действия по улучшению.
3. Риски могут быть идентифицированы, качественно проанализированы, количественно оценены и разработаны стратегии реагирования.
4. Обязанности должны быть четко установлены, чтобы члены проектной команды могли нести ответственность за реализацию выбранных областей «действий по улучшению» для достижения целей и задач инициативы.
5. Методология получения прибыли может быть использована для мониторинга и отчетности о прогрессе, то есть должен вестись мониторинг влияния применяемых методов на финансовые и другие показатели проекта.

Основная часть

Разработка поэтапного подхода к реализации инициативы по улучшению является эффективным методом, позволяющим сосредоточить внимание руководства и команды проекта, а также ресурсы на краткосрочных этапах.

План управления проектом является руководящим документом для реализации проекта инициативы по улучшению. План управления проектом устанавливает рамки, график производства и исходные ресурсы для работы, которая должна быть выполнена после утверждения финансирования. Он определяет организационные элементы, ответственные за выполнение работы, и предоставляет требования к базовому управлению, контролю и интеграции [4]. План управления проектом принадлежит и поддерживается менеджерами проекта на всех этапах реализации и проверки проекта. Менеджер проекта использует план, чтобы гарантировать, что по завершении проект соответствует желаемому конечному состоянию. План управления проектом должен включать следующие элементы:

- Область применения и определение стратегии реализации.
- Общее определение конечного состояния проекта.
- Структуру работ.
- Матрицу распределения ответственности.
- Основные этапы графика и сводный график производства работ (диаграмма Ганта).
- Сводная смета расходов.
- План рисков (может упоминаться как отдельный документ).
- План общения.

План управления проектом должен идентифицировать организационную структуру проекта и детальный объем работ и график, с определенными результатами, мерами и этапами для достижения целей инициативы по улучшению [5]. Цель проекта должна быть четко определена, объем описания работ должен обеспечивать полное понимание проекта, организационных ролей и обязанностей, а также предоставлять сводный график проекта с этапами, которые были разработаны для достижения целей проекта. План должен определять желаемое конечное состояние проекта, соответствующее целям инициативы по улучшению, а также выводам, рекомендациям и наблюдениям по анализу общей причины.

Идентификация рисков проекта, анализ и планирование реагирования являются неотъемлемыми частями процесса инициативы по улучшению с основным применением на этапах планирования и реализации [6]. Должен быть разработан реестр рисков для мониторинга и отслеживания рисков в течение всего жизненного цикла проекта. Исходя из составленного списка, оценивается суммарный риск и подсчитывается ставка дисконтирования с учетом безрисковой ставки по облигациям государственного займа. Первоначальный качественный анализ риска должен быть выполнен проектной командой, которая фокусируется на максимизации вероятности и

последствий позитивных событий и минимизации вероятности и последствий событий, неблагоприятных для целей проекта.

В итоге проведенного анализа в совокупности мы получаем план мероприятий по реализации девелоперского проекта с учетом факторов риска примененных к конкретному проекту.

В современном строительстве в России большую роль играют такие составляющие как проектирование и финансирование. В случае некачественно составленной проектной документации возникают огромные трудности с устранением этих недочетов и ошибок. Мгновенно ложится большой груз работы на подрядные организации. Ведь ошибки в ключевых разделах проектной документации могут негативно отразиться на других разделах проекта [7]. Используя личный профессиональный опыт за три года трудового стажа по специальности можно сделать вывод о частых ошибках в проектной документации. Если допущена такая ошибка, как неправильное указание шахт для инженерных коммуникаций, то приходится проводить согласование на уровне проектировщика и заказчика, а это занимает длительное времени, что, безусловно, сказывается на сроках выполнения работ. В связи с вышеизложенным увеличиваются сроки и снижается качество работ.

Существует метод PERT (от англ. Program Evaluation Review Technique) то есть «Техника Оценки и Анализа Программ и проектов». Этот метод часто используется при управлении проектами и проведении анализа производственных процессов в строительстве. Метод PERT является инструментом, который вычисляет ожидаемое значение продолжительности проекта или отдельного процесса. При управлении проектами метод PERT практически всегда используется в сочетании с методом критического пути.

Метод PERT и метод критического пути принципиально различаются по области их применения. Метод критического пути используется для оценки сроков завершения всего проекта или групп взаимосвязанных задач, а метод PERT применяют для оценки длительности отдельных задач.

Сама идея метода крайне проста - для того, чтобы оценить время выполнения задачи или процесса, вам необходимо знать оптимистичную, пессимистичную и наиболее вероятную оценку продолжительности этой задачи.

Результаты

Существует немало методов контроля сроков реализации девелоперских проектов, но в современном мире более остро стоит вопрос о совершенствовании этих методов и адаптации их суровым условиям двадцать первого века. Работа по улучшению выстраивания организационных структур или особых финансовых стратегий для реализации проекта очень сложна и община. Проще говоря, трудно улучшить результаты. Если бы это было легко, то современный девелопмент не знал бы проблем, над которыми бьются участники различных проектов.

Заключение

Обращаясь к зарубежной практике, мы видим, что у крупных девелоперских компаний организационные структуры выстроены таким образом, что та или иная часть проекта проходит неоднократную проверку. Риск ошибки в этом случае значительно меньше, чем, если бы это было доверено только одному звену цепи. В то же время иностранные девелоперы оперативно вводят в работу BIM технологии. Это довольно затратное удовольствие, но они (иностраные девелоперы) прекрасно понимают, что время, которое тратится на поиск определенной документации или оперативное наблюдение за процессом реализации, бесценно и намного дороже денег. В случае отечественных строительных и девелоперских компаний большую роль играет удешевление производства. Эта система уже много лет стоит на одних и тех же рельсах и с ней можно поспорить. Приводя систему работы каждого отдела, сотрудника и взаимодействия компаний в целом к идеальной структуре появляется картина, к которой должен стремиться каждый человек, в той или иной мере влияющий на проектные решения.

Список литературы

1. Управление рисками в недвижимости. Учебное пособие для вузов (под общ. редакцией П.Г.Грабового) М. Реалпроект, 2005 г.;
2. Экономика и управление недвижимостью. Примеры, задачи, упражнения. Учебник для вузов. В 2-х частях. /Под общ.ред. Грабового П.Г. Смоленск: Изд-во «Смолин Плюс»; М.: АСВ,2001.;
3. Организация строительства и девелопмент недвижимости. Учебник. В 2-х частях. Часть 2. /Под общ.ред. Грабового П.Г. Москва: Издательство Ассоциации строительных вузов.
4. Хорунжий А.Д., Беляков С.И. Применение процессного подхода к формированию системы контроля качества при реализации девелоперского проекта. Экономика и предпринимательство. 2018. № 4 (93). С. 1015-1017.
5. Гусакова Е.А., Романова Е.В. О моделировании информатизации управления взаимодействием участников проекта девелопмента недвижимости. В сборнике: Системотехника строительства. Киберфизические строительные системы Сборник материалов семинара, проводимого в рамках VI Международной научной конференции. 2018. С. 74-79.
6. Беляков С.И., Шабалкин Б.В. Области неэффективности инвестиционно-строительного проекта. Финансовая экономика. 2019. № 3. С. 708-712.
7. Субботина Е.К., Лукина Л.А., Нуриев Ф.Т., Ковалёв И.С., Бопун-оол А.А., Нашко М.С., Драница М.В. Основные факторы, определяющие результативность инвестиционно-строительного проекта. Экономика и предпринимательство. 2019. № 7 (108). С. 718-722.

8. Османова М.М. Определение финансового результата строительной деятельности// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.454-458

УДК 336.027

DOI 10.34755/IROK.2020.45.17.027

Основные пути совершенствования местных налогов в Кыргызской Республике

Рысалиева М. Ш., к.э.н., доцент

Кыргызско-Российский Славянский университет им.Б.Ельцина

Кыргызстан, г. Бишкек

e-mail: mira_rysalieva@mail.ru

Аннотация. Данная статья посвящена роли местных налогов в формировании местных бюджетов КР на современном этапе. На данном этапе в Кыргызской Республике назрела острая необходимость в комплексном анализе проблем налогового администрирования местных налогов и поиск путей упрочения финансовой базы органов местного самоуправления, т.к. около 90% бюджетов муниципальных органов являются дотационными, что значительно ограничивает финансовые возможности местных органов власти в свете расширения их полномочий и ответственности. В связи с этим, необходимы меры по совершенствованию и укреплению финансовой базы муниципальных образований в КР, основу которых составляют местные налоги.

Ключевые слова: налог, налоговая система, налоговая политика, местные налоги, местный бюджет, земельный налог, налог на имущество.

The main ways to improve local taxes in the Kyrgyz Republic

Rysaliev M.SH.

PhD in Economics, Assistant Professor

Kyrgyz Russian Slavic University named after B. Elstin

Kyrgyzstan, Biskek

mira_rysalieva@mail.ru

Annotation. The article is devoted to the role of local taxes in the formation of local budgets of the Kyrgyz Republic at the present stage. At this stage, the urgent need has arisen in the Kyrgyz Republic for a comprehensive analysis of the problems of tax administration of local taxes and the search for ways to strengthen the financial base of local governments. Today, about 90% of the budgets of municipal authorities are subsidized, which significantly limits the financial capabilities of local authorities in light of the expansion of authority and responsibility. In this regard, measures are needed to improve and strengthen the financial base of municipalities in the Kyrgyz Republic, which are based on local taxes.

Key words: tax, tax system, tax policy, local taxes, local budget, land tax, property tax.

В современных условиях, по мере стабилизации экономики страны и расширения полномочий органов местного самоуправления возрастает

значение местных бюджетов в социально-экономическом развитии регионов Кыргызской Республики. Местные бюджеты, при формировании своих доходов и их использовании, получают возможность в полной мере проявлять свою финансово-хозяйственную самостоятельность в эффективном расходовании средств на социально-экономическое развитие региона. Финансово-хозяйственная самостоятельность муниципальных органов власти проявляется при решении стратегических задач по развитию регионов и приоритетных отраслей, в создании и поддержке новых местных производств и промыслов, в стимулировании эффективного использования материальных и трудовых ресурсов и т.д.

Велика роль местных бюджетов в выравнивании уровней экономического и социального развития территорий страны. В этих целях формируются и реализуются государственные региональные программы КР [1], предусматривающие экономическое и социальное развитие регионов по благоустройству территорий, строительство различных объектов социальной инфраструктуры, развитию транспорта, строительству и ремонту дорог, благоустройство парков и т.д.

К сожалению, экономические основы местных бюджетов с момента приобретения страной независимости прошли несколько этапов в своем развитии, что, несомненно, отразилось на ресурсной базе местных бюджетов. Общим для всех вносимых изменений является то, что страной был взят курс на децентрализацию и усиление роли местных органов в решении социально-экономических проблем в обществе.

В то же время, проблема финансового обеспечения развития территорий актуальна во многих странах. Данный факт является следствием неравномерного территориального размещения природно-ресурсного потенциала и производственных сил в административно-территориальных образованиях каждого государства и, как следствие, разным финансовым потенциалом. Но, в экономически развитых странах финансовые проблемы регионов решаются через предоставление местным органам власти стабильно закрепленных доходных источников, расширение сферы местного налогообложения и совершенствованием всей системы межбюджетных взаимоотношений.

В Кыргызской Республике в сложившейся ситуации также необходимы меры по совершенствованию и укреплению финансовой базы муниципальных образований в КР, основу которых составляют местные налоги. Отметим тот факт, что в подавляющем большинстве стран мира, значительную роль в формировании доходов муниципальных образований играют местные налоги.

В Кыргызской Республике особенности формирования местных бюджетов определяются государственным устройством и соответствующим административным делением. Наша республика является унитарным государством, в связи с чем, местный бюджет составляет второй уровень бюджетной системы КР [2], соответственно налоги делятся на общереспубликанские и местные [3].

Основными источниками формирования доходов местных бюджетов являются собственные и регулируемые доходы, государственные трансферты (гранты) и заемные средства (рис.1). К собственным доходам относятся доходы, полностью поступающие в местный бюджет (налоговые и неналоговые поступления) [4]. К регулируемым доходам относятся отчисления от общегосударственных налогов.



Рис. 1. Классификация основных финансовых ресурсов муниципального образования [8, с.134]

К местным налогам в соответствии с Бюджетным кодексом[2] и Налоговым кодексом КР [3] относятся только два налога: земельный налог и налог на имущество. Данные налоги являются одними из основных источников поступления денежных средств в местные бюджеты и играют важную роль в социально-экономическом развитии соответствующих территориальных единиц (города, района и т.п.).

Местные налоги являются гарантией финансовой самостоятельности муниципальных органов власти и играют важную роль в формировании всей системы налогообложения КР, несмотря на то, что поступления местных налогов и сборов в местные бюджеты не велики. Доля этих налогов в доходах местных бюджетов за период с 2007 по 2018 годы, составляет всего около 18-26% (рис.2).

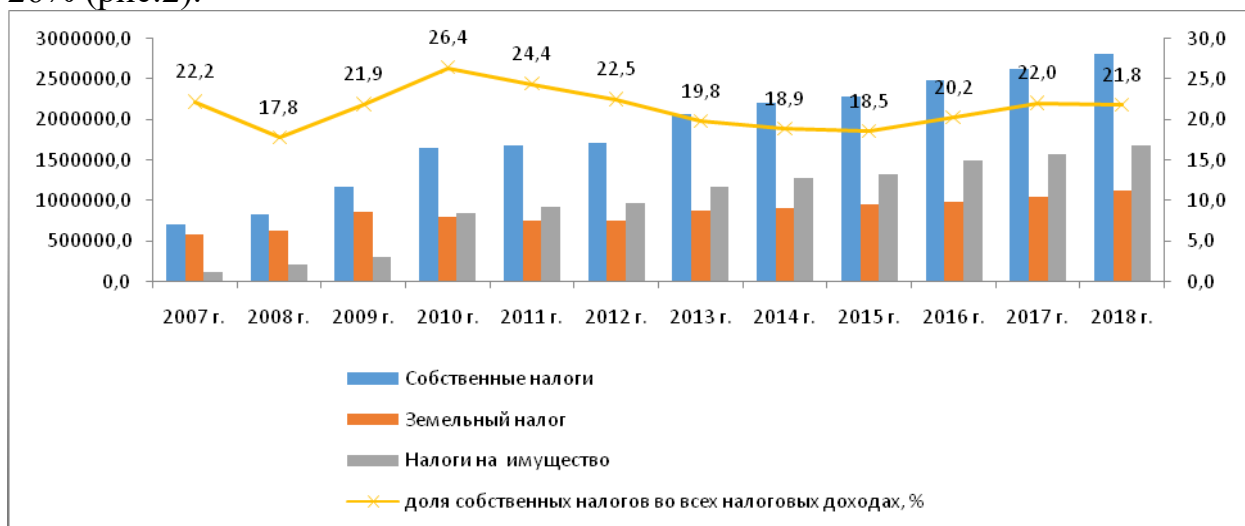


Рис.2. Доля собственных налогов в доходах местных бюджетов в Кыргызской Республике

Источник: Составлено автором на основе данных Национального статистического комитета КР за 2007-2019гг.

Как мы видим по данным рис.2, за анализируемый период доля собственных налогов местных бюджетов КР не отличается стабильностью. Причем, начиная с 2011 года наблюдается снижение доли собственных налогов, несмотря на постоянно увеличивающиеся налоговые поступления налога на имущество и земельного налога.

На рис.3 представлены данные по доле налога на имущество в доходах местных бюджетов в КР.

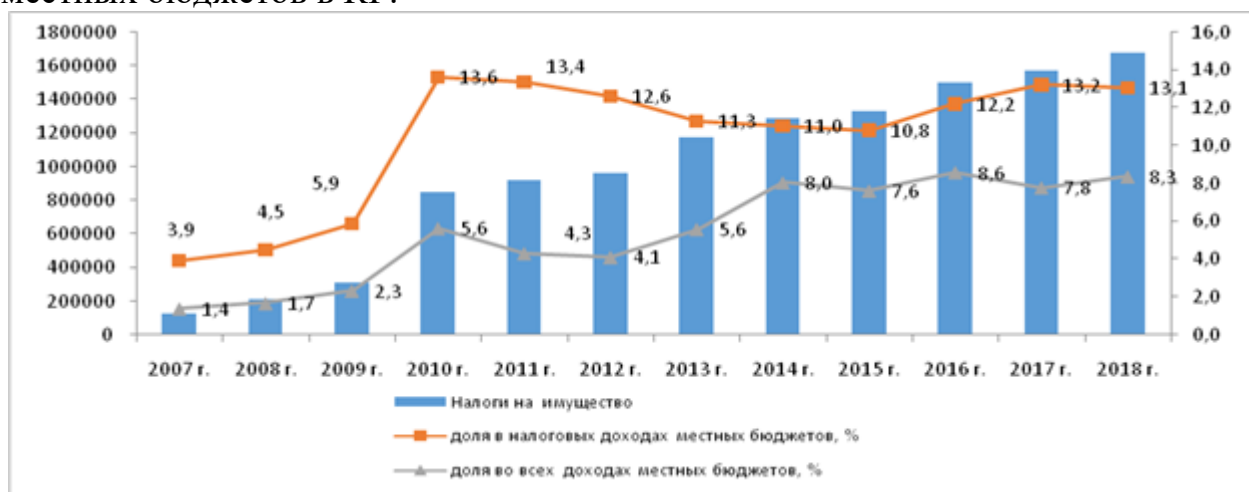


Рис.3. Доля налогов на имущество в доходах местных бюджетов в Кыргызской Республике

Источник: Составлено автором на основе данных Национального статистического комитета КР за 2007-2019гг.

По данным рис.3, мы наблюдаем стабильный рост налога на имущество. С 2010 года наблюдается резкий рост поступления налога на имущество, а также увеличение доли данного налога во всех налоговых доходах местных бюджетов (с 1,4% в 2007 году до 8,3% в 2018 году). Это объясняется тем, что налог на имущество начали взимать в полной мере с 1 января 2010 года, до этого времени был наложен мораторий на взимание данного налога.

Данные доли земельного налога в доходах местных бюджетов представлены на рис.4.

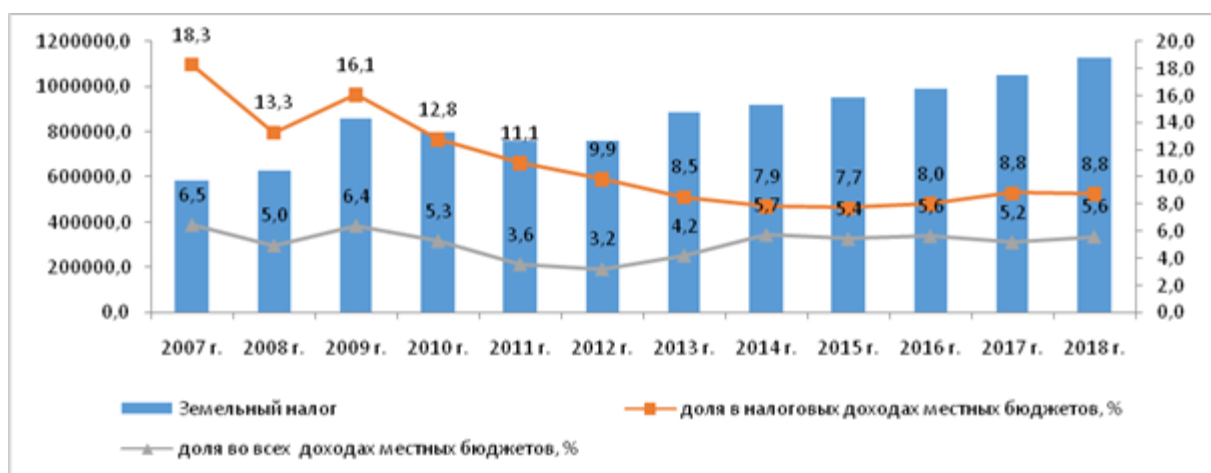


Рис.4. Доля земельного налога в доходах местных бюджетов в Кыргызской Республике

Источник: Составлено автором на основе данных Национального статистического комитета КР за 2007-2019гг.

Как свидетельствуют данные рис.4, поступления по земельному налогу с 2007 по 2012 годы не отличаются стабильностью. Кроме того, за анализируемый период, мы наблюдаем снижение доли земельного налога в налоговых доходах местных бюджетов почти в два раза (с 18,3% в 2007 году до 8,8% в 2018 году).

К сожалению, поступления земельного налога и налога на имущество сравнительно низки и не могут стать определяющими в структуре доходов местных бюджетов. Основными причинами невысокой собираемости местных налогов являются отсутствие в КР развитого рынка недвижимости и земли, отсутствует инвентаризационной оценки объектов недвижимости и методика их оценки, незавершенность работ по проведению кадастровой оценки земли, межеванию земельных участков, наличие значительного числа льгот по земельному налогу. До сих пор отсутствует полноценная база по земельным участкам, по объектам как недвижимого, так и движимого имущества. К примеру, отсутствуют технические паспорта единицы недвижимого имущества из-за высокой стоимости услуг Государственного регистра, отсутствует единая база данных по транспортным средствам и т.д.

Немаловажной причиной низкой доли собственных налогов в местных бюджетах является отсутствие у органов местного самоуправления опыта работы и полномочий по администрированию местных налогов. Например, вопросы по развитию налогооблагаемой базы по местным налогам возлагается на органы МСУ, а функции по администрированию закреплены за органами государственной власти. Происходит разрыв в управленческой цепочке, приводящий к замедлению темпов социально-экономического развития муниципальных образований.

На основе проведенного анализа, мы выяснили, местные бюджеты за счет собственных налоговых и неналоговых доходов не могут покрыть свои расходы. Расходы покрываются в основном, за счет отчислений от регулируемых налогов и трансфертов из республиканского бюджета. Органы

местного самоуправления лишены реальной бюджетной самостоятельности, а зачастую получают заработную плату за счет категориальных грантов.

На сегодняшний день, в Кыргызской Республике около 90% бюджетов муниципальных органов являются дотационными, что значительно ограничивает финансовые возможности местных органов власти в свете расширения полномочий и ответственности. Кроме того, усугубляют ситуацию политическая нестабильность в стране (революции 2005 и 2010гг. и их последствия), кризисные явления в экономике, несовершенство правовой и финансовой системы и множество других нерешенных проблем. Несмотря на взятый курс децентрализации бюджетной системы КР, задача усиления финансовой базы местных бюджетов в стране до сих пор не достигнута. Вследствие недостаточного поступления доходов в связи с тяжелым финансовым положением в реальном секторе экономики, принятия нормативных правовых актов, не обеспеченных соответствующими доходами, местные бюджеты имеют в наличии возрастающую кредиторскую задолженность по расходам. Все это ведет к потере устойчивости местных бюджетов, усиливает социальную напряженность на местах.

Для достаточного обеспечения доходов местных бюджетов в КР, необходимо решить проблему финансового выравнивания, которая требует учета объективных экономических процессов, происходящих в стране. Внедрение системы финансового выравнивания должно опережать осуществление ряда приемов, таких как: разработка и законодательное утверждение единых государственных социальных стандартов; закрепление за бюджетами каждого уровня стабильных нормативов общегосударственных налогов, сборов и других обязательных платежей.

Финансовая политика местного самоуправления должна быть выстроена таким образом, чтобы финансировать большую часть своей деятельности в части осуществления полномочий по реализации собственных внутренних задач за счет своей доходной базы, не впадая в зависимость от других источников.

Для увеличения сборов по местным налогам необходимо совершенствовать меры и подходы по расширению налоговой базы органов МСУ, завершить инвентаризацию и оформление всех земельных участков, коммунальной собственности, создать автоматизированную и полноценную базу всех объектов имущества, улучшить администрирование местных налогов и сократить необоснованные льготы по ним.

В целях повышения уровня доходов местным бюджетам предпочтительно передать больше финансовых ресурсов в виде отчислений от налогов, а не финансовой помощи. Налоговые доходы создают предпосылки для заинтересованности муниципальных администраций в повышении этих доходов, а передача налоговых доходов в виде дифференцированных нормативов и финансовой помощи является инструментом бюджетного регулирования. При этом в тех субъектах, где налоговая база распределена между муниципальными образованиями неравномерно, предлагается отойти от

общего принципа и, в целях максимального выравнивания бюджетной обеспеченности муниципалитетов, перераспределять больше средств финансовой помощи. При втором варианте органы местного самоуправления, имея меньше самостоятельности в вопросах регулирования собственной налоговой базы, будут лишены стимулов к расширению налоговой базы на подведомственной территории, что не лучшим образом скажется на ее социально-экономическом развитии. Таким образом, в целях выполнения возложенных на местное самоуправление задач собственные доходы муниципальных бюджетов должны в большей степени состоять из налоговых источников, а не формироваться преимущественно за счет финансовой помощи.

Таким образом, повышение уровня самостоятельности местных бюджетов видится, прежде всего, в укреплении их доходной базы посредством увеличения собственных доходных источников. Собственные доходы местных бюджетов должны стать основным ресурсом для эффективной реализации закрепленных за ними расходных полномочий, включая выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных образований. Роль указанных поступлений выходит за рамки исполнения функции по пополнению доходной части местных бюджетов. Собственные доходы местных бюджетов при соблюдении известных условий в силу своей специфики могли бы снять некоторые проблемы межбюджетных отношений.

Решение вышеуказанных поставленных задач позволит реально прогнозировать доходные возможности и бюджетную обеспеченность органов местного самоуправления и размеры необходимой им финансовой помощи, что несомненно повысит устойчивость местных бюджетов.

Список использованной литературы:

1. «Концепция региональной политики Кыргызской Республики на период 2018-2022 годов» от 31 марта 2017 года N 194.
2. Бюджетный Кодекс Кыргызской Республики от 16 мая 2016 года № 59.
3. Налоговый кодекс Кыргызской Республики от 17.10.2008г.
4. Черская Ю.М. Перспективы формирования доходной базы местных бюджетов. // Государственная власть и местное самоуправление. - 2008. - № 7. – С.134.
5. Егорова Е.В. Направления совершенствования администрирования местных налогов. Вестник УМО «Экономика, статистика и информатика». 2015. № 6. С.21-24. (дата обращения 21.01.2020. URL:<https://cyberleninka.ru/article/n/napravleniya-sovershenstvovaniya-administrirovaniya-mestnyh-nalogov/viewer>)
6. Грибкова Н.Б. Проблемы земельного налога в России и пути их решения/ Грибкова Н.Б.//Вестник РЭА им. Г.В.Плеханова. 2013.№ 11 URL:<https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-zemelnogo-naloga-v-rossii-i-puti-ih-resheniya> (дата обращения 12.01.2020)
7. Рысалиева М.Ш. О некоторых тенденциях в налоговой системе Кыргызской Республики [Электронный ресурс]/Рысалиева М.Ш. //Международный

научный электронный журнал «Professional Science». Smashwords Inc.(USA).Los Gatos,CA,USA.№ 4-2016.- URL:<http://scipro.ru/article/01-04-16>(дата обращения 5.01.2020

8. Черская Ю.М. Перспективы формирования доходной базы местных бюджетов. //Государственная власть и местное самоуправление. - 2008. - № 7. – С.134- 138
9. Сотволдиева М.М. Многовекторная экономическая интеграция Кыргызстана: причины и последствия. //Актуальные вопросы современной экономики - 2019г. № 1. С. 325-330
10. Таалайбек кызы Айпери Сравнительный анализ экономического развития регионов Кыргызской Республики на современном этапе //Актуальные вопросы современной экономики 2019г. № 6 (2) с.686-696

УДК 657.1

DOI 10.34755/IROK.2020.46.66.028

*Посохина А.В., к.э.н.,
доцент кафедры учета, аудита и экономического анализа
ФГБОУ ВО «Пермский государственный национальный
исследовательский университет»
Россия, Пермь
E-mail: PosohinaPerm@mail.psu.ru*

*Ибатуллин Д.Ф., бакалавр 2 курса
Экономического факультета, направления «Экономика»
ФГБОУ ВО «Пермский государственный национальный
исследовательский университет»
Россия, Пермь
e-mail: alenazop@mail.ru*

Цифровое развитие бухгалтерского учета.

Digital development of accounting.

Аннотация

Изучение характеристик моделей бухгалтерского учета, существующих в мире, их развития формирует не только взгляд экономиста и бухгалтера на перспективу, но и позволяет собственникам, кредиторам, инвесторам точнее представлять имущественное и финансовое положение фирмы. Так происходит при оценке развития бухгалтерского учета в условиях становления цифровой экономики. В статье говорится не о бухгалтерских программах, позволяющих высвободить время бухгалтера-профессионала, а обсуждается вопрос об учете криптовалюты. Проанализировав опыт России и Беларуси делаем вывод о том, что сочетание применения МСФО с возможностью учета всех возникающих в современном мире видов имущества, в том числе и цифровых денег, позволил бы и России формировать более прозрачную бухгалтерскую финансовую отчетность. Учет любых объектов цифровизации особенно актуален в условиях возникшей пандемии.

Ключевые слова

Модели бухгалтерского учета, цифровизация, МСФО, цифровые деньги, бухгалтерский учет

Annotation.

The study of the characteristics of accounting models existing in the world and their development forms not only the perspective of an economist and accountant, but also allows owners, creditors, and investors to more accurately represent the property and financial position of the firm. This is what happens when evaluating the development of accounting in the context of the formation of the digital economy. The article does not talk about accounting programs that allow you

to free up the time of a professional accountant, but discusses the issue of accounting for cryptocurrency. Having analyzed the experience of Russia and Belarus, we conclude that the combination of the application of IFRS with the ability to account for all types of property arising in the modern world, including digital money, would allow Russia to form more transparent accounting financial statements. Accounting for any digitalization objects is especially relevant in the context of the emerging pandemic.

Key words

Accounting models, digitalization, IFRS, digital money, accounting

Финансовые работники разных стран мира пользуются единой международной системой ведения учета и отчетности, при этом существуют очевидные отличия в вопросах ведения бухгалтерии в отдельных государствах. Они обусловлены огромным рядом причин, среди которых политические, экономические, культурные, социальные, правовые и религиозные факторы. Проблема несоответствий моделей бухгалтерского учета носит глобальный характер. В процессе работы составителей и пользователей финансовых отчетов во всем мире возникает проблема унификации данных бухгалтерского учета. Особенно это становится важным в период закрытия границ при пандемии, когда инвесторы, аудиторы часто не имеют возможности проверить и подтвердить информацию лично.

На сегодняшний день, во всем мире под бухгалтерским учетом понимают формирование систематизированной информации об объектах управления компаний и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности. Данные бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности содержат до 70% информации о деятельности организации. Фактическая информация, формируемая в системе бухгалтерского учета, является основой для составления бухгалтерской отчетности, а также источником для экономического анализа [10,с.7]. Именно совокупность исторических, культурных, политических и экономических факторов определяет систему учета в любой стране. В связи с этими особенностями, а также с основными конечными целями ведения бухгалтерского учета, выделяют пять систем:

Британо-американская модель. Данная модель в первую очередь ориентируется на интересы инвесторов и кредиторов, а основная цель бухгалтерской отчетности-инвестиционная привлекательность для внешних пользователей. Также данная система предполагает отсутствие строгого регламента со стороны государства, так как правила учета разрабатываются общественными организациями бухгалтеров. По этой модели работают в США, Канаде, Мексике, Великобритания и бывшие ее колонии (например, Австралия, Новая Зеландия, Южная Африка).

Континентальная модель. Эта модель напротив предполагает формирование со стороны государства строгих стандартов составления и формирования учетной политики. Делается это для того, чтобы результат бухгалтерского учета предоставлял точную информацию для

государственных органов, в частности налоговой службы. Эта модель объединяет Германию, Францию, Италию, Бельгию, Швейцарию и др.

Латиноамериканская модель. Эта модель, также как и континентальная модель, предполагает активное участие государства, однако ее отличительной особенностью является то, что все показатели отчетности индексируются на коэффициент гиперинфляции. К этой модели, как видно из названия, относятся прежде всего страны Латинской Америки. Россия соответствует большинству признаков, которые характерны для этой модели.

Исламская модель. Такая система ведения бухгалтерии сформировалась под влиянием финансовых учреждений, действующих на базе принципов, прописанных в Коране. Поскольку данный религиозный труд ориентирован прежде всего на человеческие ценности, то в бухгалтерском учете существует масса специфических особенностей, не свойственных иным системам [1]

Интернациональная модель. Это модель представляет собой нечто вроде попытки представить потребность в согласованности международного учета, в первую очередь, чтобы представить интересы транснациональных и многонациональных корпораций и иностранных участников валютных рынков.

Как видим, данные модели существенно отличаются друг от друга, и крайне сложно сделать однозначный вывод о том, какая система учета наибольшей степени подходит в качестве единственно верного для всего многообразия стран.

Рассмотрим особенности ведения бухгалтерского учета в России. В России под организацией бухгалтерского учета понимается научно обоснованная система выполнения учетных работ, построение учетного процесса с целью получения своевременной и достоверной информации для оперативного руководства хозяйством, эффективного контроля за экономным и рациональным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

В соответствии с Законом о бухгалтерском учете и отчетности, бухгалтерский учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах предприятий, о движении имущества и обязательств путем сплошного, непрерывного и документированного учета всех хозяйственных операций. В России главное требование, предъявляемое к отчетности – предоставление достоверной информации о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, необходимое пользователям этой отчетности для принятия экономических решений.

Ведение бухгалтерского учета подразумевает применение Российских стандартов бухгалтерского учета (РСБУ), регламентируемых Федеральным законом² «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ от 06.12.11 и являющихся

² Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) "О бухгалтерском учете".

обязательными к применению на территории Российской Федерации. В состав РСБУ входят:

- План счетов бухгалтерского учета и инструкция по его применению,
- Положение по ведению бухучета и отчетности,
- Двадцать четыре Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ), регулирующие различные особенности учета.
- Два РСБУ (ФСБУ 5/2019 "Запасы"³, ФСБУ 25/2018 "Бухгалтерский учет аренды"⁴)

В 2018 году Минфином России была принята Программа разработки ФСБУ до 2022 года⁵. Предполагается к принятию еще 11 стандартов.

Любое российское предприятие, в зависимости от той или иной специализации, имеет право выбрать те способы ведения бухгалтерского учета, которые являются для него наиболее удобными и непротиворечащими действующему законодательству.

Согласно РСБУ, отчетный год всегда совпадает с календарным годом, оканчивающимся 31 декабря. Однако первым отчетным годом для вновь созданных организаций считается период с даты их государственной регистрации по 31 декабря соответствующего года, а для организаций, созданных после 1 октября, - по 31 декабря следующего года.

Бухгалтерская отчетность, по РСБУ, включает в себя:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о финансовых результатах;
- отчет о движении денежных средств;
- отчет об изменении капитала;
- пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

Если говорить о конечных пользователях информацией, представленной в бухгалтерской (финансовой) отчетности, то ими являются внутренние и внешние пользователи. Под внутренними пользователями понимаются собственники, акционеры-мажоритарии, руководство, работники компании. К внешним пользователям относится большая группа: акционеры-миноритарии, инвесторы, кредиторы, прочие заимодавцы, деловые партнеры, конечные потребители, государственные регулирующие органы, представители общества (местного сообщества) [2]. Данный пакет документов, обобщающий отчетную информацию, представляет собой достоверную информацию

³ Приказ Минфина России от 15.11.2019 N 180н "Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 "Запасы" (вместе с "ФСБУ 5/2019...")

⁴ Приказ Минфина России от 16.10.2018 N 208н "Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 25/2018 "Бухгалтерский учет аренды" (вместе с "ФСБУ 25/2018...")

⁵ Приказ Минфина России от 05.06.2019 N 83н "Об утверждении программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2019 - 2021 гг. и о признании утратившим силу приказа Министерства финансов Российской Федерации от 18 апреля 2018 г. N 83н".

экономического характера (величина прибыли, материальных и нематериальных активов, величине дебиторской и кредиторской задолженности и др.). Именно на основе этих данных принимается ряд управленческих решений определяющих дальнейшую судьбу всего предприятия в целом.

При анализе особенностей ведения российского учета стоит отметить, что в 2020 году бухгалтерский учет находится в начале пути к значительным преобразованиям. Эти преобразования обусловлены постепенным внедрением правил международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) в российскую систему бухгалтерского учета. Фундамент новым правилам был заложен в 2017 году внесением изменений в ПБУ 1/2008 "Учетная политика организаций" (изменения прошли досрочно). Как указано в Информационном сообщении Минфина от 02.08.2017 N ИС-учет-9, главные цели изменений - упорядочение процедуры формирования учетной политики организации, активизация применения МСФО при выработке учетной политики, а также приведение норм ПБУ 1/2008 в соответствие с Федеральным законом "О бухгалтерском учете."

Так, для всех организаций расставлены приоритеты основ для формирования учетной политики в случае отсутствия в российских стандартах конкретных правил учета. Организация должна использовать последовательно следующие документы:

- а) МСФО;
- б) положения федеральных и (или) отраслевых стандартов бухгалтерского учета по аналогичным и (или) связанным вопросам;
- в) рекомендации в области бухгалтерского учета.

А для организаций, составляющих консолидированную финансовую отчетность, в случае если правила МСФО отличаются от российских стандартов, разрешено при формировании российской отчетности использовать правила МСФО.

Кроме того, все большую актуальность при формировании учетной политики приобретают рекомендации в области бухгалтерского учета. При этом особо можно отметить рекомендации Фонда "НРБУ "БМЦ"⁶, поскольку именно эта некоммерческая организация является на данный момент основным разработчиком новых федеральных стандартов бухгалтерского учета и большинство ее рекомендаций основаны именно на принципах МСФО. В учетной политике на 2020 год прежде всего следует учесть изменения в ПБУ 18/02 "Учет расчетов по налогу на прибыль организаций", внесенные Приказом Минфина России от 20.11.2018 N 236н. Основным новшеством данного стандарта является внедрение "балансового метода" расчета временных разниц, что в настоящее время на практике вызывает ряд вопросов. Данный метод предполагает утверждение нового регистра бухгалтерского учета. Кроме того, появилась возможность исчислять

⁶ Информация представлена на сайте: http://bmcenter.ru/rekomendazii_BMC

постоянные разницы расчетным способом. Также изменения коснулись ПБУ 13/2000 "Учет государственной помощи". В учетной политике необходимо зафиксировать выбор свернутого или развернутого порядка раскрытия информации о доходах, связанных с полученными бюджетными средствами на финансирование капитальных и текущих расходов. [12]

На основе представленной информации, можно сделать вывод о том, что Россия выбрала путь развития, заключающийся в расширении сферы прямого и косвенного применения международных стандартов отчетности. Это предполагает под собой большое количество положительных характеристик, которыми будет наделена отчетность, к примеру, понятность, прозрачность, сравнимость, надежность. Отчетность нового уровня позволит пользователям отчетности сократить издержки на ее анализ, развить стратегический учет. Стратегический учет должен позволить обеспечить комплексный подход к распознаванию и решению проблем, встающих перед организацией.

Основным же необходимым преимуществом перехода на МСФО является увеличение притока в страну инвестиций. Это спровоцировано доступностью для инвесторов большего объема информации об объектах потенциальных вложений и снижения рисков инвестирования. [8]

Однако нами замечено, что развитие бухгалтерского учета в нашей стране, на текущий момент, не замечает появления нового направления развития экономики. Речь идет о быстром формировании цифровой экономики. Это направление стало очень актуально и понимаемо в период пандемии, когда на смену глобализации приходит определенное закрытие национальных экономик.

Цифровая экономика связана с развитием цифровых технологий. Цифровые технологии часто определяется в трех основных категориях⁷:

постепенно внедряемые – а в 2020 году «быстро внедряемые» - (цифровое образование, цифровые платформы, маркетинговая интеграция, умные помощники (чат-боты), мобильные платежи);

прорывные (интернет вещей, искусственный интеллект, виртуальная реальность, беспроводная связь, дополненная реальность);

технологии ближайшего будущего (офисные роботы, квантовые вычисления, директивная аналитика, криптовалюта).

Указанная классификация была дана Минкомсвязи в 2018 году. Однако сегодня понятно, что мир развивается по своим законам, которые заставляют гораздо быстрее переходить на новые разработки. Времени на тщательную подготовку немного. При этом внимание к этому развитию в отечественном бухгалтерском учете мы не наблюдаем. По мнению Банка России⁸

⁷ Приказ Минкомсвязи России от 01.08.2018 N 428 "Об утверждении Разъяснений (методических рекомендаций) по разработке региональных проектов в рамках федеральных проектов национальной программы "Цифровая экономика Российской Федерации".

⁸ Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ (ред. от 03.04.2020) "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)".

криптовалюта является рискованным направлением. Полагаем, из-за анонимности выпускающих ее субъектов, возможных резких колебаний ее курса, риска фиксации прав. С большой долей вероятности, в России криптовалюты и токены не станут средством платежа, но будут признаны имуществом. [5]

В прошлом (2019) году в рамках реализации Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года», в том числе с целью решения задачи по обеспечению ускоренного внедрения цифровых технологий в экономике и социальной сфере, Правительством Российской Федерации на базе программы «Цифровая экономика Российской Федерации» сформирована национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации» утвержденная протоколом заседания президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам от 4 июня 2019 г. № 7. [12]

Кратко перечислим основные аспекты этой программы:

1. Разработка облачной "Платформы промышленного Интернета вещей", так называемой "Индустрии 4.0".

Интернет вещей, предсказательная аналитика позволит минимизировать потери реального производства.

2. Облачные технологии

Возможным фактором развития цифровой экономики в России могут стать облачные технологии и центры обработки данных и «дата-центры».

3. Единые системы финансово-хозяйственной деятельности.

Активнее всего, пожалуй, в России внедряют облачные системы финансово-хозяйственной деятельности. По данным Федерального казначейства, сервисы облачного бухгалтерского учета на основе госинформсистемы "Электронный бюджет" должны принести государству значительную экономию средств, повысив эффективность работы на 34%. Так, единая облачная система бухгалтерии — основа для перехода к модели "объединенного центра обслуживания", сокращенно — ОЦО.

По мнению директора по развитию компании "Хэндисофт" Максима Иванова, на российской экономике это отразится крайне позитивно, вплоть до повышения уровня процесса производства и управления сразу на 10%. Однако, как утверждает специалист: «Цифровизацию тормозит устаревшее оборудование, бюджеты и человеческий фактор: не все руководители предприятий готовы к трансформации. Ужесточение законодательства, экономический кризис, санкции и другие политические процессы также не стимулируют предпринимателей к активному переводу производственных процессов на новые, цифровые рельсы.» [14] Однако пандемия уже заставляет российских предпринимателей быстрее переходить на дистанционные формы работы.

Однако обратим внимание, что далее мы хотим сказать не о бухгалтерских программах, позволяющих высвободить время бухгалтера-профессионала от выполнения монотонных и рутинных операциях, на более качественные направления, связанные с профессиональным суждением специалистов. Продолжая тему высоких технологий, хотелось бы обсудить вопрос об учете криптовалюты.

По версии сайта Investing.com, общая капитализация мировых криптоактивов на конец апреля 2018 года превысила 400 млрд долл. США, что сопоставимо с размером ВВП отдельного государства с развивающейся экономикой. [9]

При этом в российском бухгалтерском учете практически нет возможности учесть криптовалюту. Небольшой шанс есть только при применении ПБУ 19/02 "Учет финансовых вложений". Законодательные изменения «на подходе», в связи с включением в Перечень поручений по реализации Послания Президента Федеральному Собранию, утвержденным Президентом РФ 27.02.2019 №Пр-294, необходимости принятия законов о криптовалюте, смарт-контрактах и ICO [6]. К примеру, в Гражданском кодексе появилось понятие цифрового права (Ст. 141.1) [11].

В Республике Беларусь, под бухгалтерским учетом также понимают систему непрерывного формирования информации в стоимостном выражении об активах, обязательствах, о собственном капитале, доходах, расходах организации посредством документирования, инвентаризации, учетной оценки, двойной записи на счетах бухгалтерского учета, обобщения в отчетности [15]. Ведение бухгалтерского учета обязаны осуществлять все зарегистрированные в Беларуси юридические лица, независимо от формы собственности, на основании закона РБ «О бухгалтерском учете и отчетности» [3].

Законодательство Республики Беларусь о бухгалтерском учете и отчетности основывается на Конституции Республики Беларусь и состоит из настоящего Закона, нормативных правовых актов Президента Республики Беларусь и принятых в соответствии с ними иных актов законодательства Республики Беларусь, регулирующих отношения в области бухгалтерского учета и отчетности. Согласно Постановлению Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 15 декабря 2015 г. № 1043/20 «Об утверждении Положения о порядке введения в действие на территории Республики Беларусь Международных стандартов финансовой отчетности и их Разъяснений, принимаемых Фондом Международных стандартов финансовой отчетности» МСФО вводятся в действие на территории Республики Беларусь в качестве технических нормативных правовых актов Советом Министров Республики Беларусь совместно с Национальным банком Республики Беларусь в установленном ими порядке. При введении в действие МСФО определяются особенности их применения на территории Республики Беларусь. Сделано это было с целью повышения

конкурентоспособности белорусской экономики на мировой арене, а также с целью обеспечения устойчивого и стабильного экономического роста [4].

Крайне уместным продолжением темы высоких технологий и либерализации экономики будет являться тот факт, что Беларусь первой в мире комплексно ввела криптовалюты в закон. Ключевым документом, регулирующим криптосферу, стал декрет "О развитии цифровой экономики", который вступил в силу 28 марта 2018 года. В декрете говорится в основном о Парке высоких технологий, который позиционируется как аналог Кремниевой долины в США и работает уже 14 лет. На его территории легализуются криптовалюты. Оборот компаний, работающих в Парке, - около миллиарда долларов.

Декрет фактически разрешает покупать, продавать и обменивать криптовалюты, работать в качестве оператора криптоплатформы или оператора обменного пункта и по другим направлениям в сфере блокчейна и криптовалют [7]. По мнению юриста департамента налоговой безопасности и правовой защиты КСК групп О.Рожкова опыт белорусского нормотворчества мог бы стать своеобразным бенчмарком при создании специальных норм об учете цифровых денег. Стандарт учета в Декрете №8 определяет порядок оценки и конкретизирует объем раскрытия информации по таким операциям [13].

Считаем, что сочетание применения МСФО с возможностью учета всех возникающих в современном мире видов имущества, в том числе и цифровых денег, позволил бы и России формировать более прозрачную бухгалтерскую финансовую отчетность. Это снимает вопросы стоимости имущества для инвесторов, кредиторов, собственников.

Библиографический список:

1. Бухгалтерия в разных странах мира [Электронный ресурс] // – URL: <http://buxuch38.ru/stati/88-bukhgalteriya-v-stranakh-mira> (Дата обращения 03.05.2020)
2. Городилов М.А., Посохина А.В. Внешнее финансирование под залог интеллектуальной собственности: учет, оценка и аудит по международным стандартам// Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. 2017г №12, С. 51-65.
3. Закон РБ «О бухгалтерском учете и отчетности» [Электронный ресурс] // – URL: https://belzakon.net/Законы/Закон_РБ_О_бухгалтерском_учете_и_отчетности (Дата обращения 05.05.2020)
4. Как меняется бухучет в Беларуси? [Электронный ресурс] // – URL: <https://www.belrynok.by/2019/06/26/kak-menyuetsya-buhuchet-v-belarusi/> (Дата обращения 06.05.2020)
5. Обзор: "Законопроект о криптовалютах, токенах и смарт-контракте внесен в Госдуму" (КонсультантПлюс, 2018) [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

6. Обзор: "Проверки бизнеса, ипотека, налоги, криптовалюта, медицина: опубликованы поручения Путина" (КонсультантПлюс, 2019). [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

7. Премьера цифр. [Электронный ресурс] // – URL: <https://rg.ru/2018/03/26/belarus-pervoj-v-mire-kompleksno-vvedet-kriptovaliuty-v-zakon.html> (Дата обращения 06.05.2020)

8. Реформирование бухгалтерского учета в России. [Электронный ресурс] // – URL: https://spravochnick.ru/buhgalterskiy_uchet_i_audit/suschnost_zadachi_i_organizatsiya_upravlencheskogo_ucheta/reformirovanie_buhgalterskogo_ucheta_v_rossii/ (Дата обращения 05.05.2020)

9. Рожков О. "Крипта" в законе // Расчет. 2018. N 6. С. 18 - 20. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

10. Серебренников С. С., Харитонов С. С. Агеева О. А., Шахматова Л.С. Основы бухгалтерского учета и анализа: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2017 – 448с.

11. Федеральный закон от 18.03.2019 N 34-ФЗ "О внесении изменений в часть первую, вторую и статью 1124 части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации". [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

12. Харалгина О.С., Федорова О.С., Смирнова С.А., Вятчинова Т.И., Злобин В.А., Смирнова И.А., Брызгалин А.В. Учетная политика предприятия для целей бухгалтерского учета на 2020 год // Налоги и финансовое право. 2020. N 2. С. 8 - 178.

13. Цифровая экономика РФ: министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций. [Электронный ресурс] // – URL: <https://digital.gov.ru/ru/activity/directions/858/> (Дата обращения 05.05.2020)

14. Что такое цифровизация экономики и для чего она нужна? // [Электронный ресурс] // – URL: <https://www.comnews.ru/content/119872/2019-05-30/chto-takoe-cifrovizaciya-ekonomiki-i-dlya-chego-ona-nuzhna-maksim-ivanov-direktor-po-razvitiyu-hendisoft> (Дата обращения 05.05.2020)

15. Myfin.by. Официальный портал [Электронный ресурс] // – URL: <https://myfin.by/wiki/term/buhgalterskij-uchet> (Дата обращения 05.05.2020)

УДК 004.2

DOI 10.34755/IROK.2020.99.63.029

Хасанишин И.А.,
кандидат экономических наук, доцент
доцент кафедры «Электронная экономика»
Поволжский государственный университет телекоммуникаций и
информатики
Россия, г. Самара
ildar8000@mail.ru

Макарова Н.А.,
студент
2 курс магистратуры, факультет ФИСТ
кафедра «Прикладная информатика»
Поволжский государственный университет телекоммуникаций и
информатики
Россия, г. Самара
natashka.mackarova2011@mail.ru

Преимущества тензорных вычислений при глубинном обучении

***Аннотация:** В статье рассматриваются преимущества и перспективы развития тензорных вычислений. Рассматриваются такие критерии как точность и скорость глубинного обучения. Также в статье затрагивается понятие центрального и графического процессора, которые также позволяют увеличить производительность системы при использовании машинного обучения. Развитие тензорных мощностей в BigData – один из основных трендов среди технологий на данный момент. Цель статьи показать организациям, что, несмотря на то, что технология возникла не так давно, компании, которые пользуются облачными сервисами Google для решений глубинного обучения, могут воспользоваться преимуществами исключительных показателей производительности TPU.*

***Abstract:** The article discusses the advantages and prospects of the development of tensor computing. Criteria such as accuracy and speed of deep learning are considered. The article also touches on the concept of a central and graphic processor, which also allows increasing system performance when using machine learning. The development of tensor capacities in BigData is one of the main trends among technologies at the moment. The goal of this article is to show organizations that, although technology has recently started, companies that use Google's cloud services for in-depth learning can take advantage of TPU's exceptional performance metrics.*

***Ключевые слова:** TPU, Tensor-Flow, тензорные технологии, облачные технологии, «облако», облачные вычисления, информационные технологии, GPU, CPU.*

Keywords: TPU, Tensor-Flow, tensor technologies, cloud technologies, «cloud», cloud computing, information technologies, GPU, CPU.

Последние несколько лет словосочетание «глубинное обучение» (deep-learning) всплывает в СМИ слишком часто. Различные журналы вроде KDnuggets и DigitalTrends стараются не упустить новости из этой сферы и рассказать о популярных фреймворках и библиотеках. Чем отличается алгоритм глубинного обучения от обычной нейронной сети? По словам Патрика Холла, ведущего исследователя данных в компании SAS, самое очевидное отличие: в нейронной сети, используемой в глубинном обучении, больше скрытых слоев. Эти слои находятся между первым, или входным, и последним, выходным, слоем нейронов. При этом совсем не обязательно связывать все нейроны на разных уровнях между собой.

В 2011 году Google понял, что их ресурсов не хватает для быстрой обработки информации, объем которой постоянно растет. Они серьезно относились к сетям глубинного обучения, однако понимали, что нуждаются в более мощных и эффективных чипах обработки.

Именно поэтому возникла относительно новая технология – тензорные вычисления. Вероятно, именно они станут флагманом развития облачных сервисов в будущем. На сегодняшний день ясно одно: развитие тензорных мощностей в BigData – один из основных трендов на 2019–2020-е годы. Несмотря на то, что технология возникла не так давно, ее возможностями компании уже начинают активно пользоваться, чем обуславливается актуальность статьи.

TensorProcessingUnits (TPU) – это разработанные Google специализированные интегральные схемы (ASIC), которые позволяют значительно увеличить производительность системы при использовании машинного обучения. А оно, в свою очередь, позволило обеспечить прорыв в самых разных областях науки и бизнеса: от усиления сетевой безопасности до повышения точности медицинских диагнозов. Тензорные технологии уже реализованы в таких продуктах, как IntelMovidius и GyrfalconLaceli. Они предлагают компактные и недорогие устройства для нейросетевых вычислений на оборудовании, для которого первоначально не были рассчитаны из-за недостаточного объема вычислительных ресурсов.

Существует принципиальное отличие тензоров от уже привычных центральных процессоров. В работе TPU используют нейронные сети, состоящие из множества связанных между собой математических функций. А те, в свою очередь, являются моделью (имитацией) человеческого мозга. Процесс обучения искусственного интеллекта точно такой же, как и возникновение новых связей в нейронной сети в результате реакции на полученные импульсы. Так, чисто человеческие функции – распознавание речи и изображений – с появлением машинного обучения (и TPU в частности) стали подвластны и искусственному интеллекту.

После разработки Google сравнил чип TPU с процессором общего назначения и графическим процессором с точки зрения скорости и эффективности. Скорость измерялась как тера (trillion) - операции, выполняемые в секунду в зависимости от пропускной способности памяти. TPU был в 15-30 раз быстрее, чем центральные и графические процессоры. Эффективность измерялась как тера-операции, выполняемые за ватт потребляемой энергии. TPU был в 30-80 раз более эффективным.

На рисунке 1 можно наблюдать число предсказаний нейросети на обычном центральном процессоре (CPU), графическом процессоре (GPU) и тензорном процессоре первого поколения (TPU).

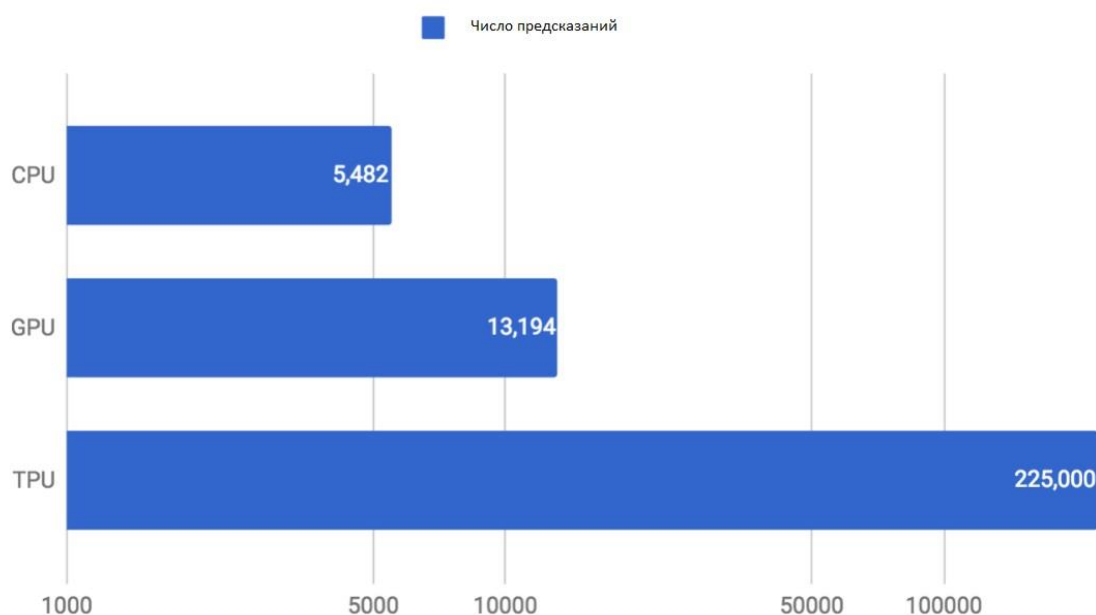


Рис.1 – Число предсказаний нейросети на CPU, GPU и TPU

Важно отметить характер сравниваемых чипов. Процессоры Intel-это чипы общего назначения, предназначенные для обеспечения гибкости и скорости выполнения ограниченного числа процессов одновременно. Графические процессоры Nvidia-это чипы общего назначения, предназначенные для одновременного выполнения многих нейросетевых вычислений. TPU Google-это ASIC (application specific integrated circuit), который специально разработан для выполнения конкретных функций в Tensorflow.

Центральный процессор обладает максимальной гибкостью. Он может запускать самые разнообразные программы, включая сети глубинного обучения, выполняющие как обучение, так и вывод, используя множество программных библиотек. Графический процессор не так гибок, как процессор общего назначения, но он лучше подходит для вычислений глубинного обучения, он может выполнять как обучение, так и вывод, а также не ограничивается одной библиотекой программного обеспечения. Испытанный TPU не имеет почти никакой гибкости. Он делает одну вещь, вывод в

Тензорный поток, но делает это блестяще. Результат TPU более точный и быстрый, что позволяет его назвать лучшим процессором.

Облачные ресурсы TPU ускоряют выполнение вычислений, которые активно применяются в приложениях машинного обучения. Тензоры минимизируют время, требуемое на обучение обширных и сложных моделей нейронных сетей. Если раньше этот процесс мог занимать недели, то сейчас при помощи TPU можно выполнить работу за несколько часов. Тензоры после подключения к виртуальным машинам помогают сбалансировать скорости процессора, память и высокопроизводительные ресурсы хранения для всех рабочих нагрузок.

Облачные TPU оперативно выполняют векторные и матричные вычисления. Модель программирования Cloud TPU предназначена для выполнения большей части обучения на TPU – в идеале, всего цикла обучения.

Облако TPU обеспечивает широкие вычислительные возможности и позволяет компаниям получать доступ к Tensor Processing Unit, чтобы ускорить процесс машинного обучения в Google Cloud. Именно популярность и значимость облачных вычислений в современном бизнесе значительно влияет на то, что TPU является трендом технологий в 2020 году.

Также одним из преимуществ тензорного вычисления является его стоимость. Стэнфордский университет раздавал пользователям набор тестов DAWNBench, измеряющих быстродействие систем с глубинным обучением. На момент завершения проверки в апреле 2018 минимальная стоимость тренировки нейронной сети на процессорах с архитектурой, отличной от TPU, равнялась \$72,40. При помощи Cloud TPU v2 такую тренировку можно провести за \$12,87. Это меньше 1/5 стоимости. Такова сила архитектуры, предназначенной специально для нейросетей.

На данный момент TPU развивается вместе с Tensor-Flow. Tensor-Flow - открытая программная библиотека для машинного обучения, разработанная компанией Google для решения задач построения и тренировки нейронной сети с целью автоматического нахождения и классификации. Однако, для Google окончательно не решен вопрос продажи чипа сторонним компаниям по причине тесной связи TPU и конкретных функций в рамках сборок Tensor-Flow. Тем не менее, компании, которые пользуются облачными сервисами Google для решений глубинного обучения, могут воспользоваться преимуществами исключительных показателей производительности TPU.

Литература

1. Федорова А. М., Гудулова Э. А. Современное состояние и перспективы развития облачных технологий в России // Молодой ученый. — 2017. — №10. — С. 37-41. — URL <https://moluch.ru/archive/144/40299/>
2. Cloud TPU [Электронный ресурс] / ред. сайта GoogleCloud, 2020 – Режим доступа: <https://cloud.google.com/tpu> свободный. – Загл. с экрана.
3. Будущее облачных вычислений // SIS. — 2019.— URL <https://sistyle.ru/blog/item/10/>

4. Учебники Tensor-Flow [Электронный ресурс] / ред. сайта DataFlair, 2019 – Режим доступа: <https://data-flair.training/> свободный. – Загл. с экрана.
5. Басаева Д.И. Стратегия развития отрасли информационных технологий РФ на 2014–2020 гг. //Актуальные вопросы современной экономики - 2018г. № 4. С. 221-223

УДК: 338.24

DOI 10.34755/IROK.2020.16.12.030

*Конвисарова Е.В., к. э. н, профессор
Мальшева В.В., старший преподаватель
Марчева А.А., бакалавр
Кафедра «Экономики и управления»
ФГБОУ ВПО «Владивостокский
государственный университет экономики и сервиса»
e-mail: elena.konvisarova@vvsu.ru
Россия, Владивосток*

Особенности организации управленческого учета в практике работы компаний

Features of the organization of management accounting in the practice of companies

Аннотация. Современная компания, желающая выжить на конкурентном рынке должна иметь в своем распоряжении не только проверенную, точную, достоверную информацию финансового учета, но и гораздо больший объем данных, формируемых управленческим учетом. О видах и способах сбора и обработки такой информации написано много литературы, где описаны предмет, задачи, принципы, инструменты, методы и системы управленческого учета для разных отраслей экономики. Тем не менее, при создании системы управленческого учета в конкретной компании необходимо исследование не только теоретических разработок, но и учет специфики запроса менеджмента компании, особенностей ее деятельности, ограничений кадрового и финансового характера. В статье обобщены рекомендации по организации управленческого учета в конкретной девелоперской компании.

Ключевые слова: управленческий учет, системы управленческого учета, информация для управления, девелоперская компания

Annotation. A modern company that wants to survive in a competitive market must have at its disposal not only verified, accurate, reliable financial accounting information, but also a much larger amount of data generated by management accounting. A lot of literature has been written on the types and methods of collecting and processing such information, which describe the subject, tasks, principles, tools, methods and systems of management accounting for various sectors of the economy. However, when creating a management accounting system in a particular company, it is necessary to study not only theoretical developments, but also take into account the specifics of the company's management request, the

features of its activities, staff and financial restrictions. The article summarizes recommendations on the organization of management accounting in a specific development company.

Key words: management accounting, management accounting systems, management information, development company

Управленческий учет предназначен для формирования информации для принятия управленческих решений путем наблюдения, оценки, регистрации, измерения, обработки, систематизации и передачи «информации преимущественно о затратах и результатах хозяйственной деятельности в интегрированной системе учета, нормирования, планирования, контроля и анализа с целью формирования достаточной информационной базы внутренним пользователям для целей принятия оперативных и стратегических управленческих решений» [1].

Управленческий учет имеет свой предмет, задачи, принципы, инструменты, методы и системы, которые он наработал за весь период эволюции. В разработку методов и систем управленческого учета внесли свой научный вклад зарубежные и отечественные ученые, такие как: Волошин Д.А. [1], Колин Друри [2], Ивашкевич В.Б. [3], Вахрушева О.Б. [4], Левченко Т.А. [5], Конвисарова Е.В. [6], Терентьева Т.В. [7], Зимакова Л.А., Штефан Я.Г. [8]

Благодаря этому вкладу в настоящее время любой организации можно выбрать из всего многообразия удобную систему управленческого учета, ее часть или комбинацию методов и использовать в своей деятельности. Однако, каждое отдельное предприятие – живой организм, требующий индивидуального подхода. Поэтому требуется адаптация разработанных методик к особенностям деятельности конкретной компании.

Исследование применения управленческого учета в девелоперских компаниях проводилось на материалах выполнена на материалах ООО «ДДК». Поскольку исследуемая организация относится к разряду инвестиционно-строительных, девелоперских компаний, современной литературы по управленческому учету девелоперской деятельности нет, было проведено исследование применяемых систем управленческого учета в строительно-инвестиционных компаниях, которые осуществляют деятельность от проектирования строительства до сдачи объектов. Методы управленческого учета для таких компаний представлены в таблице 1 [9].

Таблица 1 – Системы (методы) управленческого учета с учетом особенностей инвестиционно-строительной деятельности

Стадия	Этап	Инструменты управления затратами	Целесообразность применения субъектами-исполнителями			
			Заказчик (инвестор)	Генподрядчик	Субподрядчик	Смешанный тип договора

Предварительная	Предпроектный	Учет затрат по стадиям жизненного цикла продукции (Life-Cycle Costing)	+			
		Анализ цепочки ценностей (Value Chain Framework)	-	+	-	-
	Проектный	Таргет-костинг (Target-costing)	+	+	-	+
		ABC	-	+	+	+
		«Точно в срок» (Just in Time)	-	+	+	+
Строительство	Этапы строительства, приобретения оборудования	Кайдзен-костинг (Kaizen-costing)	-	+	-	+
		Стандарт-костинг (Standart-costing) / Нормативный учет	-	-	+	+
		Метод формирования полной себестоимости	-	+	+	+
		Директ-костинг (Direct-costing)	-	+	+	+
		Позаказный метод	-	+	+	+
		Учет затрат по месту их возникновения	-	+	+	+

Исследовав действующую систему управленческого учета в ООО «ДДК», были обоснованы рекомендации по улучшению системы управленческого учета с учетом особенностей деятельности, целей, задач управления, возможностей и перспектив развития компании.

В настоящее время в исследуемой организации система управленческого учета может охарактеризоваться как основанная на данных финансового учета с выборкой информации для принятия решений из первичных документов и из аналитических счетов, предусмотренных бухгалтерской программой.

Исследуемая организация в своей основной деятельности помимо непосредственно девелопмента, осуществляет целый комплекс услуг, разнородных по своему назначению. Это и производство отделочных и завершающих работ, и деятельность, связанная с перевозками, аренда и управление собственным недвижимым имуществом, деятельность по оказанию услуг в области бухгалтерского учета и другие. В исследуемой организации учет затрат на производство работ и услуг осуществляется в целом по компании (Таблица 2).

Таблица 2 – Данные о себестоимости услуг из отчета о финансовых результатах ООО «ДДК»

Наименование показателя	За год	За год
-------------------------	--------	--------

	2019 г.	2018 г.
Выручка ⁵	11214,0	10308,0
Себестоимость продаж	(8556,0)	(8176,0)
Валовая прибыль (убыток)	2658,0	2132,0
Коммерческие расходы	()	()
Управленческие расходы	()	()
Прибыль (убыток) от продаж	2658,0	2132,0
Доходы от участия в других организациях		
Проценты к получению		
Проценты к уплате	(477,0)	(167,0)
Прочие доходы	554,0	824,0
Прочие расходы	(916,0)	(698,0)
Прибыль (убыток) до налогообложения	1819,0	2091,0
Текущий налог на прибыль	(152,0)	(395,0)
Чистая прибыль (убыток)	1667,0	1696,0

На счетах бухгалтерского учета информация отражается обобщенно. В исследуемой компании большинство затрат являются управленческими, девелоперскими, состав сотрудников в целом занимается одним делом, осуществляя деятельность в рамках поставленных задач, по состоянию на 2019 год сотрудников в компании 13. В связи с этими обстоятельствами экономия на постановке управленческого учета в компании обоснованная, приобретать дорогостоящие компьютерные программы по управленческому учету или расширять штат бухгалтеров – не имеет экономически обоснованного смысла.

В процессе исследования была отмечена нецелесообразность применения таких современных систем управленческого учета, как кайдзен, таргет, ABC и других [10].

Для исследуемой компании были разработаны рекомендации осуществлять учет затрат по проектным (по заказным) методом, с оформлением нормативной карточки заказа для возможности применения системы Стандарт кост (или её элементов). При этом рекомендовано использовать все преимущества системы стандарт кост, при которой можно анализировать отклонения от пронормированных или сметных затрат [11]. Это позволит проводить анализ таких отклонений, что в данной компании будет иметь положительный результат, поскольку себестоимость услуг в исследуемой компании растет из года в год, а прибыль уменьшается. При этой системе информация об имеющихся отклонениях может использоваться руководством для принятия им оперативных и долгосрочных управленческих решений.

Применение системы «Стандарт-кост» направлено на регулирование прямых затрат производства путем составления до начала производства стандартных калькуляций и учета фактических затрат с выделением отклонений от стандартов. Смысл системы «Стандарт-кост» заключается в

том, что в учет вносят то, что должно произойти, а не то, что произошло. Основная задача этой системы для ООО «ДДК» - учет потерь и отклонений в прибыли предприятия. Система «Стандарт-кост» удовлетворяет запросы компании и служит мощным инструментом для контроля затрат на производство услуг. На основе установленных стандартов можно заранее определить сумму ожидаемых затрат на производство и реализацию услуг, исчислить себестоимость единицы услуги для определения цен, а также составить отчет об ожидаемых доходах будущего года. При этой системе информация об имеющихся отклонениях может использоваться руководством для принятия им оперативных и долгосрочных управленческих решений.

Сложности применения систем управленческого учета в исследуемой компании заключаются в том, что большинство затрат на производство услуг являются косвенными по отношению к заключаемым контрактам (осуществляемым проектам). К таким затратам относятся: заработная плата всего управленческого персонала, затраты на обслуживание офиса. Однако, такие затраты, как проценты по кредитам, например, в исследуемой компании вполне могут относиться к прямым расходам по контракту. Это усложняет процесс нормирования затрат и учета фактических расходов, с одной стороны, и упрощает, с другой. То есть нормировать расходы можно по укрупненным позициям.

С точки зрения отражения затрат на производство услуг на счетах бухгалтерского учета в системе Стандарт-кост можно порекомендовать включение в план счетов дополнительных счетов учета отклонений по видам затрат, например, к счету 10 «Материалы», счет 10, субсчет «Отклонения по количеству материалов», счет 10, субсчет «Отклонение по стоимости материалов» и тому подобное [11].

С учетом особенностей и ограничений исследуемой компании были обоснованы предложения по организации учета по центрам ответственности и по формированию системы бюджетирования. Состав центров ответственности предложен в двух вариантах – исходя из нынешних особенностей деятельности компании и исходя из перспективных проектов расширения деятельности.

Также предложена общая схема бюджетирования, состав бюджетов, перечень блоков, направлений и центров ответственности, видов затрат.

Рекомендованные предложения по организации управленческого учета в девелоперской компании с учетом особенностей деятельности позволит качественно формировать информацию для обоснования управленческих решений и в дальнейшем повысить прибыль исследуемой компании, а также может использоваться другими подобными компаниями.

Библиографический список:

1 Волошин Д.А. Методологические основы внутреннего аудита эффективности системы управленческого учета на предприятии // Проблемы теории и практики управления № 1, 2008. 49 - 57 с.

2 Друри К. Управленческий и производственный учет. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 1071 с.

3 Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет // СПС Консультант плюс - Режим доступа: - www.consultant.ru

4 Вахрушева, О.Б. Бухгалтерский управленческий учет / О.Б.Вахрушева. - М: Дашков и К, 2016. - 252 с.

5 Конвисарова Е.В., Левченко Т.А., Рымар А.В. Обоснование методического подхода к разработке модели контроллинга как элемента системы управления организацией // Тренды и управление. 2018. № 4. С. 75-87.

6 Курченкова Д.А., Торбина А.Е., Конвисарова Е.В. Эволюция методов управленческого учета и возможности его современной адаптации // Актуальные вопросы современной экономики. 2018. № 6. С. 208-214.

7 Terenteva T.V., Konvisarova E.V., Levchenko T.A., Borovitskaya M.V. Theoretical and methodical approaches for control introduction in the management system of industrial organization // Amazonia Investiga. 2018. Т. 7. № 14. С. 50-60.

8 Василенко М.Е., Алексеева Л.Ф., Малышева В.В. К вопросу об управлении затратами на предприятии в условиях финансового кризиса // Азимут научных исследований: экономика и управление, Т. 6, Вып. 1(18). – С 41-44.

9 Зимакова Л.А., Штефан Я.Г. Интеграция современных методов управленческого учета на предприятиях бережливого производства [Электронный ресурс] // Международный бухгалтерский учет, №6, 2017 – СПС «Гарант».

10 Кичигина А.К., Конвисарова Е.В. Сравнительная характеристика налогообложения прибыли коммерческих банков в России и за рубежом // Налоги и налогообложение. 2016. № 6. С. 457-465.

11 Конвисарова Е.В., Курченкова Д.А. Применение интегрированной системы управленческого учета в промышленности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2019. Т. 8. № 3 (28). С. 193-196.

12 Платонова Н. А. Роль управленческого учета в системе бюджетирования // Вопросы устойчивого развития общества № 1- 2019 с. 73-76

13 Полякова М. В. Экономическое обоснование инвестиционного проекта при принятии управленческих решений // Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г. С.546-553

DOI 10.34755/IROK.2020.94.19.031

*Терентьева Е.А., студентка 2 курса магистратуры
Пермский национальный исследовательский университет
E-mail:katya.9797@mail.ru
Россия, Пермь*

Особенности деятельности деревообрабатывающих предприятий и возможные способы управления рисками на примере ООО «Деревянное зодчество»

Features of the activity of woodworking enterprises and possible ways of risk management on the example of LLC " Derevyannoye zodchestvo"

Аннотация: Деревообрабатывающая промышленность занимает особое место в лесопромышленном комплексе. Деятельность предприятий, работающих в данной отрасли, индивидуальна и обладает множеством особенностей и проблем, в частности, связанных с отсутствием единой стратегии даже для предприятий, которые выпускают аналогичный, ограниченный ассортимент продукции. В связи с этим, организации деревообработки подвержены множеству рисков, которые необходимо минимизировать и по возможности не допускать. В данной статье рассмотрены некоторые нюансы деятельности деревообрабатывающих предприятий, с точки зрения учета, производственных процессов, управленческих функций и т.д. Кроме того, в работе представлены варианты рисков, которые могут возникнуть в данных компаниях, и описаны возможные контрольные процедуры, применимые управленческим персоналом с целью урегулирования угроз, на примере организации, деятельность которой связана с данной отраслью.

Ключевые слова: деревообрабатывающие предприятия, риски, контрольные процедуры, особенности, управление

Resume: The woodworking industry occupies a special place in the timber industry. The activities of enterprises working in this industry are individual and have many features and problems, in particular, the lack of a unified strategy even for enterprises that produce a similar, limited range of products. In this regard, woodworking organizations are subject to many risks that must be minimized and, if possible, not allowed. This article discusses some of the nuances of the activity of woodworking enterprises in terms of accounting, production processes, managerial functions, etc. In addition, the paper presents options for risks that may arise in these companies and describes possible control procedures applicable by management personnel to resolve threats, using the example of an organization whose activities are related to this industry.

Keywords: woodworking enterprises, risks, control procedures, features, management

Лесопромышленный комплекс РФ занимает одно из главных мест в экономике нашей страны. Особое место в лесопромышленном комплексе занимает деревообрабатывающая промышленность, так как она является основным звеном в создании продукта для конечного потребителя. Деревообрабатывающая отрасль является одной из важнейших и перспективных отраслей ЛПК, но имеет много проблем, в связи с чем ее реальный вклад в экономическое развитие страны отстает от потенциала. К числу таких проблем и особенностей может относиться:

- Географическая и ассортиментная раздробленность отраслей промышленности\
- Компании остро нуждаются в реконструкции и полном техническом перевооружении. По данным статистики средний возраст оборудования в деревообрабатывающей отрасли – 25 лет
- Задачи, стоящие перед управленческим персоналом, различаются в зависимости от специализации или направленности хозяйствующего субъекта, его размеров, в также общей экономической ситуации
- Особенности функционирования предприятия зависят от типа производства
- Оценка возвратных отходов является серьезной проблемой для данной отрасли, так как они серьезно влияют на себестоимость основной продукции
- Высокий удельный вес стоимости сырья и материалов в себестоимости готовой продукции
- Предприятия деревообработки имеют большую долю транспортно – заготовительных расходов и значительные межсезонные запасы и затраты, связанные с их хранением и обслуживанием
- Множество предприятий данной отрасли используют котловой метод учета затрат и калькулирования себестоимости
- Главным недостатком на деревообрабатывающих предприятиях при оценке НЗП является применение единых плановых показателей,
- Использование устаревших нормативов
- Предприятия нацелены на снижение отходов, потерь и нецелевого использования ресурсов

Все эти особенности должна учитывать грамотно выстроенная система внутреннего контроля с целью недопущения рисков, угрожающих нормальной работе предприятия.

В целом, компании деревообрабатывающей отрасли подвержены следующим видам рисков: стратегические, операционные, финансовые, юридические, кадровые, эксплуатационные, логистические, производственные и т.д.

Также компании данной отрасли очень подвержены рискам изменения внешней среды, а именно политическим рискам, рискам изменения курса валюты, так как множество организаций используют импортное сырье и

работают на экспорт, экономическим рискам. К внешним факторам также относятся динамичность макроэкономической ситуации, влияние на отечественную экономику процессов, происходящих в международной сфере, усиление внутренней конкуренции, а также реформирование системы управления бизнесом. Совокупность внешних и внутренних факторов обязывает руководство предприятий находить решения задач, формировать индивидуальные подходы к управлению, менять организационную и информационную структуры предприятия с целью оперативного распознавания изменений и тенденций и адаптации к ним.

Компания ООО «Деревянное зодчество» работает на рынке уже около 14 лет. Основным видом деятельности организации является производство деревянных клееных изделий (клееный брус). Организация несколько лет была убыточной, а на сегодняшний день получает очень небольшую прибыль. В частности, проблемы компании связаны как раз с отсутствием системы внутреннего контроля на предприятии, в результате чего оно постоянно подвергается внешним и внутренним рискам. Контрольные функции на предприятии оцениваются как слабо организованные, в связи с:

- Низким уровнем организации документооборота
- Устареванием норм, которые используются для нормирования расхода материала
- Отсутствием инвентаризации ТМЦ и НЗП
- Отсутствием документального отражения брака
- Отсутствием учета возвратных отходов
- Отсутствием смет общепроизводственных и общехозяйственных расходов
- Высокой текучестью кадров

Все вышеперечисленные проблемы оказывают значительное влияние на положение и состояние организации. Для грамотной оценки рисков, возможности их минимизации и предотвращения, используются контрольные процедуры.

Процедура контроля – это методы и правила, разработанные администрацией, для того, чтобы получить достаточную уверенность в том, что все хозяйственные операции оформляются и отражаются полностью и своевременно.

К методам внутреннего контроля относится грамотное разделение обязанностей, система подтверждения полномочий, документирование, физические способы контроля и охраны, система независимых проверок.

На примере ООО «Деревянное зодчество» рассмотрим риски, которым может быть подвержена компания данной отрасли, и возможные контрольные процедуры для их урегулирования или недопущения.

Итак, одним из рисков данного предприятия является валютный риск. Он возникает, в связи с закупкой клея, который является одним из главных материалов в производстве, в иностранной валюте. С ростом курса ЕВРО себестоимость продукции, естественно, увеличивается. Однако, многие

договора заключены давно, и заказчики переплачивать не хотят. В данном случае можно применять следующие контрольные процедуры:

- уведомлять заказчиков заранее о возможных изменениях условий договора, если вероятность повышения курса высока, чтобы не уйти в убыток
- предусматривать в договоре возможность замены материала зарубежных производителей на отечественных, учитывая качественные характеристики материала
- обговаривать с поставщиками возможность установления устойчивой цены на определенный период, однако, не все на это согласятся, но при определенных условиях такая вероятность есть

Следующими рисками, которым подвергаются предприятия деревообработки, являются производственные риски. К ним относятся:

- риск приостановки технологического процесса

Возможность возникновения данного риска появляется при разных обстоятельствах, например, отсутствии сырья, пропуск людьми работы, поломки станков или внешних факторов, например, введенные ограничения на работу со стороны государства. Повлиять и предугадать внешние факторы достаточно сложно, поэтому в основном стоит обратить внимание на внутренние факторы. Контрольными процедурами в данном случае могут быть заключение длительных договоров поставки сырья, введение дисциплинарных мер в отношении сотрудников, ежедневная проверка оборудования, диагностика, поддержание его рабочего состояния и т.д.

- риск простоя

Данный риск очень вероятен в данной организации, так как предприятие работает по индивидуальным заказам, и при их отсутствии деятельность будет приостановлена. Учитывая данный риск, предприятию стоит выпускать сопутствующую погонажную продукцию, например, плинтуса, бруски, рейку, потолочные уголки, обналичку и т.д. При таких мерах, риск простоя снизится в разы.

- увольнение рабочего персонала

Увольнение рабочих по собственной инициативе или по причинам со стороны руководства всегда влечет за собой негативные последствия. В данном случае контрольной процедурой может выступать построение доверительных отношений между персоналом и руководством, предусмотрение условиями договора отработки в случае увольнения, стимулирование работников.

- нехватка рабочей силы, в том числе квалифицированных кадров

Риск нехватки рабочей силы может существенно тормозить производственный процесс, в связи с чем предприятие должно внимательно относиться к эффективному использованию трудовых ресурсов. В данном случае компании стоит, например, подавать заявки в центр занятости, размещать объявления в социальных сетях, в специальных учебных заведениях, проводить обучения персонала и т.д.

- выход из строя основных станков

Оборудование является важнейшим ресурсом для производства, при поломках компания нарушает сроки, тем самым терпит убытки. Чтобы контролировать работу основных станков необходимо назначить сотрудника, ответственного за диагностику, проверку, наладку оборудования. Кроме того, необходимо вовремя проводить техническое обслуживание и ремонты, чтобы предотвратить неожиданные поломки.

- появление брака

В ООО «Деревянное зодчество» брак не учитывается совсем и никак не контролируется. Контроль качества продукции возложен на бригадира, однако затраты по его исправлению документально и в учете не отражаются, в связи с чем сверка первичных документов и данных учета не производится, из-за этого достаточно трудно применять какие-либо меры по снижению бракованной продукции и контролю ее исправления. Предприятию стоит отслеживать качество на каждом этапе производственного процесса, это позволит сократить количество неверно сделанных деталей. Кроме того, следует определить ответственных лиц, которые будут отслеживать качество продукции постоянно, на каждом этапе, необходимо определить обязанности и полномочия каждого из них.

- невыполнение рабочими условий производства

Донесение до рабочих особенностей производства, всех нюансов, мельчайших деталей является крайне важным. Несоблюдение температуры сушки, времени под прессом, количества материала и т.д. приводит к порче продукции, которая в некоторых случаях не подлежит исправлению. В данном случае контрольными процедурами должны выступать жесткие инструктажи, желательно в документальной форме, система подтверждения полномочий, а именно, например, недопущение в сушильные камеры лиц, которые не обладают знаниями процессов. Кроме того, необходимо создать систему проверок одного сотрудника другим, естественно, более уполномоченным.

- падение или рост температуры в котлах

Предприятие ООО «Деревянное зодчество» работает в огромных цехах, которые необходимо постоянно отапливать. Температуру в помещениях поддерживает одна котельная. Так как площади очень большие, отапливать их довольно сложно. Однако, для нормального функционирования процессов производства температура в помещениях должна быть не ниже 14 градусов. В связи с этим, на предприятии работают посменно 4 котельщика. Рабочие не всегда ответственно относятся к работе, и не всегда понимают последствия высокой или низкой температуры в котельной, что изредка приводит к негативным явлениям. Руководство старается тщательно отслеживать работу котельщиков, но круглые сутки сделать это невозможно. Чтобы контролировать данные процессы и свести к минимуму возможные риски, можно ввести автоматизированную систему контроля работы котельной. Это позволит управленцам все четко реагировать на малейшие сбои в работе котлов.

Далее стоит сказать о рисках снабжения, которым организации деревообработки также часто подвержены. К ним могут относиться:

- сезонные риски

Для компаний, которые работают в деревообрабатывающей отрасли, сезонный риск особенно актуален. Здесь имеется ввиду сложность поставок в определенные времена года. Так, например, каждый год весной у лесозаготовительных предприятий возникают сложности с поставками пиломатериала, потому что они не могут вывезти лес. Связано это с тем, что машины не могут выехать с места заготовок. Конечно, погодные условия предугадать достаточно сложно и повлиять на данную ситуацию соответственно тоже. Однако, зная данный факт, системе внутреннего контроля стоит применять некие меры, например, в договоре заказов, выполнение которых выпадает на данный период, указывать срок с учетом возможных простоев. Также, при возможности помещений для хранения и средств оплаты, можно производить закуп в более крупных размерах.

- риск увеличения транспортных расходов

Стоит учитывать, что для компаний деревообработки транспортные расходы являются очень значительными, так как груз перевозится большой и объемный. В основном, для этих целей используется кранборт, который заказывается в соответствующих транспортных компаниях. Чтобы предусмотреть резкое повышение цены, можно заключать договоры с конкретными компаниями на длительный срок, также необходимо грамотно распределять объемы поставок, во избежание дополнительных затрат.

Сюда же можно отнести увеличение транспортных расходов в период, когда закрываются дороги и большие грузы перевозятся за определенную плату. Это, естественно, стоит заранее учитывать и закладывать в цену товара.

- риск отсутствия поставщиков сырья

С некоторых пор, поставки пиломатериала очень строго контролируются со стороны государства. Не так давно была введена система ЛесЕгаис для контроля древесины в Российской Федерации. На этом фоне исчезло большинство поставщиков, снизилась конкуренция и, естественно, возросли цены. Здесь же появляется риск увеличения стоимости сырья, так как «законно» поставки производятся по довольно высокой цене. Да и в принципе найти документально оформленное сырье стало довольно сложно, а поиск поставщиков в соседних регионах приведет к росту цены продукции и снижению конкурентоспособности предприятия. Чтобы минимизировать данный риск, менеджмент предприятия должен провести поиск надежных поставщиков и постараться заключить договоры поставки на длительный период, это обеспечит некую стабильность на определенный промежуток времени. Кроме того, компании не стоит заключать договора на новые заказы, не удостоверившись в возможности поставки сырья. Все это должно особенно контролироваться, во избежание неприятных ситуаций и порчи репутации предприятия.

Далее стоит отметить, что деревообрабатывающие предприятия очень подвержены рискам реализации. Они включают в себя риски расторжения договоров клиентами, неправильную транспортировку готовой продукции, несоблюдение условий хранения на объекте заказчика, срывы сроков поставки.

Одним из самых серьезных рисков реализации является риск расторжения договоров клиентами. По каким-то определенным причинам предприятие не предусматривает условий в договоре, при которых заказчик расторгает договор. Такие случаи возникают не редко и предприятие несет огромные потери. Во-первых, продукция которая уже была изготовлена занимает место на складах, во-вторых, компании необходимо поддерживать ее в надлежащем состоянии, чтобы иметь возможность ее реализовать, в-третьих, предприятие уже понесло определенные затраты, а заказчики, расторгая договор, не забирают и не оплачивают выполненную часть работы. Кроме того, на выполнение данных заказов было потрачено время, отодвигая не менее срочные заказы. В данном случае, предприятию стоит пересматривать свою политику и предусматривать меры для выполнения заказчиками своих обязательств, также необходимо иметь достаточно информации о заказчике и иметь с ним личный контакт.

Не менее высоким риском является транспортировка готовой продукции. Неправильная упаковка и небрежная перевозка приводят к тому, что изделия доставляются в нетоварном виде, в результате чего заказчики не принимают заказ. В итоге, приходится транспортировать брус обратно в цех или устранять недостатки на месте. И то, и другое ведет к существенным расходам. Контрольными мерами в данном случае могут быть личный контроль руководства отгрузки товара, либо назначение материально – ответственного лица, контролирующего процесс транспортировки, выбор надежной и проверенной транспортной компании, инструктаж грузчиков о правилах и условиях погрузки и перевозки, предварительная оценка возможных повреждений и т.д.

Риски могут возникать не только при транспортировке, но и при выгрузке товара у заказчика. В целом, деятельность сама по себе очень специфичная, так как древесина может вести себя по-разному при определенных условиях, и, конечно, системе внутреннего контроля стоит это досконально знать и учитывать. Так, например, неправильное хранение деталей, нарушение заказчиком условий хранения при монтаже может привести к деформации бруса при монтаже. Очень часто в таких ситуациях возникают спорные вопросы, и заказчик пытается повесить вину на производителя, поэтому донесение до второй стороны данных моментов является очень важным, во избежание судебных разбирательств. Во-первых, во избежание спорных моментов, необходимо иметь документальное подтверждение того, что заказчик принял груз в хорошем состоянии, далее необходимо проинструктировать заказчика о возможных деформациях, изменениях, в идеале это должно делаться еще на этапе подписания договора,

также необходимо разъяснить условия хранения, этапы монтажа и т.д. На этапе передачи товара желательно личное присутствие и контроль руководства.

Еще одним важным риском компании является нарушение сроков поставки. Этому могут способствовать разные причины, однако, если возможно предугадать наличие какого-либо тормозящего фактора, предприятию необходимо обязательно это оценивать. Например, прописывать в договорах более длительные сроки выполнения, принимать ускоренные меры по починке оборудования, либо выполнять заказ другими силами и т.д.

Далее стоит сказать о риске роста общепроизводственных и общехозяйственных расходов. В данном случае имеется ввиду:

- риск непредвиденного ремонта зданий

Для ООО «Деревянное зодчество» затраты на непредвиденные ремонты составляют огромные суммы. Связано это в основном с огромными помещениями, которые были построены еще в 1964 году, в связи с чем требуются постоянные капитальные и текущие вложения на поддержание его в должном виде. Игнорировать или откладывать данные процессы нельзя, так как это прямым образом сказывается на работе технологических процессов. Чтобы данная статья существенно не сказывалась на расходах предприятия, можно создать резерв под ремонт зданий, проводить своевременные текущие ремонты, для этого стоит назначить ответственное лицо, которое будет обладать актуальной информацией о состоянии зданий и сооружений и доводить информацию до руководства.

- риск роста тарифов на электроэнергию

Риск роста тарифов на электроэнергию существует не только на предприятиях деревообработки, однако в конкретной организации он скажется очень существенно на затратах, так как при росте тарифов очень увеличиваются затраты сушильных камер. Предусмотреть возможные расходы практически невозможно, этот фактор не зависит от предприятия, поэтому единственно возможным способом является составление договоров с гибкими условиями, однако, не все заказчики готовы идти на такие меры, поэтому зачастую предприятию проще понести дополнительные затраты, чем терять крупные заказы.

- риск неподготовленности персонала и т.д.

Еще одним риском на предприятиях деревообработки является неподготовленность персонала, их незнание основных процессов и важных нюансов, так, например, некоторые марки красок нельзя красить поверх антисептика, это моментально приведет к браку. В связи с чем, система внутреннего контроля должна предполагать обучение основным навыкам персонала. Конечно, необходимо принимать на работу людей с должным уровнем знаний, подготовки, с соответствующим образованием, однако, найти таких рабочих очень тяжело, и практически всегда люди попадают в цеха без образования и умений. В данном случае, организация должна обеспечить должный уровень подготовки таким сотрудникам, а не ждать, что они научатся

всему сами, в большинстве случаев большие потери организация несет как раз по вине сотрудников. Возможно проводить обучение и без привлечения специальных организаций, в некоторых случаях могут передать навыки более опытные специалисты, например.

Еще одной очень важной категорией являются финансовые риски. К ним могут относиться риск увеличения кредиторской задолженности, риски неплатежеспособности заказчиков, риск неликвидности и неплатежеспособности, риск снижения финансовой устойчивости.

В принципе риск увеличения кредиторской задолженности может появиться как раз за счет неплатежеспособности заказчиков. Здесь, как уже было сказано, стоит внимательно относиться к составлению договоров и порядочности заказчиков.

Что касается финансовой устойчивости предприятия, то она характеризуется как «низкая». Это можно увидеть, например, исходя из коэффициентного анализа финансовой устойчивости, который приведен в таблице 1.

Таблица 1

Коэффициентный анализ финансового состояния организации

Коэффициент	2019	2018	2017
Коэф. Финансовой автономии	-0,16	-0,08	-0,08
Коэф. Финансовой зависимости	-6,33	-13,05	-12,31
Коэффициент платежеспособности	-0,14	-0,07	-0,08
Коэффициент финансового левериджа	0,00	-4,36	-3,59

В результате стоит отметить, что как бы организация не пыталась выйти на минимально устойчивое финансовое состояние, убытки прошлых лет, пока дают о себе знать и не позволяют этого сделать. В связи с чем финансовые риски организации очень высоки.

В итоге, хочется отметить, что для предприятия, которое стремится быть современным, быстро реагировать на возникающие перемены, идти в ногу со временем, необходимо научиться грамотно оценивать риски и своевременно на них реагировать. Кроме того, стоит учитывать, что из одних угроз могут вытекать другие, и предвидение этой связи позволит организации быстрее достигать своих целей без дополнительных затрат.

Библиографический список:

1. Аль – Хамдани Ашраф Салех Али. Методический подход к оценке эффективности управления предприятием (на примере деревообрабатывающих предприятий). - 2012.

2. Доценко Е.В. Формирование механизма управления рисками на предприятиях деревообрабатывающей отрасли: на примере предприятий Брянской области. - 2006.
3. Кириллова Л.В., Чемякова Н.В., Салдаева Е.Ю. Анализ производственных рисков на предприятиях деревообрабатывающей промышленности // Синергия наук.- 2018. - № 22. - С.837-844.
4. Макарова А.Е., Первушина Т.Л. Оценка финансовых рисков деревообрабатывающего предприятия // Молодежь Сибири – науке России. - 2014.- С.262-267.
5. Сафарян Е.Х. Подходы к организации управленческого учета затрат и контроля на деревообрабатывающих предприятиях // Актуальные вопросы учета и управления в условиях информационной экономики. - 2019. -С.141-146.
6. Тарасова О.Г., Салдаева Е.Ю., Цветкова Е.М., Ермина А.С. Управление рисками в деревообработке // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского. -2017. -С.645-654.
7. Абдуллина Э.Ф., Николаева М.А.. Идентификация и оценка некоторых производственных рисков деревоперерабатывающего предприятия // Intelligent technologies for information processing and management. -2014. - С.29-32.
8. Тахохова Т.Г. Риски в деятельности предприятия и пути их снижения. //Актуальные вопросы современной экономики - 2018г. № 4. С. 105-108
9. Старовойтов И.С. Финансовые риски организации и управление ими. //Актуальные вопросы современной экономики - 2018г. № 9. С. 112-117

DOI 10.34755/IROK.2020.69.81.032

*Грицун Н. А., бакалавр кафедры
«Экономики и управления»
ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса»
e-mail: natasha_gritsun@mail.ru
Россия, Владивосток*

*Научный руководитель: Василенко М.Е.,
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и
управления
ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса»*

Учёт и анализ движения денежных средств

Accounting and analysis of cash flow

Аннотация

Статья посвящена раскрытию особенностей ведения учета и анализа движения денежных средств. Обоснована особая актуальность правильной организации учета на данном участке. Отмечена важность темы исследования, которая определяется прежде всего тем, что в процессе функционирования ни одна фирма, компания или индивидуальный предприниматель, не имеют возможности вести бизнес, не сталкиваясь с применением денежных средств. Кроме использования в качестве средств для осуществления бизнеса, денежные средства - есть часть финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта, являющиеся наиболее ликвидными активами, которые обеспечивают исполнение любых денежных обязательств. Кажущаяся простота учетного процесса относительно денежных расчетов и средств, на практике, особенно на небольших предприятиях приводит к грубым нарушениям действующих правил учета и расчетов наличными деньгами.

Рассмотрен состав данного вида активов фирмы. Проведен анализ ключевых параметров учета, его нормативного регулирования и анализа. Проанализированы особенности прямого и косвенного методов анализа движения денежных средств.

Ключевые слова: Учет, денежные средства, анализ движения денежных средств, организационные аспекты ведения учета.

Abstract

The article is devoted to disclosing the features of accounting and analysis of cash flow. The special relevance of the correct accounting organization on this site is justified. The importance of the research topic, which is determined primarily by

the fact that in the course of operation, no firm, company or individual entrepreneur, have the opportunity to conduct business without being faced with the use of money. In addition to using as funds for the implementation of business, money - is part of the financial resources of the business entity, which are the most liquid assets that ensure the fulfillment of any monetary obligations. The seeming simplicity of the accounting process regarding cash payments and funds, in practice, especially in small enterprises, leads to gross violations of the existing rules of accounting and cash payments.

The composition of this type of assets of the company is considered. The key parameters of accounting, regulation and analysis have been analyzed. The features of direct and indirect methods of cash flow analysis have been analyzed.

Keywords: Accounting, cash flow analysis, organizational aspects of accounting.

Актуальность заключается в том, что в последние годы внесен ряд изменений в порядок исполнения кассовых операций для хозяйствующих субъектов. В результате, у специалистов в области учета субъектов хозяйствования появляются проблемы и некоторые сложности, связанные с правильной постановкой учета на данном участке.

Зачастую ослабление внимания к организации учета денежных средств оборачивается для хозяйствующего субъекта существенными потерями в финансовом плане в виде штрафов и начисления пени. Для повышения эффективности хозяйственной деятельности в условиях рынка необходимо исполнение некоторых условий относительно денежных средств, а именно к своевременности денежных расчетов, соблюдения требований нормативных актов, правильности постановки учета данных активов.

Целью настоящей статьи является – исследование особенностей ведения учета и анализа движения денежных средств.

Материал и методы исследования

Теоретико-методологической базой проведённого исследования выступили публикации последних лет по вопросам ведения, организации и реформирования учета в Российской Федерации, нормативные документы регламенты, инструкции и стандарты учёта, касающиеся денежных средств.

Основными методами, использованными в исследовании, явились как общенаучные: сравнительно-исторический, диалектический, системный и абстрактно-логический, так и специальные: анализ, графический.

Результаты исследования и их обсуждение

В XXI веке совершенствование учета денежных средств, его оптимизация выступают объективной необходимостью, связанной не только с необходимостью создания прозрачной и четкой системы управления финансовыми ресурсами, но и ускорением процесса расчетов в условиях электронных переводов и онлайн оплаты счетов.

Денежные средства традиционно находятся в сфере внимания многочисленных контролирующих органов, так как движение данного вида активов связано с соблюдением расчетной дисциплины, нормативов использования данных средств в наличных и безналичных расчетах. Состав и объем денежных средств влияет на многочисленный спектр показателей, от степени ликвидности, до уровня доверия к фирме со стороны потенциальных инвесторов и кредиторов.

Денежные средства – это размер денежных активов в наличной и безналичной форме в кассе хозяйствующего субъекта (в виде наличности), а также на расчетных, валютных и иных счетах в банковской организации, ценных бумагах и прочих видах. С учетом определения, возможно сделать вывод, что учет движения данных средств, выступают базой бухгалтерского процесса.

Проблемами учета денежных средств в хозяйствующих субъектах занимались такие отечественные экономисты как: Н.П. Кондраков, П.С. Безруких, Е.П. Козлова, А.Д. Ларионов, В.М. Вахрушина, П.И. Камышанов, и т.д. Наряду с этим довольно развитая теоретическая база учета на данном участке характеризуется проблематикой контроля операций и организации анализа денежных потоков. Не взирая на исследованность тематики в научной среде и практике, имеются ряд проблем блока учета, контроля и анализа движения денежных средств, которые необходимо решить.

Прежде всего речь идет о составе денежных средств предприятия, в который традиционно включаются различные виды и формы существования денежных эквивалентов, так по мнению, Ю.В. Мездриков [9, с. 49], в системном бухгалтерском учёте основной категорией денежного капитала являются денежные средства - средства организации, находящиеся в кассе, на расчётных, валютных и специальных счетах в банках, переводы в пути, а также финансовые вложения организации (рис.1).



Рисунок 1 – Состав денежных средств организации

Обширный состав данного вида активов позволят заключить, что необходимо не только изучение особенностей и современных подходов к ведению учета на данном участке, но и правильная организация документального обеспечения, соблюдения регламента учетного процесса и обеспечение анализа их движения в разрезе видов поступления и расходования.

Современная система бухгалтерского учета должна формировать необходимую информацию о состоянии денежных средств. Контроль за состоянием движения денежных средств – одно из условий успешной деятельности любой организации.

Вопросам правового регулирования учета расчетов в России посвящена достаточно обширная и динамичная (как и все новейшее законодательство) нормативная база. Государство достаточно жестко регулирует практику применения тех или иных форм расчетов, вводит определенные ограничения по лимиту наличных средств в кассе, норме расчетов между контрагентами по одному договору и к их соблюдению, а также особое внимание со стороны законодательных и контролирующих органов уделяется вопросам бухгалтерского учета денежных средств.

Основные принципы ведения бухгалтерского учета в Российской Федерации сформулированы в Федеральном законе «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ (в ред. от 26.07.2019 № 247-ФЗ), где определены

правовые основы бухгалтерского учета денежных средств, его содержание, принципы, организацию, основные направления бухгалтерской деятельности и составление отчетности [1].

Многочисленна группа нормативных документов, устанавливающих по отдельным разделам базовые правила ведения бухгалтерского учета, разрабатываемые Минфином России, Центральным банком РФ, другими ведомствами, которым федеральными законами предоставлено право регулирования учета:

1. Положение по ведению бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации, утвержденное приказом Минфина РФ от 29 июля 1998г. №34н (в ред. от 11 апреля 2019г. №74н)

2. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н (с изм. от 29.01.2018) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ4/99)»

3. Приказ Минфина РФ «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 2 июля 2010 г. № 66н (в ред. 19 апреля 2019 г. № 61н). 4. Приказ от 02.02.2011 № 11 Минфина РФ. ПБУ 23/2011 «Отчет о движении денежных средств» (в ред. Приказа Минфина РФ от 27 апреля 2012г. №55н.)

5. Приказ Министерства Финансов РФ от 31 октября 2000 г. N 94н «Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово – хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению» (в ред. 08.11.2017 № 142н)

При учете движения денежных средств кроме вышеназванных документов, организации должны ориентироваться на нормы документов третьего уровня, таких как - инструкции, рекомендации, методические указания и разъяснения, в частности:

1. Федерального закона «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации» от 22.05.2003 № 54-ФЗ (в ред. от 27.12.2019 № 510-ФЗ).

2. Положения Банка России от 19 июня 2012 г. N 383-П «О правилах осуществления перевода денежных средств» (с изм. от 5 июля 2018 г. № 4449-У).

3. Указания Банка России от 11.03.2014 № 3210-У (ред. от 19.06.2018) «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства».

К стандартам экономического субъекта относительно денежных средств относят ряд внутренних документов: учетная политика предприятия; лимит кассы; рабочий план счетов, договора о материальной ответственности с кассиром; график инвентаризации; приказы руководителя о составе подотчетных лиц, о лимите сумм, выдаваемых под отчет, стандарты внутренней отчетности по движению денежных средств и т.д.

Сам учет движения денежных средств в наличной и безналичной форме не сложен в плане учетного процесса, данные о поступлении денежных средств отражаются по дебету счетов, расходование средств отражается по кредиту. В качестве стандартных операций выступают операции учета денежных средств в кассе организации по счету 50 «Касса» (табл.1) и по счету 51 «Расчётный счет» (табл.2) [3, с.74].

Таблица 1- Отражение на счетах кассовых операций

С кредита счетов	Дебет	Кредит	В дебет счетов
-	С - остаток наличных денег в кассе	-	-
51	Поступление наличных денег с расчетного счета организации	Выдача наличными зарплаты, премии.	70
71	Сдан остаток аванса неиспользованных денежных средств подотчетным лицам	Выдача наличных по исполнительным листам и депонирования зарплаты	76
73	Погашение наличными задолженности по недостачам растратам, хищениям	Выдано под отчет на хозяйственные нужды, командировочные расходы	71
90, 91, 62	Оплата наличными реализованной продукции, оказание услуг, материальных ценностей, основных средств		
75	Взносы учредителей в установленный капитал		

Таблица 2 - Отражение на счетах операций по расчетному счету

С кредита счетов	Дебет	Кредит	В дебет счетов
-	С – неиспользованный остаток денежных средств	-	-
50	Сдан сверхлимитный остаток кассы денежной наличности	Получено наличными	50
62, 76, 90, 91	Зачислено за реализованную продукцию, услуги, и прочие активы	Оплачены платежные документы поставщиков	60
66, 67	Зачислена ссуда банка	Перечислены платежи в бюджет (налоги)	68
66, 67	Зачислен заем	Восстановление ошибочно зачисленных сумм	76/2
55	Зачислен остаток аккредитива или остаток банковской карты	-	66, 67
99	Зачислены штрафы, пени, неустойки полученные	Погашена задолженность по ссудам банка, по займам	69
58	Возврат депозитов, займов	Оплачены расходы будущих периодов	97
62	Зачислены авансы от покупателей	Перечислены средства на участие в совместной деятельности	75

Таким образом, по дебету счетов учета денежных средств отражаются остатки свободных денежных средств предприятия на начало месяца, различные поступления; денежные средства, поступившие от покупателей продукции, заказчиков, дебиторов, полученные ссуды. По кредиту отражаются денежные средства в погашение задолженности предприятия поставщикам материальных ценностей (услуг), подрядчикам за выполненные работы, бюджету, банку за полученные ссуды, органам социального страхования и прочим кредиторам, а также суммы, выданные наличными через кассу [6, с.155].

Для качественного управления денежными потоками фирмы необходимо наличие четкой и структурированной системы финансового управления, а также регулярная и объективная оценка денежных потоков в годовом, квартальном и помесечном разрезе. А это предполагает формулировку специальной политики управления денежными потоками, как части общей финансовой стратегии фирмы. Разработка политики управления денежными потоками компании предполагает поэтапный процесс, например, в следующей последовательности:

- a) анализ денежных потоков фирмы за предшествующий период;
- b) исследование факторов, оказавших влияние на формирование денежных потоков;
- c) обоснование типа политики управления денежными потоками;
- d) выбор направлений и методов оптимизации потоков, которые позволят обеспечить реализацию выбранной политики;
- e) планирование денежных потоков в разрезе отдельных показателей;
- f) обеспечение эффективного контроля политики управления [5, с.206].

Базовой целью анализа денежных потоков можно считать определение причин дефицита (либо избытка) денежных средств, а также контроля источников их поступления и направлений расходования для обеспечения платежеспособности и ликвидности субъекта хозяйствования.

В практическом плане для анализа и оценки денежных потоков возможно использование специальных методов. Существуют 2 базовых метода: прямой и косвенный, разница между которыми заключается в различной последовательности процедур, с помощью которых определяется величина потока средств, далее рассмотрены оба метода и их особенности.

Сами денежные потоки выступают как совокупность поступлений и выплат в процессе хозяйственной деятельности фирмы, при этом такая деятельность может быть классифицирована на: операционную (текущую), инвестиционную и финансовую [6, с.95]

- 1) Денежный поток от основной деятельности связан с текущими операциями по поступлению денежных средств в виде выручки от продаж, оплатой счетов поставщиков за поставленные товары, услуги, получением краткосрочных кредитов, выплаты заработной платы сотрудникам, оплатой налогов.

- 2) Денежный поток (отток) по инвестиционной деятельности, связан с приобретением - вложением средств в основные фонды, нематериальные активы.
- 3) Денежный поток от финансовой деятельности представляет собой — те поступления и выплаты, которые связаны с привлечением дополнительного финансирования (акционирование, увеличение паевого капитала), получением долгосрочных кредитов, выплатой дивидендов и процентов по вкладам собственников (в денежной форме), а также ряд других денежных потоков, связанных с осуществлением внешнего финансирования компании [6, с.95]

Принципиально методика прямого расчета базируется на определении сумм притока (выручки, авансов полученных и пр.) и оттока (оплаты счетов, возврат краткосрочных ссуд и займов и пр.) денежных средств, можно сказать, что базовым элементом данного метода является выручка от продаж [4, с.62].

Следует подчеркнуть, что чистые денежные потоки от финансовой деятельности определяется только при помощи прямого метода.

Прямой метод более прост для расчета, понятен для экономистов, бухгалтеров и финансистов. Сам расчет связан с расчетами, проводимыми по данным регистров бухгалтерского учета (Главной книги, журналов-ордеров и пр.), особенно удобен данный метод для определения объемов поступлений, для контроля за притоком и оттоком денежных средств. В данном случае - превышение поступлений над выплатами как по фирме в целом, так и по видам деятельности означает приток средств (положительный поток), а превышение выплат над поступлениями отток (отрицательный поток).

Метод прямого расчета позволяет не только оценить потоки, но и в определенной мере объяснить расхождение между объемом денежного потока за отчетный период, и полученной за тот же период объемом прибыли

Косвенный метод базируется на проведении анализа статей баланса и отчета о финансовых результатах, позволяя оценить движение денежных средств по отдельным операциям, за счет последовательной корректировки чистой прибыли, по сути исходным элементом данного метода выступает финансовый результат в виде прибыли [7, с.111, 8-16].

Таким образом, существующие методы определения денежного потока дополняют друг друга и дают реальное представление о движении денежных средств в компании за расчетный период.

Значимость

Все выделенные в исследовании особенности ведения учета денежных средств обусловлены спецификой самих активов, наличием обширной нормативной базы и необходимостью их особого финансового контроля.

Достоинством использования прямого метода можно считать возможность оценки общих сумм поступления и расходования денежных средств фирмы, дать характеристику тех статей, которые участвуют в формировании наибольшего притока и оттока в контексте всех видов хозяйственной деятельности фирмы. Информационная база, полученная при

расчете прямым методом, используется для целей прогнозирования потоков денежных средств на перспективу.

Косвенный метод наглядно позволяет оценить различие между чистым финансовым результатом и чистым денежным потоком фирмы. При помощи описанных корректировок процедур финансовый результат компании формирует величину ЧДП по операционной деятельности. В итоге возможно дать оценку факторов, способствующих увеличению или сокращению ЧДП, для чего изучаются причины изменений каждой составляющей.

Заключение

Денежные средства являются наиболее мобильным видом активов, обеспечивающих единство и функциональность финансовой системы фирмы.

Изменения нормативов учета денежных средств, увеличение объема операций в различных формах приводят к тому, что у специалистов в области учета субъектов хозяйствования появляются проблемы и некоторые сложности, связанные с правильной постановкой учета на данном участке.

В настоящее время важное значение для благополучия предприятий имеет своевременность денежных расчетов, тщательно поставленный учет операций с денежными средствами.

Особый подход к построению анализа движения денежных средств является наиболее важным фактором, обеспечивающим единство и функциональность системы финансовых потоков организации, в которой результаты анализа выступают источником данных для дальнейшего накопления, систематизации и обобщения информации в соответствии с целями фирмы.

Литература:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» / ГАРАНТ Законодательство (кодексы, законы, указы, постановления) РФ, аналитика, комментарии, практика [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.garant.ru> (дата обращения: 20.04.2020).
2. Безруких П.С. Бухгалтерский учет: Учеб. пособие. — М.: Книжный мир, 2016. — 299 с.
3. Бочкарева Т.А. и др. К вопросу о совершенствовании бухгалтерского учета и контроля средств в расчетах [Текст] / Т.А. Бочкарева, М.А. Довгаль, Д.В. Мельник // Сборник статей XI Международной научно-практической конференции: в 2 частях. 2018. - С. 74-77.
4. Бродская Е.В. Направления для улучшения качества ведения бухгалтерского учета в рамках расчетов малого предприятия с покупателями и заказчиками [Текст] / Е.В. Бродская // Научный альманах Центрального Черноземья. 2018. - № 1.- С. 62-64.
5. Бухгалтерский финансовый учет: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский

- учет, анализ и аудит», «Мировая экономика» [Текст] / [И.А.Майбуров и др.]; под ред. И.А.Майбурова.-М.: ЮНИТИ-ДАНА,2017. -655с.
6. Килин П.М. Национальное счетоводство: учебное пособие [Текст]. - Тюмень: Т.мГНГУ, 2015. - 188 с.
 7. Конищева А.К. Управленческая отчетность как элемент управленческого учета расчетов с дебиторами и кредиторами [Текст] / А.К. Конищева // Экономика и управление в XXI веке: стратегии устойчивого развития сборник статей IV Международной научно-практической конференции. Под общ.ред. Г.Ю. Гуляева. 2018. - С. 111-113.
 8. Новиков О.В. Применение международных стандартов финансовой отчетности. Правовые основы[Текст]. М.: Прометей, 2017. 208 с.
 9. Мездриков Ю. В. Общие принципы построения внутреннего контроля в организации[Текст]/ Ю.В. Мездриков [Текст] // Бизнес и стратегии. - 2017.- № 4(09). - С. 47-54.
 - 10.Титова Н.Ю., Сафронова Е.А. Применение новых технологий в торговле, для улучшения эффективности использования запасов // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2018. Т. 7. № 2 (23). С. 289-290.
 - 11.Левкина Е.В., Мохирева И.А., Локша А.В. Оценка инновационной деятельности предприятия // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2020. Т.12. № 1(32). С. 156-160.
 - 12.Левкина Е.В., Гусев Е.Г. Оценка финансовой составляющей эффективности функционирования транспортной отрасли России // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2019. Т. 8. № 3 (28). С. 160-162
 - 13.Титова Н.Ю., Бондаренко И.Д. Исследование интегральной бальной оценки финансовой устойчивости предприятия на примере ООО "Фьюжн Ресторанс"// Актуальные вопросы современной экономики. 2018. № 5. С. 111-117.
 - 14.Нефёдов Р.О., Титова Н.Ю. Методические аспекты совершенствования учетной политики экономических субъектов. Бизнес. Образование. Право. 2019. № 3 (48). С. 150-155.
 - 15.Титова Н.Ю., Го Сяюй. Управленческий учет как инструмент повышения конкурентоспособности туристских агентств. Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2019. № 3 (28). – С. 368 – 371.

УДК 657.9

DOI 10.34755/IROK.2020.96.15.033

**Социальные обязательства:
раскрытие в отчетности организаций**

*Пащенко Т.В.,
доцент кафедры учета, аудита и экономического анализа,
к.э.н., доцент,
Пермский государственный национальный
исследовательский университет,
e-mail econ317psu@yandex.com
Пермь, Россия*

*Шакирова Н.Н.,
студентка 2 курса направления Экономика,
Пермский государственный национальный
исследовательский университет,
e-mail nellyshakirova13@yandex.ru
Пермь, Россия*

Аннотация. Чем более развито общество, тем больше его социальная направленность, которая должна отражаться и в финансовой отчетности. Целью данной статьи является раскрытие видов социальных обязательств организаций, существующих способов их отражения в отчетности. В рамках исследования была изучена отчетность крупных российских предприятий на предмет определения вариантов раскрытия информации о социальных обязательствах как в формализованном, так и неформализованном видах.

Ключевые слова: социальные обязательства, социальная ответственность бизнеса, оценочные обязательства, условные обязательства.

Social obligations in financial reporting

Annotation. The more developed the society, the greater its social orientation, which should be reflected in the financial statements. The purpose of this article is to disclose the types of social obligations of organizations and the existing ways to reflect them in reporting. The study examined the reporting of large Russian enterprises in order to determine options for disclosure of information about social obligations in both formalized and non-formalized forms.

Keywords: social obligations, social responsibility of business, estimated obligations, contingent liabilities.

Отмечая именно социальную значимость бухгалтерского учета нужно сказать о его предназначении контролировать деятельность организации, эффективность использования ее ресурсов. Например, для публичного

акционерного общества собственники, а это неограниченный круг лиц, как правило, физических лиц, которые владеют акциями и участвуют в управлении, должны быть уверены в будущем своей деятельности, стабильности получения дохода с капитала. И, в общем-то, бухгалтер как раз и есть тот гарант этой деятельности, потому что не каждая организация подлежит аудиту, а если мы вспомним кодекс этики профессиональных бухгалтеров Международной ассоциации, то в целом этой профессии присуща высокая социальная значимость.

В современном мире происходят непрерывные процессы глобализации и интеграции, что означает переплетение всех процессов – экономических и социальных, политических и экологических. В результате чего формируется взаимная ответственность. Организации становятся заинтересованными в «прозрачности» своей отчетности. Подобная модель поведения в условиях насыщенности рынков, конкурентной среды становится одним из преимуществ компании, предполагает укрепление ее деловой репутации, рост рыночной капитализации, а соответственно, становится залогом устойчивого развития [1].

В последнее время все чаще стали говорить о социальной ответственности бизнеса, призывая организации активнее участвовать в жизни общества. Понятие социальной ответственности в официальных нормативно-правовых актах не раскрыто, однако данное словосочетание активно используется в государственных документах.

Если говорить об актуальности вопроса, то можно выделить следующие пять моментов которые связаны и обуславливают именно эту проблему:

1. Придание значимости проблеме устойчивого развития.
2. Развитие культуры публичной отчетности.
3. Расширение практики государственно-частного партнерства.
4. Формализация интегрированной корпоративной отчетности.
5. Расширение форм взаимодействия бизнеса и общества.

Проблема устойчивого развития является сама по себе социальной, но вытекает из понимания экономики. Она поднимается, конечно же, не как проблема бухгалтера, а как вопросы социальной составляющей экономики в целом, причем на уровне международного сотрудничества. Так, например, в рамках Международного конгресса органов государственных финансового контроля отмечалась необходимость отражения показателей устойчивого развития, формирования требований к этим данным. И, безусловно, этот вопрос не может решаться без бухгалтерского учета и отчетности как финансово-информационной системы бизнеса.

Развитие культуры публичной отчетности компаний, отчасти, следствие вопросов устойчивого развития. Например, отчет компании P&G содержит много показателей, которые связаны именно с будущим развитием социальной ответственности: переводом новых проектов организации, оценкой, как это всё скажется на расширении бизнеса, окажутся ли

трудоустроены сотрудники, какие условия работоспособности были изменены или улучшены.

Необходимость формирования социальных обязательств социального государственно-частного партнерства это тоже социальные аспекты. Многие компании участвуют в государственно-частном партнерстве, выполняют общественные функции, поддерживают реализацию государственных проектов. Все это – социальные показатели, которые требуют раскрытия в отчетности. На первый план выходят вопросы видов социальных обязательствах, способов отражения в отчетности.

Формализации интегрированной корпоративной отчетности становится вопросом не только российских, но и международных компаний. Какими показателями необходимо оперировать при составлении отчетности об устойчивом развитии и интегрированной отчетности, что именно должно быть интегрировано, что должно быть формализовано, какими документами должны быть подтверждены произведенные или потенциальные социальные расходы и обязательства? Это также вопросы развития учетной науки.

Прочие формы социальной активности или социальной отчетности компании. Например, крупная компания, которая стабильно получает прибыль, стремится по собственной инициативе сделать благотворительные взносы и пожертвования. Некоторые поддерживают культурные проекты, некоторые – исторические или спортивные.

В данном исследовании упор сделан на ответе на такие вопросы, как «Какие обязательства социального характера раскрываются в отчетности по российским правилам?» и «Какие могут раскрываться согласно практике, но не раскрываются?»

Получается, что социальная ответственность бизнеса - это понимание, что предпринимательская деятельность является частью общественной деятельности, связана с обществом, влияет на общество, и потому бизнес должен отдавать отчет перед обществом за свою деятельность, осознавать себя частью жизни людей [2]. Иными словами, социальная ответственность – это осознание того, что успешность деятельности организации напрямую зависит от общества и внешней средой, взаимодействующей с данной фирмой.

Каждая компания самостоятельно определяет концепции корпоративной ответственности. Основой формирования системы управленческого учета являются стандарты социальной отчетности. Это различные внутренние документы, которые разработаны организацией самостоятельно и включают в себя руководства, сборники правил, обязательные требования к отчетам, инструкции. Обязательный критерий создания стандартов социальной отчетности – критерий непротиворечивости официальным действующим международным и национальным стандартам, функционирующим в области корпоративной социальной ответственности.

По результатам деятельности организация формирует итоговый социальный отчет, который подразумевает способ информирования общества, сотрудников, инвесторов, поставщиков о планах, результатах, достижениях и

выполнении социальных обязательств за определенный период времени.

Состав и качественные характеристики социальной отчетности должны быть изложены в стандарте и утверждены руководством организации. Итоговый социальный отчет может содержать разные по структуре, по составу показателей отчеты, а также предназначенные для разных адресатов шаблоны формируемых документов по корпоративной социальной ответственности.

Основными российскими документами, регламентирующими процесс стандартизации социальной отчетности, то есть характеризующими социальную ответственность и определяющими социально ответственное поведение предприятий, являются:

- CSR-2008 – Стандарт «Социальная ответственность организации. Требования», который был разработан Всероссийской организацией качества. Данный стандарт устанавливает требования к деятельности организаций в области права на труд и охраны труда, социальных гарантий для персонала, производства продукции (услуг, работ) надлежащего качества, охраны окружающей среды, ресурсосбережения, участия в социальных мероприятиях и поддержки инициатив местного сообщества;

- Социальная хартия российского бизнеса, разработанная Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП);

- Меморандум о принципах корпоративной социальной ответственности, утвержденный Ассоциацией менеджеров России;

- Кодекс предпринимательской этики Торгово-промышленной палаты РФ (ТПП РФ) «12 принципов ведения дел в России»;

- «Социальная отчетность предприятий и организаций, зарегистрированных в Российской Федерации. Методические рекомендации», предложенные Торгово-промышленной палатой РФ. Стандарт предполагает наличие в социальном отчете компании вступительной части (общих положений) и семи тематических разделов. В документе приводится описание разделов и показателей, входящих в них;

- «Базовые индикаторы результативности» – рекомендации по использованию корпоративной нефинансовой отчетности, подготовленные РСПП в целях продвижения идей Социальной хартии российского бизнеса. В документе представлены индикаторы и соответствующие им показатели экономической, социальной и экологической результативности предприятия [3, 4, 5, 6].

Кроме того, регулярно утверждаются распоряжения Правительства РФ о повышении социальной ответственности бизнеса за выполнение взятых обязательств и следование принципам.

Рассматривая отчетность предприятий, можно сделать вывод, что больше всего отчетов публикуют крупные организации, действующие в нефтегазовой, химической, металлургической и горнодобывающей отраслях. Таким образом, 50% отчетности представляется предприятиями тех сфер, негативное влияние на экологию от которых максимально [1]. Наиболее популярной формой отчетности является социальный отчет, однако

нефтегазовая и химическая отрасли чаще всего публикуют отчеты об устойчивом развитии.

Рассмотрим отчетности, отражающие элементы социальной ответственности, на примере организаций, находящихся на территории Приволжского федерального округа РФ. В ходе исследования были выбраны публичные акционерные общества (ПАО), так как данные организации привлекают средства общества и отвечают перед обществом за результаты деятельности. Кроме того, исследуемой областью выбрана химическая промышленность, так как уровень социальной ответственности фирм в разы выше ввиду вредного производства, негативно влияющего на экологию.

Одним из примеров таких организаций является ПАО «Казаньоргсинтез». Данное предприятие уделяется особое внимание в формировании долгосрочных приоритетов в области устойчивого развития. Под устойчивым развитием понимается непрерывная деятельность компании на основе эффективного использования ресурсного потенциала с сохранением высокого уровня социальной ответственности перед обществом.

Другим примером служит ПАО «КуйбышевАзот». С целью повышения социальной ответственности бизнеса компания внедрила и сертифицировала интегрированную систему менеджмента (ИСМ), которая включает в себя систему менеджмента качества, систему менеджмента профессионального здоровья и безопасности, а также систему экологического менеджмента. Одним из важных направлений «КуйбышевАзот» является рациональное использование сырья и работа с отходами производства. В компании реализуются мероприятия, направленные на возможность вторичного использования отходов в процессе производства или максимальное отделение полезных компонентов для дальнейшего использования. Ежегодно реализуется 30-40 тыс. тонн продуктов, полученных на основе отходов производства. Большое внимание уделяется повышению энергоэффективности. С этой целью реализуется программа ресурсосбережения, направленная на снижение потребления тепло- и электроэнергии и использование вторичных энергоресурсов. Ежегодно санлабораторией ПАО «КуйбышевАзот» выполняется порядка 20-30 тысяч анализов состава выбросов, качества атмосферного воздуха и сточных вод различных категорий. Благодаря комплексному подходу в области экологии, за 2007-2017 гг. при увеличении товарной продукции в 1,4 раза, удельное образование стоков на тонну товарной продукции снизились в 1,4 раза, потребление воды и электроэнергии – в 1,5 раза, теплоэнергии – в 1,3 раза. Кроме того, организация занимается благотворительной деятельностью экологической направленности. Так, например, «КуйбышевАзот» выпустил мальков стерляди в Саратовское водохранилище, занимался восстановлением после пожара леса в г.Тольятти и участвовал в уборке несанкционированных свалок.

Еще одним примером введения принципов социальной ответственности является ПАО «Метафракс». Охрана окружающей среды и обеспечение

проживания в ней человека являются ключевыми приоритетами деятельности организации. В соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации в области охраны окружающей среды, природоохранная деятельность ПАО «Метафракс» проводится в трех направлениях: водопользование (водопотребление, водоотведение и охрана водоемов); управление отходами и охрана атмосферного воздуха. Компания вносит весомый вклад в сокращение выбросов парникового газа в атмосферу внедрением современной технологии выделения CO_2 из дымовых газовых печей риформинга производства метанола. Возводимая установка выделения углекислого газа является тринадцатой по счету, но третьей по мощности извлечения углекислого газа в мире.

Таким образом, можно сформулировать следующие положения, которые включает в себя социальная ответственность.

1. Обязательства, связанные с выполнением государственных обязанностей – уплата налогов в полном объеме, а также уплата взносов в страховые фонды. Данный пункт относится к элементам «базового» уровня, так как содержание обязательств прописаны в федеральных и региональных нормативно-правовых актах. Налоги наполняют бюджет, из которого в свою очередь финансируется образование и здравоохранение. Уклонение от налогов наносит серьезный ущерб на функционирование экономики в целом;

Последующие функции относятся к элементам «продвинутого» уровня.

2. Обязательства, связанные с персоналом организации – обеспечение уровня гарантий сотрудников, вклад компании в охрану труда и здоровье персонала: помощь в приобретении или предоставлении жилья, оплата транспортных расходов, оплата обучения и курсов по повышению квалификации. Некоторые организации выплачивают годовое вознаграждение или вознаграждение за выслугу лет, некоторые организации имеют свои пенсионные фонды в рамках коллективных договоров, знакомые обязательства по выплате отпуска в составе оценочных обязательств, гарантия заключать договоры добровольного медицинского страхования, затраты на организацию и проведение периодических медицинских осмотров

3. Экологические обязательства – своевременную утилизацию отходов, применение технологий для поддержания экологического баланса, проведение мероприятий по озеленению, благоустройство населенного пункта, в котором действует организация, очищение водоемов и др. Организации, деятельность которых связана с потреблением природных ресурсов, согласно установленным законом требованиям, должны проводить мероприятия по восстановлению природных ресурсов или мест добычи полезных ископаемых. Также, например, есть обязательные требования по содержанию оборудования и ремонту, по выплате экологических платежей, по восстановлению природно-климатических условий, затрат на содержание оборудования том состоянии, в котором они будут благоприятно воздействовать на население региона, города.

4. Обязательства, связанные с потреблением производимой продукции. Например, это обязательства по гарантийному ремонту или постпродажному обслуживанию. Другой пример – договор на проектно-изыскательские работы, на проектирование мостов, дорог, заданий содержит большой перечень штрафных санкций за нарушение условий договора.

5. Добровольные социальные обязательства – инвестиции во внутренние и внешние социальные программы, забота о населенном пункте, где осуществляется деятельность организации, инвестиции в общественные проекты и инициативы по развитию науки и культуры, организация мероприятий, создание.

Каким образом мы можем отразить в отчетности данные виды обязательств, рассмотрим ниже в таблице.

Таблица

Отражение обязательств организации в отчетности

Тип обязательства	Отражение в отчетности	Проблемы / недостатки
1. Формализованные	ББ, в составе кредиторской задолженности	Идентификация в зависимости от существенности, устанавливаемой самой организацией
2. Оценочные	ББ, в составе оценочных обязательств	Оценка на основе методики организации Идентификация практически не применяется
3. Условные	Пояснения к отчетности	Формат и степень раскрытия устанавливаются самой организацией

Формализованные обязательства – виды обязательств, которые уже имеются, т.е. по ним подписаны акты об оказании услуг или выполнении работ, получены товары. В бухгалтерском балансе они отражаются в составе кредиторской задолженности и оцениваются по номиналу. В части социальных обязательств эту будет задолженность по оплате труда или по взносам на социальное страхование, задолженность по экологическим платежам или оплата членских взносов в благотворительных организациях (например, в форме союзов или некоммерческих партнерств).

Оценочные обязательства – обязательства, которые точно возникают в силу закона, договора, соглашения, но их величина не может быть определена достоверно на дату составления отчетности. Такие виды обязательств для нас известны, они также отражаются в балансе, а подходы к их оценке определяются самой организацией. Однако их перечень не может быть исчерпывающим, а ввиду отсутствия требований со стороны контрагентов невозможно проверить полноту их отражения. Поэтому всё регулирование этого обязательства ложится на профессиональное суждение бухгалтера. К таким обязательствам в социальной сфере можно отнести резерв на оплату

предстоящих отпусков, резерв на экологический ремонт основных средств, резерв на оплату периодических медицинских осмотров.

Еще более подверженным суждению бухгалтера является условное обязательство, в отношении которого существует неопределенность не только в отражении суммы, но и в отношении существования самого обязательства. Например, это могут быть добровольные благотворительные взносы, которые организация собирается произвести. Они не отражаются непосредственно в балансе, но раскрываются в пояснениях к отчетности.

Чем прозрачнее будет представлена информация в рамках нефинансовой отчетности, тем четче можно будет прогнозировать ситуацию, принимать грамотные управленческие решения, делать верные акценты и поддерживать нуждающиеся в помощи направления. Сопоставимость, прозрачность и регулярность нефинансовой отчетности компаний выстраивают прочную основу для реализации корпоративной социальной ответственности бизнеса на условиях открытого и честного диалога со всеми заинтересованными лицами и, как следствие, формируют потенциал устойчивого социально-экономического развития государства.

Таким образом, есть, куда двигаться учётной науке в части представления информации в отчётности. Это тот самый творческий аспект, который должен быть реализован в части социального развития.

Список литературы

1. Руденко О.Н., Величко О.Б. Нефинансовая отчетность как инструмент реализации концепции социально ответственного бизнеса // Международный бухгалтерский учет, 2017, № 19.
2. Слесарев С. Социальная ответственность бизнеса: как компании правильно написать локальные нормативные акты // Трудовое право, 2019, № 5
3. Гущина И.Э. Управленческий учет корпоративной социальной ответственности // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет, 2019, № 9
4. Кодекс корпоративного поведения. Одобрен ФСФР России. ФКЦБ России. 4 апреля 2002 года. URL: <http://www.fcsm.ru>.
5. Исследование «Социальная ответственность бизнеса – опыт России и Запада». Комитет по укреплению социальной ответственности бизнеса «Деловая Россия». М., 2004.
6. Социальная хартия российского бизнеса. Принята XIV съездом РСПП. Москва, 16 ноября 2004.
7. Мугудинова З.Г. Экономическая сущность и виды обязательств организации. //Актуальные вопросы современной экономики - 2019г. № 3. С. 237-241
8. Джентамирова А.Х., Джентамиров М.Х., Маккаева Р. С-А. Оценочные обязательства по отпускам. //Актуальные вопросы современной экономики - 2019г. № 4. С. [726-729](#)

DOI 10.34755/IROK.2020.38.92.034

Сложности интеграции России в мировой рынок образовательных услуг

*Будаева Анита Артуровна,
студент факультета международных
отношений*

Северо-Осетинский Государственный университет им К.Л.Хетагурова

e-mail: anitabudaeva@mail.ru

Научный руководитель: Чишиева Зарина

Георгиевна

*Северо-Осетинский Государственный
университет им К.Л.Хетагурова*

Аннотация: *Обмен информацией, высококвалифицированными специалистами, перспективными научными исследованиями становится обязательным условием экономического успеха многих стран мира. Особый интерес к вопросам образования в последнее время обусловлен еще и тем, что сейчас образовательные системы переживают период серьезных реформ, от которых напрямую зависит экономическое будущее современного общества.*

Ключевые слова: *интеграция, Россия, мировой рынок, образование, информация*

Difficulties of Russia's integration into the global educational services market

Abstract: *The exchange of information, highly qualified specialists, and promising scientific research is becoming a prerequisite for the economic success of many countries of the world. A special interest in education issues recently is also due to the fact that educational systems are now undergoing a period of serious reforms, on which the economic future of modern society directly depends.*

Key words: *integration, Russia, world market, education, information*

Основной вектор глобализационного измерения развития образования - вступление России во Всемирную торговую организацию (Федеральный закон № 126-ФЗ от 21 июля 2012 г. «О ратификации Протокола о присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апреля 1994 г.») и прием соответствующих обязательств, в том числе и в сфере образования.

Данные обязательства целесообразно рассматривать в тесной связи с положениями нового закона об образовании, в соответствии с которым государственная политика России в сфере образования нацелена на формирование благоприятных условий для объединения системы образования Российской Федерации с системами образования других государств на равноправной и взаимовыгодной основе, что невозможно без перемещения

через границы образовательных услуг. Федеральным законом определено, что Российская Федерация содействует развитию сотрудничества российских и иностранных образовательных организаций, международной академической мобильности обучающихся, педагогических, научных и иных работников системы образования, обеспечению взаимного признания документов об образовании и/или квалификации, совершенствованию научной и педагогической деятельности, в том числе в рамках международного академического обмена и т.д.

Таким образом, закон регламентирует общественные отношения, возникающие в процессе предоставления потребления образовательных услуг, учитывая те интеграционные процессы, в которых активно участвует Российская Федерация.

ВТО в понятие образования (обучения) включает два вида услуг: услуги по практическому обучению и услуги по тестированию уровня образования. Однако в соответствии с ГАТС под образованием (а точнее, обучением) следует понимать, очевидно, всё, что продается и покупается под видом образовательных услуг. При этом надо иметь в виду, что оказание образовательных услуг учащимся в их стране или за рубежом может относиться лишь к тем государствам, где разрешено частное образование, и не касается тех стран, в которых поддерживается исключительно государственная система образования.

В условиях активной интеграции в мировой рынок образовательных услуг систему высшего образования следует рассматривать прежде всего как одну из базовых опор экономического суверенитета и национальной безопасности государства, как источник кадров высокой квалификации, как одну из составляющих национального богатства страны, позволяющую обеспечить конкурентные преимущества национальной экономики в условиях глобализации.

Процессы глобализации могут оказать заметное влияние на формирование образовательной политики, превращаясь в движущую силу национальных целей. Появление экспортных доходов расширяет третичный сектор экономики, одновременно выступая в качестве международной характеристики образовательной системы страны, ее международной конкурентоспособности в сфере образования. Острой на международном поjalуй, главным положительным моментом следует считать появление дополнительных стимулов для проведения внутренних реформ, направленных на укрепление системы образования. Ибо глобализация в сфере образования сопровождается возрастающей ролью рынка образовательных услуг, распространением предпринимательских подходов на сферу образования, новыми возможностями, связанными с совершенствованием информационных и коммуникационных технологий, созданием виртуальных университетов, развитием транснационального образования. В этих условиях дополнительную остроту приобретают проблемы равенства образовательных возможностей и доступности качественного образования.

Среди направлений влияния ВТО на национальную систему образования стоит отметить изменение структуры высшего образования в соответствии с реструктуризацией различных отраслей экономики. Развитие или упадок отдельных отраслей экономики после вступления России в ВТО потребует от высшей школы подготовки кадров в соответствии со структурными изменениями рынка труда. Стоит также выделить возможное расширение экспорта и неизбежное появление новых импортеров образовательных услуг. С учетом всей сложности складывающейся ситуации в сфере отечественного образования особого внимания заслуживает вопрос о потенциальных преимуществах участия страны в многосторонней торговой системе и о возможных негативных последствиях.

Среди отрицательных последствий присоединения России к ВТО можно назвать следующие: дальнейшее нарастание коммерциализации сферы образования, ведущее к снижению качества образования, его доступности; поглощение национального образовательного рынка зарубежными провайдерами; постепенное вытеснение русского языка из сферы образования; частичная потеря контроля над системой образования со стороны государства и, как результат, усиление физического и виртуального оттока квалифицированных кадров из-за снижения научно-технического и образовательного потенциала страны. В силу этого зарубежные организации могут занять некоторую долю отечественного рынка образовательных услуг. Анализируя современное состояние сферы образования, стоит выделить и потенциальные выгоды для отечественной системы образования, связанные с появлением дополнительных возможностей:

- реализация геополитических и экономических интересов страны посредством образовательной экспансии;
- реформирование системы подготовки специалистов с учетом требований мирового рынка труда, расширение спектра образовательных программ и повышение качества образования, улучшение уровня владения учащимися иностранными языками;
- расширение выхода российских вузов на зарубежные образовательные рынки, активное использование дистанционных образовательных технологий, открытие филиалов и представительств российских вузов за рубежом;
- рост числа иностранных студентов в российских вузах и увеличение денежных потоков от экспорта образовательных услуг;
- более широкое знакомство с зарубежной высшей школой, совместная разработка образовательных программ, степеней и квалификаций, привлечение лучших иностранных выпускников российских вузов для развития экономики и науки в стране;
- расширение международной мобильности студентов, аспирантов и преподавателей, укрепление международного научно-технического сотрудничества;
- усиление конкуренции на внутреннем рынке образовательных услуг, что заставляет образовательные учреждения систематически осуществлять

инновационную деятельность с целью улучшения их качества, разрабатывать и осваивать образовательные (педагогические) новшества, направленные на повышение конкурентоспособности образовательных учреждений;

- увеличение доли инвестиций в сферу образования, способствующих развитию научно-педагогических кадров и улучшению качества материально-технической базы образовательных учреждений;
- полная интеграция рынков рабочей силы между странами - членами ВТО, освобождающими граждан сторон соглашения от требований, касающихся разрешений на жительство и работу.

В отношении услуг на уровне начального и среднего образования, а также образования для взрослых, не являющегося высшим, Россия установила, что иностранные поставщики смогут учреждать на ее территории не любые юридические лица для оказания образовательных услуг, а только юридические лица, признаваемые таковыми в соответствии с российским законодательством и исключительно в форме некоммерческих организаций. Образовательная организация создается в форме, установленной гражданским законодательством для некоммерческих организаций. Введение соответствующего правила снимает опасения относительно коммерциализации системы образования и перераспределения финансовых потоков в образовательной сфере в связи с приходом иностранного элемента на российский рынок. Образовательные услуги, в отличие от большинства иных видов услуг, имеют ярко выраженный общественно значимый характер, поэтому создание иностранными поставщиками коммерческих юридических лиц в этой сфере противоречило бы самой сути регулируемых отношений. В этом смысле особенно важно было защитить уровни начального и среднего образования как наиболее социально ориентированные и уязвимые.

При этом следует не только соблюдать ограничения доступа на рынок относительно формы и вида учреждаемого иностранным поставщиком юридического лица, но и учитывать то обстоятельство, что Россия не приняла обязательства по предоставлению субсидий и других форм государственной поддержки для иностранных поставщиков, включая их доступ к финансовым и иным материальным ресурсам государства.

В соответствии с правилами ВТО любое иностранное предприятие получает право на свободное размещение, открытие филиалов, доступ на национальный рынок, выделение дотаций и т.п. Таким образом, иностранная фирма, открывая новое учебное заведение на территории той или иной страны, по общему правилу может рассчитывать на такие же дотации, как и любое частное учебное заведение этой страны.

Важно отметить, что обязательств в отношении иностранного коммерческого присутствия в области высшего образования Россия не приняла. Это объясняется многогранностью нормативного регулирования указанной сферы, желанием России оставить за собой свободу действий по сохранению действующих нормативных актов или введению новых, которые несовместимы с положениями ГАТС. Россия, таким образом, сохраняет за

собой право вводить любые ограничения по деятельности иностранных учреждений высшего образования на национальном образовательном рынке, регулировать общий объем иностранного присутствия в сфере высшего образования.

Подводя итоги, следует отметить, что в условиях усиления глобализационных процессов особое значение приобретают национальные образовательные приоритеты, сохранение главных достоинств отечественного образования. Это прежде всего фундаментальность, системность и научность образования, оптимальное сочетание в образовательных программах общеобразовательной, научной и профессиональной составляющих. При этом важно помнить, что, в отличие от зарубежных представлений, когда высшее образование отождествляется с обучением, в нашей стране под образованием понимается «целенаправленный процесс воспитания и обучения в интересах человека, семьи, общества, государства». Очевидно, что такое определение образования влечет за собой принципиальные отличия в организации образовательного процесса.

Список использованной литературы:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) // Сайт Президента России. URL: <http://constitution.kremlin.ru/#article-43-3> (дата обращения: 07.10.2011).
2. Закон Российской Федерации «Об образовании» от 10 июля 1992г. № 3266-1 (ред. от 18.07.2011). URL: <http://www.consultant.ru/popular/edu/> (дата обращения: 18.08.2011).
3. Алимова Н.К., Пугач В.Н. Экономика образования: развитие взглядов // Экономика образования. 2010.
4. Андреев А.Л. Российское образование: социально-исторические контексты / А.Л. Андреев; Ин-т социологии РАН. М.: Наука, 2008.
5. Айдрус И.А. Мировой рынок образовательных услуг Электронный ресурс.: Мультимед. обучающее электрон, издание. / И.А. Айдрус, В.М. Филиппов. М.: РУДН, 2008. CD-ROM.
6. Г.В. Руденко. Интеграция как стратегия качественного скачка развития экономики РФ. //Актуальные вопросы современной экономики - 2018г. № 5. С. 348-353

УДК 331.101

DOI 10.34755/IROK.2020.50.11.035

**Техническое перевооружение и повышение заработной платы
важнейшие факторы повышения производительности труда в сельском
хозяйстве Дагестана**

Гасанов Н.Г., к.э.н., доцент
ГАОУ «Дагестанский государственный
университет народного хозяйства

Email: gasanov-nurmagomed@mail.ru

Россия, Махачкала

***Аннотация.** Республика Дагестан имея естественные конкурентные преимущества для ведения сельскохозяйственного производства, в то же время по уровню производительности труда отстает от среднероссийского и СКФО в 2,3 и 1,5 раза соответственно. Причём наблюдается не сокращение, а увеличение этого разрыва. Вследствие чего сельское хозяйство Дагестана имеет низкий уровень конкурентоспособности, несмотря на то, что оно выступает системообразующей отраслью региона. В статье проведён анализ состояния производительности труда в сельском хозяйстве РД, проведены расчеты влияния таких факторов, как техническое перевооружение и уровень заработной платы на уровень производительности труда, выявлена сила связи между производительностью труда и данными факторами, определена доля влияния этих факторов на уровень производительности труда (при помощи коэффициентов корреляции и детерминации с применением Excel). На основе обобщения выявленных зависимостей и проблем, сформулированы предложения по повышению уровня производительности труда в сельском хозяйстве республики.*

***Ключевые слова:** сельское хозяйства Дагестана, производительность труда, факторы и условия, техническая вооруженность труда, энерговооруженность труда, уровень заработной платы.*

Technical re-equipment and increase in wages are the most important factors for increasing labor productivity in Dagestan's agriculture

***Annotation.** The Republic of Dagestan, having natural competitive advantages for agricultural production, at the same time lags behind the average Russian and North Caucasus Federal district by 2.3 and 1.5 times, respectively, in terms of labor productivity. This gap is not narrowing, but increasing. As a result, agriculture in Dagestan has a low level of competitiveness, despite the fact that it is a system-forming industry in the region. The article analyzes the state of labor productivity in agriculture of the RD, calculates the impact of factors such as*

technical re-equipment and the level of wages on the level of labor productivity, identifies the strength of the relationship between labor productivity and these factors, determines the share of these factors on the level of labor productivity (using correlation and determination coefficients using Excel). Based on the generalization of the identified dependencies and problems, proposals are formulated to increase the level of labor productivity in agriculture of the Republic.

Key words: *agriculture of Dagestan, labor productivity, factors and conditions, technical equipment of labor, power equipment of labor, the level of wages.*

Основу развития любого общества составляет производство материальных благ, а труд людей, создающих эти блага, наряду с природой является источником его богатства. Следовательно, чем производительнее труд, тем богаче общество, и наоборот.

Экономическая наука и хозяйственная практика признают, что труд является решающим фактором производства, а работники – главной производительной силой. Произведенный продукт на $\frac{3}{4}$ создаётся трудом наемных работников и на $\frac{1}{4}$ - другими факторами [10, с.173].

Американский экономист П. Дуглас и математик Х. Кооб на основе статических данных о производстве пшеницы в США 20-х гг. XX в. пришли к выводу, что при 1%-ном приросте затрат труда выпуск продукции увеличивается в 3 раза больше по сравнению с 1%-ным приростом капитала, т.е. важнейшим из факторов экономического роста является количество трудоспособного населения и уровень его квалификации. Таким образом, повышение эффективности использования труда приносит намного большую отдачу, чем привлечение дополнительного капитала. В США за счет производительности труда было обеспечено 68% экономического роста, а за счёт увеличения трудозатрат – 32% [10, с. 261].

Показателем эффективности использования труда является его производительность, которая характеризует соотношение между затратами труда и количеством произведенной продукции.

Повышение производительности труда – основа роста экономической эффективности сельскохозяйственного производства. Подъем производительности труда только на 1% равнозначен увеличению валовой продукции сельского хозяйства по РФ на 515 млрд. руб., по РД - 2,5 млрд. руб. Повышение производительности труда играет решающую роль в ускорении темпов расширенного воспроизводства, способствует снижению себестоимости продукции, росту рентабельности производства, увеличению размеров фондов потребления и накопления.

Путь экстенсивного развития сельского хозяйства не даёт ожидаемого эффекта и обрекает страну и регионы при низкой технической и технологической оснащенности сельхозпроизводства не на передовые позиции, а на отставание. Практика и опыт развитых зарубежных стран

показывает, что единственный путь с так называемой беспроигрышной перспективой – путь инновационного развития.

Важным признаком и индикатором инновационного развития сельхозпроизводства является рост производительности труда. И сегодня актуально высказывание вековой давности В.И. Ленина: «Производительность труда, это, в последнем счете, самое важное, самое главное для победы нового общественного строя» [3, с. 21].

Однако в России с ее огромными территориями и богатейшими природными ресурсами отношение к показателю уровня производительности труда после развала СССР стало незаслуженно крайне негативным, в результате чего он «исчез» из государственных программ, статистической отчетности по труду и научных проработок.

Таким образом, был утрачен контроль над производительностью труда на всех уровнях управления экономики страны и научной мысли. Это и привело к тому, что последние десятилетия образовался огромный разрыв в уровне этого важнейшего показателя по сравнению с развитыми странами мира, а на уровне страны по регионам - со средним уровнем РФ. Для выяснения основных причин отставания уровня производительности труда в сельском хозяйстве РД, как системообразующей отрасли, мы провели анализ его состояния, а выявленные тенденции и закономерности использованы для прогнозирования объёма валовой продукции сельского хозяйства (ВПСХ) по республике.

В качестве основного материала использованы данные официальной статистики (ФСГС России), представленные в статистическом сборнике «Регионы России. Социально-экономические показатели» ФСГС России. В отдельных случаях использованы данные территориального органа «ДАГЕСТАНСТАТ» [6, 8].

Методической основой исследования выступают традиционные методы статистического и экономического анализа, состоящие в использовании сравнительного, графического, факторного, корреляционно-регрессивного и др. методов экономической статистики. Все расчеты проведены с использованием программы Microsoft Excel.

Россия существенно отстает от ЕС по производительности труда — в среднем по всей экономике в 2,9 раза. В отраслевом разрезе соотношение производительностей в России и в ЕС дает различие в 2–5 раз. Наиболее существенно отстает производительность труда в России в сельском хозяйстве (в 5,3 раза, то есть в российском сельском хозяйстве за один час работы производится добавленной стоимости на 1,8 евро, в то время как в странах ЕС в среднем на 9,5 евро).

По данным Росстата и Всемирного банка, в 2018 г. производительность труда в сельском хозяйстве России составляла 17,2 тыс. долл. продукции сельского хозяйства в среднем на одного занятого, а в США – 111,8 тыс. долл., рублевом эквиваленте – 1083,5 тыс. руб. и 7018,8 тыс. руб. соответственно, т.е.

в 6,5 раза больше. По сельскому хозяйству Республики Дагестан данный показатель за 2018 г. составлял 7,6 тыс. долл. или 477,2 тыс. руб.

Указом президента Владимира Путина от 7 мая 2012 года № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» была поставлена задача увеличить производительность труда к 2018 году в 1,5 раза относительно 2011 года. Задачу выполнить не удалось: производительность труда вместо роста на 50% была увеличена всего лишь на 5,5%.

Поэтому проблема должна быть объектом самого пристального внимания органов государственного управления и науки на всех уровнях.

В настоящее время, уже в соответствии с новым майским указом Президента Российской Федерации 2018 года, предпринимаются усилия по достижению поставленных задач путем реализации программы «Повышение производительности труда и поддержки занятости», где В.В. Путин поручил к 2024 году достичь роста производительности труда на средних и крупных предприятиях базовых не сырьевых отраслях экономики (обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт) на уровне не ниже 5% к предыдущему году.

Все вышеотмеченное делает задачу увеличения производительности труда крайне актуальной и востребованной как на ближайшие годы, так и на долгосрочную перспективу. Это в свою очередь обуславливает поиск эффективных путей решения этой проблемы путем проведения актуальных научных исследований по выявлению факторов и резервов роста производительности труда в сельском хозяйстве.

Особую актуальность и значимость приобретает повышение производительности труда в сельском хозяйстве территорий с ограниченными земельными ресурсами, избыточными трудовыми ресурсами, благоприятными природно-климатическими условиями, высокой численностью сельского населения. К такой территории относится Республика Дагестан. О состоянии уровня производительности труда в сельском хозяйстве республики свидетельствуют данные таблицы 1 и рисунки 1-3.

Таблица 1- Динамика производительности труда в сельском хозяйстве (выход продукции в тыс. руб. на одного занятого работника) Дагестана за 2014-2018 гг.

	Годы					2018г. в % к 2014г.	Среднегодовые темпы роста, %
	2014	2015	2016	2017	2018		
РФ	631,2	864,8	929,2	1006,9	1083,5	171,6	114,4
СКФО	442,9	534,0	591,4	617,1	641,3	144,9	109,7
РД	297,7	349,4	425,0	467,4	477,2	160,3	112,5

Данные таблицы 1 показывают, что динамика производительности труда в отрасли сельского хозяйства за последние годы по РФ, СКФО и РД имеет устойчивую положительную тенденцию. Однако уровень и темпы роста производительности труда по ним отличаются сильно. Прежде всего, следует

отметить, что за период с 2014 по 2018 гг. производительность труда в сельском хозяйстве РД выросла в 1,6 раза, тогда как в целом по России 1,7 раза, а по СКФО 1,4 раза. Во-вторых, примечательно, что уровень производительности труда в сельском хозяйстве РД, исходя из расчета средней величины за период с 2014-2018 гг., составляет лишь 44,0% от среднего по РФ и 70,0% от среднего по СКФО, т.е. оказывается ниже в 2,3 раза и в 1,4 раза соответственно.

Представляющие производительность труда два базисных параметра: стоимость продукции сельского хозяйства и численность занятых в сельском хозяйстве вели себя по-разному в исследуемое время по Республике Дагестан (табл.2).

Таблица 2 - Динамика валовой продукции сельского хозяйства и численности работников отрасли по Дагестану за 2014-2018 гг.

Показатели	Годы					2018г. в % к 2014г.	Среднего довые темпы роста, %
	2014	2015	2016	2017	2018		
ВПСХ, млн. руб.:							
РФ	4031064	4796150	5112356	5109475	5348777	132,7	107,3
СКФО	322988	484914	428066	436752	461495	142,9	109,3
РД	83391	94478	108473	118960	124371	149,1	110,5
Среднегодовая численность работников, тыс. чел.:							
РФ	6385,8	5546,0	5502,0	5074,5	4936,6	77,3	93,7
СКФО	729,2	720,8	723,8	707,7	719,6	98,7	99,6
РД	279,9	270,4	255,2	254,5	260,6	93,1	98,2

За исследуемый период продукция сельского хозяйства по РД выросла на 149,1% против 132,7% по России и 142,9% по СКФО, т.е. выше, чем в целом по РФ и СКФО на 16,4% и 6,2% соответственно. Что же касается численности занятых в сельском хозяйстве, то по РД она снизилась до 93,1%, тогда как в целом по РФ до 77,3% и по СКФО до 98,7%.

Изучив динамику производительности труда в сельском хозяйстве республики за последние годы, сопоставив темпы роста производительности и ее составляющих (продукция сельского хозяйства и численность занятых в отрасли) мы выявили, что Дагестан получил основной прирост производительности труда за счет роста продукции сельского хозяйства на 49,1%, лишь незначительную часть – за счет снижения численности занятых в сельском хозяйстве на 6,9%.

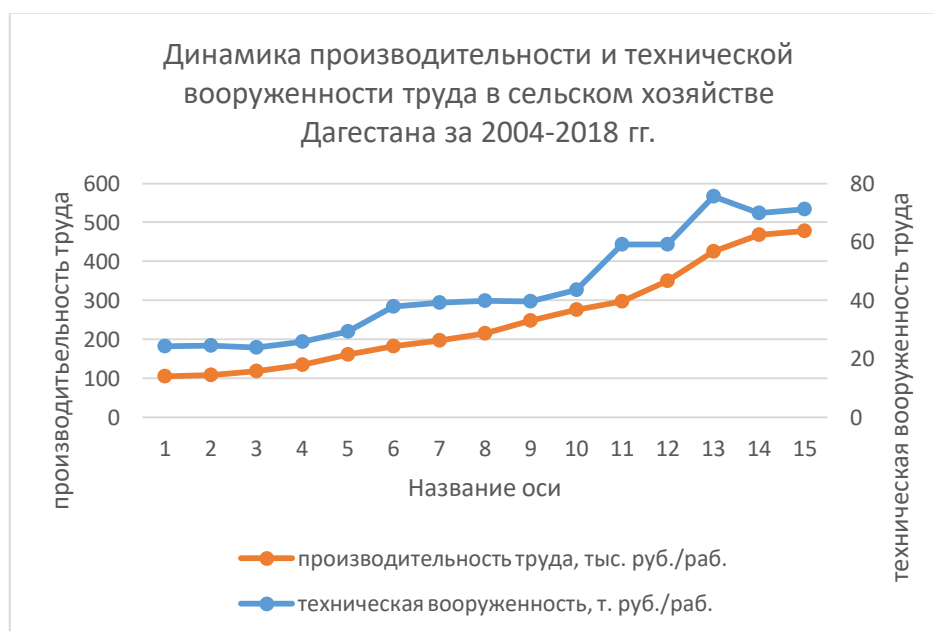
Известно, что факторов, влияющих на уровень производительности труда множество (техничко-технологическая оснащенность, квалификация кадров, организация производства и труда, мотивация труда, природно-

климатические и иные условия). Но главными на современном этапе развития сельского хозяйства, на наш взгляд, являются техническая и технологическая оснащённость производства и мотивация труда в сельском хозяйстве.

Наши исследования на основе построения производственной функции за последние 15 (2004-2018гг.) лет указывают на сохранение ведущей роли таких факторов, как обеспеченности сельского хозяйства технико-технологическими средствами (технической вооружённости труда), энергетическими ресурсами (энерговооружённости труда) и мотивации труда (уровня оплаты труда). Влияние данных параметров в сельском хозяйстве РД представлено в таблице 3 и рисунках 1-3.

Таблица 3 - Динамика производительности, технической вооружённости, энерговооружённости и оплаты труда в сельском хозяйстве РД/РФ за 2014-2018 гг.

Показатели	Годы					2018г. в % к 2014г.	Среднег одовые темпы роста, %
	2014	2015	2016	2017	2018		
Среднемесячная зарплата, руб.	<u>6263,6</u> 17723,7	<u>10284,8</u> <u>19721,1</u>	<u>7129,3</u> 21755,0	<u>10576,0</u> 25671,0	<u>14357,5</u> 28699,3	<u>229,2</u> 161,9	<u>123,0</u> 112,8
Техническая вооружённость труда, тыс. руб./работника	<u>59,2</u> 188,7	<u>59,1</u> 247,2	<u>75,6</u> 285,4	<u>69,9</u> 388,0	<u>71,1</u> 458,2	<u>120,1</u> 226,9	<u>104,5</u> 125,3
Энеговооружённость труда, л.с./работника	<u>28,0</u> 75,0	<u>28,0</u> 74,0	<u>32,0</u> 77,0	<u>33,0</u> 75,0	<u>35,0</u> 80,0	<u>125,0</u> 106,7	<u>105,7</u> 101,6
Производительность труда, тыс. руб./работника	<u>297,7</u> 631,2	<u>349,4</u> 864,8	<u>425,0</u> 929,2	<u>467,4</u> 1006,9	<u>477,2</u> 1083,5	<u>160,3</u> 171,6	<u>112,5</u> 114,5



Данные, приведённые в таблице 3 показывают, что динамика основных факторов, влияющих на производительность труда в сельском хозяйстве республики имеют положительную тенденцию. Вместе с тем они указывают на то, что уровень среднемесячной заработной платы и энерговооруженности труда отстает на 2018 г. от среднероссийского в 2 раза, а техническая вооруженность труда - более 6 раза. Причём разрыв этот растёт, особенно по технической вооруженности труда. Так если в 2014 г. данный разрыв составлял 3,2 раза, в 2016 г. – 3,8 раза, а 2018 г. уже – 6,4 раза. Как следствие этого производительность труда в сельском хозяйстве республики, как было отмечено выше, также ниже, чем в среднем по РФ почти в 2,3 раза, т.е. составляет 44,0% от среднего по РФ.

Насколько активно каждый из описанных факторов участвовал в архитектуре производительности труда сельского хозяйства республики представлено в таблице 4, где указаны значения коэффициентов корреляции и детерминации, выражающие тесноту взаимосвязи и долю влияния исследуемых факторов.

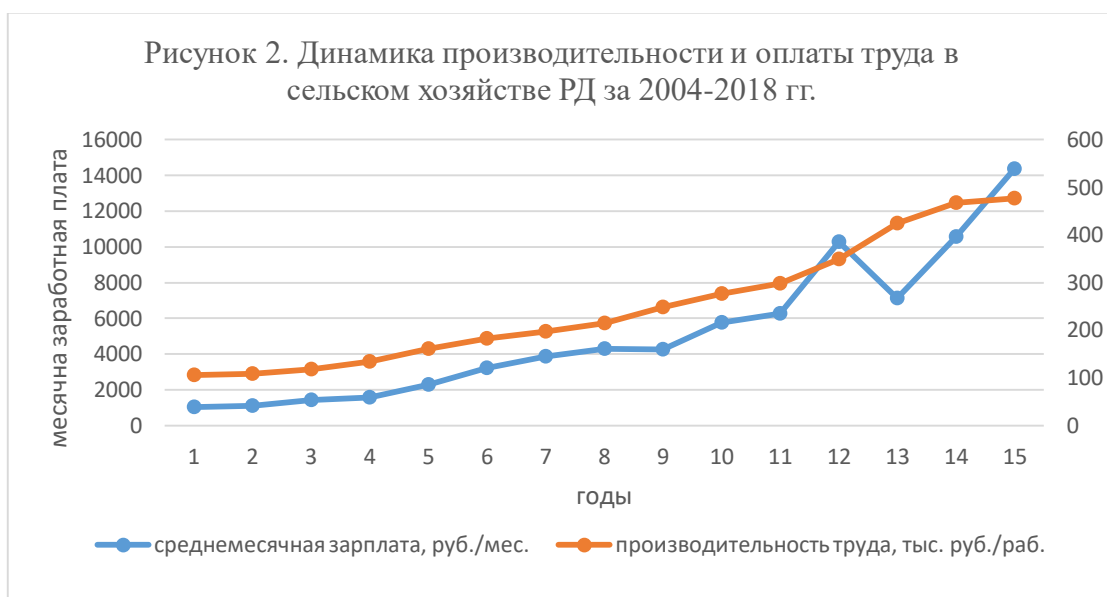
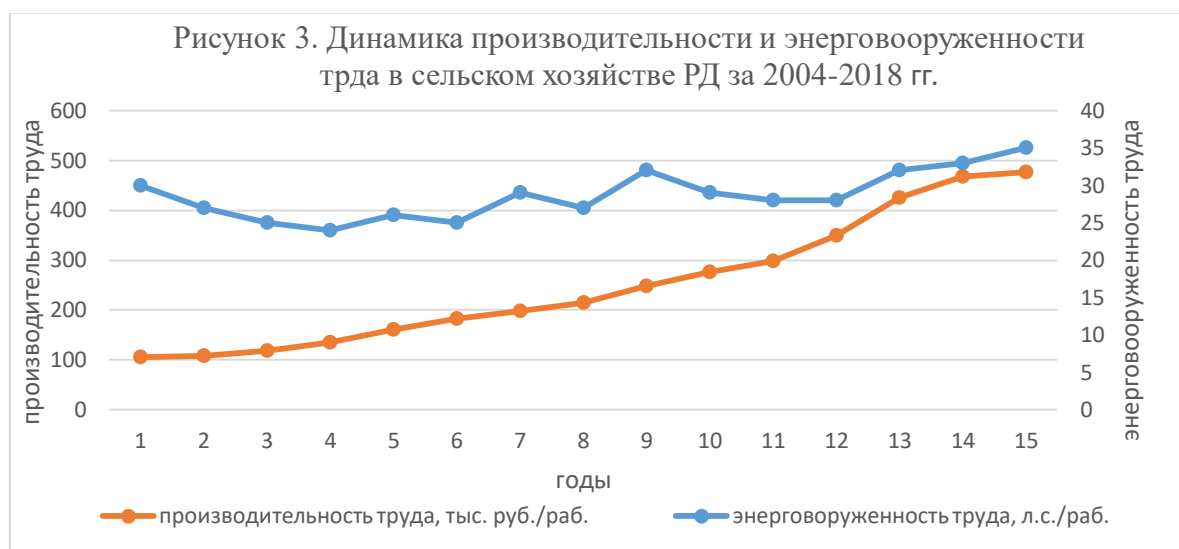


Таблица 4 – Значения коэффициентов корреляции между производительностью труда и основными факторами сельского хозяйства РД за период 2004-2018 гг.

Показатели	Уравнение регрессии	Коэффициент корреляции	Коэффициент детерминации, %
Техническая вооруженность труда	$Y = -51,97 + 6,85X_1$	0,975	95,0
Оплата труда	$Y = 93,4 + 0,0305X_2$	0,946	89,5
Энерговооруженность труда	$Y = -629,00 + 30,70X_3$	0,771	59,5
Все три фактора вместе	$Y = -114,26 + 0,010x_1 + 4,31x_2 + 4,25x_3$	0,99	98,0



Агропромышленный комплекс Дагестана занимает особое место в жизнеобеспечении республики, а его главное звено - сельское хозяйство в значительной степени определяет состояние всего народного хозяйства и уровень качества жизни подавляющей части населения республики.

Сельскохозяйственное производство является важнейшим сектором экономики Республики Дагестан не только по причине наличия в республике благоприятных агроклиматических условий и ресурсов, но и в виду высокой концентрации на территории республики сельского населения (55% тогда как среднероссийский уровень равен 26%, а средний по СКФО – 51%). В Республике Дагестан 27,4% занятого населения в экономике республики приходится на сельское хозяйство (среднероссийский показатель 9,4%), доля сельского хозяйства в общем объеме валового регионального продукта одна из самых высоких (15,5% при среднероссийском показателе 4,2 %). В тоже время сельское хозяйство Дагестана, имея неоспоримые конкурентные преимущества, проигрывает 5 регионам СКФО и среднему по России по производительности труда. В настоящее время уровень производительности труда в сельском хозяйстве Дагестана составляет 44% от среднего по РФ и 70% от среднего по СКФО.

Теснота связи между технической вооружённостью и производительностью труда очень высокая и составляет 0,98. На втором месте уровень оплаты труда, где коэффициент корреляции составляет 0,95 и теснота связи тоже очень высокая. На третьем месте со незначительным отрывом от предыдущих факторов находится энерговооруженность труда с высоким коэффициентом корреляции 0,77. Совокупное влияние исследуемых основных факторов тоже выражается очень высокой теснотой связи и 98,0% изменений в производительности труда обусловлено данными факторами.

Таким образом, все вышеизложенное в совокупности говорит, что, если только довести уровень технической вооруженности и заработной платы до среднего уровня по РФ, можно повысить производительность труда в

сельском хозяйстве республики более чем в 2 раза, а это в свою очередь даст возможность увеличить объем производства сельскохозяйственной продукции более чем в 2,0 раза и составит около 250 млрд. руб. по республике, при 124,3 млрд. руб. в 2018 г.

Список использованной литературы:

1. Алтухов А.И. Отечественная аграрная экономическая наука: вопросов больше, чем ответов//Экономика с/х и перерабатывающих предприятий. 2017-№7-с.2-11.
2. Буздалов И.Н. Аграрные отношения и аграрная политика в современной России: монография/И.Н. Буздалов. – Екатеринбург: Уральское изд-во, 2016. -177с.
3. Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 39. С. 21.
4. Рахаев Х., Энеева М., Иванова З. Производительность труда в сельском хозяйстве СКФО // АПК: экономика, управление. 2018. №7. С. 23-34.
5. Рахаев Х., Кушхова Б. Повышение эффективности использования основных фондов в сельском хозяйстве Северо - Кавказского Федерального Округа // АПК: экономика, управление. 2019. №4. С. 29-40.
6. Регионы России: Социально-экономические показатели. 2019: Стат. сб. Москва: Росстат, 2019. С. 1204.
7. Савицкая, Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. 7-е изд., перераб. и доп. Москва: ИНФРА-М, 2017. С. 608.
8. Статистический ежегодник. 2018. Махачкала: Дагестанстат, 2018. С. 443.
9. Ханмагомедов С.Г. Финансовый анализ деятельности предприятий АПК: учеб. пособие. Махачкала: Издат. ИП «Магомедалиева С.А.». С. 366.
10. Экономическая теория. Краткий курс: учебник / В.Д. Камаев, М.З. Ильчиков, Т.Б. Борисовская. – 7-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2016. С. 384.
11. Магамедов А.Р. Приоритетные направления реализации экономического потенциала Республики Дагестан// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.476-480
12. В.М. Шаропова, О.В. Рыбкина. Финансовая устойчивость и платежеспособность как критерии оценки финансового состояния сельскохозяйственного предприятия. //Актуальные вопросы современной экономики - 2018г. № 4. С. 26-35

УДК 338.2

DOI 10.34755/IROK.2020.85.79.036

Многофакторная аутентификация как инструмент информационной безопасности в цифровой экономике

*Стефанова Н.А., к.э.н., доцент, заместитель заведующего кафедрой
«Цифровая экономика»
e-mail: stefna@yandex.ru.ru
Россия, г.о. Самара*

Аннотация. С развитием повсеместного проникновения Интернета в жизнь обычных людей и деятельность компаний, ростом аудитории различных интернет-сервисов, 2019 год естественным образом побил все рекорды по количеству «утекших» данных. Причем компании, исходя из масштабов своей деятельности, гораздо больше подвергаются более серьёзным атакам мошенников, а граждане чаще, но в сравнительно мелких размерах. Эта статистика наглядно показывает, что киберпреступность является серьёзной угрозой для любой компании в мире и одной из самых больших проблем современного общества. Все компании, которые собирают, хранят и передают ценную личную информацию о потребителях, являются возможными объектами кражи данных. Похищенную информацию киберпреступники используют для дальнейшего личного обогащения, перепродавая её на чёрных рынках, или требуя выкуп от пострадавших за сохранение и неразглашение конфиденциальных сведений или для банальной кражи средств. Цифровизация деятельности человека и компаний приводит как к положительным эффектам для них, так и одновременно создает ряд проблем, с которыми нужно бороться. В настоящее время чтобы обеспечить безопасность данных применяется многофакторная аутентификация.

Ключевые слова: цифровая экономика, информационная безопасность, кибератаки, многофакторная аутентификация, биометрика.

Annotation. With the development of widespread Internet penetration in the lives of ordinary people and companies, and the growth of the audience of various Internet services, 2019 naturally broke all records for the number of "leaked" data. Companies, based on the scale of their activities, are much more exposed to more serious attacks by fraudsters, and citizens are more often, but in a relatively small size. These statistics clearly show that cybercrime is a serious threat to any company in the world and one of the biggest problems of modern society. All companies that collect, store and transmit valuable personal information about consumers are possible targets of data theft. The stolen information is used by cybercriminals for further personal enrichment, reselling it on black markets, or demanding a ransom

from victims for the preservation and non-disclosure of confidential information or for banal theft of funds. Digitalization of human and company activities leads to both positive effects for them, and at the same time creates a number of problems that need to be addressed. Currently, multi-factor authentication is used to ensure data security.

Keywords: digital economy, information security, cyber attacks, multi-factor authentication, biometrics.

В современном мире почти каждый человек имеет аккаунт в различных интернет-сервисах, таких как электронная почта, социальная сеть, госуслуги и т.п. В каждом из них содержится персональная информация пользователя, например, данные о его регистрации места жительства, номера телефонов, фотографии и другая более ценная информация, которую можно использовать в мошеннических целях. Чтобы не дать этому случиться на каждом сайте необходимо авторизоваться, что подразумевает ввод логина и пароля, которые были указаны при регистрации. Однако, на сегодняшний день это не самая надежная система защита, можно даже сказать наиболее примитивная мера, которая была основным инструментом информационной безопасности, когда еще только зарождались и развивались интернет-коммуникации, и соответственно, объемы представленной личной информации в сети были незначительны.

По данным доклада о глобальных рисках, представленного на Всемирном экономическом форуме в 2019 году, мошенничество с данными и кибератаки входят в ТОП-5 глобальных рисков [1]. Таким образом по своей значимости они равнозначны экологическим проблемам.

В официальном ежегодном отчете исследовательской компании Cybersecurity Ventures о киберпреступности за 2019 год, говорится, что каждые 14 секунд совершаются атаки хакеров во всём мире, а к 2021 году ожидается рост их частоты до каждой 11 секунды. Эксперты ИТ-компании InfoWatch в своих исследованиях выявили, что за 2019 год в сеть «утекло» более 14 млрд. конфиденциальных записей. При этом, по сравнению с 2018 годом отмечается рост величины «утечек» на 10% в мире, в России эта цифра более катастрофична – более чем на 40%.

Основные причины роста связывают с повсеместным проникновением Интернета в жизнь обычных людей и деятельность различных компаний, ростом пользователей различных интернет-сервисов. Причем компании, исходя из масштабов своей деятельности, гораздо больше подвергаются более серьёзным атакам мошенников, а граждане чаще, но в сравнительно мелких размерах. Представленные данные наглядно показывают, что кибермошенничество является серьёзной угрозой для любой компании в мире и одной из самых больших проблем современного цифрового общества.

Среди самых крупных «утечек» данных, которые удалось зафиксировать (некоторая информация просто не доходит до официальных источников по

различным причинам) по всему миру в 2019 году, выделяют следующие случаи:

- исследователи Forbes выявили на незащищенном сервере примерно 2 млрд. пользовательских записей «Умного дома» китайской компании Orvibo, которые содержали различную важную информацию – от кодов сброса учетных записей до паролей пользователей;

- компания Weird на одном из открытых серверов обнаружила 1,2 млрд. пользовательских данных, включающих около 50 млн. домашних и мобильных телефонных номеров, связанных с ними профилей в социальных сетях (Facebook, Twitter и др.), 622 млн. адресов e-mail;

- в крупной американской страховой компании First American Financial Corporation произошла «утечка» 885 млн. оцифрованных данных клиентов (банковские реквизиты, персональные номера полисов социального страхования, квитанции, изображения водительских прав и т.п.).

Среди самых крупных «утечек» данных в России, которые удалось зафиксировать в том же году, заметны следующие инциденты:

- с сервера оператора фискальных данных (ОФД) «Дримкас» «утекло» 76 млн. записей (полные реквизиты и данные фискальных чеков);

- в Интернете на сервере Amazon Elasticsearch были найдены 20 млн. налоговых деклараций российских граждан, доступных без пароля (ФИО, адреса, статусы резидентов, номера паспортов, телефонные номера, суммы налогов и т.п.);

- данные 9 млн. абонентов широкополосного доступа в Интернет одного из лидеров рынка сотовых услуг были выложены в сети в открытом доступе.

Все компании, которые собирают, хранят и передают ценную личную информацию о потребителях, являются возможными объектами воздействия мошенников, похищающих информацию. Киберпреступники используют ее для дальнейшего личного обогащения, перепродавая её на чёрных рынках, или требуя выкуп от пострадавших за неразглашение конфиденциальных сведений или для банальной кражи средств.

Согласно исследованию, проведенному Институтом Ponemon в 2018 году, основной причиной «утечки» данных являлись именно кибератаки (рис. 1).



Рис. 1 – Причины «утечки» информации

Как видно, данная статистика опять подтверждает, актуальность темы исследования.

Считается, что предпосылками быстрого роста киберпреступности являются технологические тренды: по прогнозу к 2022 году к Интернету подключится 1 трилл. устройств; к 2023 году у 80% людей появится цифровой «аватар»; в 2024 году более 50% интернет-трафика будут потреблять «умные» устройства; использование искусственного интеллекта (ИИ).

Таким образом «оцифровка» деятельности человека и компаний приводит как к положительным эффектам для них, так и одновременно создает ряд проблем, с которыми нужно бороться.

В настоящее время чтобы обезопасить свои данные, на некоторых сайтах применяется многофакторная аутентификация. Самый известный пример ее использования – это аутентификация в сервисах компании Microsoft, в которых помимо ввода логина и пароля необходимо подтвердить вход с второго устройства, к примеру, со смартфона. Это значительно усложняет работу злоумышленнику, который решил воспользоваться этими данными в мошеннических целях. Но насколько эффективно она предотвращает кражу данных?

Аутентификация – это процесс проверки подлинности файла, введенных данных, а также сертификатов приложений и писем, путём сравнения с базой данных. Данная система использовалась ещё в далёком прошлом, для решения таких проблем как достоверность информации, при помощи различных речевых оборотах – паролей, а также печатей. На сегодняшний день данная технология используется повсеместно, но наиболее развитие оно получило с появлением компьютерных технологий и ещё большей необходимостью защитить данные от воровства. Многофакторная аутентификация отличается лишь тем, что она требует предъявить или контролирует больше одного фактора, доказывающего подлинность того, что субъект их предоставляющий, является законным правообладателем или собственником данных. К примеру, требуется ввести дополнительный код или подтвердить свой вход при помощи установленного на телефоне специального приложения.

К тому же, по статистике компании Microsoft, которая указана в их блоге, в день совершаются более 300 миллионов попыток мошеннического входа в их облачные сервисы, а включение многофакторной аутентификации и её настройка способна 99,9% защитить от таких попыток. Но что насчет оставшегося 0,1%? На этот процент приходятся самые тяжелые и опасные атаки, которые связанные с кражей токенов аутентификации, однако это происходит очень редко. К тому же, как пишут инженеры компании, пароли больше не имеют значимости и сложности, так как хакеры имеют намного более эффективные методы кражи данных, в которых использование паролей не играет большой роли. В тоже время, как сообщает издание Register в 2018 году на конференции Usenix Enigma 2018, один из специалистов компании Google привёл печальную статистику использования двухфакторной аутентификации в сервисах компании. Несмотря на то, что данная система имеется почти на всех интернет-ресурсах, она ими редко используется: менее 10% процентов их пользователей используют её и примерно 12% пользователей используют менеджер паролей.

Многофакторную аутентификацию применяют в множестве сфер, но наибольшее распространение она получила в области информационных технологий. При этом используется три основных фактора, по которым проводится контроль:

- пароль – это знание, которым обладает только авторизованный субъект. Паролем может считаться любое слово или даже комбинация из цифр и букв с разным регистром. Этот механизм довольно легко воплотить в жизнь и имеет низкую стоимость реализации. Но имеет существенные недостатки: один из них – это секретность, так как сохранить пароль в тайне бывает довольно сложно, к тому же злоумышленники каждый день придумывают новые способы подбора пароля. Всё это делает данный механизм довольно слабозащищенным, а такие вопросы о том «где вы родились» и так далее могут быть известны довольно широкой публике и узнать такие данные не составит особого труда;

- устройство аутентификации – это субъект обладает каким-то не повторимом предметом, к примеру ключ карта, пластиковая карточка ключ, смарт карта, но на сегодняшний день рядовому вполне будет достаточно смартфона. Для злоумышленника украсть такую вещь намного сложнее чем просто подобрать пароль, а владелец может сразу сообщить о пропаже, что может усложнить задачу злоумышленнику ещё больше. Данный метод намного надежнее чем пароль, но его стоимость намного выше;

- биометрика – это физическая особенность субъекта. Это может быть его изображением, отпечаток пальца или всей ладони, его собственный голос или сетчатка глаза. С точки зрения пользователя этот способ является наиболее простым для него, потому что ему не нужно запоминать и держать в секрете пароль, состоящий из сложной комбинации цифр и букв из разных языков и регистром, и не нужно носить с устройством аутентификации и бояться его потерять или забыть. Но не стоит забывать, что биометрическая

система должна быть очень чувствительной, чтобы отвергать злоумышленников со схожими данными, но так чтобы она всё ещё могла прочесть пользователя даже при малейшем изменении. Однако, не смотря на все недостатки, она является перспективным фактором аутентификации.

Многофакторная аутентификация всё же имеет минусы, которые в настоящее время могут быть незначительными и вполне устранимыми. Примером является аутентификация при помощи смс, приходящее на мобильный телефон, у которого может отсутствовать связь, из-за чего аутентификация не произойдет или его просто перехватят. Также из-за этого номер телефона может попасть в базу данных сторонних сайтов, что приведет в лучшем случае к возможному постоянному спаму, в худшем – воздействию мошенников.

Также можно отметить, что много продуктов и сервисов используют клиентское программное обеспечение, которое пользователь должен установить, однако из-за того, что большая часть пользователей не умеет устанавливать сертифицированное программное обеспечение, что приводит к тратам, которые восполняются за счет взимания дополнительной платы с пользователей. Использование токенов и смарт-карт требует большое количество специалистов и средств, а также внимательности сотрудников и достаточный уровень квалификации.

Кроме того, многофакторная аутентификация не имеет определенного стандарта, что приводит к трудностям её распространения и выборе определенного проекта, поэтому наибольшее распространение она получила в сети на сайтах, где хранится личная информация пользователя, включая и финансовую информацию, такую как номер кредитной карточки, код лицензионного устройства. Примерами положительного опыта использования этой технологии можно назвать такие компании как Google, Microsoft, Yandex, сайт Amazon. У каждого из них есть свои методы, и технология, по которой происходит аутентификация по двум факторам. Например, сайты Google и Microsoft поддерживают установку дополнительного ПО на смартфоны для большей безопасности профиля, так как пользователь сразу узнает о том, что кто-то пытается взломать его аккаунт, так как ему придет уведомление с целью подтверждения входа (смс или звонок с кодом доступа).

На сегодняшний день применение многофакторной аутентификации компаниями в сети Интернет получило большое распространение, потому что она довольно эффективно защищает данные пользователя от нежелательного «взлома» и несанкционированного последующего использования в мошеннических целях, и скорее всего будет развиваться и дальше до тех пор, пока не будет изобретен более дешевый и надежный способ защиты данных (например, биометрический фактор, использующий уникальный генетический код человека).

Так же она получит распространение и в повседневной жизни. Наглядный пример это использование банкоматов. Так как при их помощи люди могут совершать денежные операции, то они должны быть хорошо

защищены, именно с точки зрения защиты персональных данных, поэтому, помимо постоянного рискованного ношения карточки человеку надо знать пин-код, который подтверждает легальность его операции. Его легко забыть, а вот подтвердить законность транзакций приложением пальца к считывателю не требует больших усилий.

Однако это не единственная вещь, которая, делает человека уникальным, ведь у каждого есть свой индивидуальный подчёрк и движение руки во время письма. Если повторить подпись вполне возможно, то нельзя полностью повторить движения руки при его написании, поэтому считает, что это тоже может стать отличным дополнительным фактором аутентификации пользователей, потому что она не требует особых затрат и сил, к тому же не занимает множества времени человека и не требует постоянного ношения специальных устройств или запоминания множества личных идентифицирующих данных.

Итак, цифровая экономика из мифа уже превратилась в реальность, к которой приспособились не только обычные пользователи, но и мошенники. Для защиты от их неправомочных действий в области информационной безопасности, нужно совершенствовать и применять метод многофакторной аутентификации.

Список использованных источников

1. Новостной портал vc.ru [Электронный ресурс]/статья: Утечки данных 2019: статистика, тенденции кибербезопасности и меры по снижению рисков взлома. – Режим доступа: <https://vc.ru/services/103616-utechki-dannyh-2019-statistika-tendencii-kiberbezopasnosti-i-mery-po-snizheniyu-riskov-vzloma>, свободный. – Загл. с экрана.
2. Стефанова Н.А., Почебут В.А. Мифы и реалии цифровой экономики в России. //Актуальные вопросы современной экономики. - 2017г.- №4. С. 58
3. Федотов Д.А. Цифровая экономика: технологии будущего. //Актуальные вопросы современной экономики - 2019г. № 4. С. 694-697

УДК 331.5.024.5

DOI 10.34755/IROK.2020.65.13.037

*Леонтьева Э.Р., студент 1 курса кафедры
«Менеджмента и бизнеса»
БУВО «Сургутский государственный университет»
e-mail: elina.leonteva.01@mail.ru*
*Антонова Н.Л., д.э.н., доцент кафедры
«Менеджмента и бизнеса»
БУВО «Сургутский государственный университет»
e-mail: antonova.surgu@mail.ru*
Россия, Сургут

Аспекты государственной политики занятости населения России

Aspects of the state policy of employment of the population of Russia

Аннотация: В статье рассматривается одна из наиболее актуальных в настоящее время проблем государственного управления и в то же время сложное социально-экономическое явление – безработица. Дается краткая характеристика мероприятиям, проводимым государством, для падения уровня безработицы в Российской Федерации. Рассматривается динамика безработицы в Российской Федерации и прогнозы специалистов. Подчеркивается необходимость учитывать рекомендации Международной организации труда и зарубежный опыт для разработки перспективных направлений государственной политики Российской Федерации в сфере содействия занятости населения.

Ключевые слова: Безработица, занятость населения, трудоустройство, рынок труда, политика занятости, государственное управление, международная организация труда.

Annotation: The article considers one of the most urgent problems of public administration at the present time and at the same time a complex socio-economic phenomenon – unemployment. A brief description of the measures taken by the state for a noticeable drop in the unemployment rate in the Russian Federation is given. The article analyzes the dynamics of unemployment in the Russian Federation and forecasts of specialists. The author emphasizes the need to take into account the recommendations of the International labor organization and foreign experience in order to develop promising areas of state policy of the Russian Federation in the field of employment promotion.

Keywords: Unemployment, employment, employment, labor market, employment policy, public administration, international labor organization.

Проблему занятости населения можно без преувеличения назвать одной из основных проблем государственного управления, которая возникает в любой державе мира. Занятость населения страны определяет уровень ее экономического развития. Другими словами, чем больше людей имеют официальное место работы, тем выше уровень экономического развития и благосостояния в стране. Обеспечение населения рабочими местами способствует решению такой глобальной проблемы современности как бедность и социальное неравенство. Именно поэтому, вопрос политики занятости населения поднимается не только на государственном уровне, но и международными организациями такими как Международная организация труда, которая активно продвигает международные стандарты политики занятости. Тем не менее, каждая страна будь то развивающаяся, развитая или находящаяся на переходном этапе, должна разработать свою собственную политику для обеспечения наиболее полной занятости населения. Новые времена бросают новые вызовы государственному управлению в сфере занятости, политическая и экономическая обстановка в значительной степени влияет на количество рабочих мест и уровень безработицы, проблема мировой пандемии 2020 года обострила вопрос повышения занятости во многих странах, в том числе и в Российской Федерации, поскольку глобальный карантин ограничил деятельность многих субъектов хозяйственной деятельности, особенно в сфере услуг. В связи с этим актуальным является рассмотрение действующей государственной политики занятости населения в России, а также поиск перспективных направлений ее развития.

Политика занятости – совокупность мер, которые реализуют органы государственной власти в области рынка труда. Занятость - это термин, определяющий деятельность жителей, направленную на удовлетворение личных или социальных потребностей. Иными словами, это количество официально работающих и безработных граждан Российской Федерации трудоспособного возраста.

Основным нормативным актом, определяющим основополагающие принципы политики содействия занятости, является закон "О занятости населения в Российской Федерации"[8], который в свою очередь опирается на Конституцию Российской Федерации.

Государственное регулирование рынка труда и занятости населения является важнейшей составляющей экономической и социальной политики всего государства и каждого субъекта Федерации, которая осуществляется соответствующими органами власти на всех

уровнях. Основная часть работы по решению проблем занятости возложена на региональные и местные службы занятости.

На федеральный уровень регулирования занятости возложены такие функции:

- сотрудничество с другими странами в решении проблемы занятости и внешней трудовой миграции;
- разработка систем трипартизма (трехстороннего диалога: государства, работодателей, наемных работников);
- координации деятельности по обеспечению занятости с другими направлениями государственной политики;
- принятие правовых актов и законов, устанавливающих общий принцип государственной политики в сфере занятости, обязанностей и прав граждан в этой сфере, обязательные и минимальные стандарты экономической и социальной защиты граждан от принудительной безработицы, государственные гарантии их соблюдения;
- разработка федеральных целевых программ по содействию созданию рабочих мест и сохранению рабочих мест, развитию персонала, общественных работ и др. [9].

Главной проблемой экономического спада в стране является массовая безработица трудоспособного населения. Безработица – явление в экономике, при котором часть экономически активного населения, желающая работать, не может применить свою рабочую силу, иными словами, спрос на рынке труда ниже предложения.

Рассмотрим основные характеристики, описывающие безработицу. Безработица делится на виды: фрикционная, структурная, циклическая, сезонная, скрытая, частичная. Также безработица различается по продолжительности - временная (до 4 месяцев) и хроническая (свыше года).

Среди наиболее характерных причин безработицы в России можно выделять:

- отсутствие рабочих мест ввиду небольшого количества вакансий со стороны отечественных производителей (фирмы, фабрики, заводы);
- вытеснения рабочей силы основным капиталом в эпоху НТП (т. е. в связи с увеличением автоматизированного оборудования в производстве и т. д.);
- низкий уровень платежеспособного спроса;
- демографический спад;
- неблагоприятный экономический цикл. [1]

В течение нескольких лет безработица в России показывает негативную тенденцию, то есть убывает. (рис.1).

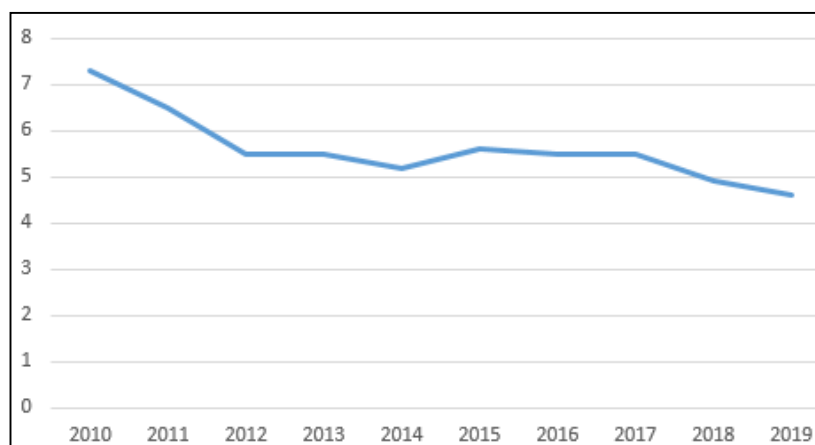


Рисунок 1 – Динамика уровня безработицы в Российской Федерации, %

На графике видно, что кризис 2014-2015гг привел к незначительному росту уровня безработицы, но затем вновь последовал спад.

Показатель уровня безработицы в России в конце 2019 года выше чем в таких странах как Япония (2,4%), Германия (3,6%), Великобритания (3,9%) и США (4,1%), однако ниже, чем в Китае (4,8%), Франции (8,6%) и Италии (10,4%). [12]

По данным федеральной службы государственной статистики по состоянию на январь 2020 года числилось официально безработными 700 тыс.человек, для сравнения, в январе 2019 года показатель безработицы был выше на 4,6%. В структуре стоящих на учете в службе занятости граждан доля женщин составляет 47,4%, городских жителей – 68,2%, молодых людей, не достигших возраста 25 лет – 18,5%, лиц без трудового опыта – 21,2%. [7] (рис.2).

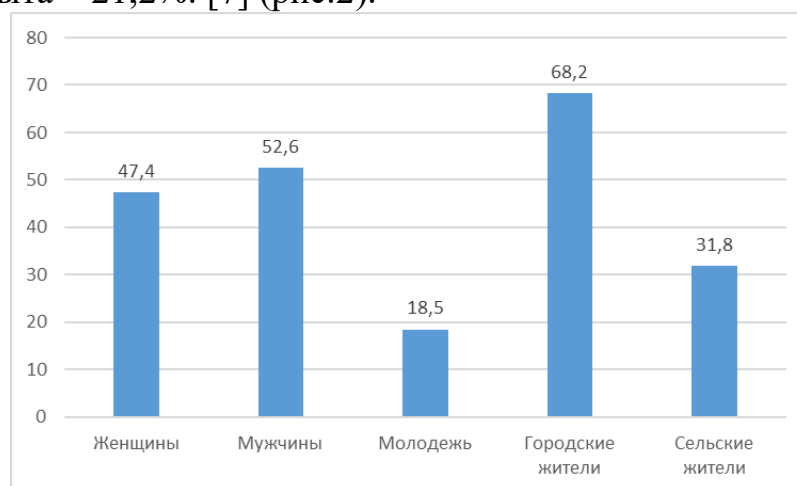


Рисунок 2 – Структура безработицы в Российской Федерации, январь 2020 г, %

Несмотря на положительную тенденцию, то есть снижение количества безработных в России в последние годы, в текущем, 2020-м году ситуация может измениться в худшую сторону из-за мировой пандемии COVID-19. Сокращение рабочих мест в связи с глобальным

карантином – проблема всех стран мира, и России в частности. Согласно данным доклада ООН более 195 млн. человек в мире могут остаться без работы в связи с пандемией коронавируса. [10] Эксперты прогнозируют рецессию мировой экономики и рекордное повышение уровня безработицы и бедности. В то же время российские специалисты отмечают, что уровень безработицы не превысит аналогичный показатель 90-х годов, достигнув 8%-9,8%, а численность людей, потерявших работу составит 3-5 млн.чел. [6] В связи с этим необходимо провести мониторинг текущей политики государства в сфере содействия занятости и выбрать направления ее совершенствования с учетом прогнозного уровня безработицы.

Поддержка трудовой и предпринимательской инициативы граждан, реализуемых в границах закона, содействия развитиям их способности к производительному, творческому труду также является целью государственной политики в области содействий занятости населения [2]. Задачей органов государственного и муниципального управления является содействие достижению этой цели. С целью материальной поддержки граждан, признанных безработными в соответствии с действующим законодательством, осуществляются выплаты в виде пособия по безработице, стипендий для тех граждан, которые проходят обучение по направлению службы занятости, пенсий.

Органы местного самоуправления, в свою очередь, могут участвовать в организации и финансировании ряда мероприятий таких как организация общественных работ с последующей оплатой, предоставление временного места работы молодежи в возрасте 14-18 лет во время учебных каникул, проведение ярмарок вакансий, трудоустройство людей с инвалидностью.

Государственное управление в сфере содействия занятости определяет формирование квалифицированных трудовых ресурсов в востребованных направлениях и защиту отечественного рынка труда приоритетным направлением своей политики. Так, в законе РФ от 19.04.1991 N 1032-1 (ред. от 24.04.2020) "О занятости населения в Российской Федерации" подчеркивается необходимость таких мер как:

- создание благоприятных условий для увеличения периода занятости на протяжении жизни посредством введения гибкого рабочего дня, неполной рабочей недели, льготных пенсий и т. д.;
- содействие трудоустройству женщин с несовершеннолетними детьми, а также с детьми-инвалидами;
- создание благоприятных условий для интеграции людей с ограниченными возможностями в рабочую силу;
- формирование профессиональной мобильности на базе дополнительного образования, что позволит сотрудникам увеличить свою конкурентоспособность на рынках труда;

- реформирование системы государственной поддержки граждан с учетом необходимости стимулирования безработных граждан активно искать место трудоустройства;
- на добровольной основе предусмотреть дополнительные меры защиты от безработицы по принципам страхования (возмещение утраченного заработка вследствие потери работы, определяемое в соответствии с периодом оплачиваемой работы и размером страховых взносов);
- формирование механизмов, стимулирующих органы государственной власти субъектов Российской Федерации к эффективной деятельности в отношении трудоустройства граждан;
- реализация мер по содействию внутренней трудовой миграции, совершенствование системы государственной поддержки граждан, переезжающих на работу в другую область, включая субсидирование расходов на переезд и проживание;
- применение дифференцированного подхода к привлечением иностранных рабочих сил, упрощение процедуры выдачи разрешений и расширение спектра профессий (специальностей, должностей) по видам экономической деятельности, на которые не распространяются квоты для иностранных граждан для работы в Российской Федерации.

Данные меры являются актуальными на сегодняшний день, так как они не все в полной мере действуют, например: до сих пор большинство людей получают черную зарплату, недостаточно развито создание благоприятных условий для работы людей с ограниченными возможностями, а также выплата пенсий, в разных регионах размер пенсий разный.

Для снижения уровней напряженности на рынках труда правительство Российской Федерации утвердило государственную программу содействий занятости населения, рассчитанную до 31 декабря 2020 года. Основной целью государственной программы является создание правовых и экономических условий, которые способствуют улучшению рынка труда.

Чтобы решить проблемы нехватки кадров в небольших городах и селах, реализуются программы господдержки сотрудников, которые переехали для трудоустройства в сельскую местность. В 2020 году действуют программы обеспечения жильем молодых специалистов на селе и «Земский доктор».

В 2020 году на финансирование содействия занятости выделено более 73 млрд. руб. [3] По результатам реализаций программы содействий занятости населениям ожидается достижение следующих результатов:

- создание гибкого, результативно функционирующего рынка труда;
- повышение количества рабочих мест для инвалидов;

- снижение разрывов между общей и зарегистрированной безработицей;
- сокращения количества сотрудников, которые заняты на работах с вредными и опасными условиями труда;
- основание условий для приведений структуры профессионального образования в соответствии с потребностью рынков труда.

Законодатель уделяет особое внимание мерам по предотвращению массовой и сокращению долгосрочной (больше одного года) безработицы. Так, при принятии решения о сокращении численности рабочих или конкретного работника и возможном расторжении трудового договора, если решения о сокращениях численности или штата сотрудников компании может привести к массовым увольнениям сотрудников, работодатели-организации не менее чем за три месяца до соответствующей деятельности должны в письменной форме уведомить службу занятости с указанием сообщения о профессии, специальности и квалификационных условиях, условиях оплаты труда каждого работника [4].

Еще одним перспективным направлением государственной политики в сфере содействия трудоустройству населения является создание условий для развития неправительственных организаций, таких как частные агентства занятости, которые помогают снизить уровень безработицы, организовывая встречу соискателя и работодателя.

Разрабатывая мероприятия в рамках государственной политики содействия занятости, необходимо учитывать рекомендации Международной организации труда. В частности, в руководстве по национальной политике в сфере занятости отмечено, что достижение полной занятости нуждается в использовании рычагов не только в управлении рынком труда, но и в налоговой, денежно-кредитной, бюджетной, торговой и социальной политике. Также, международный орган отмечает, что необходимо уделять внимание качественному потенциалу занятости. Специалисты Международной организации труда утверждают, что в сфере регулирования занятости нет единственно верных решений, органы, осуществляющие экономическую политику, должны быть готовы к компетентному социальному диалогу. [5] Зарубежный опыт противодействия безработице также заслуживает внимания, поскольку многие страны мира преуспели в разработке эффективных инициатив, направленных на достижения полной занятости. Так, например, в Австрии был разработан закон о получении образования после школы для молодежи, которая не нашла работу и не получает высшее образование. Этот закон гарантирует доступность 12-месячных курсов, после которых

абитуриент имеет навыки конкретной профессии и может быть трудоустроен. [11]

Подводя итоги, можно отметить, что основная задача государственной политики в сфере занятости – не поддержать безработных людей материально, хоть это и является важным и необходимым, но создать такие условия, чтобы люди имели возможность зарабатывать себе на жизнь честным трудом. В рамках поставленной цели государственная политика решает ряд практических задач. Во-первых, это обеспечение правовой защиты трудоустроенных граждан. Во-вторых, материальная поддержка безработных и содействие в поиске официального места работы, соответствующего профессиональной квалификации. В-третьих, внедрение культуры безопасного труда и повышение эффективности использования трудовых ресурсов.

Так, в п.2ст.7 Закон РФ "О занятости населения в Российской Федерации" от 22.04.1996. № 17.Ст1915 представлены основные меры активной политики занятости которые сводятся к:

- организации общественных работ;
- формированию рабочих мест в государственных секторах (строительство, здравоохранение, образование);
- международному сотрудничеству в решении вопросов трудоустройства ;
- помощи в смене места жительства для получения работы, если это необходимо;
- государственным стимулам (законодательные и налоговые меры) по созданию рабочих мест для работодателей, отдельных групп населения с ограниченными возможностями, молодежи;
- продвижению малого бизнеса;
- развитию бирж труда, служб занятости;
- организации профессиональной подготовки и переподготовки;
- государственным стимулам для инвестиций в экономику.

Разрабатывая механизмы реализации вышеперечисленных задач, необходимо учитывать, что действия государства должны быть комплексными, меры в рамках политики содействия занятости должны быть взаимно согласованы с мерами налоговой, бюджетной, товарной и прочих политик.

Библиографический список:

1. Викторов И. С., Макашева А. Ж. Социально-правовые аспекты проблемы занятости населения / И. С. Викторов, А. Ж. Макашева // Трудовое право. — 2016. — №.8. — С.71.
2. Государственная поддержка занятости трудоспособных инвалидов в Краснодарском крае / Артемова Е. И.,

Андреев С. Ю., Мищенко Е. А., Киященко Е. А. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. — 2016. — № 116. — С. 855–869. 2

3. Государственная программа Российской Федерации «Содействие занятости населения»// Минтруд России[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosmintrud.ru/ministry/programms/3/1>

4. Куренной А. М. Трудовое право: Учебное пособие / А. М. Куренной — М.: из-во Юристъ, 2017. — 315 с. 3

5. Национальная политика в сфере занятости. Руководство для представительных организаций работников//Международная организация труда, 2015. – URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---sro-moscow/documents/publication/wcms_356564.pdf

6. ООН спрогнозировала исторический уровень безработицы из-за пандемии// РБК [Электронный ресурс] - Режим доступа <https://www.rbc.ru/society/28/04/2020/5ea751209a7947cdee282df2>

7. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/34.htm(дата обращения 26.02.2020).

8. Федеральный закон "О занятости населения в Российской Федерации" от 19.04.1991 N 1032-1 (ред. от 24.04.2020)// Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_79239/3c7d0aa65c2e7f1e14dfd11af085fa8e9d8c8a25/#dst100032

9. Чуев С. С., Горбуля Н. Ю. Государственная политика в сфере занятости населения России // Молодой ученый. — 2016. — №8.8. — С. 41-43. — URL <https://moluch.ru/archive/112/28841/> (дата обращения: 13.12.2019). 1

10. A UN framework for the immediate socio-economic response to COVID-19//United Nations, April 2020. – URL: https://www.un.org/sites/un2.un.org/files/un_framework_report_on_covid-19.pdf

11. Sabine Archan Thomas Mayr [Текст] : Vocational education and training in Austria : Short description. – Luxembourg : Office for Official Publications of the European Communities, 2006. – 188 P. 4

12. Unemployment Rates: The Highest and Lowest in the World// Investopedia [Electronic resource]. – URL: <https://www.investopedia.com/articles/personal-finance/062315/unemployment-rates-country.asp>

13. Немова О.А.; Ротанова В.А.; Вагин Д.Ю.; Социально-экономические последствия безработицы молодежи в России // Актуальные вопросы современной экономики 2019г. № 6 (1) с.652-655

УДК 338.2

DOI 10.34755/IROK.2020.70.16.038

5G как ключевой элемент развития цифровой экономики

*Стефанова Н.А., к.э.н., доцент
, заместитель заведующего кафедрой
«Цифровая экономика»
e-mail: stefna@yandex.ru.ru
Россия, г.о. Самара*

Аннотация. В настоящее время в рамках цифровой экономики без высокоскоростного Интернета нельзя достигнуть высоких результатов, поскольку большинство ее процессов построены на интернет-технологиях (облачные технологии, интернет вещей и т.п.). Они дали возможность автоматизировать и повысить эффективность деятельности предприятий всех сфер народного хозяйства, пользователю открыли доступ в невиданный до этого момента объем информации, сделали удобным и быстрым решение определенных задач. Несмотря на возникновение определенных проблем (таких как циклическая безработица, повышение стоимости услуг сотовых операторов и т.п.), развитие технологии 5G в будущем будет приносить все большую пользу, так как беспроводные сети уже смогли доказать свою значимость для мировой цифровой экономики. Множество новых инновационных стартапов, которые появились в результате развития беспроводных технологий смогли выйти на мировой рынок и завоевали всеобщую популярность. Жизнь человека, деятельность предприятий станут отзывчивее, «умнее», эффективнее.

Ключевые слова: цифровая экономика, сети нового поколения, Интернет, 5G, интернет вещей.

Annotation. Currently, the digital economy cannot achieve high results without high-speed Internet, since most of its processes are based on Internet technologies (cloud technologies, Internet of things, etc.). They made it possible to automate and improve the efficiency of enterprises in all areas of the national economy, opened up access to an unprecedented amount of information to the user, made it convenient and fast to solve certain tasks. Despite the emergence of certain problems (such as cyclical unemployment, increased cost of mobile operators, etc.), the development of 5G technology in the future will bring more benefits to the world economy, as wireless networks have already proved their importance for the global digital economy. Many new innovative startups that emerged as a result of the development of wireless technologies were able to enter the world market and gained universal popularity. Human life and business activities will become more responsive, "smarter" and more efficient.

Keywords: digital economy, new generation networks, Internet, 5G, Internet of things.

Давайте вспомним, как мы еще лет 15 назад долго ждали, когда же загрузится интернет-страница, 10 лет назад время ожидания уменьшилось, а пять лет назад – вообще свелось на минимум и превратилось в мгновения.

Давайте вспомним также, а зачем 15 лет назад нам нужен был Интернет – навряд ли кто вспомнит, если не брать определенные корпорации или спецслужбы. Ситуация с потребностью в Интернете резко поменялась, только с развитием относительно быстрых скоростей интернет-трафика, так как появились возможности и у веб-издателя, и у пользователя использовать гипермедийную среду качественно и удобно в своих целях.

В настоящее время в рамках цифровой экономики без высокоскоростного Интернета нельзя достигнуть высоких результатов, поскольку большинство ее процессов построены на интернет-технологиях (облачные технологии, интернет-вещей и т.п.). Они дали возможность оцифровать и повысить эффективность деятельности предприятий всех сфер народного хозяйства, начиная от сельского хозяйства (например, «умные» датчики контроля посева) до торговли (интернет-магазины). Кроме того, обычному гражданину открыли доступ в невиданный до этого момента объем информации, сделали удобным и быстрым решение определенных задач (подача данных с коммунальных счетчиков, оплата квитанций, заказ еды и т.п.) и многое другое.

Давайте вспомним, что случается с человеком или предприятием, если сегодня у него отключают Интернет хотя бы на 1 час, или на 1 день. Катастрофа! Компании потеряли клиентов, пользователи пропустили дистанционный урок, не ответили в чате и еще множество примеров.

Цифровая экономика базируется на эффективных информационных технологиях. При этом они взаимосвязаны. Развитие ИТ создает платформу для цифровой экономики, в свою очередь, инвестиции в ИТ дают возможность повышать их эффективность.

С каждым годом потребление интернет-трафика только увеличивается, и такая тенденция по прогнозам будет только усиливаться. Сотовым операторам потребуется все большая пропускная способность для того, чтобы обеспечить своих потребителей необходимым трафиком. Но как увеличить пропускную способность в несколько раз и удовлетворить растущие потребности бизнеса и общества?

В данной ситуации возможно использовать сети пятого поколения (5G), позволяющие использовать низкие радиочастотные диапазоны менее 1 ГГц. 5G поможет уменьшить задержку сигнала до 1 миллисекунды. В 4G задержка может составлять 10 миллисекунд, 3G-100 миллисекунд. Улучшение этого показателя позволяет использовать мобильное подключение в ситуациях, когда критически важно время отклика сети. Используя 5G, операторы будут способны обеспечивать более качественными услугами связи своих клиентов.

Например, ключевая компания, один из лидеров телекоммуникационного рынка Nokia дает своё видение сети поколения 5G, и её областей ее применения (рис. 1) [].



Рис. 1 – Модель применения сети 5G компании Nokia

Проанализировав данные рис.1, можно сделать вывод, что внедрение 5G изменит многие сферы жизни человека. За счёт большого количества подключаемых устройств общество получит сети датчиков, интеллектуальные городские камеры, беспилотные автомобили, а с увеличением скорости и уменьшения задержки – 3D видео, 4D трансляции и дополненную реальность. Все эти технологии смогут развиваться большими темпами. Расширится диапазон возможностей их применения. Цифровизации сферы материального производства также выйдет на новый уровень эффективности.

При этом новая сеть имеет большую надежность и большое покрытие, а сами станции смогут работать дольше, снижая затраты на них, то есть сотовые компании быстро окупят свои инвестиции на повсеместное внедрение 5G.

Рассмотрим технологию 5G более подробно, чтобы понять, насколько обширна сфера применимости данной сети. На рис. 2 отображается один из самых больших плюсов внедрения 5G – это большое увеличение скорости передачи данных относительно сетей предыдущего поколения. В ходе тестов было зафиксировано достижение пиковых показателей 25,3 Гбит/с. В ходе использования обычных пользователей скорость может достигать порядка 10000 Мб/с. Для сравнения сейчас максимальная скорость сети четвертого поколения редко превышает 150 Мб/с, скорость сети третьего поколения удерживается в пределах 42,2 Мб/с.

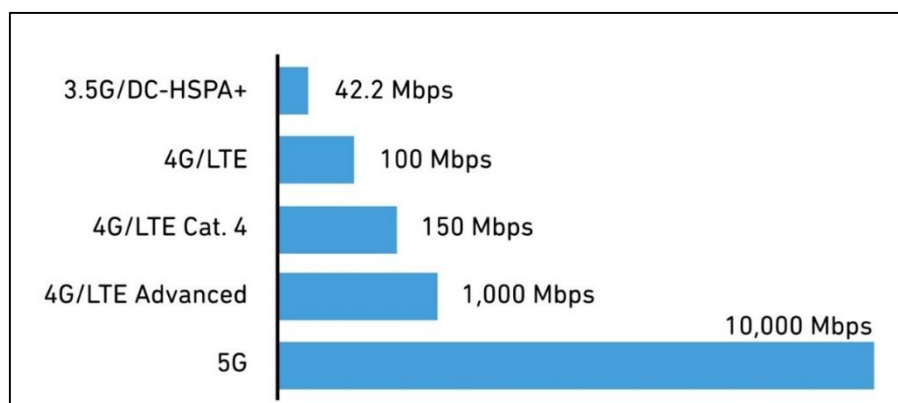


Рис. 2 – Сравнение скорости сетей разного поколения

Переход с 4G к 5G сетям даст пользователям возможность просматривать новый вид контента без каких-либо задержек (видео в формате 4K и 8K). 5G также откроет возможность для развития облачных технологий. Так станет необязательным использование больших мощностей у себя дома, ношение с собой флэшки, покупка мощных персональных компьютеров, если можно будет дистанционно и без задержек подключаться к серверу с выделенными мощностями, более того со смартфона и в любое удобное время и месте.

Можно прийти к выводу, что 5G поможет решить актуальные в настоящее время проблемы в таких областях, как транспорт, дороги, предпринимательство, медицина и многие др.

Например, пробки и аварии – одни из самых важных проблем современных мегаполисов. Сети связи с минимальной задержкой помогут беспилотным автомобилям результативнее коммуницировать между собой, управлять обстановкой на дороге, светофорами, уличными указателями и парковками. По данным агентства PwC, полностью беспилотный транспорт в крупнейших городах планеты появится на дорогах к 2040 году – как раз прогнозный срок полного покрытия городов сетью 5G. Беспилотный транспорт также поможет уменьшить количество аварий, пробок. В случае необходимости диспетчер сможет взять экстренное управление автомобилем на себя, и с минимальной задержкой управлять машиной.

С сетью пятого поколения изменятся жилье и города, всё станет отзывчивее и «умнее». Интернет вещи и технологии «умного» дома смогут создать более благоприятную среду для жизни людей. Человеку не придется думать о повседневных проблемах, ведь на помощь придёт «умный» дом. Сети пятого поколения дадут возможность создавать огромное количество подключений, около миллиона на один квадратный километр, что в несколько раз превышает возможность подключений в сети 4G.

Российский «Союз LTE» предлагает выделить для сетей 5G три диапазона: 694-790 МГц, который позволит обеспечить покрытие за пределами городов; 3,4-3,8 ГГц – для мегаполисов и 24,25-29,5 ГГц – для точечного покрытия в местах наибольшего скопления людей. Сегодня эти диапазоны большей частью заняты. В первом работают системы радиосвязи и спутниковых коммуникаций; миллиметровый диапазон (24,25-29,5 ГГц) занят

межспутниковой связью и службами зондирования Земли. Полоса около 700 МГц используется аэропортами и телевидением. Постепенное сворачивание аналогового телевидения в России должно частично освободить нужный диапазон. Расчистить остальное пространство предлагается серией хитрых мер, от перевода части сервисов на другие частоты и до переноса некоторых станций космической связи за пределы городов, где сети 5G не будут мешать их работе.

По данным представленным на рис. 3 можно заметить, что большая часть частот занята определенными пользователями, то есть госорганами, именно поэтому развитие сети 5G затруднено в России. Частоты, которые используются для сети пятого поколения уже заняты для решения определенных задач и пока не освобождаются.

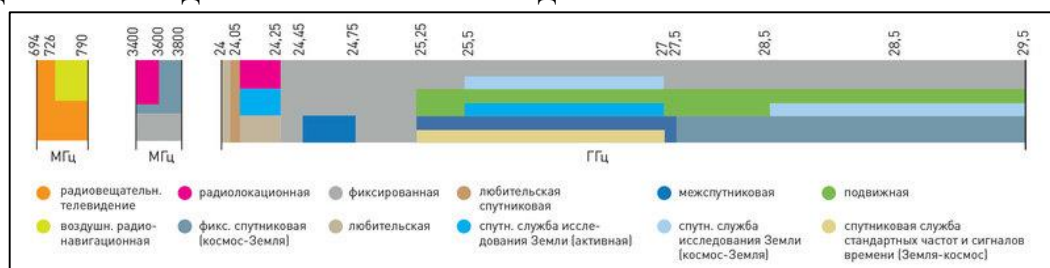


Рис. 3 – Диапазон частот 5G сети

Пятое поколение сетей открывает уникальные, грандиозные по масштабности и эффективности возможности для внедрения новых технологий в сферу народного хозяйства и предпринимательства страны. Цифровая трансформация основных процессов предприятий и возможности дистанционного управления, помогут снизить предпринимателям издержки производства. Например, дистанционное управление даст возможность удалённо управлять и контролировать работу устройств и процесс производства.

Новый вид сетей даст возможность роста производительности, и, следовательно, доходов предприятий. Они, в свою очередь, смогут дать большой толчок развитию экономики страны, позволят быстро выходить на мировой рынок.

Сотовые операторы продолжают развитие сетей, так как экономическая эффективность сети 5G очень высока. Всё большее количество клиентов получают доступ в мир высокоскоростного Интернета, а это означает и рост спроса на него.

Роб Макдауэлл один из членов федеральной комиссии по связи США говорил: «Uber, Airbnb, Netflix и прочие появились благодаря 4G» [2]. Возможно, уже с появлением сети пятого поколения новые стартапы смогут выйти на рынок. Также развитие 5G поможет развитию новых профессий и даст новые рабочие места. Применение 5G способно не только упростить жизнь людям, но и повлиять на состояние экономики в стране. Операторы в России сейчас все еще активно развивают 4G сети, которые ещё не исчерпали свой потенциал, но операторы не забывают и о будущем цифровых технологий, поэтому уже ведутся разработки по внедрению сетей 5G. Активно

ведутся переговоры с зарубежными компаниями по сотрудничеству в разработке сети пятого поколения, создаётся альянс сотовых операторов для их совместного эффективного развития.

Несмотря на возникновение определенных проблем (таких как циклическая безработица, повышение стоимости услуг сотовых операторов и т.п.), развитие технологии 5G в будущем будет приносить все большую пользу, так как беспроводные сети уже смогли доказать свою значимость для мировой цифровой экономики. Множество новых инновационных стартапов, которые появились в результате развития беспроводных технологий смогли выйти на мировой рынок и завоевали всеобщую популярность. Жизнь человека, деятельность предприятий станут «ярче», «отзывчивее», «умнее», эффективнее. А новые технологии, которые будут освоены вместе и на базе 5G помогут решить множество как насущных, так и глобальных проблем человечества.

Список использованных источников

1. ИТ-портал [tadviser](http://www.tadviser.ru) [Электронный ресурс]/статья: Развитие сетей 5G в мире. – Режим доступа: http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Развитие_сетей_5G_в_мире, свободный. – Загл. с экрана.
2. Новостной портал ведомости [Электронный ресурс]/статья: Как 5G может изменить мир. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/technology/articles/2018/09/19/781347-5g-izmenit-mir>, свободный. – Загл. с экрана.
3. Глотова В.Г. Цифровая экономика: благо или угроза для современного общества// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.109-112
4. Литовченко О.В. Цифровая экономика России и пути её развития// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.98-108

УДК 338.24

DOI 10.34755/IROK.2020.24.59.039

*Батьковский А.М., д.э.н.,
член-корреспондент, Академия военных наук,
batkovsky@yandex.ru
Россия, Москва*
*Кравчук П.В., д.э.н., профессор,
академик, Академия военных наук,
p.kravchuk@mail.ru
Россия, Москва*
*Фомина А.В., д.э.н.,
член-корреспондент, Академия военных наук,
fomina_a@instel.ru
Россия, Москва*

Инструментарий формирования программы диверсификационных мероприятий на инновационно-активных предприятиях оборонно-промышленного комплекса

Tools for creating a diversification program events at innovative and active enterprises of the military-industrial complex

Аннотация. Формирование программы диверсификационных мероприятий на инновационно-активных предприятиях оборонно-промышленного комплекса – задача, актуальность которой заметно повышается в последнее время, что связано с экономическим кризисом, начавшемся весной 2020 г. В статье исследуется понятие «диверсификационное мероприятие» как объект управления, приводится типология данных мероприятий по различным классификационным признакам, определяются их роль и место в общей структуре управления инновационно-активными предприятиями оборонно-промышленного комплекса, рассматриваются основные модели и методы формирования программы диверсификационных мероприятий. В процессе исследования выявлены проблемы, с которыми сталкиваются инновационно-активные предприятия при отборе диверсификационных мероприятий. Для их решения предложен инструментарий оптимизации решения данной задачи. При его разработке впервые использованы в совокупности целевой, программный, комплексный и системный подходы.

Ключевые слова: диверсификационные мероприятия, проекты, инновационно-активные предприятия, программа диверсификации, оценка, инструментарий, модели.

Annotation. The formation of a program of diversification measures at innovative and active enterprises of the military-industrial complex is a task that has become significantly more urgent recently, due to the economic crisis that began in the spring of 2020. The article explores the concept of "diversification event" as an object of management, provides a typology of these events by various classification criteria, defines their role and place in the overall management structure of innovative and active enterprises of the military-industrial complex, considers the main models and methods of forming a program of diversification activities. The research reveals the problems faced by innovative and active enterprises of the military-industrial complex in the selection of diversification measures. To solve them, we offer tools for optimizing the solution of this problem. In its development, for the first time, target, program, complex and system approaches were used together.

Key words: project, the diversification of the activity, innovation-active enterprises, diversification program, evaluation, tool, models.

Введение

Научная задача, рассматриваемая в данной статье, заключается в разработке на основе множества существующих теоретических положений и математических моделей новых методологических основ и экономико-математического инструментария оптимизации управления инновационно-активными предприятиями оборонно-промышленного комплекса (ОПК) в период кризиса, изменившего цели и условия их деятельности.

Экономические приоритеты развития России в XXI веке поставили задачу инновационно-технологической модернизации отечественной экономики [1; 2]. До 2014 г. (начала введения санкций) Россия решала данную задачу, широко используя систему международных торговых отношений. При этом основную долю высоких технологий и наукоемкой продукции наша страна приобретала за рубежом, являясь в основном поставщиком минеральных продуктов и металлов. Реализация данной политики привела к тому, что сравнительный уровень экономического развития России постоянно снижался.

В 2020 г. Российская Федерация вступила в тяжелейший социально-экономический кризис. По оценкам экономистов речь идет о кризисе, сопоставимом с 2008-2009 гг.: тогда экономика РФ «просела» на 7,8% (снижение мирового ВВП составило 0,7%), а в худшем варианте – к событиям начала 90-ых годов прошлого века, в результате которых объем ВВП страны сократился на 38% и произошли глубокие социальные потрясения [3]. Введение экономических санкций, вытеснение России с мирового рынка наукоемкой продукции и социально-экономический кризис, усиленный

пандемией коронавируса COVID в 2020 г., потребовали активизации импортозамещения путем развития, в первую очередь, инновационно-активных предприятий ОПК, проведения ими диверсификационных мероприятий.

Формирование программы диверсификационных мероприятий на инновационно-активных предприятиях ОПК – задача, актуальность которой заметно повышается в последнее время, что связано с экономическим кризисом. Одним из основных вариантов выхода из кризиса является превращение инновационно-активных предприятий оборонно-промышленного комплекса в локомотив оздоровления российской экономики путем усиления их инновационно-инвестиционной активности и проведения масштабной диверсификации военного производства [4; 5]. Решение указанных задач предъявляет повышенные требования к отбору диверсификационных мероприятий при ограниченности ресурсов и высокой степени риска. С этой целью необходимо разработать инструментарий формирования программы данных мероприятий, которые должны соответствовать выбранной стратегии развития, обеспечить достижение стратегических целей и способствовать росту конкурентоспособности инновационно-активных предприятиях оборонно-промышленного комплекса [6; 7].

Необходимость и роль диверсификации военного производства

Планы дальнейшего развития российской экономики должны в обязательном порядке учитывать базовые принципы оздоровления экономик разных стран мира в кризисные годы. Анализ указанных принципов показывает, что из кризиса невозможно выйти без реструктуризации экономики и проведения кардинальных экономических реформ. Заявления некоторых экономистов о внушительности российских резервов, которые помогут стране пережить последствия кризиса любой глубины, вызывают большие сомнения, так они в достаточной степени не учитывают текущие и потенциальные потери нашей экономики, а также ее относительную слабость по сравнению с высокоразвитыми странами. В России последние 10 лет применение мер по финансовой стабильности не сопровождалось достаточными изменениями в структуре экономики, ее зависимости от экспорта сырьевых ресурсов. Кроме того, вынуждено принятые ввиду пандемии ограничительные меры неизбежно приводят к прекращению многих видов экономической деятельности, а антикризисные меры требуют все больших расходов.

Исторический опыт свидетельствует, что основой восстановления хозяйства всех стран после глубоких кризисов являлась реальная экономика [8]. Проверенная жизнью практика усиления государственного регулирования для борьбы с кризисом и упор на промышленное развитие была использована многими странами мира. Начинает она применяться за рубежом и в настоящее время. В России пакет принимаемых антикризисных мер направлен (как это официально объявлено) на достижение трёх приоритетных финансовых задач:

обеспечение финансовой стабильности; поддержание финансовой устойчивости отраслей и секторов экономики; поддержку населения и региональных бюджетов. Задачи по развитию промышленности и ее реструктуризации в данном пакете практически не рассматриваются. Целью принимаемых мер являются в основном меры финансовой помощи предприятиям, но возможности государства ограничены, а потому и эта помощь будет явно недостаточной.

Президент РФ Владимир Путин в мае 2020 г. поручил правительству разработать комплекс мер по стимулированию экономического роста. Объектом развития должно стать реальное производство. В настоящее время многие вопросы оздоровления российской экономики сводятся к тому, на чем сконцентрируется государство в своей антикризисной политике:

- сделает ставку на исполнение российского федерального бюджета и заложенных в него социальных обязательств;

- попытается сохранить как можно больше пострадавших от кризиса экономических агентов (это в первую очередь предприятия малого и среднего бизнеса, микропредприятия и самозанятые – большая часть из них сегодня лишилась возможности вести хозяйственную деятельность);

- адаптирует производство под структуру реального потребления, развивая в основном отечественное промышленное производство.

Естественно, все перечисленные задачи (поддержание платежеспособного спроса населения, сохранение экономических агентов и развитие производства) требуют своего решения, но главенствующей должна быть, по нашему мнению, третья задача.

Для преодоления кризиса при отсутствии эффективной рыночной системы (в России она не создана до настоящего времени) необходим новый экономический курс. Государству следует усилить свою роль в экономике, оно должно стать ведущим инвестором и жестким регулятором экономического развития страны. Наиболее реализуемы подобные мероприятия применительно к самой развитой части российской промышленности – ОПК, который в силу своей специфики наиболее подготовлен для реализации в нем нового экономического курса при осуществлении указанных антикризисных мер [9].

Управление инновационно-активными предприятиями оборонно-промышленного комплекса

Понятие «инновационно-активное предприятие» до настоящего времени не имеет единства в определении. Однако, общепринятым считается, что инновационно-активные предприятия осуществляют разработку и внедрение новых или усовершенствованных продуктов (работ, услуг), технологических процессов; имеют в своем активе интеллектуальную собственность; отвечают характеристикам инновационной активности; осуществляют трансфер технологий. Специфическими особенностями данных предприятий, позволяющими объединить их в одну общую группу, являются: сравнительно высокие затраты на НИОКР; значительный удельный вес

высококвалифицированных работников; более высокие, чем в среднем по стране, нормы амортизации активной части основного капитала и др. В наибольшей степени указанным критериям в России отвечают предприятия радиоэлектронной, атомной, ракетно-космической, авиационной, фармацевтической, микробиологической и некоторых других отраслей (производств) промышленности [10]. Значительная часть инновационно-активных предприятий входит в состав ОПК России, что определяет их особую значимость не только в экономическом развитии страны, но и в обеспечении её национальной безопасности.

Инновации являются основным источником экономического роста государства. Поэтому деятельность инновационно-активных предприятий не только стимулирует развитие исследований и разработок, но и определяет основные направления развития экономики страны. В настоящее время по уровню и динамике инновационного развития отечественная промышленность в четыре-шесть раз отстает от ведущих индустриальных держав и в два-три раза от большей части государств Центральной и Восточной Европы. Поэтому оптимальность управления инновационно-активными предприятиями является важнейшим условием их развития [11].

Управление инновационно-активными предприятиями обладает специфическими особенностями. На данных предприятиях господствуют многовариантный, интерактивный, экспериментальный и проактивный подходы к принятию управленческих решений. Развитие инновационно-активных предприятий и повышение результативности их деятельности в условиях ограниченных финансовых ресурсов и действия санкций требует значительного повышения оптимальности управления данными предприятиями. Используемая в настоящее время теория управления инновационно-активными предприятиями, как свидетельствует ее предварительный анализ, уже не соответствует новым задачам и условиям развития экономики страны и государственного строительства. Данная теория была разработана в период господства в России либеральной модели экономического развития страны, которая ориентирует предприятия не на создание инновационного продукта с высокой добавленной стоимостью, а на получение максимальной прибыли за короткое время. Негативные результаты ее практического применения в ходе разработки, корректировки и реализации планов и программ производства наукоемкой продукции подтверждают данный вывод.

Важнейшим направлением развития теории управления инновационно-активными предприятиями ОПК должно стать совершенствование его методологических основ и инструментария путем разработки [12]:

- принципов оптимального управления в современных условиях;
- новых методов решения управленческих задач;

- концепции повышения технологического уровня российской промышленности в современных условиях путем ускоренного развития предприятий ОПК (концепция инновационной индустриализации);
- концепции оптимизации управления на базе использования экономико-математического инструментария разработки управленческих решений;
- концепции создания нового организационно-экономического механизма государственного управления инновационно-активными предприятиями ОПК.

Анализ существующих методов и моделей формирования программ диверсификации инновационно-активных предприятий оборонно-промышленного комплекса

Одним из сложных и основополагающих процессов управления диверсификационными мероприятиями на инновационно-активных предприятиях ОПК в современных условиях является формирование программы диверсификации. Для разработки данной программы надо сформировать портфель диверсификационных мероприятий (проектов). При постановке указанной задачи возникают проблемы выбора критериев анализа и измеримости ее соответствия стратегическим целям развития ОПК. Предположим, что предприятия отрасли ОПК имеет портфель мероприятий ПМ 1, в состав которого включены мероприятия М 1, М 2, М 4, и портфель ПМ 2 с набором мероприятий М 1, М 3, М 4, М 5. Необходимо определить: какой из рассматриваемых портфелей в большей мере способствует достижению стратегических целей развития инновационно-активных предприятий данной отрасли в условиях их диверсификации. Не все диверсификационные мероприятия, планируемые к осуществлению предприятиями отрасли, соответствуют их стратегическим целям и могут быть включены в состав программы диверсификации. Для решения рассматриваемой задачи мероприятия должны быть классифицированы по разным критериям.

По характеру инноваций (этот критерий особенно важен для инновационно-активных предприятий ОПК), их можно разделить на следующие основные группы: создание новых продуктов и разработка новых процессов [13]. По влиянию на бизнес-структуры предприятий ОПК диверсификационные мероприятия можно подразделять на изменяющие данные структуры и не влияющие на них. По степени зависимости и одновременности выполнения мероприятий, они подразделяются на независимые (одновременно выполняемые мероприятия) и связанные между собой мероприятия (некоторые из них могут начаться только после завершения других).

По своим масштабам и целям нами предлагается классифицировать диверсификационные мероприятия на:

- стратегические, обеспечивающие достижение основных целей диверсификации;

– операционные, направленные на повышение эффективности деятельности предприятий и обеспечивающие необходимые, для поддержания внутренних нормативов и стандартов, производства.

Важнейшую роль играют стратегические диверсификационные мероприятия, которые, в свою очередь, предлагается подразделять, в зависимости от их целей, на мероприятия, реализующие разные стратегии: активного развития, активного выживания и пассивного выживания. Для простоты рассмотрения предположим, что диверсификационные мероприятия в определенный период времени осуществляются самостоятельно, без связи с друг с другом. Это, как правило, приводит к невозможности масштабной концентрации средств на ключевых направлениях развития предприятий отрасли.

Для повышения научной обоснованности программы диверсификации ОПК возникла потребность в исследовании подходов к их формированию и методов разработки. Важнейшими из них являются экономико-математические методы. Используемые при реализации указанных методов модели формирования программ диверсификации инновационно-активных предприятий ОПК делятся на два больших класса: однокритериальные и многокритериальные. Однокритериальные модели отличаются относительной простотой, но они не учитывают многоцелевую сущность диверсификационных мероприятий и не отражают их синергетического эффекта.

Однокритериальные модели, несмотря на свои недостатки, получили широкое распространение, поскольку для программ, содержащих большое количество мероприятий, применение многокритериальных экономико-математических моделей затруднительно из-за их вычислительной сложности. Однако, при увеличении количества учитываемых при моделировании факторов, однокритериальные модели невозможно применять на практике в виду отсутствия эффективных алгоритмов решения. Также рассмотренные модели не учитывают качественные характеристики проектов (например, соответствие стратегии) и недостаточно учитывают риски различной природы [14].

Автоматизация управленческой деятельности и ряд других объективных причин привели к значительному росту применения на практике многокритериальных моделей формирования программ, таких как матрица VCG, модель «стадия-ворота» (Р. Купер), пузырьковые диаграммы (Кляйншмидт Э., Купер Р., Мартино Д., Эджет С.), технологические дорожные карты (Гронвельд П., Вильярд К., Макклис К.), скоринговые модели (Дж. Мартино), метод анализа иерархий (Т. Саати) и др. [15].

Несмотря на большое число разработанных многокритериальных моделей, большинство из них обладают рядом серьезных недостатков:

- многокритериальные модели носят в большей степени теоретический характер;
- они используют сложный расчетный алгоритм;

– большинство многокритериальных моделей ориентированы на решение отдельных управленческих задач;

– оценки мероприятиям-претендентам на включение их в программу диверсификации определяются экспертами, которые зачастую по тем или иным причинам не могут количественно их оценить и поэтому оперируют интервальными или нечеткими оценками;

– отсутствуют общепринятые системы критериев и регламентированные процедуры оценки мероприятий для отбора их в программу диверсификации.

Инструментарий формирования программы диверсификационных мероприятий на основе их рейтинговой оценки

Для повышения оптимальности решения рассматриваемой задачи предлагается двухкритериальная модель – «риск-доходность». Она позволяет определять мероприятия, удовлетворяющие всем ограничениям и требованиям для использования ресурсов, максимизировать полезный результат и минимизировать риск его реализации.

Предположим, что F_1, \dots, F_q – подмножества эквивалентных мероприятий; n_1, \dots, n_q – количество мероприятий в каждом подмножестве, тогда $n = n_1 + \dots + n_q$ – совокупность всех исследуемых мероприятий. Совокупности мероприятий в каждом из таких подмножеств соответствуют функции:

$$F_k = \{ P_{k,1}, \dots, P_{k,n_k} \} \quad (1)$$

Все диверсификационные мероприятия в любом подмножестве F_k эквивалентны, поэтому необходимо выбрать из каждого подмножества только одно мероприятие. Предположим, что мероприятия оцениваются m экспертами. Обозначим: E_1, \dots, E_m – эксперты, которые выставляют балльные оценки каждому мероприятию; $a_{i,jk}$ – баллы, которые выставляет i -ый эксперт мероприятию P_{jk} . Допустим, что для реализации мероприятий доступно k ресурсов: R_1, \dots, R_k . Обозначим $b_{i,jk}$ – количество (объем) ресурса i , необходимого для реализации мероприятия P_{jk} ; c_i – верхний предел объема доступного ресурса R_i . Пусть $x = \{x_{ij}\}$ – решение данной задачи, т.е. соответствующее мероприятие P_{ij} . Если $x = 0$, то мероприятие отклоняется, если $x = 1$, то это означает, что мероприятие войдет в программу диверсификации. Совокупный эффект от реализации такой программы диверсификации составит:

$$\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^q \sum_{k=1}^{n_q} a_{i,jk} * x_{jk} = z_i \quad (2)$$

В данном случае z_i – общий балл, выставленный совокупности (портфелю) диверсификационных мероприятий x экспертом E_i . Риск реализации мероприятий, входящих в портфель $R(x)$, можно определить, используя следующую зависимость:

$$R(x) = \frac{\sum_{s=1}^m \left(z_s - \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m z_i \right)^2}{m} = \frac{\sum_{s=1}^m \left(\sum_{j=1}^q \sum_{k=1}^{n_q} a_{s,jk} * x_{jk} - \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^q \sum_{k=1}^{n_q} a_{i,jk} * x_{jk} \right)^2}{m} \quad (3)$$

Формирование портфеля диверсификационных мероприятий для включения их в программу диверсификации рассматривается как многокритериальная оптимизационная задача:

$$\max (\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^q \sum_{k=1}^{n_q} a_{i,jk} * x_{jk}) \min(R(x)) \quad (4)$$

с ограничениями для любого $i = 1, \dots, q$:

$$\sum_{j=1}^q \sum_{k=1}^{n_q} b_{s,jk} * x_{jk} \leq c_s \text{ и } \sum_{k=1}^{n_q} x_{ik} = 1 \quad (5)$$

Данный класс задач основывается на поиске множества независимых мероприятий. Поскольку временной интервал не учитывается в рассматриваемой задаче, то можно считать, что мероприятия, отбираемые для включения в программу диверсификации, начинаются одновременно и реализуются в совокупности. К решению данной задачи применяется метод динамического программирования.

Более простым и легче реализуемым является метод рейтинговой оценки мероприятий. В основе предлагаемого методического аппарата рейтинговой оценки диверсификационных мероприятий на основе коллективного выбора лежит понятие их ранга. Под рангом (r) диверсификационного мероприятия понимается его порядковый номер в списке анализируемых мероприятий после их упорядочивания по убыванию рейтинговых значений. Правила присвоения экспертами рангов мероприятиям состоят в следующем:

1) если все рейтинговые значения разные, то каждому диверсификационному мероприятию присваивается уникальный ранг r_i ;

2) если среди полученных рейтинговых значений имеется группа из k одинаковых значений $x_i = x_{i+1} = x_{i+2} = \dots = x_{i+k}$, то ранг рассматриваемых диверсификационных мероприятий будет одинаковым, равным среднему арифметическому их порядковых номеров. Следующее за этой группой диверсификационное мероприятие получает ранг, равный $r_i + k$;

3) мероприятию, имеющему максимальное значение рейтинга, присваивается ранг, равный 1;

4) диверсификационное мероприятие, имеющее минимальное рейтинговое значение имеет ранг, равный $n - k_{min} + 1$, где n – количество мероприятий, k_{min} – количество повторяющихся минимальных рейтинговых значений в списке рассматриваемых мероприятий.

С использованием указанных правил экспертами строится профиль предпочтений (проводится ранжировка мероприятий). Профили предпочтений группируются в таблице рангов диверсификационного мероприятия (табл. 1).

Таблица 1

Сводная таблица рангов диверсификационных мероприятий

Эксперт ы	Диверсификационные мероприятия и их ранги					
	Меропри- ятие 1	Меропри- ятие 2	⋮⋮⋮	Меропри- ятие j	⋮⋮⋮	Меропри- ятие n
Эксперт 1	r_{11}	r_{12}	⋮⋮⋮	r_{1j}	⋮⋮⋮	r_{1n}

Эксперт 2	r_{21}	r_{22}	⋮	r_{2j}	⋮	r_{2n}
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
Эксперт i	r_{i1}	r_{i2}	⋮	r_{ij}	⋮	r_{in}
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
Эксперт m	r_{m1}	r_{m2}	⋮	r_{mj}	⋮	r_{mn}

Суть методики формирования коллективной рейтинговой оценки диверсификационных мероприятий на основе суммы рангов или средних арифметических рангов состоит в подсчете суммы рангов по каждому из них ($R_j = \sum_{i=1}^m r_{ij}, j=1...n$) и в построении их итоговой ранжировки в порядке возрастания R_j (табл. 2).

Таблица 2

Итоговая ранжировка диверсификационных мероприятий

Эксперты	Ранги диверсификационных мероприятий					
	Мероприятие 1	Мероприятие 2	⋮	Мероприятие j	⋮	Мероприятие n
Эксперт 1	r_{11}	r_{12}	⋮	r_{1j}	⋮	r_{1n}
Эксперт 2	r_{21}	r_{22}	⋮	r_{2j}	⋮	r_{2n}
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
Эксперт i	r_{i1}	r_{i2}	⋮	r_{ij}	⋮	r_{in}
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
Эксперт m	r_{m1}	r_{m2}	⋮	r_{mj}	⋮	r_{mn}
$R_j = \sum_{i=1}^m r_{ij}$	R_1	R_2	⋮	R_j	⋮	R_n
Итоговая ранжировка	r_i, r_j, \dots, r_k , где $R_i < R_j < \dots < R_k$					

Если разделить каждую из величин R_j на число используемых экспертов m , то мы получим аналогичную ранжировку. Для оценки согласованности предпочтений экспертов целесообразно использовать коэффициент конкордации:

$$W = \frac{12S}{m^2n(n^2 - 1) - m \sum_{i=1}^m T_i}, \quad (6)$$

где S – сумма квадратов разностей между суммой рангов и их средним значением; m – количество экспертов, оценивающих диверсификационные мероприятия; n – количество анализируемых мероприятий; T_i – показатель связанных рангов в i -ом профиле предпочтений экспертов.

Анализ работ по рассматриваемой проблематике, разработанных отечественными и зарубежными исследователями, позволяет сделать вывод, что при $W < 0,5$ профили предпочтений экспертов признаются не согласованными, при $0,5 \leq W < 0,7$ – не достаточно согласованными, при $0,7 \leq W < 0,9$ – согласованными, при $W \geq 0,9$ – сильно согласованными.

Заключение

Представленные в статье методологические основы и инструментарий формирования программы диверсификационных мероприятий на инновационно-активных предприятиях оборонно-промышленного комплекса имеют универсальный характер. Поэтому они могут использоваться при оценке указанных мероприятий, осуществляемых предприятиями разных отраслей ОПК. Практическая реализация предлагаемого инструментария позволяет повысить эффективность реализации диверсификационных мероприятий на предприятиях ОПК.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ, в рамках научного проекта № 18-00-00012 (18-00-00008) КОМФИ.

Библиографический список

1. Батьковский А.М. Методологические основы формирования программ инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности // Экономика, предпринимательство и право. 2011. № 2. С. 38-54
2. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П., Булава И.В., Мерзлякова А.П. Теоретические основы и инструментарий управления долгосрочным развитием высокотехнологичных предприятий. М.: МЭСИ, 2011. 282 с.
3. Финансово-экономический кризис в России (2008-2010). [Электронный ресурс]. <https://ru.wikipedia.org/wiki>
4. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления инновационной модернизацией предприятий оборонно-промышленного комплекса // Вопросы радиоэлектроники. 2014. № 2. С. 35-47
5. Батьковский А.М., Семенова Е.Г., Фомина А.В. Прогнозирование и оценка инновационного развития экономических систем // Вопросы радиоэлектроники. 2015. № 2. С. 280-303
6. Avdonin B.N., Batkovsky A.M., Batkovsky M.A. Optimization of use of production capacity of defense-industrial complex // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2014. № 2. С. 147–149
7. Бородакий Ю.В., Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Кравчук П.В. Моделирование процесса разработки наукоемкой продукции в оборонно-

- промышленном комплексе // Вопросы радиоэлектроники. 2014 № 2. С. 21-34
8. Bozhko V.P., Batkovsky A.M., Batkovsky M.A., Stiazkin A.N. Modeling process of creation of new jobs in defense-industrial complex // Статистика и Экономика. 2014. № 2. С. 27-31
9. Батьковский А.М. Моделирование инновационного развития высокотехнологичных предприятий радиоэлектронной промышленности // Вопросы инновационной экономики. 2011. № 3. С. 36-46
10. Славянов А.С. Инвестиции в оборонно-промышленный комплекс как стимул инновационного развития национальной экономики // Контроллинг. 2019. № 73. С. 56-63
11. Попович Л.Г., Дроговоз П.А., Калачанов В.Д. Управление инновационно–инвестиционной деятельностью предприятия оборонно-промышленного комплекса в условиях диверсификации. М.: Издательство: ВАШ ФОРМАТ. 2018. 228 с.
12. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Гордейко С.В., Мерзлякова А.П. Совершенствование анализа финансовой устойчивости предприятия // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 5. С. 67-73
13. Тюлин А.Е., Чурсин А.А. Основы управления инновационными процессами в наукоемких отраслях промышленности (практика). М.: Экономика, 2017. 391 с.
14. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталева Е.Ю. Управление риском при создании продукции военного назначения // Вопросы радиоэлектроники. 2014. № 3. С. 177-191
15. Куимова Е.И., Рябов Д.А. Многокритериальные задачи оптимизации // Вестник Костромского государственного университета. Серия: Педагогика. Психология. Социокинетика. 2019. Т. 25. № 3. С. 214-217

УДК 339.138:642.5

DOI 10.34755/IROK.2020.18.20.041

Разработка маркетинговой стратегии для предприятий общественного питания

*Поддубная М. Н., к.э.н., доцент кафедры «Мировая экономика»
ФГБОУ ВО КубГУ*

e-mail: 45F54@mail.ru

Сабельников А. А., магистрант ФГБОУ ВО КубГУ

e-mail: alexiloveyou777@mail.ru

Россия, Краснодар

Аннотация.

Актуальность исследования данной темы определяется тем, что сфера общественного питания является одним из наиболее привлекательных объектов маркетинговых исследований. В подобную отрасль охотно вкладывают ресурсы, и растущий рынок дает возможность выживать и развиваться новым предприятиям. Объектом исследования является предприятие общественного питания.

The relevance of research on this topic is determined by the fact that the catering industry is one of the most attractive objects of marketing research. People willingly invest resources in such an industry, and a growing market provides an opportunity for new enterprises to survive and grow. The object of study is a catering company.

Предметом исследования является процесс организации и управления производственной и сбытовой деятельностью предприятий. Выбор объекта и предмета исследования объясняется спецификой отрасли общественного питания, где степень удовлетворения потребителя зависит напрямую не только от качества изготовления продукции, но и от сервиса, причем обе составляющие являются взаимосвязанными и играют равноценную роль в общественном питании.

Целью статьи является концепция маркетинговой стратегии для предприятия общественного питания.

В качестве проблемы исследования выступает такой фактор, как предоставление посетителям предприятия общественного питания качественной услуги по приемлемой цене.

Ключевые слова: *маркетинговая стратегия, разработка маркетинговой стратегии, предприятие общественного питания, разработка маркетинговой стратегии.*

Keywords: *marketing strategy, marketing strategy development, catering enterprise.*

В современных условиях обеспечение конкурентоспособности предприятия возможно на основе разработки и применения эффективной маркетинговой стратегии, учитывающей влияние, как внешних, так и внутренних ресурсов и особенностей, обусловленных особенностями деятельности предприятий общественного питания России.

Отсутствие опыта маркетингового управления, несформированность комплексного подхода к выбору и обоснованию стратегических направлений развития предприятия, характерно для многих российских участников рынка общественного питания. Ими не учитываются организационно-экономические особенности отрасли при выборе стратегий, отсутствуют современные методики разработки маркетинговых стратегий с учетом выявленных конкурентных преимуществ.

Сфера общественного питания производит продукцию и услуги, которые, в отличие от продуктов промышленной сферы, неосвязаемы, следовательно их сложнее обменивать и продвигать на рынке. Критерием оценки качества продукции выступает эмоциональная реакция клиента, которая зависит от воспитания и отношения к персоналу, а также от самого клиента. Поэтому в условиях конкурентного рынка одним из важных факторов успеха предприятий общественного питания является реализация маркетинговых принципов, позволяющих предприятию общественного питания максимально приблизиться к своим потребителям.

На данный момент ни одно предприятие в системе рыночных отношений не может нормально функционировать без маркетинговой службы на предприятии. И важность маркетинга с каждым моментом все возрастает. Это происходит потому, что потребности людей, как известно, безграничны, а ресурсы предприятия ограничены. Каждый субъект имеет свои потребности, удовлетворить которые не всегда качественно удастся. К каждому необходим свой индивидуальный подход. Поэтому, в новых условиях выживает то предприятие, которое может наиболее точно выделять и улавливать разнообразие вкусов и предпочтений.

Необходимо сделать как можно более затруднительным внедрение на данный рынок сбыта новых конкурентов. Для этого необходимо не только заботиться о снижении издержек, повышении качества сервиса и продукции, но и проводить активную инновационную деятельность.

Маркетинговые планы нужны фирме для того, чтобы в соответствии с выбранной стратегией своевременно и в заданных пропорциях обновлять ассортимент товаров и услуг, оптимальным образом расщелодоточить во времени рекламные усилия, целенаправленно развивать сбытовую деятельность. Маркетинговые планы дают четкие ответы на вопросы о том, что необходимо сделать, кто за это ответственен и является исполнителем, какие сроки должны быть соблюдены, какие результаты будут получены и в какую сумму обойдется фирме запроектированная деятельность.

Для оценки маркетинговой стратегии предприятия общественного питания (лаунж-кафе) был проведен анализ работы предприятия по предоставлению посетителям качественной услуги по приемлемой цене. Для сбора первичной информации был применен метод анкетирования. Анкетирование дает возможность получить необходимую информацию с помощью составленной анкеты, каждый вопрос связан логически с целью исследования.

Выборка исследования была сделана в количестве 80 респондентов, которые, в свою очередь, разделенных на две группы: мужчины (группа 1), женщины (группа 2). Группировка по полу произведена из-за особенностей в интересах, предпочтений и жизненном стиле респондентов.

Проанализировав предоставленные ответы, можно сделать несколько выводов и рекомендаций для разработки маркетинговой стратегии данного предприятия ОП.

1. Результаты ответов являются подтверждением того, что все выделенные нами целевые аудитории активно посещают заведения ОП как в будние так и в праздничные дни, предпочитая посещать заведения, а не заказывать доставку на дом. Так же известно что в праздничные дни желание посетить заведение увеличено, а посетители как женского так и мужского пола положительно относятся к скидкам и акциям, следовательно все это необходимо включить в разработку маркетинговой стратегии.

2. Установлен средний уровень затрат при посещении предприятий общественного питания. С учетом этих данных предприятие индустрии питания может скорректировать при наличии соответствующей возможности средний чек, что сделает возможным повысить число гостей заведения, при этом посетителям важен комфорт, качество блюд, качество обслуживания в заведении оп, удаленность заведения не столь важна при наличии факторов выше.

3. Наличие зоны отдыха в заведении оп является актуальным дополнением, так как основная часть посетителей является студентами, которым необходимо не только заведение для принятия пищи, но и места, где можно отдохнуть, заняться собственными делами в зоне отдыха. Так же выявлен интерьер, предпочтительный для клиентов желающих отдохнуть в зоне отдыха, это кресла, гамаки и мини комнаты. Так же в заведении необходимо наличие стоянок.

4. При поиске нового заведения оп, клиенты более склонны доверять знакомым и внешнему виду, вирусная реклама будет менее эффективна в отличии от рекламы предоставления скидок и наличия сезонных акций.

5. Отмечены наиболее важные услуги, предоставляемые предприятиями общественного питания. Так, помимо самой услуги питания, к наиболее востребованным со стороны населения следует отнести: обслуживание разных мероприятий (национальные праздники, дни рождения и т.п.), услуги по организации доставки предлагаемой продукции, музыкальное сопровождение/обслуживание (например, живая музыка, приглашенные

вокальные исполнители), наличие игровых комнат и комнат для отдыха. Наличие данного спектра услуг позволит, прежде всего, удовлетворять дополнительные потребности у гостей предприятия, тем самым быть востребованными у большего числа посетителей.

Таким образом, полученные в данной работе результаты позволяют ориентироваться в предпочтениях потребителей продукции при посещении предприятий индустрии общественного питания разных типов, что в свою очередь в условиях высокой конкуренции позволит обеспечить высокую степень востребованности предлагаемой продукции и, как следствие, успешную работу предприятия общественного питания.

Исходя из исследования, можно выявить основные принципы реализации маркетинговой стратегии в системе услуг общественного питания:

- предоставлять услуги общественного питания ориентируясь на потребителя;
- организовать внедрение новых услуг общественного питания на рынок после исследования потребностей и спроса;
- концентрировать усилия на достижение конечного результата при оказании услуг общественного питания;
- согласовать цели с ресурсами при разработке маркетинговых программ;

Маркетинг в общественном питании представляет эффективный элемент управления производством и продажей собственной продукции и услуг, ориентированный на удовлетворение спроса потребителей.

Список использованной литературы:

1. Амблер Т. Практический маркетинг. — СПб: Питер, 2000
2. Бурменко Т. Сфера услуг. Менеджмент: Учеб. Пособие.- М.:Кнорус, 2014
3. Сэндидж Ч.Т. Организационные структуры маркетинга на предприятии //МаркетингМикс, 2008.
4. Денисова, Е.С. Поведение потребителей : учеб. пособие / Е.С. Денисова - М. : Изд-во ИПП МЭСИ, 2006. - 32 с.
5. Чекашкина Н. Р., Домницкая А., Джавакян К., Кравцунов В. Поколенческий подход в стратегии внутреннего маркетинга как ключевой элемент решения проблем устойчивого развития экономики // Вопросы устойчивого развития общества № 1- 2019 122-126
6. Абубакарова Э.М., Шахгираев И.У. Конкурентная стратегия предприятий в условиях рынка // Актуальные вопросы современной экономики 2019г. № 5 с. 875-879

DOI 10.34755/IROK.2020.70.76.042

*Халяпин А.А., к.э.н., доцент
Муродян Л.А., студент кафедры
«Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет
им. И.Т. Трубилина»
e-mail: ag900@bk.ru
Россия, г. Краснодар*

Инвестиционный потенциал в российской экономике

Investment Potential in the Russian Economy

Аннотация

Автором проанализированы теоритические положения категории «инвестиционный потенциал», приведены и рассмотрены многочисленные различные подходы к определению содержания данного понятия, среди которых обозначены наиболее полные. Выделены особенности инвестиционного потенциала, характерные для Российской Федерации. Автором проведен анализ источников финансирования инвестиционной деятельности, утвержденных в Российской Федерации законодателем. Проанализированы статистические данные, характеризующие инвестиционный потенциал России в текущих условиях. Предложены методы, направленные на повышение инвестиционного потенциала.

Ключевые слова: Инвестиционный потенциал; экономический потенциал; инвестирование; амортизационная политика; амортизация.

Annotation

The author has analyzed the theoretical provisions of the category “investment potential”, presented and reviewed numerous different approaches to determining the content of this concept, among which the most complete ones are indicated. The features of investment potential that are characteristic of the Russian Federation are highlighted. The author analyzes the sources of financing investment activities approved by the legislator in the Russian Federation. The statistical data characterizing the investment potential of Russia in the current conditions are analyzed. Methods aimed at increasing investment potential are proposed.

Keywords: Investment potential; economic potential; investment; depreciation policy; depreciation.

В последние годы понятие «инвестиционный потенциал государства» стало частоупотребляемым, выходя за рамки специализированной экономической литературы и появляясь во всевозможных средствах массовой информации при обсуждении вопросов, касающихся дальнейшего

экономического развития страны [11]. Нестабильное положение отечественной экономики, регресс инвестиционной деятельности обуславливают актуальность рассмотрения в рамках данной работы проблемных вопросов, касающихся инвестиционного потенциала в Российской Федерации в современных реалиях.

Прежде чем рассматривать особенности инвестиционного потенциала в Российской Федерации, на наш взгляд, необходимо проанализировать различные подходы к пониманию сущности инвестиционного капитала.

И.В. Арсеньева понимает под инвестиционным потенциалом «...возможности национальной экономики к развитию и совершенствованию производственной и непроизводственной сферы за счет всех источников сбережений в условиях их ограничений и эффективности использования разными собственниками, при возможности выбора наилучшего варианта в целях достижения более полного удовлетворения благосостояния населения» [1].

Рейтинговым агентством «Эксперт РА» была разработана методика оценки инвестиционной привлекательности регионов России с использованием ранжирования, в рамках которой в качестве инвестиционного потенциала рассматривается «...совокупность факторов, определяющих уровень рисков, возникающих при осуществлении инвестиционных проектов на данной территории, а также определяющих возможность окупаемости этих проектов и получения прибыли, то есть привлекательность территории для инвестора, достаточность условий для открытия и развития бизнеса» [2].

Однако, на наш взгляд, вышеизложенные определения анализируемого понятия не достаточно полно раскрывают его экономическую сущность.

Наиболее удачным, по мнению автора, является следующее определение, данное Воробьевым Ю.Н. и Воробьевой Е.И. согласно которому под инвестиционным потенциалом экономики государства понимается «...комплексная сущностная характеристика уровня возможностей экономики страны осуществлять формирование инвестиционных и иных ресурсов и их дальнейшее вложение в инвестиционные активы, объекты, проекты и программы в масштабах страны, обеспечивая финансово-экономические и социальные интересы всех субъектов, включая домашние хозяйства, организации нефинансового и финансового секторов экономики, собственников и кредиторов, государство, регионы, территории, иностранные экономические субъекты за счет обеспечения долгосрочного социально-экономического развития, расширенного воспроизводства на новой инновационной, технологической и информационной базах с учетом финансово-экономических рисков, внутренних и внешних угроз» (рис. 1) [3].

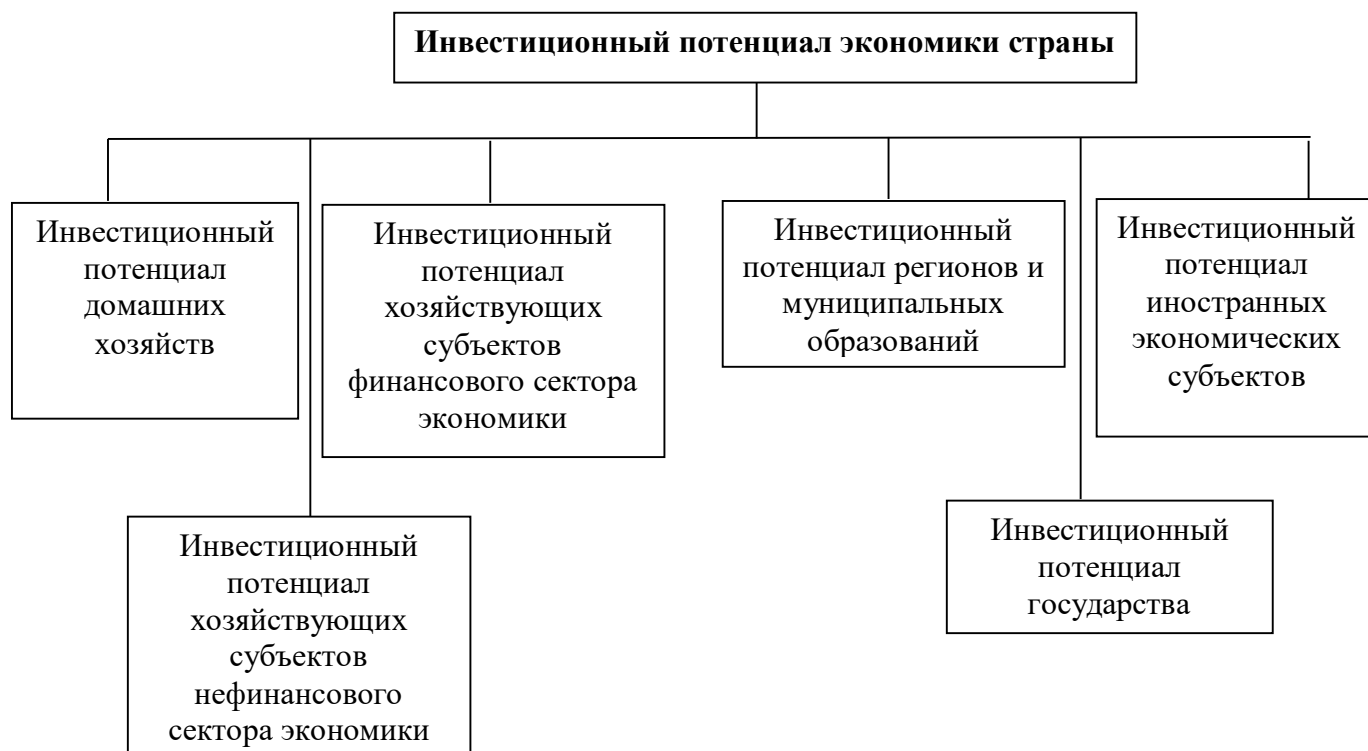


Рисунок 1. Составляющие инвестиционного потенциала экономики государства

Основным критерием оценки государственного инвестиционного потенциала является показатель капиталовооруженности экономики страны, оценивающийся через:

- 1) производственный потенциал;
- 2) инфраструктурный потенциал;
- 3) инновационный потенциал, т.е. показатель отраслевых расходов на оплату труда инженерно-технических, научных работников и высококвалифицированных рабочих, затрат на обеспечение региональной системы высшего и среднего специального образования [4].

В российских реалиях наблюдается причинно следственная связь между снижением инвестиционного потенциала и оттоком высококвалифицированных сотрудников, результатом чего выступает сокращение сферы применения труда для оставшихся кадров. Сокращение количества квалифицированных кадров способствует убыли налоговой базы местных бюджетов и, впоследствии, осложнению положения тех социальных групп, чьи доходы имеют прямую зависимость от бюджетных средств. Падение уровня социального благосостояния в обществе, что лишь способствует усилению вышеописанных регрессивных явлений [5].

В соответствии с федеральным законом от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в

форме капитальных вложений» финансирование инвестиционной деятельности на территории РФ может происходить за счет [6]:

«...1) собственных финансовых ресурсов и внутрихозяйственных резервов инвесторов;

2) заемных средств инвесторов;

3) привлеченных финансовых средств инвесторов;

4) денежных средств, поступающих в порядке перераспределения из централизованных инвестиционных фондов, концернов, ассоциаций, финансово-промышленных групп и других объединений предприятий;

5) средств бюджетов различных уровней бюджетной системы РФ, предоставляемых на безвозмездной и возмездной основах;

6) средств внебюджетных фондов;

7) средств, предоставляемых иностранными инвесторами».

Для формирования более полного представления о распределении инвестирования в основной капитал в Российской Федерации по источникам, обратимся к статистическим данным, представленным в таблице 1.

Анализируя статистические данные, можно сделать вывод о тенденции к преобладанию собственных источников над привлеченными. Если в период с 2013 по 2014 гг. объем привлеченных средств был равен 54,8-54,3%, то в период с 2015 г. наблюдается активное падение доли привлеченных средств, размер которых к 2018 году стал равен 46,9%, что является рекордно низким показателем за последние 8 лет. Доминирование собственных источников над привлеченными, как отмечают Воробьев Ю.Н. и Воробьева Е.И., «...свидетельствует об ухудшении положения в экономике страны, включая уменьшение взаимосвязи финансового и нефинансовых секторов экономики». Преобладание собственных источников финансирования инвестиций является следствием несоответствия инвестиционных потребностей и возможностей в экономике государства, что негативно влияет на степень заинтересованности финансового сектора осуществлять вложения в инвестиции при отсутствии гарантий получения высокой прибыли [9].

Из данных, приведенных в таблице 2 очевидно, что инвестирование основного капитала в Российской Федерации осуществляется за счет лишь части финансовых ресурсов, имеющихся в распоряжении государства. При этом наибольшее значение инвестиций в основной капитал в сумме валовых национальных сбережений было зарегистрировано в 2013 году — 74,7 %, а в 2018 году достигло рекордно низкого для последних лет показателя — 56%. Более высока доля инвестиций в основной капитал в валовых накоплениях. Достигая максимального значения в 2013 г., равного 77,7%, в период с 2014 по 2018 гг. она имела тенденцию к снижению до 74,5% в 2018 г. Размер инвестиций в основной капитал в валовых накоплениях основного капитала достигал своего максимального значения в 2013 году и был равен 84,4 %.

Таблица 1

Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования в Российской Федерации на 2013-2018 гг.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Объемы, млрд руб.						
Все средства:	9 595,7	10 379,6	10 496,3	11 282,5	12 262,2	13 618,0
Собственные средства	4 549,9	4 742,3	5 271,1	5 750,7	6 290,7	7 231,1
Привлеченные средства:	5 515,8	5 637,3	5 225,2	5 531,8	5 971,5	6 386,9
Кредиты банков	1 003,6	1 098,7	849,9	1 174,5	1 370,1	1 527,9
Заемные средства других организаций	626,1	660,1	701,0	674,4	665,1	604,6
Инвестиции из-за рубежа	78,4	88,8	120,4	86,7	95,8	86,6
Бюджетные средства:	1 916,3	1 761,3	1 922,7	1 856,7	2 003,4	2 085,8
федерального бюджета	1 009,9	933,6	1 185,7	1 048,6	1 046,3	1 032,7
бюджетов субъектов РФ	753,3	676,6	600,3	681,3	824,6	902,0
местных бюджетов	153,1	151,1	136,7	126,8	132,6	151,1
государственных внебюджетных фондов	27,9	24,0	27,3	27,8	24,5	27,5
организаций и населения на долевое строительство	294,9	367,6	334,3	340,7	400,0	476,6
Прочие источники средств	1 570,6	1 636,8	1 269,6	1 371,0	1 414,8	1 599,7
Структура, %						
Все средства	100	100	100	100	100	100
Собственные средства	45,2	45,7	50,2	50,1	51,3	53,1
Привлеченные средства:	54,8	54,3	47,8	47,0	48,7	46,9
Кредиты банков	9,9	10,6	8,1	10,4	11,2	11,2
Заемные средства других организаций	6,2	6,3	6,7	6,0	5,4	4,4
Инвестиции из-за рубежа	0,8	0,9	1,1	0,8	0,8	0,6
Бюджетные средства:	19,0	17,0	18,3	16,5	16,3	15,3
федерального бюджета	10,0	9,0	11,3	9,3	8,5	7,6
бюджетов субъектов РФ	7,5	6,5	5,7	6,0	6,7	6,6
местных бюджетов	1,5	1,4	1,3	1,1	1,1	1,1
государственных внебюджетных фондов	0,3	0,2	0,2	0,25	0,2	0,2
организации и населения на долевое строительство	2,9	3,5	3,2	3,0	3,3	3,5
Прочие источники средств	15,6	15,8	12,1	12,1	11,5	11,8

В последующие годы, вплоть до 2018 г., наблюдалась тенденция к снижению данной доли до ее минимального значения в 2017 г, равного 77,7%. Однако в 2018 г. наблюдается ее увеличение до 79 %.

Таблица 2

Сопоставление показателей инвестирования в основной капитал с величиной валовых национальных сбережений, валовых накоплений, валовых накоплений основного капитала в Российской Федерации в 2013-2018 гг.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Инвестиции в основной капитал, млрд руб.	13 450,2	13 902,6	13 897,2	14 748,8	15 996,8	17 595,0
Валовые национальные	18 014,9	19 800,6	22 429,0	22 397,6	24 437,5	31 350,8

сбережения в текущих ценах, млрд руб.						
Валовые накопления в текущих ценах, млрд руб.	16 730,2	17 883,6	18 603,3	20 242,8	22 189,2	23 611,2
Валовое накопление основного капитала в текущих ценах, млрд руб.	15 925,6	17 115,1	17 325,8	18 910,5	20 571,1	22 237,5
Соотношение инвестиций в основной капитал и валовых национальных сбережений	0,7466	0,7021	0,6186	0,6585	0,6533	0,5606
Соотношение инвестиций в основной капитал и валовых накоплений	0,8039	0,7774	0,7470	0,7285	0,7209	0,7452
Соотношение инвестиций в основной капитал и валовых накоплений основного капитала	0,8445	0,8123	0,8021	0,7799	0,7776	0,7903

Из анализа вышеприведенных данных следует вывод, что основной причиной недостаточного использования имеющихся в российской экономике финансовых ресурсов для повышения инвестиционного потенциала является использование сбережений для инвестирования исключительно в случае существования перспективы стабильного роста доходов и прибыли. Нестабильность экономики государства и высокие риски финансово-хозяйственной деятельности снижают возможность трансформации валовых национальных сбережений в инвестиционные ресурсы [7].

Рост инвестиционного потенциала России прямо пропорционален увеличению финансовых возможностей, состоящих в тесной взаимосвязи с ВВП и ВНС государства, а также притоком инвестиционных ресурсов из иностранных государств [10].

Существует несколько путей наращивания уровня финансового обеспечения инвестиций:

1. Формирование целостной системы правовых норм, включающей в себя санкции и стимулирующие нормы, направленные на включение российских банков в участие в инвестиционной деятельности.
2. Принятие мер по стимулированию фондового рынка. Эмиссия ценных бумаг хозяйствующих субъектов поспособствует аккумулярованию финансовых ресурсов и использованию их в целях повышения инвестиционного потенциала отечественной экономики.
3. Привлечение финансовых ресурсов иностранных инвесторов [8].
4. Привлечение граждан к вложению денежных средств в ценные бумаги предприятий и государства.
5. Ведение финансовой и инвестиционной политики, направленной на формирование условий, обеспечивающих существование долгосрочных инвестиций — так называемых «длинных денег».

Библиографический список:

1. Арсентьева И. В. (2010). Классификация факторов инвестиционного потенциала России // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. №1-1. С. 164-168.
2. Бочарова О.Ф. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В АПК / Нечаев В.И., Тюпакова Н.Н., Бочарова О.Ф. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - М.: Редакция журнала "Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий", 2019, №5, с. 57.
3. Воробьев Ю.Н., Воробьева Е.И. Инвестиционный потенциал экономики России: финансовые возможности развития // Journal of new economy. 2019 г. № 1. С. 41-60.
4. Захарян А.В. Финансовая политика России на современном этапе - "орудие" реализации политики государства или "проблема" финансового регулирования экономики / Захарян А.В., Неводова И.А., Кумпилов Н.Т., Назаретян К.А., Сальков Д.А. // Экономика и предпринимательство. - М.: Редакция журнала "Экономика и предпринимательство", №11(100), 2018. - с. 145-148.
5. Лукинская Е.А., Валишевская В.И. Инвестиционный потенциал, инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат: сущность и взаимосвязь // Новая наука: теоретический и практический взгляд. №117-1. 2016 г. С. 93-96.
6. Терновская Е.П. Перспективы финансово-кредитной поддержки инвестиционного потенциала российской экономики // Финансы и кредит. 2017 г. № 23. С. 217-232.
7. Халяпин, А.А. Концептуальные детерминанты финансового инструментария инвестирования / А.А. Халяпин // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. - Краснодар: КубГАУ, №112, 2015. - с. 1279-1294.
8. Халяпин, А.А. Формирование механизма государственного регулирования устойчивого развития предпринимательских структур Краснодарского края / А.А. Халяпин // Инженерный вестник Дона. - Ростов-на-Дону: Северо-Кавказский научный центр высшей школы федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования Южный федеральный университет, 2012, № 4-2 (23) - С. 42.
9. Халяпин, А.А. Финансовый менеджмент в организации / А.А. Халяпин, Е.Э. Гейбель // Естественно-гуманитарные исследования. - Краснодар: Академия знаний, 2019, № 24 (2). - С. 18-21.
10. Халяпин, А.А. Разработка инвестиционного проекта модернизации птицефермы / А.А. Халяпин, С.Ю. Лещенко, В.В. Кувалакин // Экономика и управление: проблемы, решения. - М.: Издательский дом «Научная библиотека», 2019, Т. 2, № 4. - С. 44-56.

11. Халяпин, А.А. Инструменты государственного экономического регулирования аграрного сектора экономики (по материалам Краснодарского края): Диссертация канд. эк. наук. - Краснодар: КубГАУ, 2010. – с. 181

12. Котаева С.Р. Во что инвестировать после выживания. Структура инвестиций растущего МСП// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.51-55

13. Трондина А. Ю. Обеспечение экономической устойчивости в области привлечения иностранных инвестиций в условиях антиросийских санкций// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.118-125

УДК 336.1

DOI 10.34755/IROK.2020.18.47.043

Развитие дорожно-транспортной отрасли Республики Башкортостан на основе государственно-частного партнерства

Development of the road transport industry of the Republic of Bashkortostan on the basis of public-private partnership

*Бикметова З.М., к.э.н., доцент
e-mail: zulfya.bikmetova@yandex.ru*

*Хузина И. Н., магистр кафедры
«Государственного управления»
ФГБОУВО «Башкирский государственный университет»
e-mail: ilmira.khuzina11@mail.ru
Россия, Уфа*

*Bikmetova Z.M., Ph.D., Associate Professor
e-mail: zulfya.bikmetova@yandex.ru
Khuzina I.N., master of the department
"Government controlled"
FGBOUVO "Bashkir State University"
e-mail: ilmira.khuzina11@mail.ru
Russia, Ufa*

Аннотация

Государственно-частное партнерство (далее–ГЧП) представляет собой механизм привлечения частных инвестиций в создание объектов общественной инфраструктуры, с помощью которых возможно осуществить повышение качества оказываемых на его базе социально значимых услуг населению.

Республика Башкортостан осуществляет реализацию проектов на основе ГЧП для обеспечения экономического роста, социально-экономического развития региона, а также привлечения инвестиций в экономику Республики Башкортостан. Одним из таких проектов является «Строительство и эксплуатация автомобильной дороги общего пользования регионального значения Республики Башкортостан - нового выезда из города Уфы на автомобильную дорогу федерального значения М-5 "Урал"(далее-«Восточный выезд»).

Реализация данного проекта – это не только колоссальные инвестиции в экономику региона и огромный шаг в развитии транспортной инфраструктуры, но и решение транспортной проблемы города Уфы на много лет вперед.

Ключевые слова: транспортная инфраструктура, источники финансирования, реализация проектов, инвестиционная привлекательность, государственно-частное партнерство, строительство, дороги.

Annotation

Public-private partnership (hereinafter referred to as PPP) is a mechanism for attracting private investment in the creation of public infrastructure facilities, with the help of which it is possible to improve the quality of socially important services rendered on its basis to the population.

The Republic of Bashkortostan implements projects on the basis of PPPs to ensure economic growth, socio-economic development of the region, as well as attract investment in the economy of the Republic of Bashkortostan. One of these projects is “Construction and operation of a public highway of regional importance for the Republic of Bashkortostan - a new exit from Ufa to the federal highway M-5 «Ural» (hereinafter referred to as the «Eastern exit»).

The implementation of this project is not only a huge investment in the economy of the region and a huge step in the development of transport infrastructure, but also a solution to the transport problem in Ufa for many years to come.

Key words: transport infrastructure, sources of financing, project implementation, investment attractiveness, public-private partnership, construction, roads.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) – способ развития общественной инфраструктуры, основанный на долгосрочном взаимодействии государства и бизнеса, на условиях участия частной стороны не только в проектировании, финансировании, строительстве или реконструкции объекта, но и в последующей эксплуатации и техническом обслуживании⁹. С экономической точки зрения основной целью ГЧП является стимулирование привлечения частных инвестиций в производство услуг, работ и потребительских товаров, а также сокращение участия государства в экономическом обороте в тех ситуациях, когда частный партнер может эффективнее выполнить поставленные задачи.

ГЧП стало развиваться в связи с тем, что средств государственного бюджета не хватает для реализации всех социальных проектов, выходом из такой ситуации стало привлечение иных источников финансирования. В сложившейся ситуации привлечение внебюджетных источников финансирования социальных объектов приобретает ключевую значимость.

Одним из примеров развития государственно-частного партнерства в Республике Башкортостан является реализация проекта «Восточный выезд», который предусматривает создание автомобильной дороги общего пользования регионального значения Республики Башкортостан на участке нового выезда из города Уфы на автомобильную дорогу федерального

⁹ Министерство экономического развития Российской Федерации - Рекомендации по реализации проектов государственно-частного партнерства, Москва 2018.

значения М-5 «Урал» протяженностью 14 км. Автомобильные дороги Республики Башкортостан являются важнейшим элементом транспортной системы как Приволжского федерального округа, так и России. Отставание в развитии автомобильных дорог и плохое состояние отдельных участков дорожной сети, перегрузка дорог у важнейших транспортных узлов выступают факторами, сдерживающими развитие республики и экономики.

История данного проекта берет свое начало еще в 1992 году, а в 2007 году он был законсервирован из-за отсутствия средств. Однако в данных условиях на содержание объекта требовалось от 100 до 300 млн. руб. ежегодно для поддержания объекта в работоспособном состоянии. Заключение концессионного соглашения с частными партнерами спасло данный проект и дало ему второй шанс, ведь ежегодные расходы на его содержание тоже считаются нецелесообразными.

Строительство выезда из г. Уфы позволит снизить транспортную напряженность внутри города и обеспечит связь с федеральной автомобильной дорогой М-5 «Урал». Проезд по данной дороге будет платным, что способствует снижению бюджетной нагрузки на содержание дороги. Реализация данного проекта обеспечит город скоростной широтной магистралью непрерывного движения, удобным выездом на автомобильную дорогу федерального значения М-5 «Урал», соединяет центр города с зоной перспективного жилищного строительства.

Рассматривая данный проект с экономической точки зрения, главной его особенностью является то, что реализация осуществляется на основе заключения концессионного соглашения о финансировании, строительстве и эксплуатации автомобильной дороги общего пользования регионального значения в Башкортостане – нового выезда из Уфы на федеральную трассу М5 «Урал» между Правительством Республики Башкортостан и ООО «Башкирская концессионная компания». В рамках данного соглашения общая стоимость проекта — 33,5 млрд. рублей. Из них 24,45 млрд. руб. — капитальный грант (19,99 млрд. — средства федерального бюджета, 4,5 млрд. — средства бюджета республики), 9,1 млрд. — средства концессионера.

Проект «Восточный выезд» в рамках концессионного соглашения будет использоваться (эксплуатироваться) концессионером для организации проезда транспортных средств, в том числе платного проезда, со дня его ввода в эксплуатацию предположительно в 2024 году и до истечения срока действия концессионного соглашения, т.е. на 25 лет. Плата за проезд по автомобильной дороге подлежит перечислению в бюджет Республики Башкортостан в соответствии с условиями концессионного соглашения и учитывается при планировании бюджетных ассигнований Дорожного фонда Республики Башкортостан.

Трафик проезда на Восточном выезде предполагает порядка 22,7 тысяч автомобилей ежедневно, тариф разового проезда по дороге закладывается в размере от 150 до 300 рублей в зависимости от категории транспортного

средства – по всему участку¹⁰. Таким образом, если предположить, что в среднем стоимость проезда одного транспортного средства составит $(150+300)/2 = 225$ рублей, тогда за сутки с учетом проезда 22,7 тысяч машин получаем доход $225 \text{ рублей} * 22\,700 \text{ машин} = 5\,107\,500$ рублей, если в течение года данное количество машин – это средняя нагрузка, то за год получаем доход в размере $5\,107\,500 \text{ рублей} * 365 \text{ дней} = 1\,864\,237\,500$ рублей. С учетом того, что стоимость проекта составляет 33,5 млрд. рублей, то проект окупится за $(33,5 \text{ млрд. рублей} / 1,86 \text{ млрд. рублей})$ 18 лет. Однако несколько факторов: содержание и ремонт дороги, которые потребуют ежегодных расходов. Положительной стороной является то, что трафик может быть выше, следовательно, доход соответственно тоже, также стоимость проезда по дороге может расти.

Особенностью является также то, что первоначальный вариант концессионного соглашения, заключенного в 2017 году, предусматривал очень сложные условия для бюджета республики. Так, в первоначальном варианте, затратив 34,5 миллиарда рублей, необходимо было вернуть до 2042 года 70 миллиардов. В 2019 году было подписано дополнительное соглашение, в результате которого расходы уменьшились практически в два раза — регион должен выплатить только 43 миллиарда рублей, и произошло снижение стоимости объекта до 33,5 млрд. рублей.

Таким образом, механизм ГЧП обладает следующими преимуществами:

– реализация крупных проектов, которые невозможно реализовать только за счет государственных средств, с помощью распределения потребных объемов финансирования между государством и частным сектором экономики;

– сокращение нагрузки на бюджет региона;

– перенос бремени возмещения расходов на население в длительной перспективе (за проезд по автомобильной дороге взимается плата);

– эффективная эксплуатация объекта частным партнером.

Таким образом, проект «Восточный выезд» для Республики Башкортостан является очень важным, так как его реализация способствует развитию производственного сектора, сферы торговли и услуг, также повышению инвестиционной привлекательности региона и улучшению транспортно-эксплуатационного состояниялично-дорожной сети г. Уфы.

В данном случае государственно-частное партнерство для республики стало завершением 20-ти летней работы, так как долгое время существовала лишь одна проблема – финансирование. Заключение концессионного соглашения позволило реализовать республике самый главный инфраструктурный объект последних десятилетий и является крупнейшим проектом государственно-частного партнерства.

¹⁰ Распоряжение Правительства Республики Башкортостан от 6 июня 2016 года № 594-р «О заключении концессионного соглашения о финансировании, строительстве и эксплуатации автомобильной дороги общего пользования регионального значения Республики Башкортостан - нового выезда из города Уфы на автомобильную дорогу федерального значения м-5 "Урал" («Восточный выезд»)

Список использованной литературы:

1. О концессионных соглашениях: федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 06 июля 2005 г.: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 13 июля 2005 г.
2. О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: федеральный закон Российской Федерации от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 01 июля 2015 г.: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 08 июля 2015 г.
3. Об участии Республики Башкортостан в проектах государственно-частного партнерства: закон Республики Башкортостан от 17 июня 2016 г. № 386-з: принят Гос. Собранием - Курултай 16 июня 2016 г.
4. Распоряжение Правительства Республики Башкортостан от 06 июня 2016 года № 594-р «О заключении концессионного соглашения о финансировании, строительстве и эксплуатации автомобильной дороги общего пользования регионального значения Республики Башкортостан - нового выезда из города Уфы на автомобильную дорогу федерального значения м-5 "Урал" ("Восточный выезд")»;
5. Постановление Правительства Республики Башкортостан от 23 августа 2013 года №383 «О Стратегии совершенствования и развития, автомобильных дорог общего пользования Республики Башкортостан регионального и межмуниципального значения до 2030 года»;
6. Постановление Правительства Республики Башкортостан от 22 января 2014 года № 18 «О государственной программе «Развитие транспортной системы Республики Башкортостан»;
7. Постановление Правительства Республики Башкортостан от 02 августа 2017 года № 357 «Об утверждении проекта планировки и межевания территории линейного объекта "Восточный выезд из города Уфы"»
8. Государственный комитет Республики Башкортостан по транспорту и дорожному хозяйству [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://transport.bashkortostan.ru/>, свободный. – (дата обращения – 01.05.2020);
9. Министерство экономического развития и инвестиционной политики Республики Башкортостан [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://economy.bashkortostan.ru/>, свободный. – (дата обращения – 01.05.2020);
10. Исмаилова Д. М., Магомедова М.А., Курбанова У.А. Перспективы развития региональных транспортно-логистических центров в условиях активного развития международных транспортных коридоров// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.360-366

УКД 657
DOI 10.34755/IROK.2020.55.42.044

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия

*Ивахненко К.В., студентка кафедры «Финансы и кредит»
Сибирский институт управления-филиал РАНХиГС
e-mail: ivahnenkokristina18@gmail.com
Научный руководитель - Гуляева Е.Л.,
e-mail: e.l.gulyaeva29@gmail.com
Россия, Новосибирск*

Аннотация.

В статье рассмотрена методика анализа финансовых результатов коммерческой организации. Рассмотрены виды финансовых результатов, а так же факторы, влияющие на финансовый результат.

Ключевые слова: анализ финансовых результатов, анализ прибыли, прибыль, прибыль от продаж, прибыль по прочим видам деятельности, убыток, убыток от продаж.

Analysis of the company's financial results

Annotation.

The article discusses the methodology for analyzing the financial results of a commercial organization. The types of financial results, as well as factors affecting the financial result are considered.

Keywords: analysis of financial results, analysis of profit, profit, profit from sales, profit from other activities, loss, loss from sales.

Актуальность избранной темы обусловлена тем, что новые общественно-экономические проблемы Российской Федерации вызвали высокий интерес во всем мире к методам модернизации отечественной экономики, и процесс реформирования экономической сферы России объективно потребовал по-новому отнестись к исследованиям в области экономического анализа. Это вызвало необходимость изучения новых подходов к анализу финансовых результатов коммерческой организации, их сущности, источников и видов.

С точки зрения экономического анализа финансовый результат может быть трех видов:

- финансовый результат в виде прибыли, когда доходы превысили расходы;
- финансовый результат в виде убытка, когда расходы выше, чем доходы;
- финансовый результат равный нулю, или точка безубыточности, если доходы равны расходам.

Таким образом, финансовый результат экономического субъекта является показателем, который дает итоговую характеристику эффективности финансово-хозяйственной деятельности данного конкретного экономического субъекта.

По динамике показателей финансовых результатов можно делать выводы об экономическом потенциале хозяйствующего субъекта и перспективах его развития.

Бизнес-партнеры предприятия на основе внешнего анализа его финансовых результатов могут сделать вывод о перспективах дальнейшего делового сотрудничества, целесообразности предоставления предприятию банковских кредитов, товарных кредитов, отсрочек платежа и так далее.

Собственники коммерческой организации на основании внутреннего анализа финансовых результатов могут делать выводы об эффективности руководства предприятием со стороны его менеджеров. С точки зрения анализа финансового состояния, наличие положительного финансового результата, то есть прибыли, и ее положительная динамика в течение долгого периода, и благоприятных перспективах его существования в ближайшем будущем.

С экономической точки зрения финансовый результат это не просто сумма прибыли (убытков), полученных в процессе продажи готовой продукции (товаров, работ/ услуг). Это так же и одна из ключевых величин, влияющих на сумму абсолютного прироста (уменьшения) величины собственного капитала хозяйствующего субъекта за отчетный период.

Исходя из этого финансовый результат хозяйствующего субъекта, анализируется широким кругом внешних и внутренних пользователей информации, содержащей в бухгалтерской (финансовой) отчетности данного предприятия.

Основная часть финансового результата деятельности предприятия – это финансовый результат от продаж его готовой продукции (товаров, работ/услуг). Данный показатель носит название прибыли от обычных видов деятельности.

Анализ финансовых результатов от обычных видов деятельности заключается в следующем:

- изучение динамики прибыли от обычных видов деятельности за последние 3-5 лет;
- изучение состава прибыли от обычных видов деятельности;
- изучение структуры прибыли от обычных видов деятельности;
- изучение показателей выполнения плана по прибыли от обычных видов деятельности за отчетный год и за прошедшие 3-5 лет.

Важный момент в анализе финансовых результатов от обычных видов деятельности – это учет уровня инфляции и изменения цен. Для этого показатели доходов и расходов корректируют на специальные коэффициенты.

Так выручка от продаж готовой продукции (работ, услуг/товаров) за разные периоды корректируется на средневзвешенный коэффициент

изменения цен на продукцию предприятия по сравнению с базовым периодом. Это делается для обеспечения сопоставимости показателей выручки от продажи за разные периоды работы.

С этой же целью показатели издержек производства и обращения корректируются на коэффициенты роста цен на сырье, материалы, роста оплаты труда и так далее за отчетный период по сравнению с базовым.

Финансовый результат от обычных видов деятельности зависит от следующих факторов, влияние которых можно считать главным и определяющим:

- изменение объемов реализации продукции (товаров, работ/услуг);
- изменение структуры продаж продукции (товаров, работ/услуг);
- изменение себестоимости продукции (товаров, работ/услуг);
- изменение среднего уровня цен продажи продукции (товаров, работ/услуг).

Так, влияние изменения объемов реализации продукции (товаров, работ/услуг) может быть как положительным, так и отрицательным. Например, увеличение объема реализации продукции с высоким уровнем наценки и соответственно, с высоким уровнем рентабельности – ведет к росту величины прибыли по обычной деятельности. Соответственно, рост продаж убыточных видов продукции – уменьшает сумму прибыли по обычной деятельности, либо вообще может привести к появлению убытка от продаж.

Изменение структуры продаж продукции (товаров, работ/услуг) так же оказывает разное влияние на прибыль от продаж. Оно может быть как положительным, так и отрицательным. Рост удельного веса продукции с высоким уровнем наценки и соответственно, с высоким уровнем рентабельности в общем объеме продаж – увеличивает абсолютную сумму прибыли от продаж. Рост удельного веса продукции с низким уровнем наценки и соответственно, с низким уровнем рентабельности в общем объеме продаж – снижает абсолютную сумму прибыли от продаж.

Изменение себестоимости продукции (товаров, работ/услуг) и изменение прибыли от продаж обратно пропорционально зависят друг от друга. Рост себестоимости снижает прибыль, снижение себестоимости – увеличивает прибыль от продаж.

Изменение среднего уровня цен продажи продукции (товаров, работ/услуг) прямо пропорционально влиянию на показатели прибыли от продаж – рост цен продажи продукции увеличивает прибыль от ее реализации. И наоборот, снижение цен на продажу продукции – снижает прибыль от реализации.

Рассматривая основную деятельность организации, рекомендуется уделять внимание маржинальной прибыли (маржинальному доходу, валовой марже). Положительная маржинальная прибыль свидетельствует о наличии резерва покрытия накладных расходов и получении прибыли.

Маржинальная прибыль (МП) определяется по формуле:

$$\text{МП} = \text{Выручка от продаж} - \text{Переменные затраты} \quad (1)$$

Коэффициент маржинальной прибыли ($K_{\text{мп}}$) используется для общей характеристики ценовой политики предприятия и определяется по формуле:

$$K_{\text{мп}} = \text{Маржинальная прибыль} / \text{Выручка} \quad (2)$$

Точка безубыточности («мертвая» точка, порог рентабельности) – это такой объем продаж продукции, который позволит организации покрыть все расходы.

Точка безубыточности в денежном выражении ($\text{ТБ}_{\text{ден.выр.}}$) характеризует минимально допустимый объем продаж в отчетном периоде и определяется по формуле:

$$(\text{ТБ}_{\text{ден.выр.}}) = (\text{Постоянные затраты} \cdot \text{Выручка}) / \text{Маржинальная прибыль} \quad (3)$$

Чтобы определить порог безубыточной работы бизнеса, определяют отклонение фактического объема выручки от продажи и точки безубыточности – это запас финансовой прочности:

$$\text{ЗФП} = \text{фактический объем выручки от продаж} - \text{Точка безубыточности} \quad (4)$$

Точка безубыточности, пожалуй, единственный финансовый показатель, о котором можно сказать, чем ниже его уровень, тем лучше.

Общий финансовый результат от финансово-хозяйственной деятельности предприятия зависит не только от финансового результата по основным видам деятельности (продажи продукции, товаров, работ/услуг).

На него так же оказывает влияние динамика финансового результата по прочей деятельности.

Анализ с динамика финансового результата по прочей деятельности заключается в изучении прибыли и убытка по каждому из видов прочей деятельности.

Так, убытки от штрафов уплаченных могут возникать от низкого уровня соблюдения дисциплины по заключенным договорам с бизнес – партнерами.

Убытки от штрафов по налогам и ссорам возникают от нарушения сроков из своевременной уплаты, либо от ошибок, допущенных при исчислении суммы налогов и сборов.

В ходе анализа следует установить конкретные причины нарушений, повлекших за собой уплату штрафа, виновных лиц и какие меры следует в дальнейшем предпринять для избежания ошибок.

Убытки в результате списания дебиторской задолженности, признанной безнадежной к взысканию могут возникнуть от ошибок при предоставлении товарного кредита и отсрочек платежа, неверного выбора ненадежного делового партнера для этого.

Прибыли и убытки по операциям с ценными бумагами возникают в результате сложных процедур управления портфелем ценных бумаг.

В заключение анализа разрабатываются конкретные мероприятия, направленные на предупреждение и сокращение убытков и потерь от данных видов деятельности.

Таким образом, прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Наличие прибыли на предприятии означает, что его доходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью

Список используемой литературы

1. Мельникова Т.И., Гуляева Е.Л. Финансовое планирование и бюджетирование: курс лекций /Т.И. Мельникова, Е.Л. Гуляева – Новосибирск: изд-во СибАГС, 2015. - 105с.
2. Мельникова Т.И., Гуляева Е.Л. Финансовый контроль в системе финансового управления компанией / Т.И. Мельникова, Е.Л. Гуляева // Актуальные финансовые исследования: теория, методология и практика: сборник научных трудов - М.; Берлин: Директ-Медиа, 2016. - С. 105-133
3. Мельникова Т.И., Гуляева Е.Л. Эволюция моделей финансового планирования / Т.И. Мельникова, Е.Л. Гуляева // Актуальные финансовые исследования: теория, методология и практика: сборник научных трудов - М.; Берлин : Директ-Медиа, 2016. - С. 73-95
4. Сафонов, М.В. Проблемы управления финансами организации / М.В. Сафонов. - М.: АлРус, 2017. - 416 с.
5. Семенова, О.И. Экономический анализ на современном этапе: Учебник / О.И. Семенова. - М.: Новая академия, 2017. - 224 с.
6. Старкова, Е.Б. История финансового анализа / Старкова Е.Б.; Под ред. Е.Ф. Житкова. - М.: Юристъ, 2017. - 591 с.
7. Ташков, А.М. Теория финансового менеджмента / А.М. Ташков. - М.: Юристъ, 2017. - 647 с.
8. Ташков, А.М. Финансовый анализ: эволюция и современность / А.М. Ташков, Н.К. Алешин. - М.: ДОМ, 2017. - 656 с.
9. Алиева Н.М. Содержание, задачи и источники информации анализа финансовых результатов// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.343-345
10. Рабаданова Ж.Б., Умавова М.Ю. Проблема организации и проведения аудита финансовых результатов организации// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.303-306

УДК 33

DOI 10.34755/IROK.2020.44.76.045

Теоретические и методологические аспекты анализа финансового состояния предприятия

*Кожевникова А.В., студентка 4 курса
Кафедры «Финансы и кредит»
Сибирский институт управления- филиал РАНХиГС
e-mail: ya.nastenak13@yandex.ru
Россия, Новосибирск
Научный руководитель: Гуляева Е.Л., доцент
e-mail: e.l.gulyaeva29@gmail.com*

Аннотация.

В статье рассмотрено понятие финансового состояния компании, платёжеспособности и ликвидности предприятия. Определены основные показатели платёжеспособности и ликвидности предприятия. Выявлены факторы, влияющие на финансовую устойчивость компании.

Ключевые слова: финансовое состояние предприятия, ликвидность, финансовая устойчивость, коэффициенты ликвидности, платежеспособность.

Theoretical and methodological aspects of the analysis of the financial condition of the enterprise

Annotation.

The article considers the concept of the financial condition of a company, solvency and liquidity of an enterprise. The main indicators of solvency and liquidity of the enterprise are determined. The factors affecting the financial stability of the company are identified.

Keywords: financial condition of the enterprise, liquidity, financial stability, liquidity ratios, solvency.

В условиях развития современной экономики складывается сложное финансовое состояние большинства компаний, что связано с низкой платежеспособностью и инфляционными составляющими прибыли. Для изменения данной ситуации, прежде всего, необходимо увеличить эффективность изготовления, наладив выпуск конкурентной продукции и предложений на базе использования передовых технологий, улучшения форм хозяйствования и управления производством, интенсивной и деятельной позиции бизнес-структур.

Под термином «финансовое состояние компании», как правило, понимается комплексная характеристика имущественного положения и достаточности источников финансирования, включая эффективность использования вложенных средств и деловую активность [6, с. 55].

Количество финансовых ресурсов, эффективность их использования, оптимальное соотношение структуры источников из которых они формируются, всё это влияет на финансовую устойчивость компании, а также определяет ее платежеспособность и ликвидность, конкурентоспособность и привлекательность для инвесторов [6, с. 55].

Финансовое состояние предприятия оценивается, в первую очередь, его финансовой устойчивостью, ликвидностью и платежеспособностью.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что контрольным показателем, в котором отображается действительное финансовое состояние предприятия, становится платежеспособность. Изучение платежеспособности может помочь проявить способность или дееспособность своевременно удовлетворять платежные запросы, отдавать кредиты, производить оплату труда персонала, осуществлять платежи в бюджет.

Платежеспособность отображает способность предприятия выплачивать свои долги и отвечать по обязательствам в заданный определенный период времени. В случае если предприятие не отвечает по своим долгам и обязательствам к определенному сроку, то оно считается неплатежеспособным. При этом на базе анализа отражаются его вероятные способности и тенденции для покрытия долгов и ответа по обязательствам, разрабатывается методика управления компанией по избеганию банкротства. Под финансовой устойчивостью предприятия необходимо понимать платежеспособность предприятия в определенные периоды времени с соблюдением условия финансового равновесия между собственными и заемными средствами.

Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия определяет рациональность его деятельности, занимая ключевую роль в определении эффективности деятельности и поиска резервов для развития.

Ликвидность чаще всего определяют, как перекрытие обязательств предприятия его активами, которые в свою очередь превращаются в денежные средства к сроку погашения обязательств.

Классическое отношение между активами и пассивами баланса определяется данным соотношением:

$$\begin{aligned} A1 &> П1; \\ A2 &> П2; \\ A3 &> П3; \\ A4 &< П4, \end{aligned} \quad (1)$$

где А1- активы высоколиквидные (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения);

А2- активы быстро реализуемые (краткосрочная дебиторская задолженность, т.е. обязательства, платежи сроки погашения которых осуществляются в течение 12 месяцев после отчетной даты);

А3- активы медленно реализуемые (прочие оборотные активы, которые не были упомянуты ранее);

А4- активы труднореализуемые (все, что входит во внеоборотные активы);

П1- обязательства наиболее срочные (привлеченные средства с которыми соотносится текущая кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками, персоналом, бюджетом и т.п.);

П2- обязательства среднесрочные (краткосрочные кредиты и займы, прочие краткосрочные обязательства);

П3- обязательства долгосрочные (содержимое раздела IV баланса "Долгосрочные пассивы");

П4- пассивы постоянные (собственный капитал предприятия).

В том случае, если не все условия данного соотношения выполняются, ликвидность баланса будет отличаться от абсолютной в различной степени (меньшей или большей). Также следует отметить, что недостаток средств по одной группе активов компенсируется их излишком в иной группе по стоимостной величине. Следует иметь в виду, что в реальной платежной ситуации менее ликвидные активы не могут заменить более ликвидные.

Поскольку различные виды оборотных средств обладают различной степенью ликвидности, рассчитывают несколько коэффициентов ликвидности, которые представлены в таблице.

Таблица- 1. Финансовые коэффициенты ликвидности

Коэффициент	Формула	Интерпретация	Норматив
Коэффициент текущей ликвидности	$K_{тл} = \text{ОбА} / \text{КрОб}$	Характеризует обеспеченность организации оборотными средствами для своевременного погашения краткосрочных обязательств.	2,0
Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности	$K_{бл} = (\text{КрДЗ} + \text{КрФВ} + \text{ДС}) / \text{ТекОб}$	Характеризует способность/дееспособность организации расплатиться по краткосрочной задолженности ликвидными оборотными активами.	0,8-1,0
Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{ал} = (\text{ДС} + \text{КрФВ}) / \text{ТекОб}$	Демонстрирует какая доля краткосрочных обязательств может быть погашена незамедлительно	0,2

Примечание- Ктл- коэффициент текущей ликвидности; ОбА- оборотные активы; КрОб-краткосрочные обязательства; Кбл- коэффициент быстрой ликвидности; КрДЗ- краткосрочная дебиторская задолженность; КрФВ- краткосрочные финансовые вложения; ДС- денежные средства; ТекОб- текущие обязательства; Кал- коэффициент абсолютной ликвидности.

Анализ финансовой устойчивости любой фирмы является важной характеристикой его работы и финансово-экономического благополучия, отображает итог его текущего, инвестиционного и финансового состояния, имеет для инвестора информацию и отображает способность или дееспособность предприятия отвечать по собственным долгам и обязательствам и уточняет размеры необходимых для дальнейшего развития источников.

Финансовая устойчивость предприятия подразумевает ее способность результативно повышаться под действием перемен внешней и внутренней среды. Таким образом, финансовая устойчивость предприятия предопределяется воздействием совокупности внутренних и внешних факторов.

Внешние факторы не находятся в зависимости предприятия, в силу чего оно не имеет возможность оказывать влияние на них и должно к ним адаптироваться. Внутренние факторы считаются зависимыми и в следствии этого предприятия при помощи воздействия на эти факторы имеет возможность корректировать собственную финансовую устойчивость.

Первую группу факторов образуют организационно-управленческие, определяющие главные направления, цели и стратегию становления предприятия. Организационная структура ориентируется на цели предприятия и обязана гарантировать непрерывность производственного процесса, воздействовать на характер структуры управления, эффективность которой находится в зависимости от непрерывного ее развития в зависимости от воздействия внешних и внутренних факторов [3, с 95].

Финансовая устойчивость предприятия также во многом ориентируется на уровень и качество менеджмента, требующим непрерывного развития, что должно быть нацелено на обеспечение координации, взаимосвязанности и интегрирования всех функций управления в одно целое.

Вторая группа внутренних факторов, путем влияния на которые возможно стабилизировать финансовую устойчивость предприятия, представлена производственными факторами, куда входят: размер, ассортимент, структура, качество продукции; себестоимость, обеспеченность основными оборотными средствами и вовлеченность их в производство; наличие и уровень совершенствования инфраструктуры; экология производства [5].

Таким образом, проведение финансового состояния анализа обоснованно необходимо проводить компаниям. Значение финансового анализа велико, так как оно является базой для разработки финансовой

стратегии и предоставляет ценную информацию о способности погашать денежные обязательства.

Библиографический список

- 1 Анфилатов, В. С. Системный анализ в управлении. — М.: Финансы и статистика, 2010. — 368 с.
- 2 Васильева, Л. С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учебник. — М.: Издательство «Экзамен», 2008. — 319с.
- 3 Глазов, М. М. Методика финансового анализа: новые подходы. — СПб: СПбУЭиФ, 2009. — 249 с.
- 4 Ахрамейко А. А. Методика многоуровневой агрегированной оценки финансового состояния предприятия // Аудит и финансовый анализ.—2010.—№
- 5 Кереева, А. Р. Теоретические и методологические аспекты анализа финансового состояния предприятия / А. Р. Кереева. — Текст : непосредственный, электронный // Молодой ученый. — 2016. — № 2 (106). — С. 509-512. — URL: <https://moluch.ru/archive/106/24972/> (дата обращения: 15.04.2020).
- 6 Гуляева Е.Л. Гурунян Т.В. Каменская Н.Ю. Мельникова Т.И. Толкачева Н.А. Корпоративные финансы (авторская редакция). Учебное пособие — СИУ РАНХиГС, 2015 (формат pdf)
7. Рабаданова Ж.Б., Умавова М.Ю. Проблема организации и проведения аудита финансовых результатов организации// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.303-306
8. Пятова О.Ф., Шумилина Т.В. Анализ финансового состояния предприятия // Вопросы устойчивого развития общества - №1-2020г.С. 33-36

УДК 336.01

DOI 10.34755/IROK.2020.90.28.046

Зимагулова А.А., студент кафедры «Финансы и кредит»

e-mail: mar.alina7@mail.ru

Научный руководитель - доцент Гуляева Е.Л.

Сибирский институт управления - филиал РАНХиГС,

Россия, Новосибирск

Методологические основы финансового анализа деятельности предприятия

Аннотация: Финансовый анализ предприятия позволяет получить набор показателей, которые описывают финансовое состояние организации. И этот анализ деятельности возможен только при наличии хорошей информационной базы для составления расчетов.

В данной статье приведена совокупность основных методов, необходимых для финансового анализа деятельности. Эти методы позволят эффективно произвести анализ деятельности.

Ключевые слова: финансовый анализ, метод, платежеспособность, деловая активность, оборачиваемость, финансовый результат.

Methodological foundations of the financial analysis of the enterprise

Annotation: The financial analysis of the enterprise allows you to get a set of indicators that describe the financial condition of the organization. And such an analysis of activities is possible only if there is a good information base for the calculations.

This article presents a set of basic methods required for financial analysis of activities. These methods allow you to effectively analyze the activity.

Keywords: financial analysis, method, solvency, business activity, turnover, financial result.

В современном мире есть большое количество научных работ, которые в той или иной степени имеют необходимую для анализа теорию. Такое количество теории может быть как преимуществом, так и недостатком. Одним из недостатков является разрозненность этих знаний в разных источниках, и сбор их в одном документе позволит упростить сам процесс анализа.

Финансовый анализ — это вид экономического анализа, связанный с исследованием финансовых результатов и финансового состояния организации, а также этот анализ направлен на определение причин неудовлетворительного финансового состояния и возможностей его стабилизации. [2, с. 6]

Финансовый анализ деятельности, как инструмент, позволит собрать информацию о текущем положении организации, а также о том, какие ключевые показатели повлияли на это положение. А так как основной целью большинства организаций является получение прибыли, то собранная информация позволит принять оптимальные решения, которые в конечном итоге приведут к получению максимальной прибыли. [3]

Целью данной статьи является изучение и формирование теоретических подходов к финансовому анализу предприятия.

Основными методами, используемыми для финансового анализа деятельности предприятия, было решено выбрать методы расчета платежеспособности, методы расчета деловой активности, а также методы расчета финансовых результатов.

В основном, в анализ деловой активности включено изучение динамики финансовых показателей (в которые входят показатели оборачиваемости и рентабельности). В свою очередь, эти показатели можно отнести к относительным показателям финансовых результатов. [2]

В анализе финансовой отчетности есть возможность оценки деловой активности в абсолютном, либо же в относительном выражении. Один из подходов заключается в анализе показателей динамики производства (а также могут быть использованы динамики продаж и прибыли). Другой же заключается в анализе показателей оборачиваемости. И в данной оценке будут использованы именно показатели оборачиваемости.

Оборачиваемость — это показатель не только финансового состояния, но и всей хозяйственной деятельности предприятия и его деловой активности. [1]

Анализ платежеспособности проводится в 3 этапа:

- 1) группировка активов и пассивов баланса;
- 2) оценка абсолютной ликвидности баланса;
- 3) расчет коэффициентов платежеспособности.

Начнем с группировки активов и пассивов баланса. Данная группировка упростит дальнейшую оценку и расчет коэффициентов.

Весь актив баланса объединяется в 4 группы по степени их ликвидности (Таблица 1).

Таблица 1 – Группы актива баланса

Группы	Содержание
A1 – наиболее ликвидные активы	- денежные средства - краткосрочные финансовые вложения
A2 – краткосрочная дебиторская задолженность	- краткосрочная дебиторская задолженность
A3 – медленно реализуемые активы	- запасы - НДС
A4 – труднореализуемые активы	- итог 1 раздела «Внеоборотные активы»

	- долгосрочная дебиторская задолженность
--	--

Таким образом, можно рассчитать текущие активы: это сумма наиболее ликвидных активов (А1), быстрореализуемых активов (А2) и медленно реализуемых активов (А3), что в свою очередь составляет итог 2 раздела баланса «Оборотные активы».

Пассив баланса также объединяется в 4 группы по срокам погашения обязательств (т.е. по степени срочности) (Таблица 2).

Таблица 2 – Группы пассива баланса

Группы	Содержание
П1 - наиболее срочные обязательства	- кредиторская задолженность
П2 – краткосрочные обязательства	- краткосрочные заемные средства - краткосрочные оценочные обязательства - прочие краткосрочные обязательства
П3 – долгосрочные обязательства	- итог раздела 4 «Долгосрочные обязательства»
П4 – постоянные пассивы	- итог раздела 3 баланса «Капитал и резервы» - доходы будущих периодов

В данном случае, текущие пассивы составляет итог 5 раздела «Краткосрочные обязательства», которые в свою очередь составляют сумму наиболее срочных обязательств (П1) и краткосрочных обязательств (П2).

После группировки активов и пассивов баланса следует анализ абсолютной ликвидности баланса.

Предприятие является платежеспособным как в краткосрочных, так и в долгосрочных перспективах, в том случае, если его баланс является абсолютно ликвидным. Для этого необходимо одновременное выполнение условий абсолютной ликвидности баланса:

- сумма А1 превышает либо равно сумме П1;
- сумма А2 превышает либо равна сумме П2;
- сумма А3 превышает либо равна сумме П3;
- сумма А4 должна быть меньше либо равна сумме П4.

Последнее условие является основным (базовым), то есть собственного капитала должно быть больше, чем внеоборотных активов. Если данное условие не выполняется, то предприятие даже к концу года, после даты составления баланса, будет неплатежеспособным.

И, наконец, рассмотрим 3 основных показателя платежеспособности.

Коэффициенты ликвидности:

1) коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности).

Он показывает платежеспособность организаций в ближайшие 6 дней, а также показывает, какой процент краткосрочных обязательств покрывается за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений. По

нормативу процент должен быть не менее 20%. Данный коэффициент рассчитывается по формуле 1:

$$K_{\text{а.л.}} = \frac{A_1}{\Pi_1 + \Pi_2} \geq 0.2, \quad (1)$$

где $K_{\text{а.л.}}$ – коэффициент абсолютной ликвидности;

A_1 – наиболее ликвидные активы;

Π_1 – наиболее срочные обязательства;

Π_2 – краткосрочные обязательства.

2) коэффициент быстрой ликвидности. По смысловому значению показатель аналогичен коэффициенту покрытия. Однако он исчисляется по более узкому кругу текущих активов, из которых исключена наименее ликвидная их часть — производственные запасы.

Данный коэффициент показывает платежеспособность к концу ближайшего месяца, а также какой процент краткосрочных обязательств покрывается при условии своевременности расчета со стороны дебиторов. Он рассчитывается по формуле 2:

$$K_{\text{бл}} = \frac{A_1 + A_2}{\Pi_1 + \Pi_2} \geq 1, \quad (2)$$

где $K_{\text{бл}}$ – коэффициент быстрой ликвидности, выражается в процентах;

A_2 – быстрореализуемые активы.

3) коэффициент текущей ликвидности. Данный коэффициент показывает долгосрочную платежеспособность организации, а также, сколько текущих активов приходится на 1 рубль текущих пассивов. По нормативу это должно быть не менее 2 руб. (формула 3):

$$K_{\text{бл}} = \frac{A_1 + A_2 + A_3}{\Pi_1 + \Pi_2} \geq 2, \quad (3)$$

где $K_{\text{бл}}$ – коэффициент быстрой ликвидности;

A_3 – медленно реализуемые активы;

Данные расчеты в последующем оформляются в таблицу расчетов показателей платежеспособности. На основе данного анализа можно будет сделать вывод, будет ли предприятие платежеспособным или нет.

К показателям оборачиваемости относят:

1) Коэффициент оборачиваемости (рассчитывается по формуле 4).

Коэффициент оборачиваемости показывает количество оборотов, которые совершает изучаемый показатель за определенный период времени, т.к. каждый оборот заканчивается получением выручки, а следовательно, и прибыли, то каждое предприятие заинтересовано в ускорении оборачиваемости, следовательно, коэффициент оборачиваемости должен расти.

$$K_{\text{об}} = \frac{ВР}{\text{ср.ЭП}}, \quad (4)$$

где $K_{\text{об}}$ – коэффициент оборачиваемости;

$ВР$ – выручка;

ср.ЭП – среднее значение экономического показателя.

Таким экономическим показателем могут стать запасы, дебиторская задолженность и кредиторская задолженность, активы, а также собственный капитал.

2) Длительность одного оборота.

Длительность одного оборота показывает, за сколько дней в среднем совершается 1 оборот. Данный показатель рассчитывается по формуле 5:

$$Д = \frac{T}{K_{об}}, \quad (5)$$

где Д – длительность одного оборота;

T – это длительность изучаемого периода в днях (90, 180, 360 дней);

K_{об} – коэффициент оборачиваемости.

На основе расчета показателей оборачиваемости определяются 2 вида циклов деятельности организации.

1) Операционный цикл.

Операционный цикл показывает период времени, в течении которого денежные средства заморожены в запасах (в днях) (формула 6):

$$ОЦ = Дз + Ддз, \quad (6)$$

где ОЦ – операционный цикл;

Дз- длительность оборота запасов в днях;

Ддз-длительность оборотов дебиторской задолженности в днях.

2) Финансовый цикл рассчитывается по формуле 7:

$$ФЦ = ОЦ + Дкз, \quad (7)$$

где ФЦ – финансовый цикл;

Дкз – длительность оборота кредиторской задолженности в днях.

Ускорение оборота средств путем сокращения периодов производства и обращения создает возможности увеличения объема производства без дополнительного вложения ресурсов и даже высвобождения оборотных средств для развития предприятия, решения социальных проблем и т.п. [1, с. 51]

Вместе с расчетами платежеспособности и деловой активности, также важны расчеты финансовых результатов для анализа деятельности. И в методы расчета финансовых результатов включены анализ чистой прибыли и расчет показателей рентабельности.

Вместе с расчетами платежеспособности и деловой активности, также важны расчеты финансовых результатов для анализа деятельности.

Данный анализ проходит в 2 этапа:

1) анализ чистой прибыли;

2) анализ показателей рентабельности.

Расчет финансового результата начнем с анализа чистой прибыли.

Анализ начинается с изучения объема, состава, структуры и динамики чистой прибыли (убытка) в разрезе основных источников ее формирования, которыми являются сальдо всех доходов и расходов. По итогам расчетов делается вывод.

По данным отчета о прибылях и убытках и баланса организации можно проанализировать:

- рентабельность продаж – показывает, сколько прибыли приходится на 1 рубль реализованной продукции (формула 8):

$$R_{\text{пр}} = \frac{\Pi_{\text{пр}}}{\text{ВР}} \times 100, \quad (8)$$

где $R_{\text{пр}}$ – рентабельность продаж;

$\Pi_{\text{пр}}$ - прибыль от продаж;

ВР – выручка.

- рентабельность единицы продукции – показывает, сколько прибыли от продаж приходится на рубль полных затрат. Рентабельность рассчитывается по формуле 9:

$$R_{\text{ед.пр}} = \frac{\Pi_{\text{пр}}}{\text{Сп}} \times 100, \quad (9)$$

где $R_{\text{ед.пр}}$ – рентабельность единицы продукции;

$\Pi_{\text{пр}}$ - прибыль от продаж;

Сп – полная себестоимость.

- рентабельность активов (экономическая рентабельность) – показывает эффективность использования всего имущества организации (сколько прибыли снимается с одного рубля активов) (формула 10):

$$R_a = \frac{\Pi}{\text{ср.А}} \times 100, \quad (10)$$

где R_a – рентабельность активов;

Π – прибыль;

ср.А – среднее значение активов.

Также хочется отметить, что в качестве прибыли можно использовать чистую прибыль, операционная прибыль.

- рентабельность собственного капитала – показывает эффективность использования собственного капитала (сколько прибыли снимается с одного рубля собственных средств организации – динамика показателя оказывает влияние на котировку акций). Рассчитывается по формуле 11:

$$R_{\text{СК}} = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{\text{ср.СК}} \times 100, \quad (11)$$

где $R_{\text{СК}}$ – рентабельность собственного капитала;

$\Pi_{\text{ч}}$ – чистая прибыль;

ср.СК - среднее значение собственного капитала.

Таким образом, данные методы расчета позволят выяснить, способно ли предприятие рассчитываться по своим долгосрочным и краткосрочным обязательствам, а также обеспеченность предприятия необходимыми средствами и эффективность использования, эффективность текущей финансовой деятельности.

В заключении хочется сказать, что данные теоретические подходы помогут в дальнейшем финансовом анализе деятельности предприятия, так как представляют собой концентрацию методологии расчетов.

Список используемой литературы

1. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / коллектив авторов; под общ. ред. В.И. Бариленко. — 4-е изд., перераб. — М. КНОРУС, 2016. — 234 с. — (Бакалавриат). [2]
2. Крылов, С.И. Финансовый анализ: учебное пособие / С.И. Крылов. — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2016.— 160 с. [1]
3. Мельникова Т.И., Гуляева Е.Л. Финансовый контроль в системе финансового управления компанией / Т.И. Мельникова, Е.Л. Гуляева // Актуальные финансовые исследования: теория, методология и практика: сборник научных трудов - М.; Берлин: Директ-Медиа, 2016. - С. 105-133
4. Мельникова Т.И., Гуляева Е.Л. Эволюция моделей финансового планирования / Т.И. Мельникова, Е.Л. Гуляева // Актуальные финансовые исследования: теория, методология и практика: сборник научных трудов - М.; Берлин: Директ-Медиа, 2016. - С. 73-95

УДК: 338.24

DOI 10.34755/IROK.2020.65.21.047

*Конвисарова Е.В., к. э. н, профессор
Мальшиева В.В., старший преподаватель
Орехова В.А., бакалавр
Кафедра «Экономики и управления»
ФГБОУ ВПО «Владивостокский
государственный университет экономики и сервиса»
e-mail: elena.konvisarova@vvsu.ru
Россия, Владивосток*

Организация управленческого учета на практике

Аннотация. Эффективное управление хозяйственной деятельностью предприятия зависит от качества информации, необходимой для принятия управленческих решений. Такую информацию можно получить в наиболее точном виде из данных финансового учета. Однако, финансовый учет являясь поставщиком точной, проверенной информации, не в состоянии удовлетворить все потребности управления. Поэтому данные, сформированные в системе управленческого учета, их дополняют. Особенности учета в разных отраслях экономики посвящено много работ авторов. Однако, на постановку управленческого учета влияют отраслевые особенности, специфика работы и потребностей конкретного предприятия, квалификационный состав работников, занятых подготовкой информации. Учитывая данную специфику и опираясь на мнения разных авторов, в статье обобщены результаты исследования по организации управленческого учета на промышленном предприятии.

Ключевые слова: управленческий учет, системы управленческого учета, информация для управления, промышленная компания.

Annotation Effective management of the economic activity of the enterprise depends on the quality of the information necessary for making management decisions. Such information can be obtained in the most accurate form from financial accounting data. However, financial accounting, being a supplier of accurate, verified information, is not able to satisfy all management needs. Therefore, the data generated in the management accounting system, supplement them. Peculiarities of accounting in various sectors of the economy are devoted to many works of authors. However, the setting of management accounting is influenced by industry specifics, the specifics of the work and needs of a particular enterprise, and the qualifications of workers involved in the preparation of information. Given this specificity and based on the opinions of various authors, the article summarizes the results of a study on the organization of management accounting in an industrial enterprise.

Key words: management accounting, management accounting systems, information for management, industrial company.

Управленческий учет по своей сути предназначен для формирования информации для принятия управленческих решений, что является его главной целью. Возникнув из недр бухгалтерского учета, управленческий учет эволюционировал от функций учета и контроля затрат до его разновидностей, включающих бюджетирование, учет сокращенной, нормативной себестоимости [1], оценку инвестиционных проектов и другие. Такую эволюцию он прошел за рубежом. В российской практике управленческий учет в настоящее время еще не нашел широкого применения. К наиболее часто применяемым методам управленческого учета в промышленности с учетом отраслевых особенностей являются: позаказный, попередельный, попроцессный методы, в некоторых организациях применяются элементы систем директ-костинга, стандарт-коста, бюджетирования и метода ABC (учет затрат по функциям) [2]. Проведенное «исследование применяемых систем управленческого учета в строительно-инвестиционных компаниях, которые осуществляют деятельность от проектирования строительства до сдачи объектов» [3] показало, что наиболее популярными моделями управленческого учета являются позаказный метод учета затрат, директ-костинг, стандарт-кост, а перспективными – таргет, кайдзен, ABC.

Основой управленческого учета являются затраты, и их классификация зависит от целей управления. То есть для эффективного управления организацией необходима информация по таким аспектам, как переменные затраты, постоянные расходы, затраты по нормам и отклонения от норм, затраты по местам возникновения, центрам ответственности и т.п. И эти аспекты необходимо закреплять в учетной политике предприятия также, как и выбранную модель управленческого учета.

Отсутствие нормативного регулирования управленческого учета определяет возможность использования различных элементов и методов управленческого учета в зависимости от конкретных целей предприятия на текущий момент. Так, использование нормативов расходов предприятия (использования нормативного метода учета, системы «Стандарт кост») важно при возможности планирования определенного объема производства продукции на предстоящий период для установления оптимальных цен для достижения положительного финансового результата промышленного предприятия.

Нормативный метод и Стандарт кост хорошо сочетаются с системой бюджетирования, которая позволяет планировать деятельность всего предприятия и структурных подразделений (центров ответственности) [4].

Необходимость принятия решений по выявлению наиболее рентабельных видов продукции, зависимости прибыли от объема производства и издержек предприятия приводит к организации учета затрат с разделением их на переменные и постоянные, а, следовательно, к

использованию элементов учетной системы «Директ-костинг». То есть нет препятствий в применении элементов управленческого учета в промышленности для решения задач эффективного управления.

Для исследования предпосылок применения управленческого учета в промышленности было выбрано ПАО «Варяг», выпускающее промышленную продукцию разного назначения.

Рассмотренная на предприятии система учета затрат показала преимущества и недостатки позаказного метода калькулирования себестоимости продукции, который применяется в исследуемой организации.

Позаказный метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции по полной себестоимости имеет следующие преимущества:

- «формирование аналитической оперативной информации в разрезе каждого заказа по статьям расходов;
- сопоставление затрат между заказами, показывает наиболее и наименее рентабельные заказы;
- предоставляет данные для контроля затрат по заказам путем расчета отклонений между оценочными и фактическими данными» [5].

К недостатками данного метода для данного предприятия можно отнести следующее:

- «при длительном исполнении текущих заказов оперативный контроль за уровнем расходов практически не осуществляется;
- отсутствие установленных норм приводит к возникновению отклонений и их игнорирование в сводном учете;
- калькулирование по мере окончательного выполнения заказов затрудняет контроль над себестоимостью при частичной сдаче изделий до окончания заказа» [6].

Отсутствие на предприятии системы управленческого учета и отчетности снижает эффективность формирования информации, её оперативность и действенность для целей принятия управленческих решений. При этом используя преимущества существующей системы учета затрат реально создать такой управленческий учет, который позволит рассчитывать наиболее выгодные виды продукции, работ и услуг [7].

Для решения задач оптимизации системы управленческого учета в исследуемой организации было предложено устранить недостатки применения метода учета затрат и калькулирования по полной себестоимости и осуществить:

- формирование планов и бюджетов по центрам ответственности;
- деление расходов на постоянные и переменные с целью выявления маржинальной прибыли;
- нормирование затрат и учет отклонений от норм;
- использование аналитического блока в автоматизированной системе учета для проведения оперативного управленческого анализа.

Процесс организации и внедрения управленческого учета в практику ПАО «Варяг» представлен в виде модели, включающей этапы организации управленческого учета и их содержание [8] (Рисунок 1).

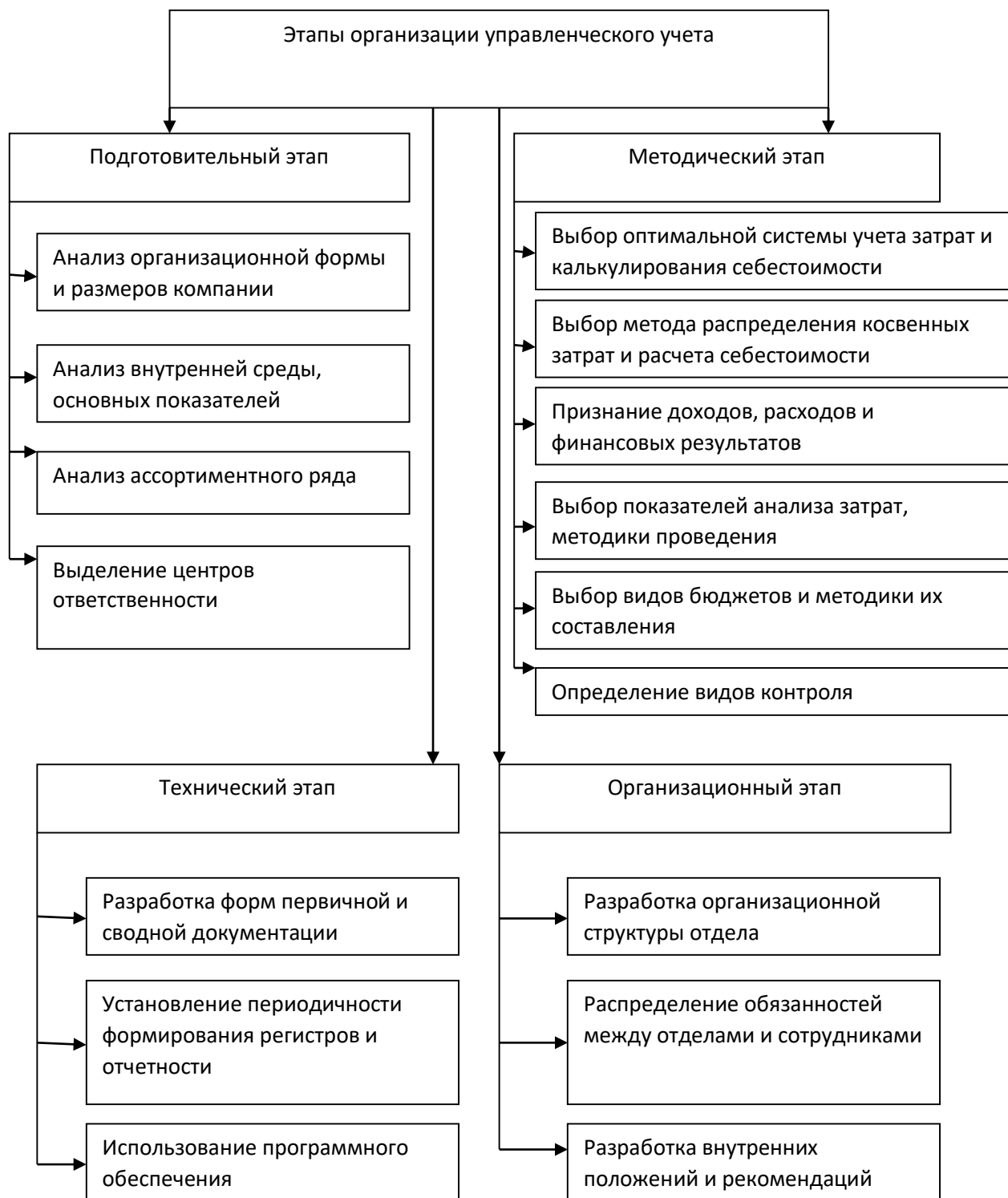


Рисунок 1 – Модель организации и внедрения управленческого учета

в ПАО «Варяг»

Предложенная комбинация систем бюджетирования, «Стандарт-кост» и «Директ-кост» предоставляет широкие возможности для проведения анализа и принятия на его основе различных управленческих решений.

Таким образом, обобщение результатов применения элементов системы управленческого учета «Стандарт-кост», «Директ-костинг» и бюджетирования и их комбинации, позволит повысить качество информации для целей управления конкретным промышленным предприятием и может быть использовано в практике работы других предприятий.

Список литературы:

1 Курченкова Д.А., Торбина А.Е., Конвисарова Е.В. Эволюция методов управленческого учета и возможности его современной адаптации // Актуальные вопросы современной экономики. 2018. № 6. С. 208-214.

2 Конвисарова Е.В., Курченкова Д.А. Применение интегрированной системы управленческого учета в промышленности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2019. Т. 8. № 3 (28). С. 193-196.

3 Конвисарова Е.В., Малышева В.В., Марчева А.А. Особенности организации управленческого учета в практике работы компаний // Актуальные вопросы современной экономики. 2020. №4.

4 Василенко М.Е., Алексеева Л.Ф., Малышева В.В. К вопросу об управлении затратами на предприятии в условиях финансового кризиса // Азимут научных исследований: экономика и управление, Т. 6, Вып. 1(18). – С 41-44.

5 Васенко О.В., Сперанский А.А. Практическое пособие по учету затрат в бухгалтерском учете. М.: Экзамен. 2008

6 Конвисарова Е.В., Левченко Т.А., Рымар А.В. Обоснование методического подхода к разработке модели контроллинга как элемента системы управления организацией // Тренды и управление. 2018. № 4. С. 75-87.

7 Ванюкова Д.С., Конвисарова Е.В. Управленческий учет по методу ABC в оптовой торговле на примере холдинга "Русагро" // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2018. Т. 7. № 2 (23). С. 78-80.

8 Terenteva T.V., Konvisarova E.V., Levchenko T.A., Borovitskaya M.V. Theoretical and methodical approaches for control introduction in the management system of industrial organization // Amazonia Investiga. 2018. Т. 7. № 14. С. 50-60.

9. Платонова Н. А. Роль управленческого учета в системе бюджетирования// Вопросы устойчивого развития общества № 1- 2019 73-76

10. Стефанова Н.А., Сидорова Ю.В. Использование искусственного интеллекта для принятия управленческих решений// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.331-334

УДК 336.663

DOI 10.34755/IROK.2020.85.29.048

Методы управления товарными запасами на предприятии розничной торговли

*Пастухова Д. Д., студентка 4 курса
Кафедры «Финансы и кредит»
Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС
e-mail: ddpastukhova@yandex.ru
Научный руководитель: Гуляева Е. Л., доцент
e-mail: e.l.gulyaeva29@gmail.com
Россия, Новосибирск*

Аннотация.

В данной статье рассмотрена необходимость товарных запасов для предприятий в сфере розничной торговли, их классификация, обоснованы причины разработки политики управления запасами на предприятии, предложен один из основных методов оценки оптимальности запасов.

Ключевые слова: *товарный запас, оборотные активы, управление товарными запасами, предприятие, розничная торговля, оборотный капитал, товарооборот, оборачиваемость запасов, модель Уилсона, затраты по хранению, затраты по размещению, рентабельность активов.*

Methods of inventory management at a retail enterprise

Annotation.

This article discusses the need for inventory for enterprises in the retail trade, their classification, justifies the reasons for the development of inventory management policy at the enterprise, and offers one of the main methods for evaluating the optimality of inventory.

Keywords: *inventory, current assets, inventory management, enterprise, retail, working capital, turnover, inventory turnover, Wilson model, storage costs, placement costs, return on assets.*

В связи со спецификой деятельности предприятия розничной торговли большая часть его финансовых средств сосредоточена в товарных запасах, что гарантирует непрерывность деятельности торговых предприятий, поэтому эффективное управление товарными запасами является приоритетной задачей компании, что определяет актуальность данной темы исследования.

Товарный запас – это количество товаров определенного вида, сорта, находящихся в разных каналах товародвижения (в перевозке и на складах, в хранилищах, на витринах магазина). Запасы составляют значительную часть капиталовложений, и поэтому представляют один из факторов, определяющих политику предприятия [3, с. 80].

Управление движением товарно-материальных запасов, является важнейшим процессом, обеспечивающим эффективное функционирование торговых организаций.

От объема товарного запаса зависит эффективность коммерческой деятельности фирмы, без них не может работать и функционировать ни одно предприятие торговли.

Товарные запасы могут классифицироваться по назначению, месту нахождения, времени и т. д. (рис. 1).

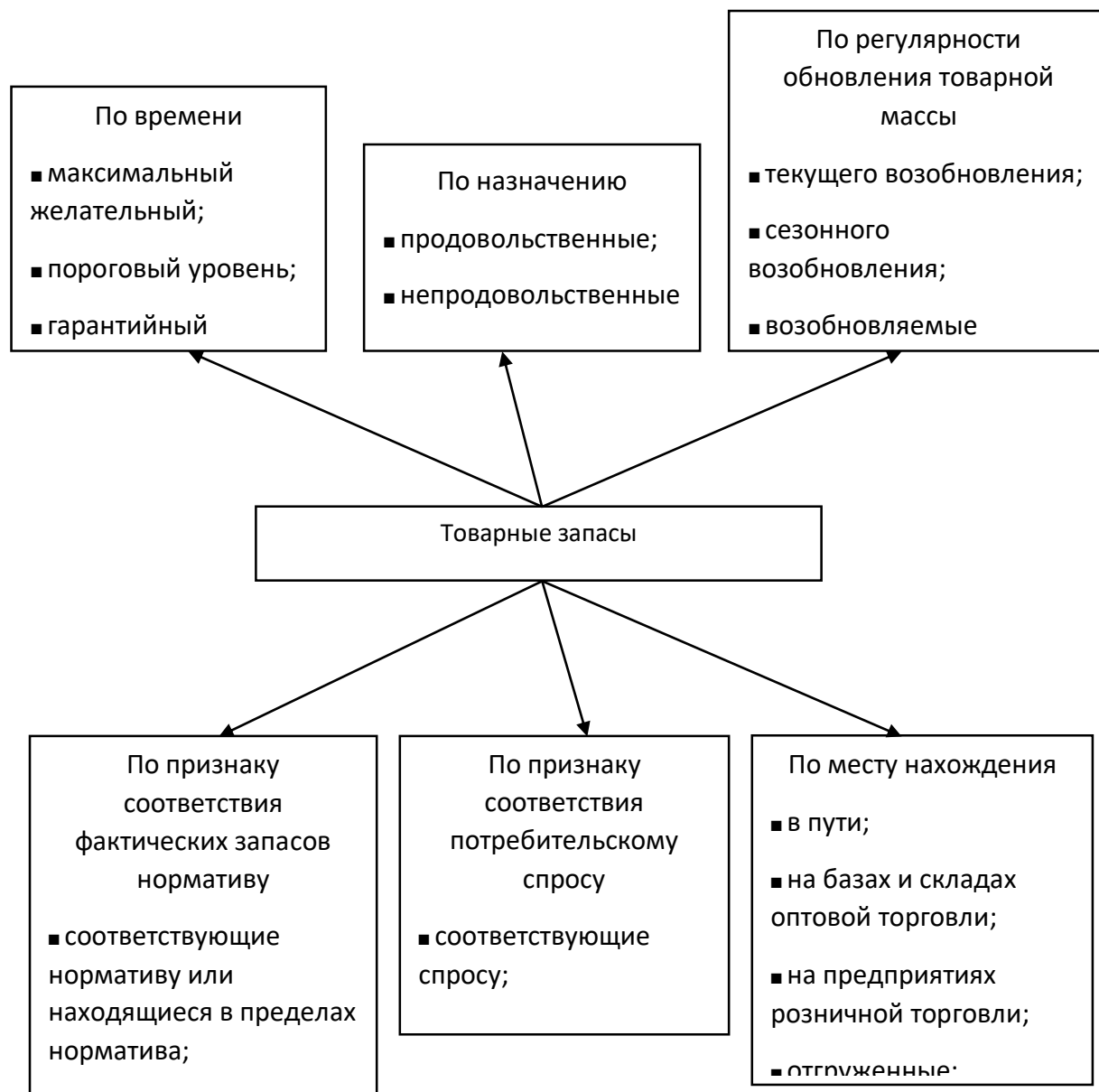


Рисунок 1 – Классификация товарных запасов

Целью управления запасами является обеспечение бесперебойной реализации продукции при минимизации текущих затрат по обслуживанию запасов [2, с.145].

Запасы организации входят в ее оборотный капитал и составляют значительную часть оборотных средств предприятия. Поэтому нерациональное управление запасами, например, создание необоснованно большого количества товарных запасов в торговой деятельности приводит к снижению уровня оборачиваемости денежного капитала, вложенного в создание запасов, а также к увлечению затрат на их хранение, повышению потребности в кредитах и увеличению затрат по выплате процентов по ним, что в целом приводит к ухудшению общего финансового положения торговых предприятий.

Большинство микропредприятий избегают больших запасов с низкой оборачиваемостью. Это позволяет увеличить уровень оборачиваемости оборотных средств, а также сократить издержки на содержание запасов.

В этой связи в современных условиях функционирования национальной экономики, когда имеет место острый дефицит свободных денежных средств на счетах отдельных организаций, большое значение приобретает проблема оптимизации управления запасами.

Нехватка запасов также приводит к затратам на срочную покупку и доставку, потере доверия клиентов, к перебоям в торговле, невозможности удовлетворить спрос покупателей, что влечет за собой потерю оборота, ухудшение финансовых результатов деятельности, снижение конкурентоспособности предприятия.

Одним из показателей эффективности использования средств, вложенных в товарные запасы, является их оборачиваемость. Оборачиваемость средств, вложенных в товарные запасы, характеризуется двумя показателями – скоростью оборачиваемости и временем обращения [1, с. 71].

Скорость оборачиваемости (коэффициент оборачиваемости) рассчитывается:

$$K_{оз} = \frac{С}{З}, \quad (1)$$

где $K_{оз}$ – коэффициент оборачиваемости запасов;

$С$ – себестоимость продукции;

$З$ – среднегодовые запасы [1, с. 71].

Время обращения в днях (длительность одного оборота) рассчитывается по формуле 2:

$$Д = \frac{360 \times З}{С}, \quad (2)$$

где $Д$ – длительность одного оборота запасов;

$З$ – среднегодовые запасы;

$С$ – себестоимость продукции [1, с. 71].

Если в организации коэффициент оборачиваемости запасов увеличивается от периода к периоду, а длительность одного оборота товарных запасов сокращается – это свидетельствует о высокой результативности их использования, т. е. товар быстрее продается.

Для увеличения оборачиваемости запасов на предприятии необходимо сопоставить объем реализованной продукции, товарных запасов за конкретный период и величину расходов, связанных с запасами (по хранению и размещению заказа). Для определения оптимальной пропорции между данными элементами существуют различные методы (методики) оценки оптимальности запасов, и итог применения которых – получение такого запаса, который бы обеспечил бесперебойную работу предприятия при минимуме затрат. Рассмотрим одну из основных методик управления запасами.

Среди экономико-математических методов определения оптимального размера необходимых товарных запасов наиболее часто выделяют модель Уилсона, также известная как модель экономически обоснованного размера заказа (EOQ-model), которая рассчитывается по формуле 3:

$$Q^1 = \sqrt{\frac{2QT}{S}}, \quad (3)$$

где Q^1 – оптимальный размер заказа товарных запасов;
 Q – объем реализации товаров в плановом периоде или размер покупательского спроса;
 T – расходы по транспортировке (размещению);
 S – расходы по хранению товарных запасов [4, с. 15].

Расчетный механизм этой модели основан на оптимизации совокупных операционных затрат по закупке и хранению запасов в организации. Эти затраты предварительно разделяются на две группы:

а) сумма затрат по размещению заказов (включающих расходы по транспортированию и приемке товаров) рассчитывается по формуле 4:

$$Z_1 = \frac{O}{Q} \times S, \quad (4)$$

где Z_1 – сумма операционных затрат по размещению заказов;
 O – объем производственного потребления товаров в рассматриваемом периоде;
 Q – средний размер одной партии поставки товаров;
 S – средняя стоимость размещения одного заказа [11, с. 46].

Из приведенной формулы видно, что при неизменном объеме производственного потребления и средней стоимости размещения одного заказа общая сумма операционных затрат по размещению заказов минимизируется с ростом среднего размера одной партии поставки товаров;

б) сумма затрат по хранению товаров на складе рассчитывается по формуле 5:

$$Z_2 = \frac{c \times Q}{2}, \quad (5)$$

где Z_2 — сумма операционных затрат по хранению товаров на складе;
 C — стоимость хранения единицы товара в рассматриваемом периоде;
 Q — средний размер одной партии поставки товаров [11, с. 46].

Из приведенной формулы видно, что при неизменной стоимости хранения единицы товара в рассматриваемом периоде общая сумма операционных затрат по хранению товарных запасов на складе минимизируется при снижении среднего размера одной партии поставки товаров.

Таким образом, с ростом среднего размера одной партии поставки товаров снижаются Z_1 и возрастают Z_2 . Данная модель позволяет оптимизировать пропорции между этими двумя группами затрат таким образом, чтобы их совокупная сумма была минимальной [11, с. 46].

В отношении определенной категории запасов предприятием вырабатывается соответствующая политика управления.

Политика управления запасами представляет собой часть общей политики управления оборотными активами организации, заключающейся в оптимизации общего размера и структуры запасов товароматериальных ценностей, минимизации затрат по их обслуживанию и обеспечению эффективного контроля за их движением.

В качестве базового индикатора качества выбранной политики управления запасами можно использовать индикаторы, отражающие рентабельность деятельности предприятия, например, рентабельность активов, которая определяется отношением:

$$P_a = \frac{\Pi}{\text{ВП}} \times \frac{\text{ВП}}{A}, \quad (6)$$

где P_a – рентабельность активов;
 Π – прибыль;
 ВП – выручка от продаж;
 A – активы [11, с. 49].

Наличие излишних, избыточных запасов приводит к увеличению показателя «активы» и, следовательно, к снижению оборачиваемости. Необходимо определить оптимальную величину инвестиций в запасы, которая, увеличивая «оборотность активов», не приводит бы к снижению рентабельности активов [11, с. 49]. Для этого необходимо применение модели оптимизации размера товарных запасов.

В заключении стоит отметить, что величина товарных запасов должна быть обоснована в соответствии с потребностями товарооборота предприятия,

затратами по хранению и размещению запасов, а значит одной из основных задач торговых организаций – поддержание оптимальной пропорции между размером товарооборота, величиной товарных запасов и затрат на них.

Список использованной литературы:

1 Арзуманова Т. И. Экономика организации: Учебник для бакалавров / Т. И. Арзуманова, М. Ш. Мачабели. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. – 240 с.

2 Афоничкин А. И. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 2. Финансовая политика предприятия: учебник и практику для вузов / А. И. Афоничкин, Л. И. Журова, Д. Г. Михаленко. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 297 с.

3 Воронина, Э.М. Менеджмент предприятия и организации / Э. М. Воронина. – М.: ЮНИТИ, 2016. – 256 с.

4 Денисова, А. Л. Организация коммерческой деятельности: управление запасами [Электронный ресурс] : учебное пособие / А. Л. Денисова, Н. В. Дюженкова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. – 81 с.

5 Мельникова, Т. И. Финансовый маркетинг: курс лекций / Т.И. Мельникова, Е.Л. Гуляева — Новосибирск: изд-во СибАГС, 2015г. — 225 с.

6 Мельникова, Т. И. Финансовый маркетинг: учебное пособие / Т.И. Мельникова, Е.Л. Гуляева — Новосибирск: изд-во СибАГС, 2006. – 110 с.

7 Магомедов А. М. Экономика организаций торговли: учебник для вузов / А. М. Магомедов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 323 с.

8 Памбухчиянц О. В. Основы коммерческой деятельности: Учебник / О. В. Памбухчиянц. – 2-е изд., стер. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. – 284 с.

9 Стерлигова А. Н. Управление запасами в цепях поставок: учебник / А. Н. Стерлигова. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 430 с.

10 Фридман А. М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества: Учебник / А. М. Фридман. – 5-е изд., стер. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. – 656 с.

11 Щербаков, В. А. Краткосрочная финансовая политика: учебное пособие / В. А. Щербаков, Е. А. Приходько. — 3-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2009. — 272 с.

12 Богданова, Ю. М. Анализ методов оценки финансового состояния предприятия / Ю. М. Богданова, Е. Л. Гуляева // Современные аспекты экономики. – 2019. – №5 (261). – С. 46 – 50.

13 Гуляева Е. Л. Финансовый контроль в системе финансового управления компанией / Е. Л. Гуляева, Т. И. Мельникова //Актуальные финансовые исследования: теория, методология и практика: сборник научных трудов – М.; Берлин : Директ-Медиа, 2016. – С. 105 – 133.

14. Гаджиханов М. Ш., Бабаева З. Ш. Бухгалтерский и налоговый учет материально – производственных запасов. Сходства и различия // Вопросы устойчивого развития общества № 1- 2019. 34-38

DOI 10.34755/IROK.2020.35.32.049

Эффективность применения системы «Электронный бюджет» в анализе бюджетной системы Российской Федерации

*Акоян Э.А., студент кафедры
«Финансы и кредит»*

*Сибирский Институт Управления – филиал РАНХиГС Новосибирск
e-mail: akoyan.eduard@mail.ru*

*Лукьянова З.А., кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Финансов и кредита»*

*Сибирский Институт Управления – филиал РАНХиГС Новосибирск
e-mail: sav6708@yandex.ru*

Аннотация: В данной статье рассмотрена возможность применения цифровых технологий в бюджетной системе, ее роль в ней и преимущества внедрения такой системы, как «Электронный бюджет». Также была раскрыта значимость регионального бюджета, основные проблемы и направления использования средств, в связи с чем, объясняется важность повышения эффективности расходов бюджета.

Abstract: This article discusses the possibility of using digital technologies in the budget system, its role in it, and the advantages of implementing such a system as "Electronic budget". The significance of the regional budget, the main problems and directions of use of funds were also revealed, which explains the importance of improving the efficiency of budget expenditures.

Ключевые слова: расходы бюджета субъекта РФ, цифровизация, региональный бюджет, эффективность, бюджетная система, электронный бюджет.

Keywords: budget expenditures of a subject of the Russian Federation, digitalization, efficiency, budget system, electronic budget.

Особую актуальность в современных условиях анализа имеет переход Российской Федерации к цифровой экономике, учитывая изменения, которые произошли в государственном секторе за последние несколько лет на федеральном и на региональном уровнях.

Основой перехода к качественно новым решениям в сфере государственного управления является: развитие глобальных сетей, разработка и создание крупных дата-центров и внедрение различных решений, основанных на цифровых технологиях.

28 июля 2017 года постановлением Правительства Российской Федерации № 1632-р была утверждена программа Цифровой экономики на 2018-2024 годы.

Особенности программы развития цифровой экономики России, заключаются в том, что согласно этой программе, к 2024 году в Российской Федерации должны быть созданы:

- 10 высокотехнологичных и конкурентоспособных предприятий в области высоких технологий, а также 500 малых и средних предприятий «в области создания цифровых технологий»;
- 10 «отраслевых/индустриальных цифровых платформ для основных отраслей экономики»;
- около 30 проектов в области цифровой экономики;
- около 97% домохозяйств, которые смогут получить доступ в Интернет, со скоростью не менее 100 МБит/с;
- покрытие 5G в городах, с населением более 1 миллиона человек;
- 50% оборудования и 90% программного обеспечения, приобретаемого госорганами, должно стать отечественного производства [1].

Российская программа развития цифровой экономики планирует использовать новые технологии, в том числе блокчейн, по пяти основным направлениям: нормативное регулирование; кадры и образование; формирование исследовательских компетенций и технических заделов; информационная инфраструктура; информационная безопасность [9].

Использование цифровых технологий в бюджетной сфере обеспечивает прозрачность формирования бюджетов и направления расходования средств. Поэтому в результате их применения у общества появляется больше возможностей оценивать деятельность органов управления бюджетными ресурсами, а также проявлять свою гражданскую позицию и осуществлять общественный контроль.

Переход к цифровой экономике подразумевает также повышение эффективности федеральных и региональных бюджетов в основном, благодаря автоматизации многих процессов.

Эффективность бюджетных расходов рассматривается как получение максимального результата при ограниченных ресурсах или минимальном использовании ресурсов для оказания услуг надлежащего качества и объема. Ключевыми функциями органов государственной власти всех уровней считаются поддержание экономической, финансовой и социальной стабильности на соответствующей территории. Одним из основных финансовых инструментов достижения данных целей, путем осуществления соответствующих мер, является территориальный бюджет.

В этой связи ключевая роль повышения эффективности управления бюджетными расходами в субъекте Федерации, заключается в том, что она оказывает влияние на уровень и качество жизни населения, проживающего на соответствующей территории, а также на уровень экономического потенциала региона. Также стоит отметить, что реализация государственных приоритетов зависит от управления расходами бюджета субъекта Федерации.

Бюджеты субъектов Российской Федерации находятся на втором уровне бюджетной системы. Эти бюджеты служат основой развития конкретных субъектов, определяют уровень и качество жизни населения. Региональный бюджет отражает реальное положение субъекта Российской Федерации. От этого зависит, на выполнение каких задач будут направлены бюджетные средства.

Следовательно, одной из основных задач региональных органов власти является обеспечение экономического и социального развития территорий. А основным направлением использования средств, выделяемых соответствующим регионом, является финансирование социальной и промышленной инфраструктуры.

Региональные бюджеты являются центральным звеном территориальных бюджетов, которые призваны обеспечить финансовое обеспечение задач, возложенных на органы государственного управления субъекта Российской Федерации. Исходя из этого, государство активно проводит экономическую политику через региональные бюджеты, выравнивая уровни экономического и социального развития территорий. Разрабатываются региональные программы по преодолению возможной отсталости того или иного субъекта федерации.

В связи со значимостью региональных бюджетов, различными направлениями использования средств являются обеспечение реализации региональных целевых программ и вопросы повышения эффективности этих расходов.

Одним из таких инструментов может служить привлечение цифровых технологий в бюджетную систему. Примером может служить уже интегрированная информационная система управления государственными финансами – «Электронный бюджет».

Электронный бюджет (ЭБ) - это государственная интегрированная информационная система, обеспечивающая управление государственными финансами и оптимизацию государственного финансового контроля в бюджетной сфере. Использование системы «электронный бюджет» способствует открытости и подотчетности деятельности органов государственной власти и местного самоуправления по общественному контролю в едином информационном пространстве.

Решение стратегической задачи создания и развития единого информационного ресурса в виде системы "Электронный бюджет" стало возможным благодаря использованию современных информационно-коммуникационных технологий в области управления бюджетом.

Создание этой системы было направлено на решение следующих задач:

- внедрение современных и эффективных методов дистанционного взаимодействия участников бюджетного процесса во всех сферах управления бюджетными средствами;
- решение вопросов минимизации дублирования операций по многократному вводу и обработке данных;

- полная автоматизация процессов финансово-экономического управления учреждениями;
- внедрение цифровых технологий, связывающих информацию о деятельности органов государственного управления и исполнении бюджета с полученными результатами;
- создание правового механизма реализации принципа бюджетной прозрачности для граждан, предусмотренного Бюджетным кодексом Российской Федерации;
- раскрытие и доступность информации о фактических активах и обязательствах публичных юридических лиц.

Одним из главных направлений формирования системы «Электронный бюджет», как вида бюджетно-информационного отношения, является переход на новый уровень создания и развития единого портала бюджетной системы Российской Федерации, который обеспечивает прозрачность и доступность информации о финансово-хозяйственной деятельности публично-правовых образований и государственных внебюджетных фондов.

Для регионов РФ применение данной системы это дает такие преимущества, как:

- отсутствие дублирования информации, так как любые документы и справочные данные вводятся в систему один раз;
- повышение эффективности расходования бюджетных средств и экономия государственных расходов за счет исключения бумажного документооборота, унификации соответствующих процедур и сокращения сроков их исполнения, минимизации затрат на ИТ-специалистов;
- применение единой методологии для всего планирования и исполнения бюджета.

Применение цифровых технологий в бюджетной системе РФ и инновационных методов работы, во многом представляется эффективным, благодаря внедрению более упрощенной системы, которая позволяет устранить дублирование информации, применять единую методологию для планирования и исполнения бюджета и повышать эффективность расходов бюджета субъекта РФ за счет отсутствия бумажного документооборота, а также минимизации расходов на ИТ-специалистов за счет автоматизации процессов.

Например, в рамках усиления контроля расходования бюджетных средств «Электронный бюджет» дает возможность проводить дополнительный контроль исполнения бюджета как в части финансовой отчетности, так и на всех этапах бюджетного процесса.

Система «Электронный бюджет» организована таким образом, что можно отслеживать информацию в режиме реального времени: о предполагаемых и фактических поступлениях доходов в бюджеты всех уровней бюджетной системы и внебюджетные фонды, сведения о финансово-

хозяйственной деятельности бюджетных организаций, их активах и обязательствах, плановых и фактических результатах работы и др.

Эти особенности позволяют реализовать принцип открытости бюджетной системы через «Электронный бюджет», подразумевающий обязательную публикацию в средствах массовой информации, утвержденных бюджетов и отчетов об их исполнении, полноту информации об исполнении бюджетов, а также достоверность информации, которая содержит в себе решения органов государственной власти и представительных органов муниципальных образований о бюджетах.

Безусловно, все ранее описанные меры позволят обществу анализировать расходование бюджетных средств, направления использования налогов, а также участвовать в формировании, обсуждении, принятии бюджета и контроле за его исполнением.

Данная система, как вид бюджетно-информационных отношений, несомненно окажет существенное влияние на открытость и подотчетность органов государственной власти, улучшит государственное финансовое управление, создаст условия повышения эффективности использования бюджетных средств и активов государственных структур.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 22.04.2020)
2. Постановление Правительства РФ «О Правительственной комиссии по вопросам оптимизации и повышения эффективности бюджетных расходов» от 26.08.2014 № 855 в редакции от 27.11.2018 № 1421.
3. Бюджет и бюджетная система / под ред. М. П. Афанасьева. М. : Юрайт, 2017. 418 с.
4. Исакова Н. Ю., Белова Д. В. «Оптимизация бюджетных расходов в контексте повышения устойчивости региональных бюджетов РФ» // Сборник материалов XII Международной конференции «Российские регионы в фокусе перемен», 2018. С. 569—574.
5. Лагутин В. «На службе госзаказа. Система «Электронный бюджет» призвана обеспечить взаимосвязь закупок и бюджетного процесса» // Информационно-аналитическое издание «Бюллетень Оперативной Информации «Московские Торги». - 2017. - № 5. - С. 20 - 21.
6. Рябова Е.В. «Принципы бюджетной системы Российской Федерации: нормативное закрепление и реализация» // Московского университета. Серия 26: Государственный аудит, 2019. № 1. С. 13-34.
7. Старкова О. Я. «Расходы региональных и местных бюджетов РФ» // Финансовая экономика, 2019. № 6. С. 404-406.
8. Чебышева Н.В. «Электронный бюджет» как результат развития информационных технологий в сфере управления общественными

финансами» // В сборнике: Современное инновационное общество: от стагнации к развитию: экономические, социальные, философские, политические, правовые, общенаучные закономерности // Материалы международной научно-практической конференции: в 3-х частях, ответственные редакторы Н.Н. Понарина, С.С. Чернов, 2017. С. 86-88.

9. Инновационные кластеры цифровой экономики: теория и практика / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2018. – 676 с.

10. Глотова В.Г. Цифровая экономика: распространение новых бизнес-моделей// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.113-117

11. Иманшапиева М.Г. Учет заработной платы в бюджетных учреждениях// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.516-520

DOI 10.34755/IROK.2020.84.13.050

**Роль национальных проектов в повышении качества жизни населения
Новосибирской области**

*Белоусова И.А., студентка кафедры
«Финансы и кредит»*

*СИУ РАНХиГС «Сибирский институт управления Российская академия
народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской
Федерации»*

e-mail: irene951@yandex.ru

Научный руководитель:

Гоманова Т. К., к. э. н, доцент

e-mail: tgomanova@yandex.ru

Россия, Новосибирск

Аннотация.

В статье рассматривается роль национальных проектов в повышении качества жизни населения Новосибирской области. Рассмотрены факторы реализации национальных проектов, проанализированы достижения и упущения.

Ключевые слова: национальные проекты, качество жизни, факторы реализации.

**The role of national projects in improving the quality of life of the
population of the Novosibirsk region**

Annotation.

The article discusses the role of national projects in improving the quality of life of the population of the Novosibirsk region. Factors of the implementation of national projects are considered, achievements and failures are analyzed.

Key words: national projects, quality of life, implementation factors.

В наше время все чаще и чаще поднимаются вопросы о качестве жизни. Качество жизни определяется как определенный набор необходимых параметров и условий жизни, с которыми сравнивается текущее благосостояние.

Высокое качество жизни характеризуется следующими параметрами:

-достаточная продолжительность жизни, поддержанная хорошим медицинским обслуживанием и безопасностью;

-приемлемый объём потребления товаров и услуг, гарантированный доступ к материальным благам;

-удовлетворительные социальные отношения, отсутствие серьёзных общественных конфликтов и угроз достигнутому уровню благополучия;

-комфортные условия труда, дающего простор для творчества и самореализации.

В современных реалиях актуальным является вопрос о способах повышения качества жизни. Одним из способов является создание комплекса

мер как экономического, так и административного характера. Таковыми являются национальные проекты, которые направлены на обеспечение научно-технологического и социально-экономического развития России, улучшение качества жизни.

Национальный проект - это часть общей социально-экономической стратегии общества, конкретизирующей для каждого проекта цели, этапы, средства, институты и механизмы, обеспечивающие достижение намеченных целей. Главной идеей национального проекта является эффективное использование бюджетных средств на основе концентрации и координации деятельности органов власти различных уровней. Каждый национальный проект имеет свою особую структуру, состоящую из критериев и индикаторов. Критерии определяют общую цель реализуемого проекта, а индикаторы отражают различные стороны достижения конечных целей.

Основная цель реализации нацпроектов - достижение оптимального социально-экономического положения для всего населения страны, улучшение качества жизни граждан.

Перечень национальных проектов установлен Указом Президента России от 7 мая 2018 года №204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». Проекты сгруппированы в три большие группы - «Человеческий капитал», «Комфортная для жизни среда» и «Экономический рост».

На данный момент по качеству жизни Новосибирская область занимает 22 место в России. При расчёте был проведён анализ 70 показателей, которые объединены в 11 групп: уровень доходов населения, занятость населения и рынок труда, жилищные условия населения, безопасность проживания, демографическая ситуация, экологические и климатические условия, здоровье населения и уровень образования, обеспеченность объектами социальной инфраструктуры, уровень экономического развития, уровень развития малого бизнеса, освоенность территории и развитие транспортной инфраструктуры.

Несмотря на то, что Новосибирская область находится в первой половине списка регионов, существует комплекс проблем, негативно влияющих на качество жизни в области: недостаточный уровень развития инфраструктуры, недостаток инвестиций, отставание размера заработной платы от среднероссийского уровня.

Правительство Новосибирской области на ближайшие 5 лет определило приоритетные национальные проекты: «Демография», «Здравоохранение», «Образование», и «Жилье и городская среда».

Эффективность реализации данных национальных проектов зависит от трех факторов:

1. Организация управления. Для успешной реализации и контроля за ходом выполнения перечисленных приоритетных национальных проектов необходимо введение новых организационных звеньев в структуру управления. В регионах для повышения эффективности управления данных

проектов необходимо создавать специальные структурные подразделения при администрации органов местного самоуправления.

2. Финансирование. Положительный результат от реализации национальных приоритетных проектов возможен только при разработке организационно-экономического механизма, способствующего повышению статуса местных бюджетов в плане распределения финансовых средств, обеспечивающего прозрачность и эффективность расходования бюджета.

3. Информационное обеспечение. Информационная поддержка является важнейшей частью процесса реализации национального проекта и требует для своего формирования и поддержания значительных усилий и ресурсов на всех стадиях проекта.

В рамках реализации национального проекта «Образование» в период с 2019 по 2024 годы планируется построить 48 школ проектной мощностью 27812 мест. На выделенные средства будут построены школы, созданы 337 центров образования цифрового и гуманитарного профилей «Точка роста», детский технопарк «Кванториум» и Центр по выявлению и поддержке одаренных детей.

Ключевая задача национального проекта «Здравоохранение» - создание механизмов взаимодействия медицинских организаций на основе единой государственной информационной системы в сфере здравоохранения.

По результатам 2019 года было создано 10 мобильных бригад для доставки пожилых граждан проживающих в сельской местности, в медучреждения, утверждена региональная стратегия развития санитарной авиации и начались первые вылеты, утвержден ряд региональных отраслевых программ в сферах здравоохранения.

Главные направления нацпроекта «Демография» — поддержка семей при рождении детей и создание дополнительных мест в детских садах. В 2019 на обеспечение финансовых мер поддержки семей с детьми выделено более 4 млрд рублей. Речь идет о ежемесячной выплате в связи с рождением (усыновлением) первого ребенка, количество получателей — 7900 человек. Организованы 2210 дополнительных мест для малышей в дошкольных организациях в 2019 году.

Также проводится содействие занятости женщинам (создание условий дошкольного образования для детей), укрепление общественного здоровья (проведение культурно-массовых, досуговых мероприятий, призванных привлечь внимание населения к здоровому образу жизни и спортивному воспитанию и т. д. Эффективность реализации данного проекта доказана статистикой снижения смертности и снижения младенческой смертности.

В рамках нацпроекта «Жилье и городская среда» необходимо к 2024 году обеспечить ввод не меньше 2 млн 619 тыс. метров жилья, а также к 2024 году улучшить жилищные условия для 65 тысяч семей. В 2019 году в Новосибирской области под контролем регионального МинЖКХ работы по благоустройству ведутся на 162 объектах на территории 56 поселений региона

(116 дворовых территорий многоквартирных домов (МКД) и 46 общественных пространств).

Таблица 1 - Результаты реализации национальных проектов на территории Новосибирской области

Проект	Достижения	Упущения
«Демография»	-увеличение ожидаемой продолжительности здоровой жизни; -увеличение суммарного коэффициента рождаемости.	-ухудшение показателя «естественный прирост населения»; -резкое сокращение рождаемости.
«Здравоохранение»	-сокращение младенческой смертности; -внедрение высокотехнологичной медицинской помощи.	- нехватка персонала, особенно «узких» специалистов, терапевтов; - низкий уровень удовлетворенности населения медицинской помощью.
«Образование»	-внедрение инновационных методов обучения и воспитания; -обновление технической базы; -строительство учреждений дошкольного образования.	- изношенность зданий и необходимость модернизации материально-технической базы образовательных организаций; - нехватка специалистов в сельских школах.
«Жилье и городская среда»	-увеличение ежегодных объемов ввода в эксплуатацию жилья; - рост жилищного фонда.	- низкая доступность жилья для малообеспеченных семей; - низкие темпы сокращения непригодного для проживания жилищного фонда.

Можно выделить ряд недостатков, которые мешают исполнению национальных проектов:

-неподготовленность управленческих кадров всех уровней к работе над проектами, имеющих огромное социальное значение;

-в системе управления национальными проектами недостаточно активно применялись методики, методы и инструменты проектного управления;

-не использовался потенциал межотраслевых органов управления для координации деятельности отраслевых министерств, осуществляющих реализацию национальных проектов;

-слабая информированность населения о реализации национальных проектов.

Благодаря национальным проектам, в Новосибирской области стали решаться многие вопросы социально-значимого характера, проблемы, которые существовали, теперь стоят не так остро, произошли изменения в сферах общества, что постепенно приводит к повышению качества жизни. Осуществление нацпроектов стало необходимым условием развития региона.

Список использованной литературы

1. Витюгова Ю.А., Гоманова Т.К. Совершенствование методики оценки эффективности государственных программ на региональном уровне // В сборнике: Наука и технологии: достижения и инновации. сборник научных трудов по материалам Междисциплинарного форума speed-up. 2020. С. 11-18.

2. Гоманова Т. К. Региональные особенности оценки эффективности государственных программ: финансовый аспект // Вопросы управления № 6 (55), 2018. С. 52-59.

3. Гоманова Т. К., Башпакова К. М. Совершенствование методики оценки эффективности государственных программ: региональный аспект. Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. 2018. № 3 (55). С. 10.

4. Гоманова Т.К., Демченко У.В. Приоритетные национальные проекты России // Актуальные вопросы современной экономики. 2020. № 3. С. 419-423.

5. Ахмедова А.М. Уровень жизни населения России: пути его улучшения// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.282-285

УДК 330.46

DOI 10.34755/IROK.2020.63.16.051

**К вопросу о некоторых трудностях при использовании
метода клеточного покрытия для фрактального анализа временных
рядов**

*Гарафутдинов Р.В., аспирант кафедры информационных систем
и математических методов в экономике
ФГБОУ ВО «Пермский государственный
национальный исследовательский университет»
e-mail: rvgarafutdinov@gmail.com
Россия, Пермь*

*Гурова Е.П., к.филол.н., старший преподаватель
кафедры журналистики и массовых коммуникаций
ФГБОУ ВО «Пермский государственный
национальный исследовательский университет»
Россия, Пермь
аспирант,*

*ФГБУН «Институт экономики Уральского отделения
Российской академии наук»
Россия, Екатеринбург
e-mail: eg555a@yandex.ru*

Аннотация: В статье рассмотрен один из наиболее популярных методов оценки фрактальной размерности временных рядов – метод клеточного покрытия. Авторами статьи обозначены трудности, которые неизменно возникают при его использовании на практике. Они связаны с неоднозначным выбором входных параметров алгоритма, но, как правило, не удостоиваются внимания отечественных исследователей. Однако некорректный выбор этих параметров может привести к неадекватной оценке размерности. В результате проведенного исследования авторами предложен способ определения диапазона значений размера клетки и шага его изменений.

Ключевые слова: временные ряды, фрактальный анализ, фрактальная размерность, метод клеточного покрытия.

**To the question of some difficulties in using the box counting method
for fractal time series analysis**

Abstract: The article discusses one of the most popular methods for assessing the fractal dimension of time series – the box counting method. The authors of the article indicate the difficulties that invariably arise when using it in practice. They are associated with an ambiguous choice of input parameters of the algorithm, but, as a rule, they do not receive the attention of domestic researchers. However, an

incorrect choice of these parameters can lead to an inadequate estimate of the dimension. As a result of the study, the authors proposed a method for determining the range of cell size values and the step of its changes.

Key words: time series, fractal analysis, fractal dimension, box counting method.

В последние годы в качестве инструмента анализа случайных процессов все более широкое распространение получает фрактальный анализ [2]. Изначально он применялся при изучении пространственных структур, однако оказалось, что фрактальный подход является важным подспорьем при исследовании стабильности, динамики развития временных рядов. Универсальным показателем фрактальности процесса является фрактальная размерность графика порожденного им ряда D – скалярная величина, характеризующая то, как график заполняет пространство, насколько он изрезанный, неровный. Традиционным и, вероятно, наиболее простым для понимания методом оценки D объекта является метод клеточного покрытия (box counting). Идея его состоит в том, что гиперплоскость, содержащая фигуру, покрывается сеткой из квадратных «коробок», подсчитывается количество тех из них, которые содержат хотя бы малейший фрагмент фигуры, затем размер «коробки» (длина ребра) уменьшается, и процесс повторяется. Результатом такой последовательности шагов являются числовые ряды двух показателей: количество заполненных «коробок» и соответствующий им размер «коробки». Зависимость между этими показателями имеет степенной характер, поэтому построенный в логарифмических координатах график этой зависимости аппроксимируется прямой, а коэффициент при неизвестной (размер «коробки») в уравнении парной линейной регрессии, отражающей эту зависимость, является оценкой фрактальной размерности D . В случае двумерных фигур, которыми являются графики одномерных временных рядов, n -мерная «коробка» вырождается в квадратную клетку. На рис. 1 показана демонстрация шагов метода клеточного покрытия.

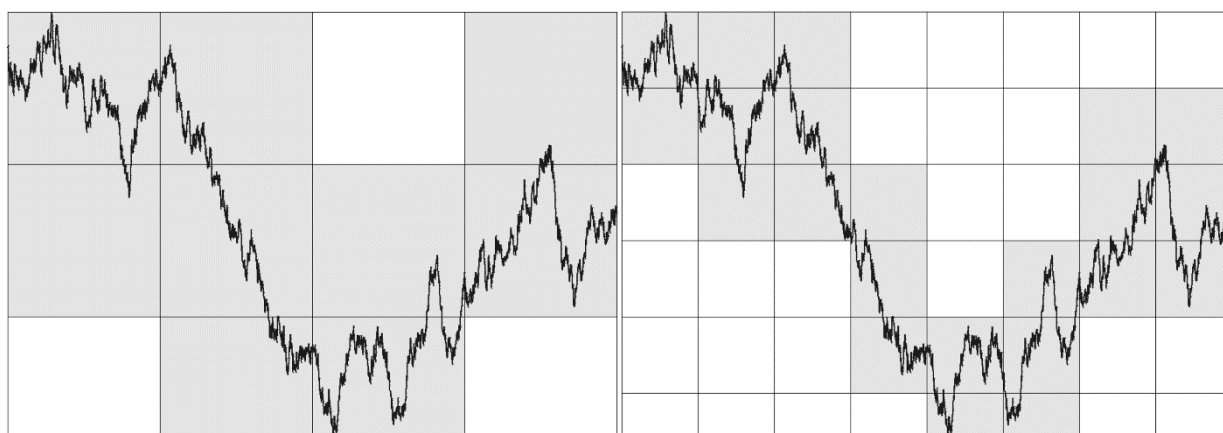


Рисунок 1 – Клеточное покрытие ряда при различных размерах клетки

Данная методика достаточно широко используется для оценки размерности временных рядов различной природы, в частности, порожденных экономическими процессами [4], [7]. В то же время существует ряд трудностей, связанных с использованием метода клеточного покрытия на практике, которые, как правило, не рассматриваются в работах отечественных авторов.

Помимо самого ряда X длиной T на вход клеточного алгоритма подаются такие параметры, как диапазон изменения размера клетки δ и ширина и высота плоскости W , H . Эти величины влияют на получаемую оценку D , и их некорректный выбор может ее исказить.

Рассмотрим вопрос правильного определения размера клетки. Пусть количество непустых клеток обозначается $N(\delta)$. В работе [1] указано, что диапазон размеров δ может быть определен эмпирически путем нахождения таких граничных значений δ_{min} , δ_{max} , при которых график зависимости $\ln N(\delta) \sim \ln \delta$ будет достаточно линейным. В качестве альтернативы автором приведено правило, согласно которому на практике в качестве δ_{min} берут значение, при котором клетка покрывает не менее пяти точек данных, а δ_{max} принимают как $\frac{L}{5}$, где L – длина стороны наименьшего квадрата, покрывающего всю фигуру целиком, в результате чего сетка включает не менее 25 клеток. Однако этот подход также имеет ограничения при его использовании с временными рядами. Если максимальный размер клетки δ_{max} можно вычислить как $\frac{W}{5}$ (приняв, что ширина плоскости не меньше ее высоты и, таким образом, квадратная клетка размерами $W \times W$ покрывает график ряда целиком), то при вычислении δ_{min} необходимо понимание, о каких «точках данных» применительно к временному ряду идет речь. Если в качестве «точки» принять значение ряда, то такой выбор минимального размера клетки выглядит странным по той причине, что будет потеряна динамика значений внутри клетки, которая может существенно влиять на фрактальную структуру ряда, и результаты метода окажутся излишне грубыми, неточными.

Предложим следующий незамысловатый способ определения диапазона значений δ , основанный на делении ширины плоскости W : $\delta_{min} = \frac{W}{T}$, $\delta_{max} = \frac{W}{5}$. Так как форма клеток квадратная, выглядит логичным принять за базовую величину ту, что больше, то есть ширину W , а не высоту H – по упомянутой выше причине. В качестве δ_{min} может быть использовано минимальное «расстояние» между соседними значениями ряда X , в результате чего каждая клетка из числа $N(\delta)$ покрывает не менее одной точки, что позволит учесть все «неровности», «шероховатости» графика. В то же время при превышении числом клеток по горизонтали длины ряда T и его дальнейшем увеличении существует тенденция «сглаживания» графика и, как следствие, стремления оценки размерности D к единице.

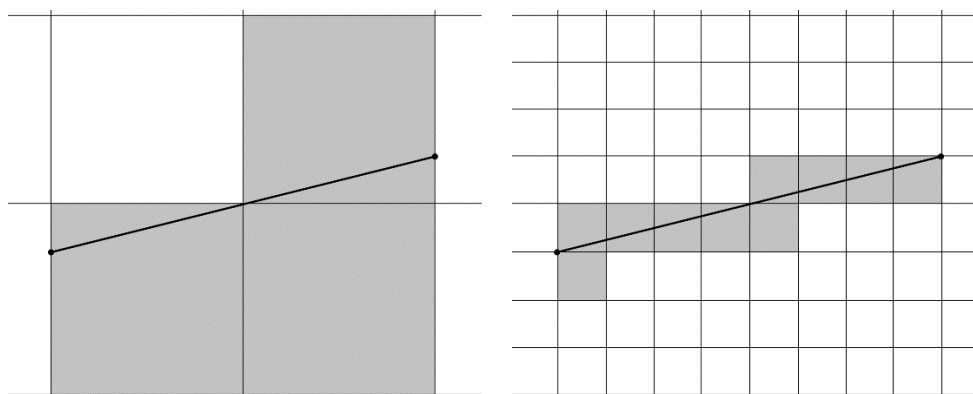


Рисунок 2 – Клеточное покрытие отрезка, соединяющего две соседние точки, при $\delta = \frac{W}{2T}$ и $\delta = \frac{W}{8T}$.

На рис. 2 заметно, что при сильном уменьшении δ относительно $\frac{W}{T}$ клеточное покрытие приобретает искусственную «линейность», «гладкость» при том, что приведенный фрагмент графика построен всего по двум значениям ряда. Как правило, при построении графика временного ряда принимается допущение о линейном характере динамики показателя на протяжении одного шага, однако это лишь допущение для упрощения анализа, поэтому видится неправильным за счет синтетического увеличения количества клеток приближать величину D , являющуюся мерой изломанности фигуры, в данном случае графика ряда, к единице. Изложенные соображения и являются причиной принятия в качестве размера клетки величины $\frac{W}{T}$. Таким образом, предлагается подавать на вход алгоритма вместо диапазона $[\delta_{min}; \delta_{max}]$ диапазон значений некоторой величины $\gamma \in [5; T]$, а размер стороны клетки на каждой итерации вычислять как $\delta = \frac{W}{\gamma}$.

Следующий вопрос, который здесь может возникнуть: с каким шагом следует изменять γ в указанном диапазоне? Соответствующих рекомендаций в литературе (относительно размера клетки δ) найти не удалось. Казалось бы, логичным выглядит в качестве такого шага $\Delta\gamma$ взять единицу, тем самым получив $T - 4$ разбиений плоскости на клетки и, соответственно, выборку для построения парной линейной регрессии указанного размера. Однако целесообразным видится придерживаться следующих рассуждений. Во-первых, необходимо учитывать требования к минимальной величине выборки для построения уравнения регрессии. Обычно рекомендуется использовать объем выборки не меньше, чем количество независимых переменных, умноженное на 6–7. Так как регрессия парная, то объем выборки должен составлять не менее 6–7. Во-вторых, следует обратить внимание на методы вычисления фрактальных показателей, разработанные специально для анализа временных рядов, которые основаны на той же численной оценке степенной зависимости между некоторыми показателями, что и клеточный метод. К таким методам можно отнести R/S-анализ, метод минимального покрытия и метод DFA [3]. Каждый из этих методов включает в себя деление временного

ряда из T элементов на сегменты длиной n , и для каждого n вычисляется некоторая статистика, зависимость которой от длины сегмента моделируется уравнением регрессии. Таким образом, величине γ клеточного метода (количеству клеток, которые плоскость вмещает по горизонтали) соответствует величина m – число сегментов анализируемого ряда. Очевидно, что величины n и m могут быть только натуральными числами и обе являются целочисленными делителями T .

В рамках различных методов подходы к определению m разнятся. Так, Э. Петерс в своей книге [8] приводит алгоритм R/S-анализа и дает рекомендации варьировать длину фрагмента ряда n от 10 до $\frac{T}{2}$. Следовательно, $m \in [2; \frac{T}{10}]$, $\frac{T}{m} \in Z$, где Z – множество целых чисел. В различных работах говорится, что для оценки H с приемлемой точностью необходимо брать не менее нескольких тысяч наблюдений: например, Е. Федер рекомендует объем выборки 2500 [10], А.В. Зиненко говорит о 5000 [5]. Делителями числа 2500, удовлетворяющими указанным условиям, являются 10 чисел: 2, 4, 5, 10, 20, 25, 50, 100, 125, 250. Если рассмотреть различные значения T из диапазона [2500; 5000], для каждого подсчитать количество делителей, удовлетворяющих требованиям, и посмотреть на гистограмму распределения этого количества (рис. 3), можно сделать вывод, что если отбросить числа делителей, меньше 10, то наиболее часто встречающимися будут количества делителей от 10 до 20, и выглядит разумным ориентироваться на эти показатели. Следовательно, в случае R/S-анализ берут 10–20 различных значений m .

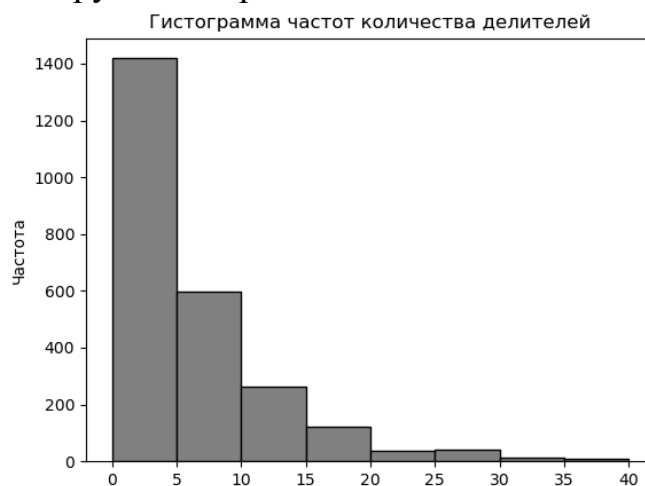


Рисунок 3. Распределение количества делителей чисел из диапазона [2500; 5000]

Н.В. Старченко в качестве m при реализации метода минимального покрытия использовал степени двойки. В своей диссертации [9] он анализировал ряды длиной 4096 значений, соответственно, число сегментов принимало значения от $2^0 = 1$ (сегмент включает весь ряд целиком) до $2^{12} = 4096$ (сегмент включает единственное значение), то есть выполнялось 13 разбиений ряда. Также, по утверждению автора, предложенный им

фрактальный показатель μ может быть вычислен с достаточной точностью на рядах длиной 32 и даже 16 значений, что свидетельствует о допустимом количестве разбиений 5–6. Учитывая, что доступные данные об экономических процессах редко позволяют исследовать ряды длиной свыше 5000–7000 наблюдений, можно остановиться на том, что метод минимального покрытия предполагает 5–14 различных значений m .

Наконец, метод DFA (детрендированного флуктуационного анализа) предполагает деление ряда на сегменты, в каждом из которых удаляется полиномиальный тренд некоторого порядка, не меньшего 1. Для построения тренда (в простейшем случае линии регрессии) логичным выглядит брать длину сегмента такую же, какая предложена в R/S-анализе – не менее 10. Также Л.О. Кириченко отмечает, что длина сегмента n не должна быть больше, чем $\frac{T}{4}$ [6]. Если повторить операцию изучения распределения количества целочисленных делителей при условии, что $m \in [4; \frac{T}{10}]$, окажется, что наиболее часто встречающееся разумное число различных значений m также составляет 10–20.

Учитывая результаты проведенного анализа, нами сделан вывод о том, что количество разбиений плоскости на клетки должно равняться ориентировочно 10–15, а шаг изменения γ может вычисляться по формуле $\Delta\gamma = \frac{T-5}{9 \div 14}$, что и даст 10–15 значений γ из диапазона $[5; T]$.

Таким образом, в работе были рассмотрены некоторые трудности, возникающие при использовании одного из наиболее распространенных методов фрактального анализа временных рядов, связанные с определением входных параметров алгоритма, и предложен способ определения диапазона значений размера клетки и шага его изменений. Следующим логичным этапом исследования является апробация данного способа на практике.

Библиографический список

1. Pilgrim I., Taylor R. Fractal Analysis of Time-Series Data Sets: Methods and Challenges // Fractal Analysis, chapter 2. Edited by Sid-Ali Quadfeul. – London: InTech, UK. 2018. – 26 p. – URL: <http://dx.doi.org/10.5772/intechopen.81958> (дата обращения: 15.05.2020).
2. Амосов О.С., Муллер Н.В. Исследование временных рядов с применением методов фрактального и вейвлет анализа // Интернет-журнал «Науковедение». – 2014. – №3 (22). – URL: <https://naukovedenie.ru/PDF/147TVN314.pdf> (дата обращения: 15.05.2020).
3. Гарафутдинов Р.В. Обзор методов оценивания фрактальных характеристик финансовых временных рядов // Материалы XIII международной научно-технической

конференции «Аналитические и численные методы моделирования естественно-научных и социальных проблем». – Пенза: ПГУ, 2018, 04–06 декабря. – С. 97–103.

4. Дубовиков М.М., Старченко Н.В. Эконофизика и фрактальный анализ финансовых временных рядов // Успехи физических наук. – 2011. – Т. 181. – №7. – С. 779–786.

5. Зиненко А.В. R/S-анализ на фондовом рынке // Бизнес-информатика. – 2012. – №3. – С. 24–30.

6. Кириченко Л.О., Чалая Л.Э. Комплексный подход к исследованию фрактальных временных рядов // International Journal «INFORMATION TECHNOLOGIES & KNOWLEDGE». – 2014. – Vol.8., №1. – С. 22–28.

7. Кривоносова Е.К. Разработка методов прогнозирования и анализа кредитных и инвестиционных рисков с применением фрактальных и мультифрактальных характеристик: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.13. – Пермь, 2015. – 167 с.

8. Петерс Э. Фрактальный анализ финансовых рынков: применение теории хаоса в инвестициях и экономике. – М.: Интернет-трейдинг, 2004. – 304 с.

9. Старченко Н.В. Индекс фрактальности и локальный анализ хаотических временных рядов: дисс. ... канд. физ.-мат. наук: 05.13.18, 01.01.03. – М., 2005. – 122 с.

10. Федер Е. Фракталы. – М.: Мир, 1991. – 254 с.

УДК 378.147

DOI 10.34755/IROK.2020.74.71.052

Цифровизация системы образования

Digitalization of the education system

Чечурина Е. В., гр. РСО19-9

Латышева Е. А., гр. РСО19-9

e-mail: lizachechurina@gmail.com

*Научный руководитель: Крайнева Р. К., к.э.н., доцент
факультет «Логистика»*

*Финансовый университет при Правительстве РФ
Москва, Россия*

Аннотация: XXI век несомненно можно обозначить в качестве эпохи повсеместной цифровизации, так как уже почти во всех сферах жизни человека присутствуют современные инновационные технологии. Образовательный процесс тоже не стал исключением. Каждый год происходят изменения в деятельности учебных учреждений, появляются новые учебные дисциплины, подходы, методы, способы, формы обучения, и везде задействованы современные технологии. В статье рассматривается процесс трансформации системы образования, задачи цифровизации отечественного высшего образования.

Ключевые слова: цифровизация, цифровые технологии, цифровизация образовательных учреждений, цифровое образование, информационно-образовательная среда, цифровизация высшего образования

Abstract: The XXI century can undoubtedly be designated as the era of widespread digitalization, since almost all spheres of human life include modern, innovative technologies. The educational process is no exception. Every year there are changes in the activities of educational institutions. There are new academic disciplines, methods and forms of training, and modern technologies are used everywhere. This article discusses the process of transformation of the education system, the problems of digitalization, as well as the digitalization of specifically national higher education.

Key words: digitalization, digital technologies, digitalization of educational institutions, digital education, information and educational environment, digitalization of higher education.

Современный мир непрерывно и очень быстро меняется. Инновации каждый день входят во все сферы жизнедеятельности человека: здравоохранение и фармацевтика, оборонный комплекс, промышленность и сфера добычи полезных ископаемых. Естественно, этот процесс не мог

обойти стороной образовательный кластер, который является, по сути, кузницей человеческого капитала для всех социально-экономических сегментов.

Научный прогресс и развитие информационных технологий способствует обязательному, постоянному повышению профессиональной компетентности человека, заставляет овладевать новыми знаниями и навыками, познавать деятельность в смежных отраслях. В то же время, машины разгружают человека от элементарной монотонной и тяжелой физической работы, оставляя больше времени и пространства для творчества [6, с.51]. Человек, в отличие от компьютера, способен критически оценить жизненную ситуацию, творчески, креативно подойти к решению поставленной задачи. Общество подошло к тому, что современный человек должен обладать как минимум основами информационно-технических навыков и культурой поведения в сетевом пространстве, которые являются источником комфортного существования, успешной работы, приятного досуга и быта и др. Сегодня одной из задач системы образования является развитие этих навыков и формирование культуры. Чтобы современная система образования была способна подготовить человека к продуктивной деятельности в информационном обществе, необходимо полномасштабно внедрять в образовательную среду современные цифровые технологии, и, как показали социально-экономические события начала 2020г, этот процесс неизбежен и безотлагателен. Это равносильно обучению вождению автомобиля без машины.

Что же такое цифровизация? В узком смысле под этим термином подразумевается преобразование информации в цифровой формат. Цифровизация в широком смысле представляет собой современную тенденцию мирового развития, которая охватывает науку, производство, бизнес и социальную сторону жизни людей, при этом все субъекты процесса являются пользователями цифровой информации и обладают навыками работы с ней [7, с.47].

Информатизацию образования можно определить, как совокупность социально-педагогических преобразований, связанных с наполнением образовательных систем информационной продукцией, технологиями, средствами и инструментами. В частности, информатизация представляет собой внедрение информационных средств и технологий, продукции, педагогических технологий в образовательные учреждения [9].

На территории Российской Федерации юридической основой для реализации аспектов цифровизации образовательного процесса выступают:

1. Федеральный Закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;

2. Государственная Программа Российской Федерации «Развитие Образования» на 2018-2025 годы, утвержденная Постановлением Правительства Российской Федерации от 26 декабря 2017 года №1642;

3. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации», утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 года №1632-р.

Отметим, что одной из задач современной системы образования является подготовка человека к существованию в цифровом обществе.

Ручной труд автоматизируется, умственный труд зачастую заменяется на искусственный интеллект, в ходе роботизации часть рабочих мест сокращается, а некоторые профессии и вовсе исчезают за ненадобностью – машины и автоматы уже умеют делать очень многое лучше человека. В таких условиях человек должен постоянно учиться, совершенствовать свои навыки знания, уметь мыслить нестандартно и творчески подходить к решению разнообразных задач, которые ставит перед ним динамично изменяющаяся среда и обстоятельства. Только так можно остаться востребованным специалистом, суметь сохранить рабочее место, построить успешную карьеру, «выжить» в условиях жесткой конкуренции на рынке труда.

Процесс цифровой трансформации неизбежен, т.к. общество развивается и стремится достичь определенного технологического уровня и информатизации. Цифровая эпоха характеризуется ростом производительности труда, появлением новых типов труда, необходимостью обмена и обработки огромных объемов информации. Уверенный переход современного мира на эту ступень развития невозможен без соответствующей подготовки, которую может обеспечить только мощная система образования. Для этого необходимо включить в процесс обучения все слои населения, выстроить индивидуальные образовательные траектории, грамотно управлять процессом, адекватно оценивать качество результатов образовательной деятельности, использовать передовые информационные технологии [4, с.85].

Российская система образования также является активным участником процесса цифровизации, отвечая на вызовы современности [8]. В рамках реализации государственной Программы «Развитие образования на 2013-2020 годы» стартовал приоритетный проект под названием «Современная цифровая образовательная среда в Российской Федерации». Целью проекта является создание условий и расширение возможностей для повышения качества непрерывного образования граждан за счет развития российского цифрового образовательного пространства, а также существенный рост числа обучающихся на онлайн-курсах. Согласно Паспорту, данный проект вступил в реализацию в период с 25 октября 2016 года по 1 февраля 2021 года. На сегодняшний день уже достигнуты заметные результаты:

- создан информационный портал, доступный всем категориям граждан, который успешно интегрирован с Единой системой идентификации и аутентификации;
- создана система оценки качества онлайн-курсов общего образования;
- разработано специальное программное обеспечение, позволяющее повысить качество обучения и достоверно оценивать результаты обучения;
- разработана и принята соответствующая нормативно- правовая база;
- ведется обучение и повышение квалификации преподавателей с помощью онлайн-курсов (около 10 тысяч человек успешно обучились);
- разработаны и успешно функционируют более 3500 тысяч онлайн-курсов.

С наступлением цифровой эры стало ясно, что требуются не только новые знания и навыки у выпускников учебных заведений, а должна быть сформирована принципиально новая организация учебного процесса. Экспертами НИУ ВШЭ определено семь основных задач цифровизации российского образования, которые необходимо решить в ближайшее время:

1. Необходимо развивать материально-техническое оснащение образовательных учреждений. В эту задачу входит выполнение таких пунктов, как проектирование и формирование баз данных, прокладка высокоскоростных каналов связи, закупка оборудования для демонстрации мультимедийных учебно-методических материалов.

2. Разработка, тестирование и внедрение принципиально новых обучающих материалов с использованием новых технологий (дополненная реальность, компьютерные симуляторы).

3. Развитие технологии онлайн-обучения, расширение доступа населения к этому ресурсу, уменьшение количества бумажных носителей информации.

4. Создание новейших систем управления обучением – программ, которые управляют дистанционными учебными курсами, контролируют доступ обучающихся к ресурсам, и обеспечивают гибкость и вариативность образовательных траекторий.

5. Совершенствование системы идентификации обучающихся.

6. Реформирование моделей учебных заведений. Выполнение этой задачи необходимо для того, чтобы понять, как должно выглядеть эффективное учебное заведение будущего, каким требованиям должно отвечать, в какую «сторону» ему необходимо двигаться в своем развитии.

7. Совершенствование навыков преподавательского состава в сфере применения и использования цифровых технологий в образовательном процессе.

Помимо вышеперечисленных задач немаловажным аспектом является также разработка и внедрение новых дисциплин, связанных с изучением самых современных технологий, корректировка ранее разработанных и

принятых стандартных программ обучения, актуализация направлений научно-исследовательской деятельности.

Любая инновация, подлежащая внедрению в вузовский образовательный процесс, должна опираться на комплекс реально существующих проблем и нужд, как профессорско-преподавательского состава, так и студенческого сообщества. В данном случае цифровизация будет целесообразна и положительно скажется на образовательном процессе.

В рамках цифровизации образовательного процесса в России в июле 2019 года представителями двадцати шести университетов была подписана «Хартия о цифровизации образовательного пространства». В документе содержатся основополагающие аспекты создания единой платформы IT-решений для высших учебных заведений. Предполагается, что этот шаг окажет содействие укреплению сетевого взаимодействия учреждений, распространению инноваций и передового опыта. Планируется сформировать и внедрить единую систему классификации баз данных, интеллектуальных сервисов и сервисов прогнозирования [5, с. 6].

Одним из университетов, подписавших Хартию, является Саратовский государственный университет (СГУ). Этот вуз занимает лидирующие позиции на рынке образования в России, а также имеет большое количество публикаций в солидных международных научных журналах, первые места на конкурсах и выставках, научные премии и гранты. СГУ ставит перед собой следующие задачи – укрепление национальной безопасности, формирование и совершенствование человеческого капитала государства, сбережение духовных и культурных ценностей для будущих поколений. Решать эти задачи планируется путем формирования соответствующих компетенций молодых людей в процессе обучения, давая стране такое поколение специалистов, которое способно удовлетворить ее интеллектуальные потребности.

Платформой для решения таких фундаментальных задач станет становление СГУ как современного университета, способного составить конкуренцию ведущим мировым вузам, внести весомый вклад в развитие отечественной науки и экономики. Программа развития СГУ призвана решить эти задачи, в связи с этим потребуется проработка следующих основополагающих вопросов:

1. наполнение высокотехнологичных областей производства новейшими техническими разработками и подготовка соответствующего профессионального кадрового ресурса;
2. оснащение медицинских учреждений новейшими приборами для диагностики и лечения в соответствии с мировыми стандартами;
3. своевременное выявление экономических, финансовых, социальных, политических рисков и создание системы защиты от них и минимизации потерь.

Качественная подготовка специалистов с глубокими межпредметными знаниями – вот особенность Программы развития НИУ СГУ. Реализация Программы предусмотрена по следующим направлениям: совершенствование и модернизация образовательного процесса, научно-исследовательских и инновационных изысканий, совершенствование навыков и знаний профессорско-преподавательского состава, обновление материально-технической базы и социально-культурной инфраструктуры, использование более эффективных методов управления учреждением.

Таким образом, в эпоху повсеместной цифровизации ни одна сфера жизни человека не осталась без влияния инновационных технологий в области цифровизации. Образовательный процесс также попал под влияние этой тенденции: наблюдается планомерное и систематическое реформирование деятельности учебных учреждений; включение в учебные планы новых учебных дисциплин; использование современных технологий, методов, способы и форм обучения; поиск и осуществление прорывных направлений исследований. Главное в период бурных изменений и нововведений – трансформация и реформирование должны иметь осознанную стратегию с опорой на здравый смысл и имеющийся положительный опыт, принимая во внимание нужды и запросы всех субъектов образовательного процесса и специфику каждого отдельного учреждения.

Список используемых источников:

1. Федеральный Закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».
2. Государственная Программа Российской Федерации «Развитие Образования» на 2018-2025 годы, утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 26 декабря 2017 года №1642 утверждена распоряжением цифровизации образования в Российской Федерации» 28.07.2017 № 1632-р.
4. Аксютин А.А., Вицен А.А., Мекшенева Ж.В. Информационные технологии в образовании и науке // Современные наукоемкие технологии. — 2009. — №11. — С. 50–52.
5. Информатизация образования [Электронный ресурс] // Российская Педагогическая энциклопедия. — Режим доступа: <https://pedagogicheskaya.academic.ru/1241/> (дата обращения: 04.02.2020).
6. Касторнова, В.А., Дмитриев Д.А. Информационно-образовательная среда как основа образовательного пространства // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Психолого-педагогические науки. 2012. – № 2 (18). – С. 83-90.
7. Корнеева Е.Н. Формирование человеческого капитала через реформирование сферы образования [Текст] // Вестник Поволжского

государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2014. № 3 (35). С. 8-12.

8. Мавлютова Г.А. Цифровизация в современном высшем учебном заведении // Экономическая безопасность и качество. – 2018. - №3 (32). – с. 5-7.

9. Михайлова А.А. Цифровизация российского образования // Студенческий: электрон. научн. журн. 2019. № 40(84). URL: <https://sibac.info/journal/student/84/161738> (дата обращения: 03.02.2020).

10. Халин В.Г., Чернова Г.В. Цифровизация и ее влияние на российскую экономику и общество: преимущества, вызовы, угрозы и риски // Управленческое консультирование. 2018. - №10 (118). – С.46-63.

11. Korneeva, E.,Krayneva, R., Platitsyn, A. (2018) MANAGER AS A LEADER IN IMPLEMENTING STRATEGIC CHANGES AT THE ENTERPRISES. Proceedings of the 2nd International Conference on Social, Economic and Academic Leadership (ICSEAL). 43-49 pp.

12. Толчинская М.Н. Современные технологии в высшем образовании//Актуальные вопросы современной экономики 2020г. № 2 С.74-79

УДК 338.1

DOI 10.34755/IROK.2020.44.19.053

*Харламова Екатерина Евгеньевна, к.э.н, доцент кафедры
«Менеджмент и финансы производственных систем»,
Волгоградский государственный технический университет,
e-mail: sikaterina@mail.ru*

*Кондакова Евгения Евгеньевна, студентка 4 курса факультета
экономики и управления, Волгоградский государственный
технический университет,
e-mail: ee_kondakova@mail.ru.*

*Ермилова Ирина Андреевна, студентка 4 курса факультета
экономики и управления, Волгоградский государственный
технический университет
e-mail: ermilova_irina@mail.ru
Россия, Волгоград*

Анализ показателей развития промышленных предприятий в Российской Федерации

Analysis of development indicators of industrial enterprises in the Russian Federation

Аннотация: в настоящей статье рассматривается текущее состояние промышленности в Российской Федерации, анализируются показатели развития промышленных предприятий в Российской Федерации, состояние основных отраслей промышленности России, эффективность их функционирования, исследован индекс промышленного производства. Изучено влияние объемов промышленного производства на внутренний валовой продукт страны. Развитие промышленного производства позволяет создавать рабочие места и снижает проблему зависимости от иностранных поставок. Текущее состояние промышленности в России имеет ряд особенностей, которые не совместимы с рыночной экономикой. В первую очередь это то, что предприятия в большинстве случаев ориентируются не на массовый выпуск продукции, а на удовлетворение отдельных потребностей. Ведущий прирост промышленных индексов в 2018 году был обеспечен добывающими экспортоориентированными отраслями. Подъем других секторов промышленности продолжает зависеть от мер государственной помощи, внешнеполитической обстановки и санкционной политики западных государств. По результатам исследования были определены основные направления совершенствования промышленности РФ, которые включили в себя реформирование налоговой системы, стимулирование частных, государственных и иностранных инвестиций, формирование законодательных условий.

Ключевые слова: промышленность, добывающая промышленность, обрабатывающая промышленность, показатели развития, индексы промышленного производства, динамика промышленности.

Annotation: This article discusses the current state of industry in the Russian Federation, analyzes the development indicators of industrial enterprises in the Russian Federation, the state of the main industries of Russia, the efficiency of their functioning, and studies the industrial production index. The effect of industrial production on the country's gross domestic product is studied. The development of industrial production allows you to create jobs and reduces the problem of dependence on foreign supplies. The current state of industry in Russia has a number of features that are not compatible with the market economy. First of all, it is that enterprises in most cases are oriented not toward mass production, but at the satisfaction of individual needs. The leading growth of industrial indices in 2018 was provided by extractive export-oriented industries. The rise of other industrial sectors continues to depend on state aid measures, the foreign policy situation and the sanctions policies of Western countries. According to the results of the study, the main directions for improving the industry of the Russian Federation were identified, which included reforming the tax system, stimulating private, state and foreign investments, and creating legislative conditions.

Key words: industry, mining, manufacturing, development indicators, industrial production indices, industrial dynamics.

Промышленность является ведущей отраслью народного хозяйства, в которой производится более половины ВВП и национального дохода. Именно промышленная отрасль является основной составляющей материального производства и решающим фактором развития производительных сил и производственных отношений. Анализ этой отрасли представляет большой практический интерес и является предпосылкой и принятия эффективных управленческих решений и успешного промышленного развития.

Индексы промышленного производства и физического объема ВВП в 2018 году продемонстрировали схожую динамику. В 2018 году темп прироста промышленного производства составил (+2,9%), превысив аналогичный показатель ВВП на 2,3%.

Доля отгруженных товаров промышленного производства в ВВП страны в 2018 году составила 66,5%. Доля промышленности в валовой добавленной стоимости в 2018 году достигла 29,8% после 27,7% в 2017 году, а в I квартале 2019 г. составила 31,1%.

Наглядно, индексы объема ВВП рассмотрим на рисунке 1.

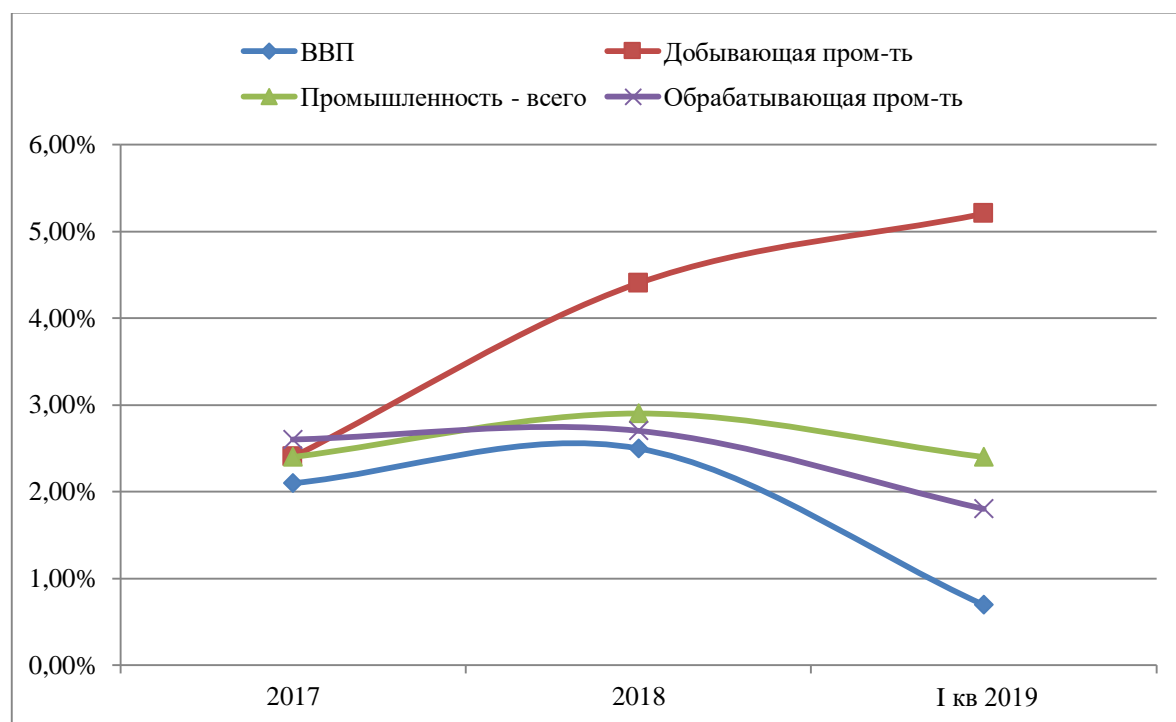


Рисунок 1 - Индексы промышленного производства и физического объема ВВП в России, 2014–2019 годы

Источник: авторский, по материалам [3]

В I квартале 2019 г. темп прироста промышленного производства замедлился до +2,1% в годовом выражении, а ВВП — до +0,5%. По предварительным оценкам Минэкономразвития России, прирост ВВП за первое полугодие 2019 г. составил 0,7%.

В феврале 2020 года, по данным Росстата, промышленность в России выросла на 3,3% год к году. При этом наряду с торговлей она внесла наибольший вклад в рост ВВП в феврале.

Рост ВВП в феврале составил 2,9% в годовом выражении, следует из оценок министерства. Однако, как поясняет Минэкономразвития, значительное влияние на показатели экономической активности в феврале оказал календарный фактор. Темпы роста ВВП с исключением этого фактора в феврале сохранились примерно на уровне января — 1,7–1,9%. [3]

В частности, по данным ведомства, темпы роста в обрабатывающей промышленности в феврале ускорились до 5% год к году после 3,9% в январе. В добывающей промышленности рост составил 2,3% после снижения на 0,4% месяцем ранее. (Рисунок 2)

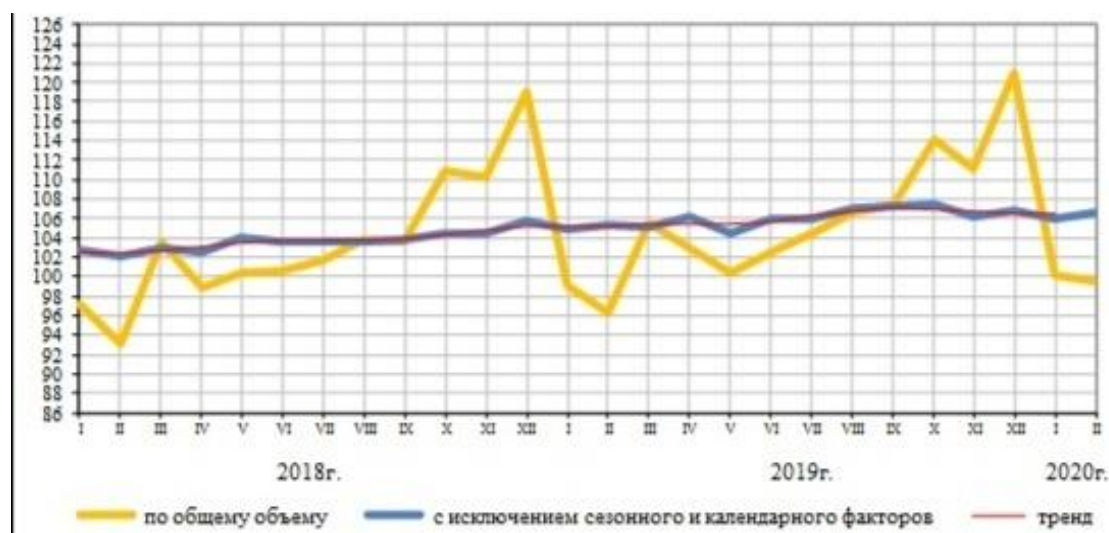


Рисунок 2 – Индекс промышленного производства к среднемесячному значению 2017 года, %

Источник: авторский, по материалам: [6]

Индекс промышленного производства составил:

- в январе-феврале 2020 г. по сравнению с январем-февралем 2019 г. – 102,2%;

- в феврале 2020 г. по сравнению с февралем 2019 г. – 103,3%, по сравнению с январем 2020 г. – 99,4%.

В 2018 году промышленное производство в целом увеличилось на 2,9%, добывающая промышленность — на 4,1%, обрабатывающая — на 2,6%. Данные прироста указаны в таблице 1.

Таблица 1 - Прирост промышленного производства в Российской Федерации по основным секторам, %, 2016–2019 годы

	2016	2017	2018	Январь–июнь 2019
Промышленность	2,2	2,1	2,9	2,6
Добывающая промышленность	2,3	2,1	4,1	4,0
Обрабатывающая промышленность	2,6	2,5	2,6	1,9
Производство и распределение э/э, газа и конд. воздуха	2,0	-0,4	1,6	0,0
Водоснабжение и ликвидация загрязнений	0,8	-2,1	2,0	1,5

Источник: авторский, по материалам [1]

Из таблицы 1 следует, что ключевым фактором роста промышленного выпуска стали увеличение производства пищевых продуктов (+4,9%), производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов (+13,3%), а также добычи природного газа и конденсата (+16,5%) в основном для поставок в Европу. Причиной существенного прироста газодобычи стали запуск на полную мощность заводов «Ямал-СПГ» и «Сахалин-СПГ» и рост спроса со стороны европейских рынков в связи с сокращением добычи природного газа крупнейшими производителями (например, Норвегией, Великобританией и Нидерландами).

В июне 2019 г. прирост выпуска в добывающей промышленности замедлился до 2,3%. По оперативным данным Росстата, в июне 2019 г. прирост промышленного производства ускорился до 3,3% в годовом выражении после 0,9% в мае. С исключением календарного и сезонного факторов объем промышленного производства в июне увеличился на 1,1% в месячном выражении. (Рисунок 3)



Рисунок 3 - Месячная динамика промышленного производства и его компонентов, %, в годовом выражении, 2017–2019 годы

Источник: авторский, по материалам [6]

Добыча сырой нефти и нефтяного (попутного) газа в мае и июне 2019 г. выросла на 1,0% в годовом выражении, объем добычи природного газа и газового конденсата, несмотря на замедление прироста в июне до 15,4% после 19,9% в мае, продолжал увеличиваться. Низкие годовые приросты за отдельные месяцы в нефтедобыче объясняются выполнением обязательств в рамках соглашения ОПЕК+, а также загрязнением нефти на трубопроводе «Дружба».

Прирост добывающей промышленности в 2018 году составил 4,1%. Добыча сырой нефти и природного газа традиционно занимает основную долю в добывающей промышленности. В 2018 году значение показателя достигло 72,4%, увеличившись на 5,7 п.п. (Рисунок 4)

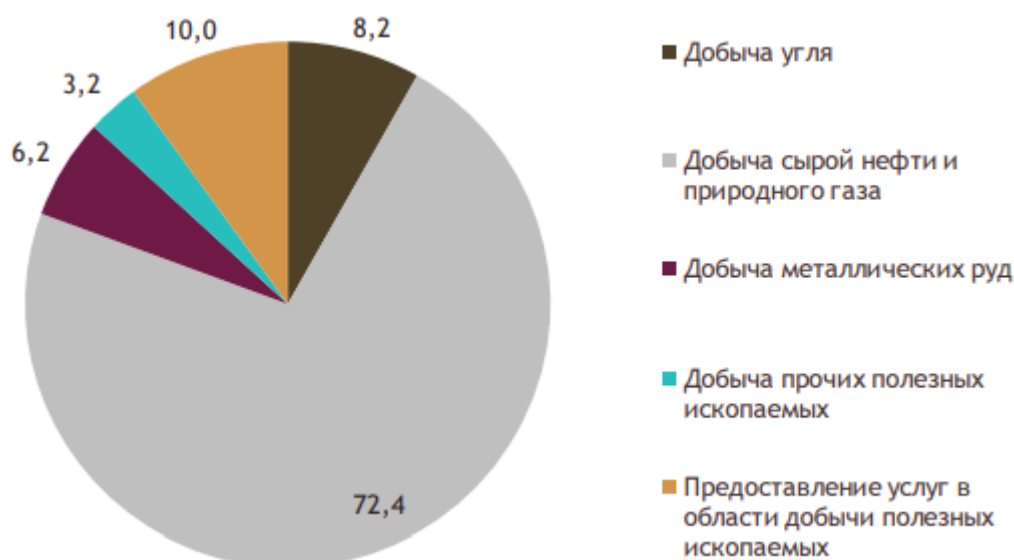


Рисунок 4 - Структура добычи полезных ископаемых в 2018 году, %

Источник: авторский, по материалам [1]

Прирост объемов добычи сырой нефти и природного газа в 2018 году составил 2,8%. При этом добыча нефти и нефтяного (попутного) газа выросла только на 1,7%, а природного газа — на 16,5%. Добыча угля, в свою очередь, увеличилась на 4,2%, металлических руд — на 4,6%. Быстрее всего в секторе добывающей промышленности рос объем предоставленных услуг в области добычи полезных ископаемых (+13,7%).

Прирост обрабатывающей промышленности в 2018 году составил 2,6%. Производство кокса и нефтепродуктов в 2018 году обеспечило почти четверть выпуска сектора (24,4%), промышленный выпуск сектора увеличился при этом на 1,8%. Удельный вес металлургии вырос до 13,7% благодаря увеличению выпуска на 1,7%. Максимальный рост продемонстрировало производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов, увеличившись на 13,3%. Наглядно структура обрабатывающего производства представлена на рисунке 5.



Рисунок 5 - Структура обрабатывающего производства в 2018 году, %
Источник: авторский, по материалам [1]

Рассмотрим динамику промышленного производства в 2019 году, указанную в таблице 2.

Таблица 2 - Прирост промышленного производства, суммарный объем отгруженных товаров

	2014	2015	2016	2017	2018	янв.– июнь 2019	Отгружено всего в янв.– июне 2019
							трлн руб.
%							
Промышленное производство	2,5	-0,8	2,2	2,1	2,9	2,6	33,2
Добыча полезных ископаемых, в т.ч.:	1,7	0,7	2,3	2,1	4,1	4,0	9,3
Добыча угля	3,8	3,3	1,2	3,7	4,2	1,5	0,7
Добыча сырой нефти и природного газа	0,3	0,4	2,1	0,4	2,8	3,8	6,8
Добыча металлических руд	4,7	2,1	0,4	3,5	4,6	8,1	0,6
Добыча прочих полезных ископаемых	-0,4	3,7	4,4	15,6	4,0	-1,0	0,3
Предоставление услуг в области добычи полезных ископаемых	13,1	-1,7	6,1	12,6	13,7	13,5	0,9
Обрабатывающие производства, в т.ч.:	3,2	-1,3	2,6	2,5	2,6	1,9	20,4
Производство пищевых продуктов	4,9	3,1	5,6	4,2	4,9	3,8	2,8
Производство кокса и нефтепродуктов	6,1	0,9	-3,2	1,1	1,8	0,2	4,9
Производство химических веществ и химических продуктов	2,3	5,8	10,9	5,1	2,7	2,8	1,7

Производство металлургическое	7,2	4,0	-0,3	0,1	1,7	2,6	2,9
Производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	4,5	3,5	12,7	3,4	1,3	6,0	0,9
Производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов	-11,3	-23,1	5,8	14,5	13,3	0,8	1,2
Производство прочих транспортных средств и оборудования	16,2	5,4	8,1	6,3	-2,2	-20,6	0,7
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	1,0	-1,0	2,0	-0,4	1,6	0,0	2,9
Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	-2,0	-4,8	0,8	-2,1	2,0	1,5	0,5

Источник: авторская, по материалам [1]

Данные из таблицы 2 свидетельствуют о том, что в 2017 году объем промышленного выпуска в обрабатывающей отрасли превысил показатель 2013 года на 7,1%. В добывающем секторе промышленный выпуск превысил показатель 2013 года на 7,0%, при этом в кризисный период 2015-2016 годов этот сектор не выходил из зоны положительных приростов. В сфере электроэнергетики и газоснабжения в 2017 году наблюдался рост промышленного выпуска относительно уровня 2013 года на 1,6%. В секторе водоснабжения и водоотведения в 2014–2017 годах также сохранялась тенденция сокращения выпуска. Снижение индекса промышленного производства в нем составило 7,9% относительно уровня 2013 года. В объеме отгруженных товаров 2017 года доля добывающей отрасли составила 24,4% (26,8% в январе - мае 2018 г.), обрабатывающей - 65,0% (61,9%), обеспечения электрической энергией, газом и паром - 9,1% (9,8%), сектора водоснабжения и водоотведения - 1,6% (1,5%). В 2017 году в добывающем секторе рост составил 2,1% в годовом выражении, в обрабатывающем - 2,5%; в сфере обеспечения электрической энергией, газом и паром промышленный выпуск сократился на 0,4%; производство в коммунальном секторе - на 2,1%

В январе–июне 2019 г. объем добычи сырой нефти и природного газа увеличился на 3,8% в годовом выражении. Прирост объемов добычи нефти и нефтяного (попутного) газа составил 2,3%, а объем добычи природного газа увеличился на 17,7%. Быстрее всего в добывающем секторе развивалась сфера предоставления услуг в области добычи полезных ископаемых (+13,5%). В денежном выражении в I полугодии 2019 г., по оперативным данным Росстата, общий объем отгруженных товаров промышленного производства увеличился на 6,8% и составил 33,2 трлн рублей, из них на добывающую промышленность пришлось 9,3 трлн рублей (+11,7%), на обрабатывающее производство - 20,4

трлн рублей (+4,5%), на обеспечение электрической энергией, газом и паром; на кондиционирование воздуха - 2,9 трлн рублей (+4,4%), а на водоснабжение, водоотведение, организацию сбора и утилизацию отходов, деятельность по ликвидации загрязнений - 0,5 трлн рублей (+8,5%).

Рассматривая динамику промышленного производства по типам регионов, можно отметить, что в 2018 году промышленное производство выросло в 66 регионах России. Динамика промышленного производства в региональном разрезе оставалась неравномерной. Темп прироста промышленного производства в 2018 году по регионам варьировался в диапазоне от +29,2% (в г. Севастополе) до -10,1% (в Карачаево-Черкесской Республике). В 2018 году в 66 регионах (после 73 в 2017 году) отмечалась положительная динамика промышленного производства.

Во всех типах регионов России в 2018 году наблюдалась положительная динамика промышленного выпуска, представленная в таблице 3.

Таблица 3 - Прирост промышленного производства по типам регионов, %, в реальных ценах, 2018 г.

Группа	Тип	Всего	Добыв.	Обраб.	Э/э, газ	Вода и загр.
Высокоразвитые	Финансово-экономические центры	8,3	4,0	9,3	2,9	4,6
	Сырьевые экспортно ориентир.	5,6	7,1	-1,2	0,3	-4,3
Развитые	С диверсифицированной экономикой	4,9	2,8	5,2	5,7	7,7
	С опорой на обраб. промышленность	2,3	6,4	1,2	4,4	2,8
	С опорой на добыв. промышленность	2,7	2,5	2,4	0,3	7,9
Среднеразвитые	Промышленно-аграрные	2,5	0,2	3,3	-0,8	5,0
	Аграрно-промышленные	4,1	8,8	3,8	-1,9	7,9
Менее развитые	Менее развитые сырьевые	1,8	1,2	1,0	0,8	-1,1
	Менее развитые аграрные	0,9	3,1	-2,9	4,8	-1,0

Источник: авторская, по материалам [4]

Из таблицы 3 видно, что быстрее всего промышленность росла в финансово-экономических центрах (+8,3%) и регионах с сырьевой экспортно-ориентированной экономикой (+5,6%), среди которых лидером по росту промышленного выпуска оказался Ямало-Ненецкий автономный округ (+17,0%).

В аграрно-промышленных регионах опережающими темпами среди других типов регионов выросли объемы добычи полезных ископаемых (+8,8%) и сектора водоснабжения и ликвидации загрязнений (+7,9%). Финансово-экономические центры стали лидерами по росту обрабатывающего производства (+9,3%), а развитые регионы с диверсифицированной экономикой показали максимальный рост в секторе

обеспечения электрической энергией, газом и паром; кондиционировании воздуха (5,7%). В менее развитых аграрных регионах в 2018 году на 2,9% сократились объемы обрабатывающего производства, ключевую роль сыграло снижение в Карачаево-Черкесской Республике на 18,4%. В регионах с сырьевой экспортно-ориентированной экономикой объемы производства в сфере водоснабжения и ликвидации загрязнений сократились на 4,3%, основное влияние оказало уменьшение выпуска в Ханты-Мансийском автономном округе на 8,4%.

Таким образом, в 2015–2018 годах накопленный прирост промышленного производства составил 6,5%, в том числе в добыче 9,5%, в обработке - 6,5%. В 2018 году промышленное производство в целом увеличилось на 2,9%, добывающая промышленность - на 4,1%, обрабатывающая - на 2,6%. Драйвером роста промышленного выпуска стали увеличение производства пищевых продуктов (+4,9%), производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов (+13,3%), а также добычи природного газа и конденсата (+16,5%). В январе–июне 2019 г. сохранялась позитивная динамика роста промышленного производства (2,6% в годовом выражении). Прирост выпуска добывающей промышленности составил 4,0%, а обрабатывающей - 1,9%. В 2018 году промышленное производство выросло в 66 регионах России (после 73 в 2017 году). Во всех типах регионов России наблюдалась положительная динамика промышленного выпуска.

Также, нельзя оставить упущенным вопрос о состоянии промышленности в современной экономике в России в связи с пандемией коронавирусной инфекции. Промышленное производство на фоне пандемии, падения цен на нефть и ослабления рубля сократилось в марте на 1,2% в годовом выражении.

Индекс «ИПЕМ-производство», характеризующий состояние промышленности России, сократился, по данным института, на 1,2% к марту 2019 года. За январь–март снижение составило 0,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. [7]

Даже в текущих условиях снижение объемов производства будет происходить инерционно, а не одномоментно, поскольку промышленность может какое-то время работать «на склад». Кроме того, принимаемые карантинные меры пока затрагивают ее в значительно меньшей степени по сравнению с торговлей и сферой услуг.

Поэтому уже сейчас очевидно, что снижение ВВП за первый квартал будет гораздо более значительным, чем промышленных индексов. Кроме того, большая часть ограничений пришлась на вторую половину марта, поэтому первыми действительно показательными месяцами в части влияния текущей ситуации на динамику промышленного производства будут апрель и май. [5]

Однако, есть и положительные моменты. Коронавирус создал в России десятки производств. Производство антисептиков в России стали налаживать даже те компании, которые на первый взгляд вообще мало отношения имеют

к косметике и медицине. Например, этим занялся завод химреагентов нефтяной компании «Лукойл» в Когалыме. Он начал производить сертифицированные антисептики как для рук (собственного изобретения), так и для обработки помещений и транспорта. В настоящий момент завод готов обеспечить производство из имеющегося сырья до 200 тонн рабочих растворов. В сутки предприятие может производить до 50 тонн готового продукта при необходимости.

Таким образом, в результате проведенного анализа, можно сделать вывод, что наблюдаемый уже 3-й год подряд синхронный рост производства и спроса на промышленную продукцию обеспечивается, в первую очередь, благоприятной внешнеэкономической конъюнктурой. Основной прирост промышленных индексов в 2018 году был вновь обеспечен добывающими экспортоориентированными отраслями. Рост других отраслей промышленности продолжает зависеть от мер государственной поддержки, внешнеполитической обстановки и санкционной политики западных стран.

Многие обрабатывающие отрасли промышленности работают на внутренний потребительский и инвестиционный спрос. Потребительский спрос оказался под давлением отсутствия роста реальных доходов населения. В 2018 году можно выделить следующий фактор низкой инвестиционной активности – в 3 раза снизился плановый объем федеральных целевых программ, которые и формируют основной объем государственных инвестиций, с 1,5 трлн рублей в 2017 г. до 500 млрд рублей в 2018 г.

В 2018 году темп прироста промышленного производства составил +2,9%, превысив аналогичный показатель ВВП на 2,3%. В начале 2019 г. темп прироста промышленного производства и ВВП замедлился. Но уже к концу 2019 году промышленное производство в целом увеличилось на 2,6%.

Промышленное производство в России в марте 2020 года сократилось на 1,2%, вследствие пандемии коронавирусной инфекции.

Для улучшения состояния промышленности в России правительство планирует внедрить разработанную систему необходимых мер поддержки: реформирование налоговой системы, стимулирование частных, государственных и иностранных инвестиций, формирование законодательных условий. Основной задачей промышленной политики страны является повышение уровня конкурентоспособности производств. Добиваться этого планируют с помощью технического переоснащения, автоматизации средств контроля качества, делая производство более безопасным, привлекая высококвалифицированных кадров.

Эта политика предполагает для перспективных отраслей разные стратегии развития. Например, в черной металлургии планируют расширять ассортимент и повышать качество металлопродукции. Экспортоспособные добывающие отрасли, такие как газовая, нефтяная, лесная, могут развиваться на собственной финансовой базе, а для имеющих большой научно-технический потенциал планируются государственные инвестиции, субсидии и экспортные кредиты. Улучшение состояния промышленности в России

невозможно без разработки и применения новейших методов, способных повысить эффективность производства, уверены эксперты. Необходима также поддержка всех высокотехнологических разработок, над которыми работают сотрудники соответствующих организаций. К положительным результатам приведет также создание здоровой конкуренции на рынке и стимуляция предпринимательства.

Библиографический список:

1. Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://ac.gov.ru/files/publication/a/23445.pdf> (дата обращения: 10.05.2020)
2. Литвинова А.В. Сравнительный анализ предпосылок и приоритетов импортозамещения на различных этапах развития экономики России / А.В. Литвинова, Н.С. Талалаева, М.В. Парфенова // Вестник ВГУИТ. 2019. №1.
3. Официальный сайт Министерства энергетики Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: Статистика, 2020. URL: <https://minenergo.gov.ru/activity/statistic> (дата обращения: 10.05.2020)
4. Рассветов С.А. Направления устойчивого развития промышленных предприятий / С.А. Рассветов // Вестник ТГУ. 2012. №8.
5. «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ» [Электронный ресурс] – Режим доступа: Аналитики оценили спад промышленности в России на фоне коронавируса, 2020. URL : <https://www.rbc.ru/economics/03/04/2020/5e85e9e69a7947fba5df59ec> (дата обращения: 15.05.2020)
6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: Эффективность экономики России, 2020. URL : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/# (дата обращения: 10.05.2020)
7. Шаймарданова Е.П. Стратегии устойчивого развития промышленных предприятий // Российское предпринимательство. – 2010. – Том 11. – № 10. – С. 48-53
8. Зинич Алла Владимировна; Молибога Е.А.; Развитие инновационного потенциала предприятий перерабатывающей промышленности // Актуальные вопросы современной экономики 2019г. № 6 (1) с.522-526
9. Карцева Т.С. Особенности развития и управления капиталом российских компаний промышленного сектора // Актуальные вопросы современной экономики 2019г. № 6 (1) с.391-397

УДК: 336.2

DOI 10.34755/IROK.2020.68.46.054

*Сазонов Сергей Петрович, д.э.н., профессор
Мальсагова Екатерина Александровна
студентка 4 курса
Волгоградского государственного технического университета
e-mail: kmalsagova98@mail.ru
Россия, Волгоград*

Налоговый потенциал Волгоградской области и пути его повышения

Tax potential of the Volgograd region and ways to increase it

Аннотация: в статье рассматривается сущность налогового потенциала региона и его влияние на экономико-социальное благосостояние территории. Налоговый потенциал Волгоградской области оценивается при помощи динамического ряда данных о налоговых поступлениях в бюджеты различных уровней за трехлетний период. Помимо этого, в работе определяется место Волгоградской области в Южном федеральном округе по объему собранных налогов. Методологическая база работа содержит структурный, статистический, логический, системный и иные виды анализа, а также синтез полученных данных. По результатам работы налоговый потенциал Волгоградской области определяется как недостаточный; предлагается перечень мер, направленных на его повышение. В качестве способов повышения налогового потенциала Волгоградской области рассматривается развитие бизнес-среды и применение прогрессивной шкалы при расчете ставок местных налогов.

Ключевые слова: налогообложение, налоговый потенциал, доходы бюджета, региональная экономика, предпринимательство

Abstract: the article considers the essence of the tax potential of the region and its impact on the economic and social welfare of the territory. The tax potential of the Volgograd region is estimated using a dynamic series of data on tax revenues to budgets of various levels over a three-year period. In addition, the work determines the place of the Volgograd region in the southern Federal district in terms of the amount of taxes collected. The methodological base of the work contains structural, statistical, logical, system and other types of analysis, as well as the synthesis of the obtained data. Based on the results of the work, the tax potential of the Volgograd region is defined as insufficient; a list of measures aimed at increasing it is proposed. The development of the business environment and the use of a

progressive scale in calculating local tax rates are considered as ways to increase the tax potential of the Volgograd region.

Keywords: taxation, tax potential, budget revenues, regional economy, entrepreneurship

Налоговый потенциал отражает способность регионов формировать доходы бюджета, адекватные его расходным статьям. Повышение налогового потенциала может служить эффективным способом бюджетного выравнивания – при условии регулирования налоговых ставок по местным и региональным налогам в зависимости от ситуации. Формирование доходной части местных бюджетов и консолидированных бюджетов субъектов Федерации во-многом определяется институциональными особенностями внутренней среды: количеством действующих предприятий, совокупной стоимостью их активов, величиной располагаемых ими земель, отраслевой структурой региональной экономики и многим другим. В этой связи повышение налогового потенциала как на местном, так и на региональном уровне приобретает роль задачи, от решения которой зависит дальнейшее экономико-социальное благополучие территории.

Исследованиями в области повышения налогового потенциала регионов и муниципальных образований занимались такие авторы, как И.Ю. Арлашкин [1], Н.В. Грызунова [3], Е.А. Мурзина [8] и другие [2; 4-7], однако перманентная трансформация экономико-социальной среды приводит к необходимости постоянного обновления имеющихся данных. Методология настоящего исследования включает в себя структурный и статистический анализ, а также синтез полученных данных с целью выработки целостного представления о перспективах повышения налогового потенциала Волгоградской области.

Ниже приведена таблица 1, где отражены данные по объемам налоговых поступлений в бюджеты различных уровней по субъектам Южного федерального округа в 2017 году. Рассмотрение нескольких отчетных периодов позволит рассмотреть изменение налогового потенциала региона в динамике, а также выявить место Волгоградской области среди других субъектов ЮФО.

Таблица 1 – Распределение сумм собранных налогов и сборов по регионам Южного федерального округа в 2017 году, тыс. рублей

Субъект Федерации	Федеральные налоги и сборы	Региональные налоги и сборы	Местные налоги и сборы
ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	771 530 773	77 833 843	23 729 287
Республика Адыгея	14 088 700	1 384 906	344 686
Республика Калмыкия	6 511 416	858 916	330 521
Республика Крым	62 554 170	1 980 229	479 662
Краснодарский край	267 536 336	39 870 060	9 673 967
Астраханская область	106 009 167	5 907 246	954 256
Волгоградская область	142 193 446	9 062 563	3 380 351
Ростовская область	160 083 459	18 469 313	8 233 465

город Севастополь	12 554 079	300 610	332 379
-------------------	------------	---------	---------

Источник: по материалам [9]

Из материалов таблицы 1 следует, что наиболее значительная часть налогов, собранных по Южному федеральному округу, была направлена в федеральный бюджет. Лидером среди субъектов ЮФО по объемам собранных федеральных налогов стал Краснодарский край, на втором месте оказалась Ростовская область, на третьем – Волгоградская. Аналогичная ситуация наблюдалась также с региональными и местными налогами. Позиции Волгоградской области в 2017 году нельзя было назвать ведущими – это было связано со структурой налоговых поступлений по ЮФО в целом. Волгоградская область характеризовалась почти двукратным отставанием в части сбора региональных и местных налогов от Ростовской области; отставание же в области сбора федеральных налогов было несколько менее выраженным. При этом позиции Волгоградской области были значительно лучше таковых по Астраханской области, республикам Адыгея, Калмыкия и Крым. Ниже приведена таблица 2, где сопоставимые данные отражены на конец 2018 года.

Таблица 2 – Распределение сумм собранных налогов и сборов по регионам Южного федерального округа в 2018 году, тыс. рублей

Субъект Федерации	Федеральные налоги и сборы	Региональные налоги и сборы	Местные налоги и сборы
ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	862 537 793	92 805 725	24 367 830
Республика Адыгея	17 156 463	1 523 737	356 404
Республика Калмыкия	7 636 178	1 318 049	334 532
Республика Крым	46 248 049	2 607 851	615 743
Краснодарский край	261 709 937	48 670 060	10 552 006
Астраханская область	150 688 941	6 700 257	992 308
Волгоградская область	168 958 376	10 152 624	2 983 960
Ростовская область	196 643 140	21 430 868	8 299 490
город Севастополь	13 496 709	402 279	233 387

Источник: по материалам [9]

По данным таблицы 2, в 2018 году совокупный объем налоговых поступлений в бюджеты всех уровней по субъектам ЮФО значительно увеличился, при этом структура налоговых доходов осталась прежней. Волгоградской области удалось несколько сократить разрыв в объеме собранных федеральных налогов с Ростовской областью (однако в части местных налогов разрыв, напротив, усилился). Величина отставания по суммам собранных региональных налогов осталась примерно на прежнем уровне в относительном выражении, однако в абсолютном увеличилась. Неравенство сохранилось. Ниже представлена таблица 3, где данные по аналогичным показателям приведены на конец 2019 года.

Таблица 3 – Распределение сумм собранных налогов и сборов по регионам Южного федерального округа в 2019 году, тыс. рублей

Субъект Федерации	Федеральные налоги и сборы	Региональные налоги и сборы	Местные налоги и сборы
ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	911 148 579	89 813 137	25 239 295
Республика Адыгея	19 107 469	1 638 162	419 573
Республика Калмыкия	7 029 719	1 063 823	354 780

Республика Крым	65 519 166	3 086 607	751 551
Краснодарский край	310 026 425	46 465 514	11 515 626
Астраханская область	166 803 995	7 259 472	1 101 885
Волгоградская область	146 620 157	9 774 141	3 019 972
Ростовская область	180 398 973	19 837 908	7 904 787
город Севастополь	15 642 675	687 510	171 121

Источник: по материалам [9]

Согласно таблице 3, лидирующие позиции по объемам сбора федеральных налогов по-прежнему занимал Краснодарский край, а второе место занимала Ростовская область, однако Волгоградская область, ранее занимавшая третью позицию в списке, уступила ее Астраханской. В части сбора региональных налогов, однако, прошлогоднее положение сохранилось, и Волгоградская область занимала третью позицию. Аналогичная ситуация наблюдалась также с местными налогами. Совокупные объемы налогов и сборов федерального и местного уровней достигли максимума за трехлетний период в 2019 году, однако показатель сбора региональных налогов несколько снизился относительно предыдущего периода.

Полученные данные свидетельствуют о том, что в ЮФО имеет место налоговое неравенство его субъектов, и ситуация эта слабо трансформируется с течением времени. Неблагоприятное воздействие на налоговый потенциал регионов оказывает трансформация институциональной среды: это касается снижения численности действующих хозяйствующих субъектов и индивидуальных предпринимателей. Общие объемы собранных налогов и сборов характеризуются наличием восходящей тенденции, однако рост частично нивелируется инфляционными процессами, что позволяет охарактеризовать сложившуюся ситуацию как стагнацию. В этой связи возникает ряд предложений, нацеленных на повышение налогового потенциала Волгоградской области и муниципальных образований внутри нее:

1. Оптимизация распределительного механизма бюджетных средств с целью переориентации его на развитие малого и среднего предпринимательства в регионе;
2. Применение прогрессивной шкалы при определении ставок по местным налогам – это позволит снизить нагрузку на малые предприятия и пополнить бюджет за счет крупных компаний.

Реализация мероприятий в рамках указанных направлений позволит значительно повысить налоговый потенциал Волгоградской области, что приведет к оптимизации доходной части консолидированного бюджета области, рассматриваемого как свод доходов нижестоящих бюджетов.

Список использованных источников:

1. Арлашкин И.Ю. Сравнительная оценка подходов к расчету налогового потенциала регионов / И.Ю. Арлашкин // Финансовый журнал. 2020. - №1. - С. 58-67.

2. Вихлянцева Н.В. Роль Федерального казначейства в бюджетном процессе / Н.В. Вихлянцева, С.П. Сазонов // Управление. Бизнес. Власть. - 2018. - № 1 (15). - С. 6-8.

3. Грызунова Н.В. Оценка налогового потенциала ресурсных налогов, анализ динамики и структуры налоговых платежей / Н.В. Грызунова // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. - 2018. - №2. – С. 281-288.

4. Дмитриев А.С. Исследование бюджетного финансирования некоммерческих организаций в Волгоградской области / А.С. Дмитриев, А.М. Сташ, А.С. Книппель // Новая парадигма развития экономических систем в условиях цифровизации: теория, методология, управление : материалы всерос. науч.-практ. конф. (г. Краснодар, 13-14 февраля 2020 г.) / отв. ред.: О. В. Брижак, А. Е. Арутюнова, В. С. Новиков ; ФГБОУ ВО «Кубанский гос. технологический ун-т», Ин-т экономики, управления и бизнеса, Каф. государственного и муниципального управления, Каф. экономической теории и инвестиций. - Краснодар ; Таганрог, 2020. - С. 138-145.

5. Дмитриев А.С. О формировании институциональной базы гражданского общества в современной России / А.С. Дмитриев // Общество и экономика. - 2020. - №4. - С. 89-98.

6. Дмитриев А.С. Социальные программы в структуре расходов консолидированного бюджета субъекта Федерации / А.С. Дмитриев, А.М. Сташ // Статистика и экономика. - 2020. - № 2 (17). - С. 63-71.

7. Клецкова М.Ю. Анализ проблем формирования, исполнения и контроля бюджета муниципального образования / М.Ю. Клецкова, Е.А. Баранова, С.П. Сазонов // Управление. Бизнес. Власть. - 2017. - № 5 (14). - С. 6-10.

8. Мурзина Е.А. Понятие «налоговый потенциал» и подходы к его определению / Е.А. Мурзина, Т.В. Ялялиева, М.С. Шемякина // Вестник евразийской науки. - 2019. - №4. – С. 13.

9. Официальный сайт Федеральной налоговой службы [Электронный ресурс]. URL: https://www.nalog.ru/rn34/apply_fts/, свободный (дата обращения: 15.05.2020)

10. Гитинова К.Г., Гитинов Х.Г. Обзор изменения налогового законодательства по исчислению НДС/Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.264-270

11. Глебова Д. А. Налоговый режим как элемент налоговой политики предприятия// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.136-140

*Зайцева А.О., бакалавр кафедры
«Экономики и управления»
ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса»
e-mail: az270798@mail.ru
Россия, Владивосток
Научный руководитель: Василенко М.Е.,
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и
управления*

Методика проведения аудита

The methodology of the audit

Аннотация

Статья посвящена раскрытию методики проведения аудиторской проверки финансовой (бухгалтерской) отчетности предприятий. Рассмотрены предпосылки, которые привели к возникновению потребности в аудиторских услугах. Отмечена важность и актуальность темы исследования, заключающаяся в редком рассмотрении данной темы современными авторами в связи с конфиденциальностью каждой организации. Исследованы основные подходы к созданию методики проведения аудиторской проверки финансовой (бухгалтерской) отчетности, различные инструменты, используемые при создании методик.

В статье отражен перечень нормативных документов, которые регулируют порядок отражения хозяйственных операций по определенному участку бухгалтерского учета. Отмечено значение планирования заключающиеся в том, что оно позволяет аудитору получить достаточное число доказательств, удержать в разумных пределах затраты на проведение аудиторской проверки и избежать недоразумений и разногласий с клиентом.

Ключевые слова: Методика проведения аудита, аудиторская проверка, планирование, аудит, методы создания методик.

Abstract

The article is devoted to the disclosure of the methodology for conducting an audit of financial (accounting) statements of enterprises. The prerequisites that led to the need for audit services are considered. The importance and relevance of the research topic is noted, which consists in a rare consideration of this topic by modern authors in connection with the confidentiality of each organization. The main approaches to creating a methodology for conducting an audit of financial

(accounting) statements, as well as various tools used in creating methodologies, are studied.

The article reflects the list of normative documents that regulate the procedure for reflecting business transactions for a certain section of accounting. The importance of planning is noted in that it allows the auditor to obtain a sufficient amount of evidence, keep within reasonable limits the cost of conducting an audit and avoid misunderstandings and disagreements with the client.

Keywords: Methods of conducting an audit, audit, planning, audit, methods of creating methodologies.

Аудит в России, несмотря на то, что появился сравнительно недавно, занял достаточно прочные позиции в рыночной экономике. Бурное развитие аудиторской деятельности обусловлено укреплением рыночных отношений, интеграцией России в мировую экономику и активным привлечением иностранного капитала, созданием организаций разных форм собственности и организационно-правовых форм. Востребованность бухгалтерской информации об имущественном и финансовом состоянии российских и зарубежных партнеров определила ускоренное развитие аудиторских организаций и предложений по оказанию аудиторских услуг со стороны зарубежных аудиторских фирм, которые достаточно быстро учредили совместные аудиторские организации на территории России.

На сегодняшний день аудиторские организации Российской Федерации уже сейчас конкурируют с крупнейшими международными аудиторскими компаниями.

В соответствии с законодательством Российской Федерации подавляющее большинство экономических субъектов России подлежат обязательному аудиту финансовой (бухгалтерской) отчетности.

Потребность в услугах аудиторских организаций возникла в связи с обособлением интересов тех, кто непосредственно управляет предприятием, инвесторов, а также государства как потребителя информации о результатах деятельности предприятий.

Достоверность информации - это неотъемлемая часть эффективности функционирования рынка капитала и наличие возможности оценивать и прогнозировать последствия различных принятых экономических решений.

Значение планирования состоит в том, что оно позволяет аудитору: получить достаточное число доказательств; удержать в разумных пределах затраты на проведение аудиторской проверки; избежать недоразумений и разногласий с клиентом. Первое дает возможность аудитору сформировать верное и объективное мнение о финансовой (бухгалтерской) отчетности предприятия, второе - сохранить конкурентоспособность на рынке аудиторских услуг, третье - обеспечить хорошие взаимоотношения с клиентом и способствует качественному выполнению работ по разумной стоимости.

Все эти предпосылки привели к возникновению общественной потребности в услугах независимых экспертов, имеющих соответствующую

подготовку, квалификацию, опыт и разрешение на право оказания такого рода услуг.

Аудиторские услуги - деятельность по проведению аудита и оказанию сопутствующих аудиту услуг, осуществляемая аудиторскими организациями, индивидуальными аудиторами. [4]

Каждая наука кроме специфического предмета и объекта изучения, как правило, имеет свой подход к исследованию, конкретизирующийся в методике. Методология аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности состоит из метода и конкретной методики. Первое характеризует общий подход к исследованиям, а второе - совокупность специальных методов (приемов), которые применяются при аудиторских проверках.

Методика аудиторской проверки является одним из составляющих частей системы аудита. Она организует качественную проверку отчетности, оптимизируя финансовые и временные затраты. Методика аудиторской проверки финансовой (бухгалтерской) отчетности предприятия является коммерческой тайной организации.

На саму методику аудита особое влияние оказывает квалификация аудитора, опыт и степень детализации внутрифирменных стандартов и другие факторы, редко отражающие в современной литературе. Именно поэтому данная тема является актуальной в настоящее время.

Методика аудиторской проверки – это последовательность этапов проведения аудита, определение источников информации, необходимой для подготовки аудиторского заключения, отбор и последовательность применения аналитических процедур с целью выбора аудиторских доказательств и их отражения в аудиторских документах.

Современные авторы в основном выделяют четыре основных подхода к созданию методик аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности: бухгалтерский, юридический, специальный, отраслевой. Бухгалтерский подход, считающийся традиционным, заключается в разработке методик проверки по различным разделам бухгалтерского учета.

Методика аудиторской проверки по счетам бухгалтерского учета является одной из главных составных частей каждой аудиторской проверки. В правилах (стандартах) аудиторской деятельности они называются методиками проверки оборотов и сальдо по счетам бухгалтерского учета.

Юридический подход - это разработка методики проверки различных видов экономических работ с точки зрения законодательства. Данные методики пересекаются с бухгалтерскими, однако подразумевают изучение именно правовой стороны хозяйственной деятельности экономического субъекта и соблюдение законодательства.

Базой для специального подхода служит разработка методик проверки групп экономических субъектов, обладающих какими-либо общими специальными признаками, такими как структура управления, численность работников, организационно-правовая форма, структура капитала, налоговый режим и другие. К числу данных методик специального подхода можно

отнести методики аудиторской проверки финансовой (бухгалтерской) отчетности предприятий, работающих в условиях специальных налоговых режимов.

Завершающим подходом является отраслевой. Суть данного подхода заключается в разработке методики проведения аудита экономических субъектов в зависимости от вида их деятельности и отраслевой принадлежности. К данным методикам относят методики аудита строительных организаций, страховых и банковских организаций, предприятий торговли, аудита сельскохозяйственных предприятий, инвестиционных институтов. В этих методиках учитываются особенности проверки состава затрат на производство продукции, нормативные акты, касающиеся данной отраслевой принадлежности.

При разных методиках применяются разные виды инструментов. Например, тестирование средств контроля, таблицы, опросные листы и анкеты, запросы о предоставлении информации, которые облегчают работу как аудиторов, так и их ассистентов. Так же в настоящее время значительно упрощают работы аудиторов компьютерные технологии, уменьшая временные затраты.

При проведении аудиторских проверок финансовой (бухгалтерской) отчетности методы формальной, логической и арифметической проверки применяются последовательно. Когда проводят формальную проверку, выявляют полноту и правильность заполнения всех обязательных реквизитов, используемые при подготовке и оформлении первичных документов. Одним из основных реквизитов, на которые обращают особое внимание аудитор или его ассистент является дата заполнения и время, когда он фактически отражен в регистрах бухгалтерского учета.

Логическая проверка позволяет выяснить, была ли осуществлена та или иная операция, ее действительный объем; оценить правильность отражения экономической сущности бухгалтерских операций, их целесообразность и соответствие действующему законодательству, корректность ее отнесения на соответствующие счета бухгалтерского учета, а также включение в соответствующие статьи расходов или доходов. Логическая проверка также позволяет обнаружить приписки в объемах выполненных работ, правильность учета, распределения затрат, а также определения налоговой базы. Арифметическая проверка состоит в определении правильности подсчетов и отражения сумм в документах.

Рассмотрим законодательную базу, регулирующую бухгалтерский учет. Перечень нормативных документов, которые регулируют порядок отражения хозяйственных операций по определенному участку бухгалтерского учета, включает:

1. федеральный закон РФ от 06 декабря 2011 года №402-ФЗ (ред. от 26.07.2019);

2. положение по ведению бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации, утвержденное приказом Минфина РФ от 29 июля 1998г. №34н (в ред. от 11.04.2018);

3. положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ4/99)», утвержденное приказом Минфина РФ от 6 июля 1999 года № 43н (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018);

4. приказ Минфина РФ «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 2 июля 2010 г. № 66н (в ред. 19.04.2019);

5. план счетов бухгалтерского учета, утвержденный Приказом Минфина РФ от 31 октября 2000 года №94н (ред. от 08.11.2010);

6. гражданский кодекс Российской Федерации;

7. положения (стандарты) по бухгалтерскому учету;

8. налоговый кодекс Российской Федерации;

9. законодательные акты субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления по налогам.

Так же помимо нормативных документов на предприятии могут самостоятельно разрабатываться внутренние документы, которые также регламентируют ведение бухгалтерского учета. Наличие таких документов отражается в специфических особенностях методики проведения аудиторской проверки.

Планирование аудита предполагает разработку общей стратегии и детального подхода к ожидаемому характеру, срокам проведения и объему аудиторских процедур. [3, с.58]

Планирование аудита регламентировано Международным стандартом аудита (МСА) 300 «Планирование аудита финансовой отчетности». Он устанавливает обязанности аудитора по планированию аудита финансовой отчетности. Данный стандарт относится к повторным аудиторским заданиям. Отдельно в нем представлены дополнительные замечания, относящиеся к аудиторскому заданию, выполняемому впервые. Аудиторская организация или индивидуальный аудитор обязаны планировать свою работу так, чтобы проверка была проведена эффективно. Планирование позволяет эффективно распределять работу между членами группы специалистов, участвующих в аудиторской проверке, а также координировать такую работу. [1, с.82]

Хорошее понимание деятельности проверяемого субъекта в аудите играет ключевую роль в способности аудитора оценить риски существенного искажения информации в финансовой (бухгалтерской) отчетности с целью проведения надлежащих аудиторских процедур и оценки полученных результатов. Это также необходимо для сохранения профессионального скептицизма и способности формировать надлежащие суждения в отношении аудита.

Понимание деятельности клиента включают в себя: общие экономические факторы; особенности отрасли; влияющие на деятельность аудируемого лица; управление и структура собственности аудируемого лица; спектр видов деятельности клиента; факторы, относящиеся к финансовому

положению аудируемого лица, включают основные финансовые показатели и тенденции их изменения.

План проверки должен предусматривать: понимание бизнеса клиента; рассмотрение областей, имеющих повышенный риск существенного искажения отчетности; ориентировочный объем аудита; планируемые формы и сроки информационного взаимодействия; ключевые вопросы аудиторской проверки; этапы и сроки проведения аудита; информацию о руководителе задания по аудиту; состав аудиторской группы.

Таким образом, рабочие документ, составленные в ходе аудиторской проверки, по изучению экономической деятельности клиента, письмо-соглашение о проведении аудита, договор на оказание аудиторских услуг, план проверки и общая стратегия аудита - вот основные документы, которые составляются при планировании аудита.

Литература:

1. Мирошниченко Т.А. Аудит : учебное пособие. Ч. 1. Основы аудита / Т.А. Мирошниченко; Донской ГАУ. – Новочеркасск : Колорит, 2018. – 163 с.
2. Международный стандарт аудита 300 «Планирование аудита финансовой отчетности» / Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 20.04.2020).
3. Аветисян А.С. Аудит в схемах : учебное пособие / А.С. Аветисян. – Москва : Проспект, 2016. – 84 с. / Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 20.04.2020).
4. Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ (ред. от 26.11.2019) «Об аудиторской деятельности» / ГАРАНТ Законодательство (кодексы, законы, указы, постановления) РФ, аналитика, комментарии, практика [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.garant.ru> (дата обращения: 20.04.2020).
5. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» / ГАРАНТ Законодательство (кодексы, законы, указы, постановления) РФ, аналитика, комментарии, практика [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.garant.ru> (дата обращения: 20.04.2020).
6. Безруких П.С. Бухгалтерский учет: Учеб. пособие. — М.: Книжный мир, 2016. — 299 с.
7. Бухгалтерский финансовый учет: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Мировая экономика» [Текст] / [И.А.Майбуров и др.]; под ред. И.А.Майбурова.-М.: ЮНИТИ-ДАНА,2017. -655с.

8. Новиков О.В. Применение международных стандартов финансовой отчетности. Правовые основы[Текст]. М.: Прометей, 2017. 208 с.
9. Казакова Н.А. Аудит для магистров по российским и международным стандартам : учебник / под ред. проф. Н.А. Казаковой. - М. : ИНФРА-М, 2017. - 345 с.
10. Бубновская Т.В. Проблемы аудита финансово-хозяйственной деятельности коммерческих предприятий / Т.В. Бубновская // Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. 2018 - № 4.
11. Вольвач М.С. Аудит как элемент системы учета на предприятиях различной правовой сферы / М.С. Вольвач / Наука и студенты. – 2018. -№5.
12. Марьянова С.А. Становление и необходимость аудита в рыночной экономике / С.А. Марьянова // Аллея науки. 2018. - Т. 4. - № 1
13. Горегляд В.П. Современный аудит: проблемы и перспективы / В.П. Горегляд // Деньги и кредит. - 2017. - № 2. - С. 6-12. 9. Грекова В.А. Ошибки бухгалтерского учета, влияющие на достоверность отчетов предприятия / В.А. Грекова // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2017. - № 4
14. Куракова Т.В. Современные требования к документационному сопровождению аудиторской проверки / Т.В. Куракова // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2017. - № 131
15. Пономарева А.Р. Аудит финансовой отчетности коммерческих структур / А.Р. Пономарева // Actualscience. - 2016. - Т.2, №2

УДК 657.632.2

DOI 10.34755/IROK.2020.27.85.056

*Ерофеева В.В., студент кафедры экономики и управления
Научный руководитель: Гаджибек В.П., к.э.н., доцент
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
E-mail: Viktoriya.Erofeeva@vvsu.ru
Россия, Владивосток*

Фальсификация финансовой отчетности: понятие и классификация

Falsification of financial statements: concept and classification

Аннотация. В условиях рыночных отношений любая компания хочет представить свою бухгалтерскую (финансовую) отчетность в самом хорошем свете. Такая финансовая отчетность определяет прошлое или будущее, прогресс или регресс, убыточная или прибыльная организации. И если раньше финансовая отчетность выполняла главную задачу – это предоставление информации о финансовом и имущественном положении, результатах деятельности и их изменения в организации, то сегодня она перестала выполнять эту задачу. И причиной послужила фальсификация финансовой отчетности. На сегодняшний день организации прибегают к фальсификации финансовой отчетности как к методу приобретения преимуществ над конкурентами. Как правило, фальсификация снижает достоверность финансовой отчетности и больше всего относится к преднамеренным искажениям финансовой отчетности. В последнее время из-за нестабильного положения экономики, риски несут не только внутренние, но и внешние пользователи во время принятия экономических решений на основании недостоверной отчетности. Вследствие этого, возникает угроза, как на экономике нашего государства, так и на мировой экономике. В данной статье рассмотрены основные определения фальсификации финансовой отчетности, дан обобщенный вариант формулировки данного понятия. Приводится классификация фальсификации финансовой отчетности, дана их характеристика.

Ключевые слова: фальсификация финансовой отчетности, бухгалтерская отчетность, финансовая отчетность, достоверность, искажение финансовой отчетности, ошибка.

Abstract. In the conditions of market relations, any company wants to present its accounting (financial) statements in the best possible light. Such financial statements determine the past or future, progress or regression, a loss-making or profitable organization. And if earlier financial statements performed the main task - providing information about the financial and property status, results of operations

and their changes in the organization, today it has ceased to fulfill this task. And the reason was the falsification of financial statements. Today, organizations are resorting to falsification of financial statements as a method of acquiring advantages over competitors. As a rule, falsification reduces the reliability of financial statements and most of all refers to intentional distortions of financial puffiness. Recently, due to the unstable situation of the economy, risks are borne not only by internal, but also by external users when making economic decisions based on inaccurate reporting. As a result, a threat arises, both on the economy of our state and on the world economy. This article discusses the basic definitions of falsification of financial statements, gives a generalized version of the wording of this concept. The classification of falsification of financial statements is given, their description is given.

Keywords. falsification of financial statements, financial statements, financial statements, reliability, distortion of financial statements, error.

Достоверность финансовой отчетности играет важную роль. Именно от нее зависит качество принимаемых решений. Это значит, что достоверность является ключевым элементом экономической безопасности хозяйствующего субъекта. На сегодняшний день финансовая отчетность является основным инструментом взаимодействия между экономическим субъектом и заинтересованными лицами. Однако на сегодняшний день отсутствует обоснованная классификация фальсификации финансовой отчетности в целях определения влияния на достоверность финансовой отчетности.

Рассмотрением фальсификации финансовой отчетности среди отечественных ученых и исследователей, выступили Б.А. Аманжолова и О.П. Зайцева [1], Б.Т. Жарылгасова [2], Л.В. Сотникова [3], Е.С. Соколова [4], А.А. Гордеева [5], Г.Б. Полисюк, Л.М. Корчагина [6]. Наиболее разработанными классификациями искажений являются классификации, предложенные в работах М.Ю. Брюхановым [7], О. В. Соловьевой и И.В. Соколовой [8]. Однако в данных работах не всесторонне рассмотрена и проанализирована классификация фальсификации финансовой отчетности.

Целью работы является разработка классификации фальсификации финансовой отчетности по субъектам, этапам, способам их совершения, формам финансовой отчетности, объектам, целям в современных условиях. Данная классификация поможет устранить риски невыявления искажений отчетности в результате аудиторской проверки, контроля со стороны государственных органов.

Принимая во внимание положение нашего государства в кризисных условиях, можно только предположить, в каких российских организациях может быть осуществлена фальсификация финансовой отчетности. Искажение финансовой отчетности в результате фальсификации создает экономический риск опасности, снижает эффективность рынка, усложняет контроль со стороны государственных органов.

Фальсификация подрывает надежность, качество и достоверность финансовой отчетности и ставит под угрозу объективность аудиторов и аудиторских фирм [9].

Разные авторы по-разному дают определение фальсификации финансовой отчетности. Так, по мнению, И.В. Сафоновой и А.Д. Сильченко «фальсификации финансовой отчетности, это — преднамеренное умышленное действие или бездействие с целью искажения финансовых отчетов или его отдельных показателей, которое наносит пользователям отчетности определенный вред» [10].

Согласно М.Ю. Брюхановым «фальсификацией финансовой отчетности является умышленное искажение либо упущения величин или раскрытия информации в финансовой отчетности, с целью введения в заблуждение внутренних и внешних пользователей информации, либо сокрытия хищения материальных ценностей» [7].

По мнению Е.В. Гринавцевой, Т.А. Шаровой «фальсификацией данных бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности, это, прежде всего преднамеренное действие учетного персонала или администрации организации, с целью ведения в заблуждение пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности, касательно реального финансового положения организации» [11].

В.А. Богодухова в своей работе определяет «фальсификацию бухгалтерской отчетности как совокупность приемов (методов) искажения бухгалтерской отчетности, отражающей ложное представление о фактах хозяйственной деятельности предприятия, ее финансовом состоянии и финансовых результатах деятельности путем нарушения законодательных норм» [12].

Если рассматривать фальсификацию с правовой точки зрения, то в российском законодательстве сам термин появился 2014 году в Уголовном кодексе Российской Федерации и является одним из видов мошенничества в сфере экономике [13]. Однако нормативное понимание на данный момент отсутствует.

Рассмотрим основные черты, характерные для фальсификации финансовой отчетности. К ним относятся:

во-первых, умышленное действие и (или) бездействие. На практике обнаружить умышленную фальсификацию отчетности представляется сложным. Поэтому умышленность действий по совершению таких действий является важным признаком мошенничества.

во-вторых, нанесение ущерба пользователям отчетности. Их вводят в заблуждение, настаивают на соглашении недостоверных сделок, вследствие чего принимаются неверные решения;

в-третьих, нарушение требований законодательства в области бухгалтерского учета. Каждая хозяйственная операция должна иметь законодательное обоснование, и оформлена на первичных документах.

в-четвертых, угроза при принятии экономических решений на основе недостоверной отчетности. Принимая такие решения на основе недостоверной отчетности, организация может находиться под угрозой отказа в совместной деятельности со стороны контрагентов, претензий со стороны налоговых органов, потери репутации, а в самом худшем случае грозит и банкротство.

Таким образом, фальсификацию финансовой отчетности можно определить как действие либо бездействие работников организаций, а также руководителей среднего и высшего звена, совершенное в корыстных целях, направленные на искажение фактов хозяйственной деятельности и заблуждение пользователей.

Рассмотрим подробную классификацию фальсификации финансовой отчетности по шести признакам: по субъектам, этапам, способам их совершения, формам финансовой отчетности, объектам, целям.

1. По субъектам:

- совершаемые работниками организаций (например, сотрудниками, которые выполняют технические функции и вносят данные в базы, или, кладовщик, искаживший документы складского учета);
- совершаемые руководителями структурных подразделений организаций (например, главным бухгалтером);
- совершаемые высшим руководством организаций (генеральным директором).

Отметим, что первые две категории лиц носят несущественный характер нанесения вреда пользователям отчетности. Поскольку искаженные данные бухгалтерского учета можно исправить в рамках стандартов бухгалтерского учета, тогда третья категории лиц несет высокую ответственность за принимаемые экономические решения.

2. В зависимости от формы финансовой отчетности:

- за счет искажения показателей в бухгалтерском балансе (например, завышение стоимости активов, занижение величины обязательств);
- за счет искажения показателей в отчете о финансовых результатах (например, завышение выручки, прибыли);
- за счет искажения показателей в отчете о целевом использовании средств (например, не отражение или не полное отражение расходов на целевое использование средств);
- за счет искажения информации в приложениях к финансовой отчетности (например, искажение информации о сделках со связанными сторонами).

Стоит отметить, что основное внимание уделяется первым двум формам финансовой отчетности. Именно они чаще всего подвергаются фальсификации. Рассмотрим на примере одной из отраслей добывающей промышленности. Основным сигналом послужило необъяснимое увеличение срока оборачиваемости дебиторской задолженности. Для обнаружения фальсификации финансовой отчетности применяется горизонтальный и вертикальный методы. При использовании горизонтального метода рост

выручки на 59,4% с одновременным ростом дебиторской задолженности на 131,3% может считаться причиной ложных данных о выручке. При применении вертикального анализа валовая выручка (убыток) в структуре выручка от продаж увеличилась с 34.29% в 2017 г. до 54.69% в 2018 г. Если вышеперечисленная ситуация не связана с такими факторами, как увеличение производственных мощностей, сокращение издержек и др., то очевидно ложное завышение выручки.

3. По этапам относятся:

– искажение бухгалтерских документов (необоснованные изменения, вносимые в первичные документы). Это оформление заведомо ложных неправильных документов, искажающих информацию бухгалтерской отчетности (например, счет-фактура). Может быть осуществлено с помощью замены определенных документов или всех бумаг.

– искажение учетных записей в синтетическом и аналитическом учете (например, используются неправильные бухгалтерские проводки, бухгалтерские счета). Приведем пример: ООО «Атлант» (покупатель) заключило договор с ООО «Гефест» (поставщик) на поставку товаров при условии 50 % предоплаты. Кассир предприятия при формировании платежного документа для перечисления предоплаты поставщику в процессе заполнения реквизитов неверно выбрал форму договора: вместо значения «Договор с поставщиком» выбрал «Договор с покупателем». Соответственно вместо счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» выбран счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Для оплаты на поставку товара программа выбрала счет 51. Таким образом, данную хозяйственную операцию можно составить в виде следующей бухгалтерской проводки:

Дебет 62 Кредит 51 – 20 000 рублей.

В результате составления бухгалтерской проводки при списании денег с расчетного счета сумма платежа отнесена на счет 62 и объясняется как возврат денег покупателю. Следовательно, сумма 20 000 рублей будет отражена в строке «Дебиторская задолженность» и с точки зрения бухгалтерского смысла такая строка искажена.

– искажение в разрезе отдельных статей в бухгалтерской отчетности (например, искажение статей «Основные средства», «Нематериальные активы» «Финансовые вложения», «Запасы» и другие статьи в бухгалтерском балансе) Рассмотрим пример искажения показателя о финансовых вложениях. Такой показатель искажается в результате невозможности создавать резервы под обесценивание вложений в ценные бумаги организации. Следовательно, не проводится проверка на обесценивание, вследствие чего занижается стоимость в оценке бухгалтерской отчетности.

4. По способу:

– в периодизации. Например, отражение будущих продаж в текущем периоде. Согласно принципу начисления, доходы и расходы, получаемые организацией, должны признаваться в одном и том же отчетном периоде. Но как показывает практика, в конце отчетных периодов организации нарушают

данный принцип: например, выручка признается в конце месяца календарного года, а расходы, связанные с ее получением, — в начале месяца следующего года;

– в оценке. Например, неверно дана переоценка основных средств или нематериальных активов; неверно определена оценка основным средствам, нематериальным активам, материалам, товарам, готовой продукции. Следовательно, неверная оценка объектам бухгалтерского учета может привести к искажению показателей отчетности.

5. По объектам фальсификации.

– финансовая отчетность, составленная по российским стандартам бухгалтерского учета;

– консолидированная отчетность, составленная по международным стандартам финансовой отчетности.

На сегодняшний день некоторые организации при переходе от российских стандартов к международным стандартам финансовой отчетности (далее – МСФО) вынуждены вести двойной учет. Поэтому отчетность, составленная на основе МСФО, будет отличаться от отчетности, составленной по российским стандартам (например, величина прибыли, стоимости активов).

6. По целям:

– формирование инвестиционной привлекательности. Чаще всего его применяют крупные организации с целью привлечения инвесторов, получения кредита в банке. Для этого они формируют выгодные показатели в самом лучшем свете: повышение стоимости акций; высокие финансовые результаты; получения больших дивидендов, уменьшения кредиторской задолженности. Следовательно, организация получает внешние источники финансирования, а также удерживает своих акционеров.

– сокрытие фактов коррупционных действий. Некоторые руководители предприятий ставят для себя цели и, чтобы их осуществить, используют такой метод как «взятка», для: участия в тендере на исполнение государственного заказа, получения лицензий, получение разрешений на постройку зданий и др.

– конкуренция с предприятиями, функционирующие в идентичной сфере экономической деятельности. Сегодня рынок предоставляет различные сферы деятельности. Одна организация производит продукцию, другая – продает товары, третьи оказывают услуги. Для того чтобы выглядеть финансово успешным и более привлекательным для кредиторов, организации вынуждены бороться в условиях жестокой конкуренции. Даже в ситуациях спада экономики в стране, эта цель остается неизменной.

– сокрытие фактов неуплаты налогов. Некоторые субъекты, уклоняясь от уплаты налогов, ставят целью освободить объекты хозяйствования (материалы, денежные средства и т.д.) от налогообложения. В таких случаях умышленно искажаются данные об объектах налогообложения и их размерах. Поэтому для достижения своей цели организация совершает налоговые преступления: применение «налоговых схем», незаконное использование

налоговых льгот, уменьшение налоговой базы, искажение отчетности о финансовых результатах и другие.

Таким образом, фальсификация финансовой отчетности является одним из видов искажения отчетности, сущность которого заключается в умышленном нанесении ущерба заинтересованным пользователям отчетности. Сфальсифицированную отчетность, следует рассматривать как недостоверную отчетность организации. Она становится бесполезной для принятия управленческих решений.

Следовательно, обобщая определения многих исследователей, было сформулировано авторское определение фальсификация финансовой отчетности, которое представляет собой действие либо бездействие работников организаций, а также руководителей структурных подразделений или высшего руководства, совершенное в корыстных целях, направленные на искажение фактов хозяйственной деятельности и заблуждение пользователей. На основе проведенного исследования была предложена классификация по шести признакам: по субъектам, этапам, способам их совершения, формам финансовой отчетности, объектам, целям. Полученные результаты могут быть использованы в ходе работы аудиторских фирм, государственных органов, а также другими пользователями, сосредоточенные на достоверность финансовых показателей для обнаружения и предотвращения неправомερных действий. В заключении стоит отметить, что к достоверной финансовой отчетности следует отнести ответственно во избежание ответственности.

Библиографический список:

1. Аманжолова Б.А., Зайцева О.П. Искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности: причины, терминология, выявление // Аудиторские ведомости. 2011. № 2. С. 18–25.
2. Жарылгасова Б.Т. Рассмотрение искажений финансовой отчетности: ответственность аудитора // Аудиторские ведомости. 2008. № 5. С. 11–18.
3. Сотникова Л.В. Существенное искажение бухгалтерской отчетности // Бухгалтерский учет. 2011. № 4. С. 106–111.
4. Соколова Е.С. Качество учетной информации: теория и практика оценки: монография. М.: Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. 2010. 303 с.
5. Гордеева А.А. Методика выявления искажений в бухгалтерской (финансовой) отчетности. Дис. канд. экон. наук. М. 2014. 202 с.
6. Полисюк Г. Б., Корчагина Л. М. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: проблема выявления искажения информации. Международный бухгалтерский учет. 2013; №4(250). С.44–52.
7. Брюханов М. Ю. Фальсификация финансовой отчетности: обнаружение и предотвращение. Дис. канд. экон. наук. М. 2009. 195 с.
8. Соловьева О.В., Соколова И.В. Фальсификация финансовой отчетности как способ финансового мошенничества. 2014. Аудит и финансовый анализ. с.173 – 180.

9. Евсюков Д.В. Основные виды фальсификации финансовой отчетности // Актуальные вопросы экономических наук и современного менеджмента: сб. ст. по матер. XXVIII междунар. науч.-практ. конф. № 11(21). – Новосибирск: СибАК, 2019. – С. 10-15.
10. Сафонова И.В., Сильченко А.Д. Фальсификация финансовой отчетности: понятие и инструменты выявления. Учет, анализ, аудит. Т.5. № 6. 2018. С.37-49.
11. Гринавцева Е.В., Шарова Т.А. Ошибки и фальсификации в бухгалтерской (финансовой) отчетности: понятие и приемы их выявления. Социально-экономические явления и процессы. Т.12. №. 2017. С. 49-57.
12. Богодухова В.А. Искажения отчетности посредством вуалирования и фальсификации // В сборнике: Наука 21 века: опыт прошлого – взгляд в будущее. 2016. с. 319-323.
15. Федеральный закон от 21.07.2014 №218 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // URL: <http://www.consultant.ru>

DOI 10.34755/IROK.2020.97.66.057

*Савостьянова Елизавета Николаевна,
Студентка 4 курса направления Экономика,
Сибирский Институт Управления – филиал РАНХиГС Новосибирск,
e-mail: Cavastianova@mail.ru
Россия, г.Новосибирск*

*Научный руководитель - доцент Гуляева Елена Леонидовна
Сибирский Институт Управления – филиал РАНХиГС Новосибирск,
e-mail: e.l.gulyaeva29@gmail.com,
Россия, г.Новосибирск*

Проблемы управления дебиторской задолженности на предприятии

Аннотация: В данной статье рассмотрены основные проблемы управления дебиторской задолженности на предприятии, а так же мероприятия по ее улучшению. Управление дебиторской задолженностью представляет собой достаточно сложную сферу управления оборотными активами, так как должна решать различные задачи по увеличению продаж и по снижению рисков неоплаты дебиторов.

Abstract: This article discusses the main problems of managing accounts receivable at the enterprise, as well as measures to improve it. Accounts receivable management is a fairly complex area of current asset management, as it must solve various tasks to increase sales and reduce the risks of non-payment of debtors.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, сомнительная задолженность, платежеспособность, обязательства, аналитический учет.

Keywords: accounts receivable, doubtful debts, solvency, liabilities, analytical accounting.

Российская экономика характеризуется острым проявление кризисных явлений, обусловленных рядом факторов. Таких как банкротство предприятий, спад производства, несовершенство в управлении, которые приводят к необоснованному и неконтролируемому росту дебиторской задолженности. В связи с этим большое внимание уделяется управлению дебиторской задолженности на предприятии.

Актуальность данной работы состоит в том, что при исследовании и формировании эффективной системы управления денежными потоками на предприятии постоянно появляется проблема, которая связанная с обеспечением необходимого уровня денежных средств, для осуществления текущей деятельности и в то же время перспективного развития. Искусство управления дебиторской задолженностью заключается в повышении

эффективности ее совокупного объема, а также в обеспечении своевременной инкассации.

Напомним, что дебиторская задолженность – это требования предприятия по отношению к другим предприятиям, организациям и клиентам на получение денег, поставку товаров или оказание услуг, выполнение работ.

Ковалев В. В., Ивашкевич В.Б., Соколова Н.А. и другие ученые экономисты, отмечают, что любое предприятие заинтересовано в наиболее возможном ускорении оборачиваемости замороженных у дебиторов средств. В теории дебиторская задолженность может быть сведена до минимума, но этого не происходит по многочисленным причинам, в том числе и по причине конкуренции [6]. На сегодняшний день в российской научной литературе вполне глубоко изучены вопросы управления дебиторской задолженностью. В трудах В.В. Ковалева, Г.В. Савицкой, Н.В. Никитиной, И.А. Бланка, О.А. Дедова широко обсуждаются и раскрываются такие понятия, как сущность, виды, методы управления дебиторской задолженности, причины ее возникновения, источники формирования. При этом, проблемы управления дебиторской задолженности, а также методы ее решения, недостаточно проработаны. Как правило, на практике такие проблемы решаются предприятиями методом проб и ошибок, опираясь на накопленный опыт.

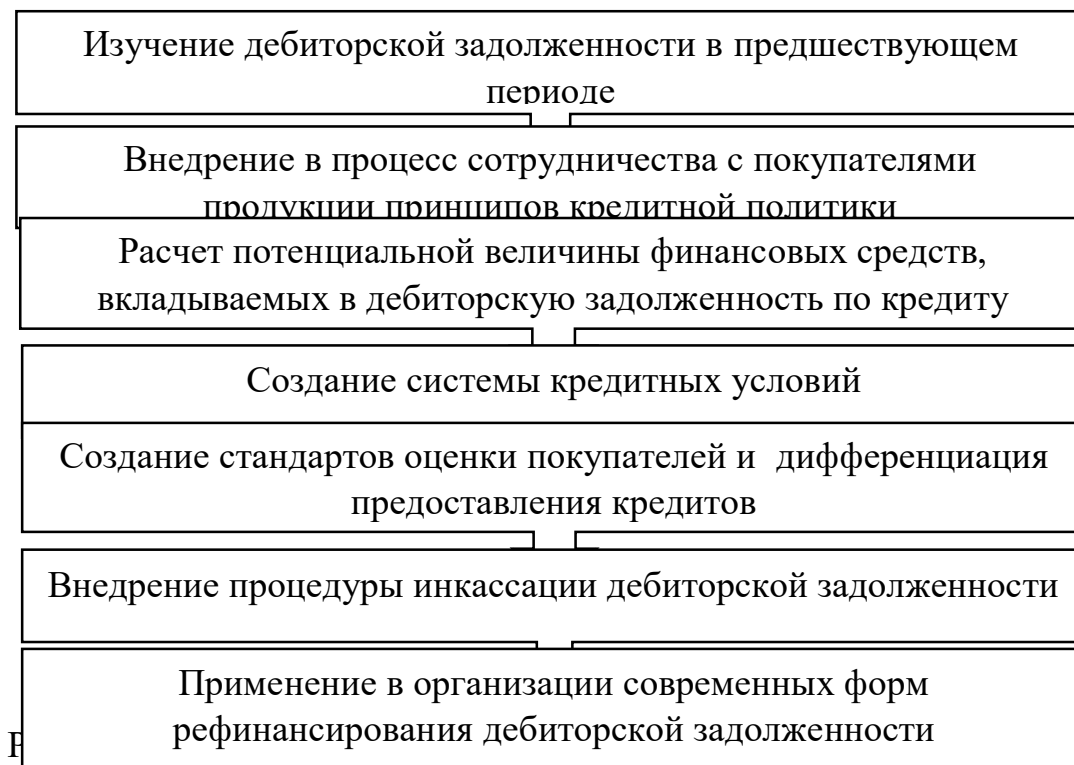
Выделим ряд проблем, касающихся управления дебиторской задолженностью с которыми сталкиваются предприятия:

- Отсутствие оценки кредитоспособности покупателей;
- Отсутствие достоверной информации о реальных сроках погашения обязательств предприятия;
- Отсутствие регламента по работе с просроченной дебиторской задолженностью;
- Отсутствуют данные о формировании затрат, связанных с увеличением размера дебиторской задолженности и времени ее оборачиваемости;
- Отсутствие четко определенного регламента работы с дебиторской и кредиторской задолженностью с закреплением ответственных специалистов за каждый этап работы;
- Непроведение оценки надежности контрагентов с формированием банка данных контрагентов;
- Отсутствие расчета экономического эффекта от предоставления коммерческого кредита;
- Отсутствие оценки кредитоспособности покупателей и эффективности коммерческого кредитования[3].

На финансовое состояние организации, безусловно, оказывает влияние размер и качество дебиторской задолженности. В среднем дебиторская задолженность составляет около 33% всех активов организации. Процесс образования дебиторской задолженности можно охарактеризовать как,

предоставление покупателям отсрочки платежа за отгруженную продукцию, так и осуществление авансовых платежей организации.

При формировании политики управления дебиторской задолженностью организации выделяют следующие этапы, представленные на рисунке 1:



Для усовершенствования вопросов и возможностей планирования дебиторской задолженностью в организации можно предложить:

1) следует наладить работу по следующей информации [7]:

- информация о выставленных счетах дебиторам, которые на текущий момент не оплачены;
- время просрочки платежа по каждому из счетов;
- объем сомнительной и безнадежной к взысканию дебиторской задолженности;
- кредитная история контрагента – дебитора (средний период просрочки, средняя сумма кредита).

2) следует автоматизировать процесс управления дебиторской задолженностью;

3) так же необходимо сократить риск возврата денежных средств с нарушением оговоренного в договоре срока можно с помощью заключения договора страхования дебиторской задолженности. В качестве объекта

страхования выступает риск убытков от несвоевременного возврата денежных средств покупателем или банкротство покупателя. С моей точки зрения, страхование дебиторской задолженности в скором времени станет обычным явлением для большинства российских компаний. Заключая договор страхования, организация осуществляет не только оценку кредитных рисков, но и перекладывает эти риски на страховую компанию [4].

Перечислим основные методы управления дебиторской задолженностью:

- учет заказов клиентов, оформление счетов и определение характера дебиторской задолженности;
- ABC-анализ отношения дебиторов;
- анализ задолженности по видам продукции с целью выявления нерентабельных с позиции инкассации товаров;
- оценка реальной стоимости дебиторской задолженности организации;
- уменьшение дебиторской задолженности на величину безнадежных долгов;
- контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности;
- расчет определенной величины скидок в случае досрочной оплаты;
- оценка возможности применения факторинга - продажи дебиторской задолженности.

Для оценки оборачиваемости дебиторской задолженности могут быть использованы следующие показатели:

Таблица 1

Показатели	Формулы
Оборачиваемость дебиторской задолженности	$= \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Средняя дебиторской задолженности}}$
Период погашения дебиторской задолженности	$= \frac{360}{\text{Оборачиваемость дебиторской задолженности}}$
Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов	$= \frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Текущие активы}} * 100$
Долю сомнительной задолженности в	$= \frac{\text{Сомнительная дебиторская задолженность}}{\text{Дебиторская задолженность}} * 100$

составе дебиторской задолженности	
--------------------------------------	--

В наше время контроль состояния дебиторской задолженности и рациональная организация играет важное значение в повышении эффективности управления деятельностью компании. Платежеспособность и финансовое положение компании во многом зависит от состояния и качества расчетов с контрагентами [5].

Для того, что бы сформировать рациональный механизм управления формированием дебиторской задолженностью в организации необходим ряд условий, к которым мы относим:

- специалистов предприятия (бухгалтеры, юристы, внутренние аудиторы, экономические руководители), в сфере работы которых находится обслуживание организации управления дебиторской и кредиторской задолженностью, должны обладать особой квалифицированной подготовкой в области экономики, налогов и финансов [8];

- использование договоров, где максимально точно определены важные условия, которые воздействуют на его исполнение, в том числе и порядок взаиморасчетов;

- изучение платежеспособности потенциальных клиентов с помощью формирования информации о них из различных внутренних и внешних источников, в том числе и информации учреждений банковской структуры;

- организация эффективного механизма реализации продукции (работ, услуг), в том числе с использованием благоприятного периода расчетов с предприятиями контрагентами;

- определение лимитной суммы потенциальных сделок с учетом сведения к минимуму количества сомнительных долгов и максимизации прибыли;

- использование полученных долгов от покупателей для своевременных расчетов с кредиторами организации;

- систематическая работа по инвентаризации расчетов и обязательств с последующей выверкой взаиморасчетов с дебиторами и кредиторами;

- использование официально публикуемой финансовой отчетности для формирования представления о финансовом состоянии потенциального партнера;

- анализ уровня финансовой устойчивости контрагента;

- использование организации скидок при досрочной уплате покупателем товаров (работ, услуг) [4].

Из этого можно сделать вывод и провести ряд мероприятий направленных на усовершенствование системы управления дебиторской задолженности:

- Своевременно пресекать недопустимые виды дебиторской задолженности, к которым относятся просроченная задолженность поставщикам, в бюджет и др.;
- Осуществить анализ дебиторской задолженности за период, предшествующий отчетному периоду;
- Проведение мероприятий по снижению рисков неплатежей для снижения вероятности появления просроченной и безнадежной задолженности.
- Сформировать систему кредитных условий для клиентов, в том числе систему скидок и штрафов;
- Определить возможную сумму оборотного капитала направляемого в дебиторскую задолженность;
- Разработать схемы мотивации сотрудников, занимающихся возвращением дебиторской задолженности;
- Создать четкие правила работы с дебиторской задолженностью.

Таким образом, рекомендуемые выше мероприятия позволят избежать убытков, связанных со списанием безнадежной к взысканию дебиторской задолженности, повысить эффективность расчетов с покупателями.

Библиографический список

1. Азарнова Т.В., Косенко Д.А., (2015) Модель оптимизации управления портфелем дебиторской задолженности. Научный вестник Воронежского государственного архитектурно – строительного университета. Серия: управление строительством, 2, 132-141.
2. Ваулина А.А., Томилина Е.П. Управление кредиторской задолженностью // Экономические науки. – 2016. - №56-4. – С.17-21.
3. Галяутдинова А. Р. Проблемы управления дебиторской задолженностью на предприятии и пути их решения // Российское предпринимательство. - 2015 г. - №16(20). - С. 3425-3440
4. Голдобин Е.С. Управляем дебиторской задолженностью эффективно / Е. С. Голдобин // Справочник экономиста. – 2014. – № 2.
5. Короткова М.В. Оптимизация управления кредиторской задолженности на предприятиях промышленности // Вестник ОГУ. – 2009 г. - №5. – С.104-109
6. Евграфова Анна Андреевна. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности // Наука через призму времени.-2017.-№6.

7. Кравчук Д. И., Кравчук В. И. Проблемы и пути решения управления дебиторской задолженностью на предприятии // Молодой ученый. — 2015. — №2. — С. 272-274.

8. Мельникова Т.И., Гуляева Е.Л. Финансовый контроль в системе финансового управления компанией / Т.И. Мельникова, Е.Л. Гуляева // Актуальные финансовые исследования: теория, методология и практика: сборник научных трудов - М.; Берлин : Директ-Медиа, 2016. - С. 105-133

9. Сергушина Е.С. Теоретические аспекты анализа численности, состава и структуры персонала предприятия / Сергушина Е.С., Вечканова Е.А., Тумайкина А.Н., Сергушин С.Е. // Международный студенческий научный вестник. – 2018. – № 1. – С. 60.

10. Ибрагимова Н.Т. Дебиторская задолженность: возникновение, анализ и управление//Актуальные вопросы современной экономики 2020г. № 2 С. 342-346

11. Ибрагимова С.Э., Исаев М-К. И., Гезиханов Р.А. Методика списания дебиторской задолженности с истекшим сроком исковой давности. //Актуальные вопросы современной экономики - 2019г. № 4. С. [853-855](#)

DOI 10.34755/IROK.2020.46.31.058

Управление деловой активностью предприятий

Савлохова Дайана Руслановна,

студент факультета международных отношений

Северо-Осетинский Государственный университет им К.Л.Хетагурова

e-mail: sordaeva@mail.ru

Научный руководитель: Цуциева Мадина Валерьевна

Аннотация: Основной целью работы является всестороннее изучение и анализ теоретических аспектов управления предпринимательской деятельностью предприятий, выявление их основных недостатков и отличий. Методы исследования позволят разработать категориальный аппарат управления предпринимательской деятельностью предприятий. Методика: исследование основано на анализе научных работ отечественных и зарубежных ученых и экономистов, касающихся предпринимательской деятельности как экономической категории и ее управления, подходов и направлений такого управления. Результаты исследования показали, что управление предпринимательской деятельностью охватывает различные сферы деятельности предприятий. Такими сферами могут быть производственная, финансовая, инновационная, социальная, экологическая и др. В процессе анализа экономической литературы установлено, что большинство ученых концентрируют внимание на двух основных аспектах управления предпринимательской деятельностью: социально-экономическом управлении и управлении эффективностью экономической деятельности. Определено, что каждый аспект управления предпринимательской деятельностью характеризуется соответствующими методами ведения. Среди методов социально-экономического управления предприятием следуют: материальное и моральное стимулирование персонала; социальное регулирование; экономический расчет; метод баланса; метод финансирования; ценовое регулирование; кредитование. Рассматриваются также психолого-организационно-управленческие методы управления предпринимательской деятельностью. Второй аспект управления предпринимательской деятельностью, направленный на управление эффективностью экономической деятельности, характеризуется достижением необходимого дискурсивного эффекта, то есть непосредственным удовлетворением собственников предприятий.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, управление, предприятие, направления, методы, инструменты.

The management of business activity of enterprises

Abstract: *The main purpose of the paper is to comprehensively study and analyse theoretical aspects of management of business activity of enterprises, revealing their main disadvantages and differences. The research methods will allow developing a categorical apparatus for the management of business activity of enterprises. Methodology. The research is based on the analysis of scientific works of domestic and foreign scientists and economists concerning business activity as an economic category and its management, approaches and directions of such management. Results of the research are showed that management of business activity covers various areas of activity of enterprises. Such areas can be production, financial, innovative, social, environmental etc. In the process of analysing economic literature, it is determined that most scholars focus on two main aspects of managing business activity: socioeconomic management and management of the efficiency of economic activity. It is determined that each aspect of management of business activity is characterized by appropriate methods of conducting. Among methods of socio-economic management of the enterprise are followed: material and moral stimulation of personnel; social regulation; economic calculation; balance method; method of financing; price regulation; lending. Considered also psychological and organizational-administrative methods for the management of business activity. The second aspect of management of business activity aimed at managing the efficiency of economic activity is characterized by the achievement of the necessary discursive effect that is the direct satisfaction of the owners of enterprises.*

Key words: *business activity, management, enterprise, directions, methods, tools.*

Деятельность современных предприятий осуществляется в условиях глобальной интеграции отечественной экономики в мировое экономическое пространство. Поэтому она сопровождается неустойчивым характером тенденций и явлений, которые влияют на состояние и динамику развития производственно-экономической системы, ее ориентацию. Такая ситуация создает новые требования к работе предприятий: способность быстро реагировать и адаптироваться к факторам меняющейся рыночной конъюнктуры, оптимально использовать имеющиеся ресурсы и инструменты управления для достижения масштабных целей предприятий. Поэтому в современных экономических условиях одной из определяющих категорий успешного развития предприятий является предпринимательская деятельность. Сущность и содержание предпринимательской деятельности включают в себя множество аспектов, поэтому ее качественное управление обеспечит увеличение потенциала предприятий, минимизацию возможных рисков и сбоев в условиях неопределенности. Объективность и точность определения уровня хозяйственной деятельности влияет на эффективность управленческих решений, которые зависят от деятельности по использованию

материальных и финансовых ресурсов, уровня развития персонала, инновационной и рыночной деятельности и т.д. Такие условия определяют исследование хозяйственной деятельности как системную категорию управления, которая состоит из многих показателей отдельных сфер деятельности предприятия, а ее формирование зависит от совокупности методов и процедур управления.

Доказано, что хозяйственная деятельность связана с результатами деятельности предприятия, его потенциалом и конкурентоспособностью. Поэтому управление предпринимательской деятельностью должно занимать лидирующие позиции во всей системе управления предприятием, так как создает соответствующие условия для роста его стоимости. Термин "управление предпринимательской деятельностью предприятия" можно рассматривать как влияние субъекта управления на текущие планы по формированию, распределению и перераспределению всех видов имеющихся ресурсов для постоянного повышения эффективности предприятия на микро- и макроуровнях. Управление предпринимательской деятельностью охватывает различные сферы деятельности. Этими сферами могут быть промышленная, финансовая, инновационная, социальная, экологическая и др. При анализе экономической литературы установлено, что большинство ученых сосредоточено на двух основных сферах управления предпринимательской деятельностью:

- 1) социально-экономическое управление;
- 2) управление эффективностью экономической деятельности.

Определяющая сущность первого направления управление хозяйственной деятельностью предприятий: социально-экономическое управление должно обеспечивать ожидаемое общий эффект. В этом случае анализируется влияние промышленной и экономической деятельности.

Значение социально-экономического управления определяется пропорционально его экономическим и социальным аспектам. В этом контексте экономический аспект рассматривается как значимое воздействие на соответствующие структурные элементы предприятия, а именно: систему взаимоотношений между персоналом, ресурсами (финансовыми, материальными, информационными и т.д.), управление результатами, с целью обеспечения ее эффективности, конкурентоспособности, увеличения затрат и т.д. Такие действия со стороны руководства компаний могут быть осуществлены с правильным управлением, целями развития, мерами по их использованию и контролю.

Методы управления предпринимательской деятельностью рассматриваются как совокупность способов и средств, с помощью которых управляющая организация (предприятие) может воздействовать на объект с определенной целью. Они также описывают полный акт воздействия на любой объект управления (хозяйственной деятельности). Основными методами хозяйственного управления являются:

- финансовое стимулирование персонала;

- метод экономического расчета-баланса;
- метод финансирования;
- контроль цен;
- кредитование.

Финансовое стимулирование персонала включает в себя различные формы и системы оплаты труда, премирование работников. Оно осуществляется в дополнение к существующей системе почасовой и сдельной оплаты труда с целью поощрения работников к эффективному труду, достижению высоких результатов производства и ускорению научно-технического прогресса, которые являются структурными составляющими предпринимательской деятельности.

Экономический расчет — это метод ведения предприятия, при котором каждое предприятие сравнивает денежные затраты и результаты производства (оказания услуг), стремится окупить затраты за счет собственных доходов, то есть обеспечить самодостаточность и оптимальную рентабельность. Тем самым обеспечивается достижение финансово-экономической составляющей хозяйственной деятельности.

Балансовый метод — это метод, который используется при планировании хозяйственной деятельности для достижения баланса в сферах производства и личного потребления путем сопоставления ресурсов (материальных, трудовых, финансовых) и потребности в них. Система этих ресурсов в управлении предпринимательской деятельностью позволяет обеспечить сбалансированность отдельных участков и планирование экономического и социального развития в целом. При использовании метода равновесия раскрывается доля производственного цикла, выявляются узкие места и диспропорции, устанавливаются количественные параметры диспропорций на разных уровнях экономической деятельности.

Метод финансирования — это сочетание техник и направлений, направленных на то, чтобы предприятия делали упор на внутренние финансовые источники и ресурсы, формирующие хозяйственную деятельность в условиях, когда внешние источники играют вспомогательную и регулирующую роль. Основными методами финансирования современных предприятий является:

- самофинансирование;
- государственное финансирование;
- инвестиции;
- прогрессивное финансирование;
- предоставление кредитов.

Ценообразование компании — это процесс установления цен на определенный продукт. Цена на продукцию компании во многом определяется внешними факторами, включая влияние конкуренции, участников каналов движения товаров (поставщиков, посредников), государственной политики.

Таким образом, основными детерминантами экономических аспектов, управления предприятиями является создание условий и реализация

конкретных мер по обеспечению позитивной экономической деятельности, оптимального использования потенциала и имеющихся у предприятия ресурсов, направленных на организацию предпринимательской деятельности.

Относительно социального управления предпринимательской деятельностью в общем руководстве рассматривается управление, осуществляемое предприятиями в отношении персонала с целью реализации мотивов социального поведения. Среди методов, которые могут быть использованы в процессе социального управления, выделяют:

- социальная нормализация и регулирование;
- методы психического стимулирования, мотивации;
- психологические методы;
- методы экономического стимулирования;
- организационно-распорядительные методы.

Социальная нормализация и регулирование — это научно обоснованная организация социальных процессов через социальные правила и нормы, определяющие порядок поведения отдельных лиц и групп в коллективе, которые помогают поддерживать хозяйственную деятельность в рамках социальной справедливости в коллективе и улучшать социальные отношения между работниками. Их средствами являются коллективные договоры, соглашения, взаимные обязательства, внутренние правила, уставы (разделы регулируют поведение государственных служащих), правила этикета, ритуалы, приоритетные социальные потребности в зависимости от выслуги лет или производственной деятельности и др.

Моральные стимулы - наиболее развитая подсистема духовных стимулов труда, основанная на духовных ценностях конкретного человека. Суть морального стимулирования заключается в передаче информации о достижениях человека, результатах социальной среды. В то время как источником информации о заслугах являются сотрудники - субъекты управления; получателем - объект поощрения, работник и коллектив; каналом коммуникации - инструменты коммуникации.

Мотивация — это призыв к действию; динамический процесс физиологического и психологического плана, который контролирует поведение человека и определяет его организацию, деятельность и стабильность; способность человека активно удовлетворять свои потребности. В управлении предпринимательской деятельностью мотивация — это процесс стимулирования работников к эффективному осуществлению деятельности, направленной на достижение целей компании. Мотивация необходима для эффективной реализации решений и задач по управлению предпринимательской деятельностью.

Психологические методы в управлении предпринимательской деятельностью используются для гармонизации отношений фирм и работников, создания наиболее благоприятного психологического климата. Они включают в себя:

- гуманизацию труда (устранение монотонности, цветовых пространств и цветовой гаммы, использование особо аккуратной музыки);
- психологические стимулы (для поощрения творчества, инициативы и самостоятельности);
- удовлетворение профессиональных интересов, улучшение творческого содержания работы;
- разработка цели по психологическим характеристикам и развитие необходимых психологических качеств;
- завершение малых групп по критерию психологической совместимости сотрудников;
- установление нормальных отношений между руководителями и подчиненными.

Экономические методы управления предпринимательской деятельностью занимают важное место в системе методов управления. Это связано с тем, что управленческие отношения определяются в первую очередь экономическими отношениями, в основе которых лежат объективные потребности и интересы людей.

Задача стимулирования деловой активности очень сложна. Во-первых, это необходимо для достижения роста производственной активности, стимулирования поиска инновационных решений для создания и поддержания атмосферы корпоративного духа. Во-вторых, в условиях рыночной экономики важны не только производственно-экономические процессы, но и результаты ее деятельности, отраженные в конкретных показателях деловой активности: рост выручки, снижение издержек, повышение качества продукции. Коммерческий критерий имеет решающее значение для оценки значимости кадрового труда компании.

Таким образом, современный подход компаний к стимулированию труда определяется двумя основными моментами - стремлением активизировать наиболее творческую личность и направить эту деятельность на достижение конкретных экономических результатов.

Организационно-распорядительные методы управления в предпринимательской деятельности — это совокупность приемов и методов прямого управленческого воздействия на отношения людей на рабочем месте. Они реализуют одну из важнейших функций управления - функцию организации. При этом задачей организационно-управленческой деятельности является координация действий подчиненных. Без организационно-управленческого воздействия методы хозяйственного управления не могут быть реализованы, так как они обеспечивают ясность и дисциплину порядка в коллективе.

Второй аспект управления хозяйственной деятельностью направлен на эффективное управление хозяйственной деятельностью и характеризуется достижением желаемого эффекта дискурса, т.е. непосредственного удовлетворения интересов собственников. Управление предпринимательской деятельностью — это процесс, направленный на обеспечение устойчивого и

постоянного повышения эффективности предприятия. Основные пути повышения эффективности включают:

- ускорение научно-технического прогресса, осуществление технической реконструкции производства;
- совершенствование структуры, форм организации и управления производством;
- повышение эффективности использования активов;
- повышение производительности;
- снижение производственных затрат;
- увеличение прибыли;
- повышение организационно-технического уровня предприятий и экономической работы на всех уровнях управления.

Таким образом, управление предпринимательской деятельностью представляет собой комплекс мероприятий (организационных, аналитических, контрольных) по регулированию интенсивности использования и адаптационного потенциала предприятий, которые направлены на согласование (увязку) их деятельности с требованиями динамической среды. Такая интерпретация определения логически очерчивает основные управленческие меры, их направление и период применения, позволяет оценить финансовое состояние предприятия, помогает выявить сильные и слабые стороны для разработки стратегии, характеризует использование потенциала, а также определяет позицию на рынке, его конкурентные позиции. Управление предпринимательской деятельностью предприятий должно быть всесторонне обосновано и изучено с учетом направлений определенных действий и условий их осуществления, с учетом особенностей развития бизнеса современных предприятий.

Список использованной литературы:

1. Ансов И. (1999). Новая корпоративная стратегия. Санкт-Петербург: Издательский дом "Петр": 416.
2. Беляевский И. (2005). Основы торговли: Учебно-практический семинар. М.: Издательский дом МЭСИ: 129.
3. Брэдли Р. (2008). Принципы корпоративных финансов. М.: Олимп Бизнес: 1008.
4. Гончарук А. (2014) Управление эффективностью деятельности производственных предприятий: Экономика пищевой промышленности. 1 (21): 25-29.
5. Дашков Л. (2007). Торговля и торговые технологии. М.: Информационно-инновационный центр "Маркетинг": 448.
6. Фролова Л. Теоретико-методологические основы финансового управления предприятием. Вестник ДонДУЭТ, 3 (23): 261-270.
7. Пайтаева К.Т., Вацанаева М.М., Делаева Л.У. Роль анализа финансовых результатов и показателей деловой активности при оценке платежеспособности и ликвидности предприятия // Актуальные вопросы современной экономики 2019г. № 5 с. 732-736

DOI 10.34755/IROK.2020.21.81.059

Азиева Д.С. студент кафедры
«Международные экономические отношения»
Научный руководитель: Цогоева М.И. к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО Северо-Осетинский Государственный Университет им. К.Л.
Хетагурова
e-mail: diana-azieva98@mail.ru

Анализ российского сегмента онлайн торговли на чёрном рынке

Аннотация. Черный рынок отличается от серого рынка, на котором товары распределяются по каналам, которые, будучи легальными, являются неофициальными, несанкционированными или непреднамеренными для первоначального производителя, и белым рынком, на котором торговля является законной и официальной.

Ключевые слова: черный рынок, нелегальные продажи, даркнет, сеть, маршрутизация, tor.

Annotation. The black market is different from the gray market, where goods are distributed through channels that, while legal, are unofficial, unauthorized or unintended for the original producer, and the white market, where trade is legal and official.

Keywords: black market, illegal sales, darknet, network, routing, tor.

Для того, чтобы в полной мере рассмотреть сущность Российского онлайн-черного рынка стоит определиться с самым ключевым определением.

Черный рынок теневая экономика - это подпольный рынок или серия транзакций, которые имеют какой-то аспект незаконности или характеризуются некоторой формой несоответствующего поведения с установленным набором правил. Если правило определяет набор товаров и услуг, производство и распространение которых запрещено законом, несоблюдение этого правила представляет собой торговлю на черном рынке, поскольку сама сделка является незаконной.

Стороны, занимающиеся производством или распространением запрещенных товаров и услуг, являются участниками нелегальной экономики.

Примеры включают торговлю наркотиками, проституцию (где это запрещено), незаконные валютные операции и торговлю людьми. Нарушения Налогового кодекса, связанные с уклонением от уплаты подоходного налога, означают участие в незарегистрированной экономике. [1] [2]

Какой же вид имеет сегодня сетевой черный рынок? Сегодня практически никакие нелегальные транзакции или покупки в сети не происходят без использования сети darknet (т.н. темные интернет).

Рынок даркнета или криптомаркет - это коммерческий веб-сайт, работающий через даркнет, такой как Tor или I2P. [1] [2] Они функционируют главным образом как черные рынки, заключая сделки по продаже или посредничеству с наркотиками, кибер-оружием, [3] оружием, контрафактной валютой, украденными данными кредитной карты, [4] поддельными документами, нелицензионными фармацевтическими препаратами, [5] стероидами, [6] и другими незаконные товары, а также продажа легальной продукции. [7]

В декабре 2014 года исследование Гарета Оуэна из Университета Портсмута показало, что вторые по популярности сайты на Tor - это рынки даркнета. [8]

Следуя модели, разработанной Silk Road, современные рынки характеризуются использованием анонимного доступа в даркнет (как правило, Tor), оплаты биткойнами с помощью услуг условного депонирования и eBay-подобных систем обратной связи с продавцами [9].

Так что же такое даркнет (darknet)? Наглядным для данного определения является изображение на рисунке 1.



Рисунок 1. Схематическое изображение положения даркнета в глобальной сети

Хотя электронная коммерция в «темной паутине» началась только в 2006 году, незаконные товары были одними из первых, через которые

проводились операции через Интернет, когда в начале 1970-х годов студенты Стэнфордского университета и Массачусетского технологического института использовали для координации то, что тогда называлось ARPANET. покупка каннабиса. [8] К концу 1980-х новостные группы, такие как alt.drugs, станут онлайн-центрами обсуждения и информации о наркотиках; Тем не менее, любые связанные сделки были заключены полностью за пределами площадки непосредственно между людьми. [4]

С развитием и популяризацией Всемирной паутины и электронной коммерции в 1990-х годах инструменты для обсуждения или проведения незаконных транзакций стали более доступными. Один из наиболее известных веб-форумов по наркотикам, The Hive, был создан в 1997 году и служит форумом для обмена информацией для практического обобщения наркотиков и обсуждения правовых вопросов. Улей был показан в специальном выпуске Dateline NBC под названием «Файлы X» в 2001 году, в результате чего тема стала предметом публичного обсуждения. [7] Начиная с 2003 года в «Списке рассылки исследований по химическим веществам» (RCML) будет обсуждаться поиск источников «Исследований химических веществ» из легальных и серых источников в качестве альтернативы таким форумам, как alt.drugs.psychedelics. Однако операция «Веб-трип» привела к серии отключений и арестов веб-сайтов в этой области. [6]

С 2000 года некоторые из зарождающихся индустрий кибер-оружия работают в режиме онлайн, в том числе восточноевропейский «Базар кибер-оружия», незаконный оборот самых мощных инструментов для криминального и взлома. В 2000-х годах ранние форумы по киберпреступности и кардингу, такие как ShadowCrew, экспериментировали с оптовой торговлей наркотиками в ограниченном масштабе.

Фермерский рынок был запущен в 2006 году и перешел на Тор в 2010 году. Он был закрыт, а несколько операторов и пользователей были арестованы в апреле 2012 года в результате операции «Адам Бомба», двухлетнего расследования, проведенного Управлением по борьбе с наркотиками США. Он считался «прото-шелковым путем», но использование платежных сервисов, таких как PayPal и Western Union, позволило правоохранительным органам отслеживать платежи, и впоследствии оно было закрыто ФБР в 2012 году.

Первым новаторским рынком, использующим Тор и Bitcoin, был шелковый путь, основанный Россом Ульбрихтом под псевдонимом «Ужасный пират Робертс» в феврале 2011 года. В июне 2011 года Гоукер опубликовал статью о сайте, которая привела к "интернет-шуму" [4] и увеличению трафика

на сайте. Это, в свою очередь, привело к политическому давлению сенатора Чака Шумера на ДЕА и министерство юстиции США, чтобы закрыть его, что они, наконец, сделали в октябре 2013 года после длительного расследования. Использование Silk Road всех систем депонирования и обратной связи Tor, Bitcoin установит стандарт для новых рынков даркнетов в ближайшие годы. Закрытие было описано новостным сайтом DeepDotWeb как «лучшая реклама, на которую могли рассчитывать темные сетевые рынки» после увеличения количества конкурирующих сайтов, которое это вызвало, и The Guardian предсказал, что другие захватят рынок, на котором ранее доминировал Silk Road.

Месяцы и годы после закрытия Шелкового пути были отмечены значительным увеличением числа короткоживущих рынков, а также полурегулярными правоприменительными действиями, взломами, мошенничеством, мошенничеством и добровольным закрытием.

Atlantis, первый сайт, который принимает Litecoin, а также Bitcoin, был закрыт в сентябре 2013 года, незадолго до рейда по Шелковому пути, в результате чего пользователям оставалось всего одну неделю, чтобы вывести любые монеты. В октябре 2013 года Project Black Flag закрыл и украл биткойны своих пользователей в панике вскоре после закрытия Шелкового пути. Популярность Black Market Reloaded резко возросла после закрытия Шелкового пути и Рынка овец; однако в конце ноября 2013 года владелец Black Market Reloaded объявил, что сайт будет отключен из-за неуправляемого наплыва новых клиентов, что вызвало появление Sheep Marketplace, что был запущен в марте 2013 года, и являлся одним из малоизвестных сайтов, завоевавших популярность после закрытия Шелкового пути.

Вскоре после этих событий, в декабре 2013 года, он прекратил свою деятельность после того, как двое мужчин из Флориды украли у пользователей биткойны на 6 миллионов долларов.

После прекращения работы Шелкового пути развитие даркнета непрерывно продолжается. Товары на типичном централизованном рынке даркнетов перечислены от ряда поставщиков в формате eBay-подобного рынка. Практически все такие рынки имеют развитую репутацию, функции поиска и доставки, аналогичные Amazon.com.

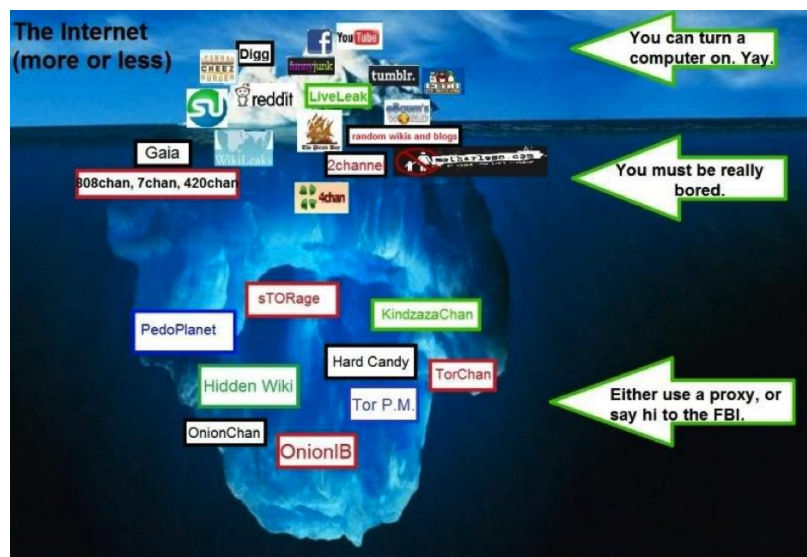


Рисунок 2. Схематичное изображение иерархии сайтов мировой сети в США

Некоторые из самых популярных поставщиков в настоящее время открывают свои собственные онлайн-магазины отдельно от крупных торговых площадок. Отдельные сайты даже вернулись к работе на клирнете с переменным успехом.

Некоторые интернет-форумы, такие как несуществующий Tor Carding Forum и Russian Anonymous Marketplace, функционируют как рынки с доверенными членами, предоставляющими услуги условного депонирования, и пользователями, участвующими в обмене сообщениями вне форума. [99] В мае 2014 года служба «Deerify» попыталась автоматизировать процесс настройки рынков с помощью решения SAAS, однако вскоре он был закрыт.

После неоднократных проблем, связанных с централизованной инфраструктурой, возник ряд децентрализованных рыночных альтернатив программного обеспечения, использующих технологии цепочки блоков или одноранговые технологии, включая OpenBazaar и Bitmarkets.

Для полноты понимания специфики работы черного рынка в сети стоит остановиться на определении и сущности средств, при помощи которых пользователь может обратиться к сайтам черного рынка (например с расширением «.onion»). Самым популярным средством является TOR BROWSER.

Tor - это бесплатное программное обеспечение с открытым исходным кодом для анонимного общения. Название происходит от аббревиатуры для оригинального названия проекта программного обеспечения "The Onion Router". [6] [7] Tor направляет интернет-трафик через бесплатную всемирную добровольную оверлейную сеть, состоящую из более чем семи тысяч ретрансляторов [8], чтобы скрыть местоположение и использование

пользователя от любого, кто проводит наблюдение за сетью или анализ трафика. Использование Tor затрудняет отслеживание интернет-активности для пользователя: это включает «посещения веб-сайтов, онлайн-посты, мгновенные сообщения и другие формы общения». [9] Предполагаемое использование Tor заключается в защите личной конфиденциальности своих пользователей, а также их свободы и способности осуществлять конфиденциальную связь, не допуская отслеживания их интернет-деятельности.

Tor не препятствует онлайн-сервису определять, когда к нему обращаются через Tor. Tor защищает конфиденциальность пользователя, но не скрывает тот факт, что кто-то использует Tor. Некоторые сайты ограничивают возможности через Tor. Например, Википедия блокирует попытки пользователей Tor редактировать статьи без специального разрешения. [10]

Луковая маршрутизация реализуется с помощью шифрования на прикладном уровне стека протоколов связи, вложенных как слои лука. Tor многократно шифрует данные, включая IP-адрес назначения следующего узла, и отправляет их через виртуальный канал, содержащий последовательные реле Tor случайного выбора. Каждое реле расшифровывает уровень шифрования, чтобы показать следующее реле в цепи, чтобы передать оставшиеся зашифрованные данные на него. Последний ретранслятор расшифровывает самый внутренний уровень шифрования и отправляет исходные данные по назначению, не раскрывая и не зная IP-адрес источника.

Поскольку маршрутизация связи частично скрывалась при каждом переходе в цепи Tor, этот метод исключает любую единственную точку, в которой взаимодействующие одноранговые узлы могут быть определены посредством сетевого наблюдения, основанного на знании его источника и назначения. [9]

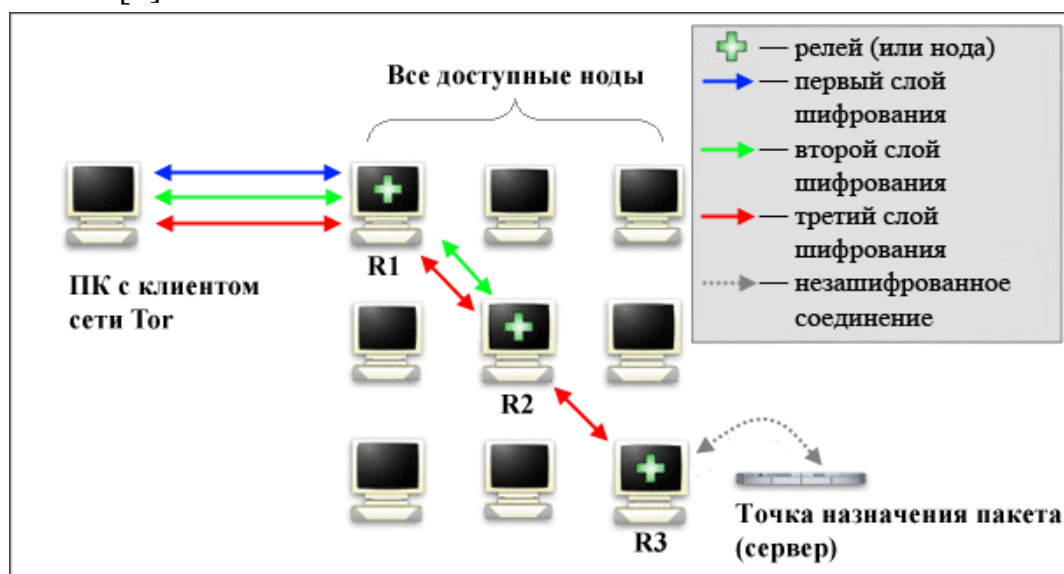


Рисунок 3. Схема луковой маршрутизации при помощи Tor

Что же касается российского сегмента черного рынка в сети? По своей сути российский черный интернет рынок ничем не отличается от западного. Практически все западные сайты даркнета имеют российские аналоги.

Сегодня за различную по своей величине сумму биткойнов или другой криптовалюты на российских даркнет сайтах можно купить абсолютно все.

Примерная фрагментация российского черного рынка в сети представлена на рисунке 4.

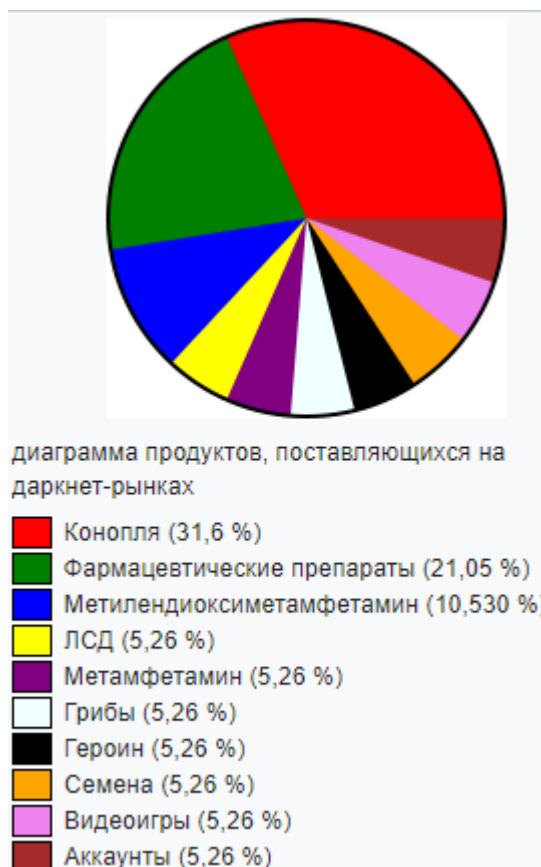


Рисунок 4. Фрагментация товаров в сети даркнет

Современная развития информационных технологий крайне затрудняет работникам правопорядка борьбе с подобными сайтами, т.к. если любой пользователь может позволить себе качественный VPN, который нейтрализует практический любые ограничения, то что можно говорить о применении Tor браузера?

Стоит отметить, что Tor совершенно доступен для загрузки через любой браузер клирнета.

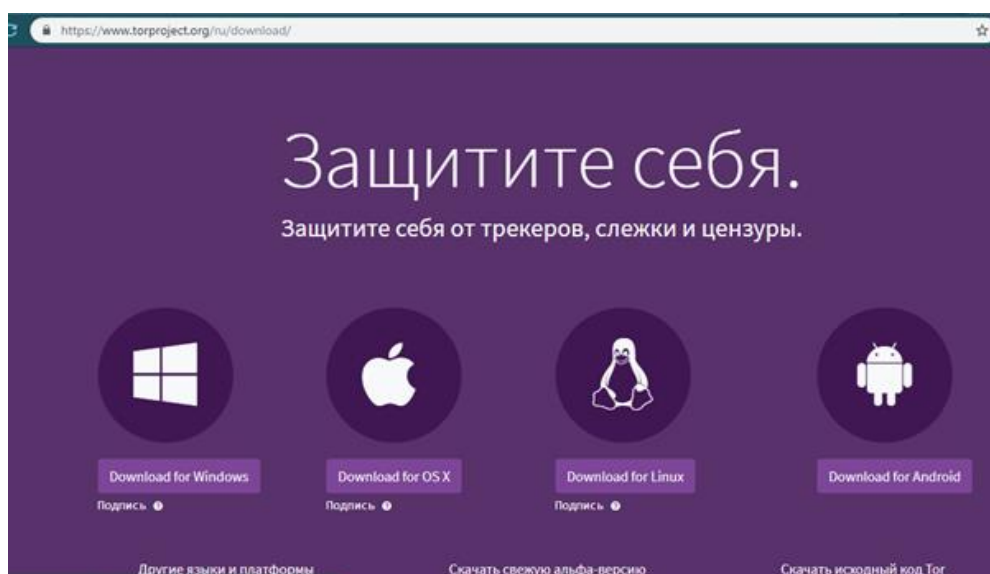


Рисунок 5. Сайт для загрузки браузера Tor

Кроме того, особенностью российской интернет комьюнити является доступность в клирнете большого количества onion ссылок для даркнета, что очень облегчает работу злоумышленников и наркоторговцев.

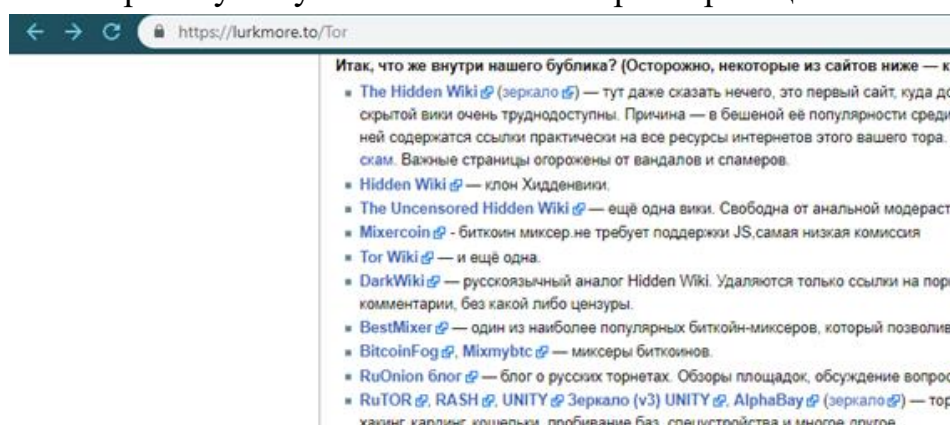


Рисунок 6. Рабочие ссылки на сайты даркнет в российском клирнете

Так, например, Russian Anonymous Marketplace или RAMP - это форум на русском языке, на котором пользователи, продающие различные наркотики в Темной паутине.

Сайт насчитывал более 14 000 участников, он использует Tor и использует некоторые функции условного депонирования, такие как рынки даркнетов, подобные Шелковому пути, но в остальном многие сделки заключаются за пределами сайта с использованием сообщений, не подлежащих регистрации. [1] Это самый продолжительный рынок даркнета, работающий с сентября 2012 года по настоящее время, вдохновленный успехом Шелкового пути. [2]

С июля 2017 года пользователи не могли войти в систему из-за DDOS-атак. [4] 19 сентября 2017 года Министерство внутренних дел России подтвердило, что сайт был закрыт в июле.

Telegram Open Network из-за особенностей своего функционирования также можно отнести к даркнету. У лежащего в его основе мессенджера Telegram тоже имеются зашифрованные каналы, которые могут использоваться как для торговли запрещёнными веществами, осуществления вербовки различными организациями, координации антиправительственных действий, так и для противодействия преступности.



Рисунок 7. Граффити со ссылками на телеграмм-каналы наркоторговцев

Литература о черном рынке не установила общей терминологии и вместо этого предложила много синонимов, включая: подземные; скрытый; серый; тень; неофициальный; подпольной; незаконным; незаметный; незарегистрированный; Неучтенные; второй; параллельный и черный.

Нет единой подпольной экономики, есть множество ее сегментов (экономик). Эти подпольные экономики вездесущи и существуют как в ориентированных на рынок, так и в странах с централизованным планированием, будь они развиты или развиваются. Те, кто занимается подпольной деятельностью, обходят, избегают или исключаются из институциональной системы правил, прав, норм и штрафных санкций, которые регулируют формальных агентов, занимающихся производством и обменом. Различные виды подпольной деятельности различаются в соответствии с конкретными институциональными правилами, которые они нарушают.

В современном мире развития IT технологий онлайн черный рынок является столько опасным и устойчивым, как и другие виды черных рынков и требует применения инновационных методов борьбы и противодействия от сотрудников правопорядка.

Поэтому развитие кибер-безопасности сегодня является одним из ключевых направлений для российской экономики наряду с другими важными ее отраслями.

Библиографический список

1. Bennett, Cory (2015-04-04). "Private 'darknet' markets under "as_sign initially anonymous"siege". Retrieved 15 May 2015.
2. DeepDotWeb (2013-10-28). "Updated: List of Dark Net Markets (Tor & I2P)". Archived from the original on 20 May 2015. Retrieved 17 May 2015.
3. Winder, Davey (21 Apr 2015). "Is this new zero-day dark market the real deal?". Retrieved 17 May 2015.
4. van Hardeveld, Gert Jan; Webber, Craig; O'Hara, Kieron (2017). "Deviating from the Cybercriminal Script: Exploring Tools of Anonymity (Mis)Used by Carders on Cryptomarkets". *American Behavioral Scientist*. 61 (11): 1244–1266. doi:10.1177/0002764217734271.
5. Whitaker, Ross (14 July 2015). "Why I Had to Buy My Wife's Inhaler on the Dark Web". Retrieved 14 July 2015.
6. Plenke, Max (18 May 2015). "Inside the Underground Market Where Bodybuilders Find Dangerous, Illegal Steroids". Retrieved 5 September 2015.
7. Bartlett, Jamie (5 October 2014). "Dark net markets: the eBay of drug dealing". Retrieved 17 May 2015.
8. Mark, Ward (30 December 2014). "Tor's most visited hidden sites host child abuse images". Retrieved 28 May 2015.
9. Gayle, Damien (11 February 2016). "Online market 'is turning drug dealers from goons to geeks'". Retrieved 13 February 2016.
10. Paganini, Pierluigi (29 June 2015). "The Deep Web and Its Darknets". Archived from the original on 6 July 2015. Retrieved 5 July 2015.
11. Кругова Ю.С., Крюкова А.А. Интернет вещей как глобальная инфраструктура для информационного общества // Актуальные вопросы современной экономики 2019г. № 5 с. 132-135
12. Игнатов М.М. Стратегии проникновения онлайн бизнеса на мировой рынок. //Актуальные вопросы современной экономики - 2019г. № 4. С.

УДК 336.1

DOI 10.34755/IROK.2020.75.69.060

Эффективность налоговых доходов регионального бюджета

Лукьянова З.А., к.э.н., доцент

e-mail: sav6708@yandex.ru

Шестакова А.Е., студент

Сибирский институт управления филиал РАНХиГС

e-mail: therealshestakova@bk.ru

Россия, Новосибирск

Аннотация.

Данная статья посвящена исследованию динамики и структуры налоговых доходов бюджета Новосибирской области. В работе рассмотрены и проанализированы налоговые поступления в консолидированный бюджет за 2017-2019гг на основании официальных данных Министерства финансов и налоговой политики по Новосибирской области. В частности рассматриваются поступления следующих налоговых доходов: налог на прибыль организаций, НДФЛ, акцизы, налог на имущество организаций, транспортный налог, налог на игорный бизнес и налоги на совокупный доход. По данному исследованию сформулированы выводы и выделены ключевые моменты.

Ключевые слова: региональный бюджет, налог, налоговые доходы, налог на прибыль организаций, НДФЛ, акцизы, налог на имущество организаций, транспортный налог, налог на игорный бизнес и налоги на совокупный доход.

The effectiveness of tax revenues of the regional budget

Annotation.

This article is devoted to the study of the dynamics and structure of tax revenues of the budget of the Novosibirsk region. The paper considers and analyzes tax revenues to the consolidated budget for 2017–2019 based on official data from the Ministry of Finance and Tax Policy for the Novosibirsk Region. Tax revenues, corporate property taxes, transportation tax, gambling tax, and comprehensive income taxes. According to the study, conclusions are drawn and moments are highlighted.

Keywords: regional budget, tax, tax revenues, corporate income tax, personal income tax, excise taxes, corporate property tax, transport tax, gambling tax and taxes on total income.

В условиях экономической неопределенности и нестабильности, влияния кризисных явлений, изменения факторов внешней и внутренней среды

важным является поддержка устойчивости и сбалансированности бюджетной системы субъектов Российской Федерации.

Каждый субъект федерации, в том числе и Новосибирская область, заинтересован в обеспечении своей финансовой самостоятельности и укреплении доходной базы бюджета. Доминирующее положение в доходной части консолидированного бюджета Новосибирской области занимают налоговые и неналоговые доходы, а также безвозмездные поступления.

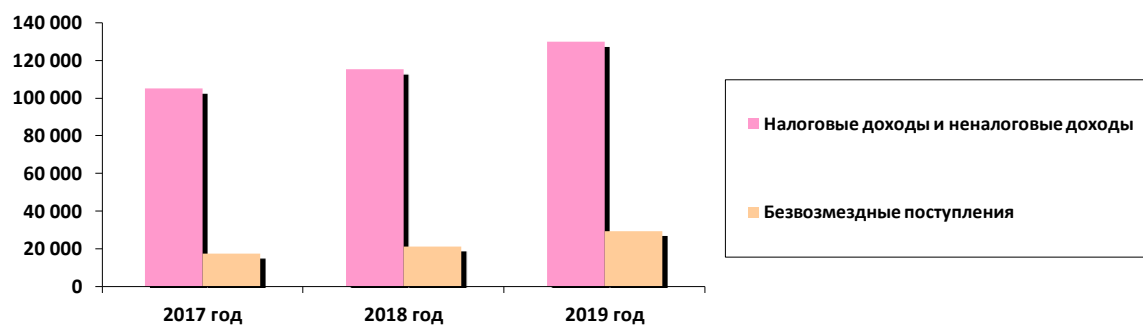


Рис. 1. Динамика поступлений в доходы областного бюджета за 2017, 2018 и 2019 гг., млн. руб.

Приведенная диаграмма демонстрирует ежегодное увеличение налоговых и неналоговых доходов – в 2018 году на 9 238,3 млн. руб. по отношению к тому же периоду 2017 года, или на 12%. Далее, в 2019 году увеличение произошло на 2 631,4 млн. руб., что составило 3% по отношению к предыдущему году.

Так же наблюдается ежегодное увеличение безвозмездных поступлений, которое составило 4 178,1 млн. руб. в 2018 году по отношению к тому же периоду 2017 года, что в процентном соотношении показало 35% и 2 663, 6 млн. руб. – на 16,5% в 2019 году.

Следует отметить, что в доходах консолидированного бюджета Новосибирской области большую часть занимают налоговые и неналоговые доходы, которые, в свою очередь, являются основным источником формирования доходов бюджетов РФ. В связи с этим большое значение приобретает изучение налоговых доходов регионального бюджета, а так же пути их увеличения.

Налоговые доходы региональных бюджетов формируются на основании бюджетного и налогового законодательства, налоговой политики РФ и субъектов РФ и включают несколько десятков источников, рассмотрим основные из них:

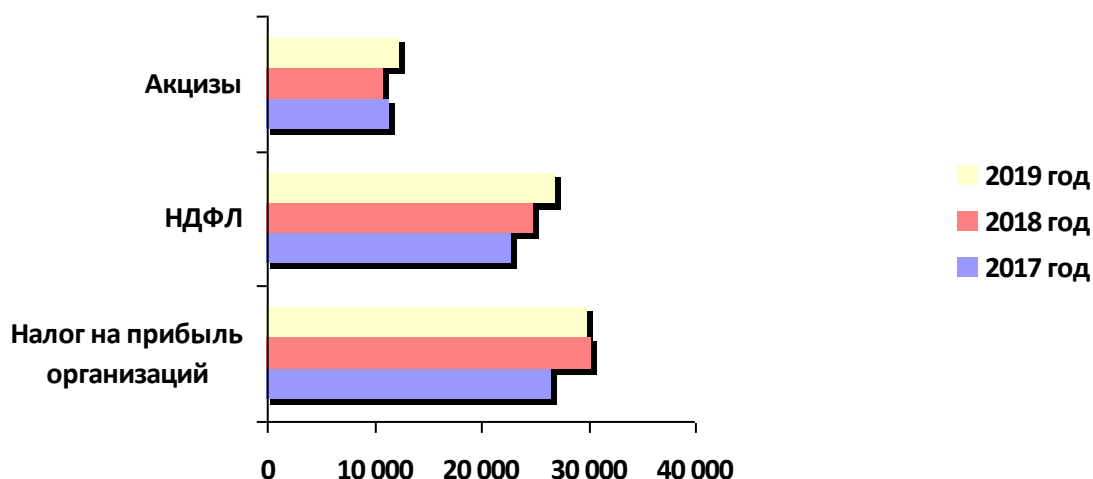


Рис.2. Структура поступлений налоговых доходов консолидированного бюджета Новосибирской области за 2017,2018 и 2019 гг., млн. руб.

В структуре поступлений регионального бюджета Новосибирской области основными доходными источниками остаются налог на прибыль организаций, налог на доходы физических лиц, акцизы по подакцизным товарам и налог на имущество организаций, что демонстрирует приведенная выше диаграмма. Так же следует отметить, что динамика поступлений налоговых доходов в основном положительная.

Поступления налога на прибыль организаций на 2018 год значительно увеличились по сравнению с предыдущим 2017 годом, что обусловлено ростом поступлений по виду деятельности «добыча полезных ископаемых».

Отчет об исполнении консолидированного бюджета Новосибирской области 2019 года показал отрицательную динамику налога на прибыль организаций, что так же демонстрирует диаграмма. Снижение поступлений обусловлено уменьшением исчисленных к уплате сумм налога за 6 месяцев 2019 года и авансовых платежей за II и III кварталы 2019 года по ряду налогоплательщиков.

Налогоплательщиками налога на прибыль организации в большей мере за все три года являются АО «Сибирский Антрацит», ООО «Разрез Восточный» и ООО РНКО «Платежный центр». [4]

Основные поступления налога на доходы физических лиц было по следующим видам деятельности:

- оптовая и розничная торговля;
- обрабатывающие производства.

Приведенная выше диаграмма показывает положительную динамику поступлений налога на доходы физических лиц за все три года, которая объясняется влиянием следующих факторов:

- увеличением поступлений НДФЛ от налоговых агентов региона;

-уменьшением объема возвратов на расчетные счета налогоплательщиков – физических лиц по предоставленным налоговым вычетам.

По данным отчетности Министерства финансов и налоговой политики по Новосибирской области поступления акцизов по подакцизным товарам в 2019 году увеличились на 9,1% и, как показывает диаграмма, были больше доли поступлений предшествующих двух лет. Большую часть в структуре фактических поступлений акцизов занимают акцизы на алкогольную продукцию. Так же приросли на 16,2% доходы от уплаты акцизов на нефтепродукты, подлежащие распределению в консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации. Это обусловлено ростом ставок по автомобильному бензину и дизельному топливу в 2019 году.

Следующую группу в структуре налоговых доходов занимают региональные налоги. По данным отчетов об исполнении областного бюджета за 2017, 2018 и 2019 гг. их динамика может быть отражена следующим образом:

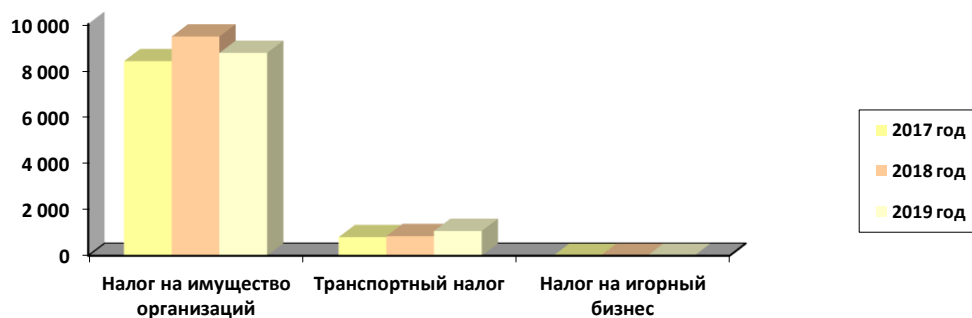


Рис. 3. Структура фактического поступления региональных налогов в консолидированный бюджет Новосибирской области за 2017, 2018 и 2019 гг.

Как показывает диаграмма, доля поступлений в областной бюджет налога на имущество организаций уменьшилась в 2019 году. Это обусловлено снижением исчисленных сумм авансовых платежей за I и II кварталы 2019 года по ряду организаций, в связи со вступлением в силу с 1 января 2019 года положений Федерального закона от 03.08.2018 № 302-ФЗ в части исключения движимого имущества из состава объектов налогообложения по налогу на имущество организаций.

Динамика изменения транспортного налога за все три года положительная. Следует отметить, что доля транспортного налога значительно увеличилось в 2019 году. Это обусловлено поступлением дополнительных доходов от отмены с 1 января 2019 года налоговой льготы для пользователей системы «Платон» и увеличением поступлений от физических лиц, погасивших свою налоговую задолженность.

Динамика налога на игорный бизнес положительная, а также следует отметить, что в 2019 году доля поступлений данного налога увеличилась на 45% по отношению к предшествующим годам. Сложившийся темп роста

обоснован увеличением действующих налоговых ставок с 10 до 14 тыс. рублей за один объект налогообложения.

В заключении следует обратить внимание на предприятия малого и среднего бизнеса. Для анализа формирования и поступления налогов на совокупный доход в бюджет Новосибирской области необходимо оценить ситуацию, происходящую в связи с введением режима самоизоляции и прекращении работы многих организаций.

В настоящее время внесены законодательные изменения, направленные на поддержку малого бизнеса, а именно: продлен срок уплаты налогов на полгода и обеспечено право на кредитные каникулы. В связи с этим консолидированный бюджет Новосибирской области останется без поступлений от малых предприятий на шесть месяцев.

В результате анализа налоговых доходов консолидированного бюджета Новосибирской области можно сделать следующие выводы:

- наибольший удельный вес в структуре налоговых доходов занимают федеральные налоги, регулируемые федеральным законодательством, так как существует прямая зависимость размеров нормативов отчислений по налогам и сборам в консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации и из Федерального бюджета;

- высокая налоговая нагрузка на малое предпринимательство препятствует развитию данного сектора экономики;

- отсутствуют условия для обеспечения конкурентоспособности и реальные возможности стимулирования развития малого предпринимательства.

С целью устранения рассмотренных проблем государству и субъектам Российской Федерации необходимо постоянно изыскивать резервы увеличения доходов бюджетов.

Основными рекомендациями по повышению налоговых доходов бюджета Новосибирской области являются:

- повышение качества налогового администрирования;
- перераспределение налоговых полномочий между уровнями государственной власти;

- возможность стимулирования субъектов малого предпринимательства, создание благоприятных экономических условий для его развития.

Осуществление рассмотренных проблем будет способствовать не только увеличению налоговых доходов, что повлияет непосредственно на результаты регионального бюджета Российской Федерации.

Список использованной литературы:

1. Гоманова Т.К., Лукьянова З.А. Кредитный рынок: региональный аспект// Уфа, 2013. – 152 с.
2. Гоманова Т. К., Лукьянова З.А. Малый бизнес в период депрессивного состояния экономики России. В сборнике: Актуальные финансовые

- исследования: теория, методология и практика. Сборник научных статей. Москва; Берлин, 2016. С. 43-48.
3. Гоманова Т.К., Лукьянова З.А. Направления активизации деятельности кредитных организаций с учетом особенностей региональной банковской системы. Экономика и предпринимательство. 2014. № 4-1 (45). С. 246-249.
 4. Лукьянова З.А. Перспективы развития малого бизнеса в Новосибирской области. Проблемы современной науки и образования. 2014. № 9 (27). С. 60-63.
 5. Лукьянова З.А., Хомушку А.О. Проблемы стратификации населения в современном мире и пути преодоления бедности Экономика и бизнес: теория и практика. 2017. № 6. С. 72-74.
 6. Министерство финансов и налоговой политики Новосибирской области: официальный сайт [Электронный ресурс]. — URL: <http://mfnsso.nso.ru> (дата обращения: 14.05.2020)
 7. Глебова Д. А. Налоговый режим как элемент налоговой политики предприятия// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.136-140
 8. Гаджиханов М.Ш., Бабаева З.Ш. Бухгалтерский и налоговый учет материально – производственных запасов. Сходства и различия // Вопросы устойчивого развития общества - №1-2020г.С. 4-7

УДК-338

DOI 10.34755/IROK.2020.68.95.061

Отдельные вопросы анализа затрат организации

*Курбанова Ч. Р.,
бакалавр направления «Экономика»,
профиль «Финансы и кредит»
Дагестанский государственный университет
e-mail:chimta2001@mail.ru*

*Научный руководитель -Чернова С.А,
к.э.н.,доцент кафедры «Аудит и экономический
анализ»
Дагестанский государственный университет,
РФ, г. Махачкала
e-mail:bosya2003@list.ru*

Аннотация. В статье рассматриваются понятие и необходимость анализа затрат на организации, определены этапы анализа затрат, уточнена классификация затрат организации, определены задачи системы управления затратами, методы управления затратами, а также пути снижения затрат организации с целью увеличения ее прибыли.

Ключевые слова: затраты, прибыль, эффективность, анализ затрат, этапы анализа, классификация затрат, система управления затратами.

Individual issues of cost analysis of the organization

Annotation. The article discusses the concept and necessity of cost analysis for organizations, defines the stages of cost analysis, clarifies the classification of costs of the organization, defines the tasks of the cost management system, cost management methods, as well as ways to reduce the organization's costs in order to increase its profit.

Keywords: costs, profit, efficiency, cost analysis, stages of analysis, cost classification, cost management system.

Основной целью любого экономического субъекта является получение прибыли. Если затраты, произведенные в процессе ведения экономической деятельности были меньше, чем доходы, то бизнес можно считать прибыльным. Успех основной деятельности любой организации и ее конкурентоспособность зависят от того, способен ли экономический субъект управлять вышеуказанными факторами.

От цены за реализуемый товар завьисит прибыль от деятельности организаций. Определение цены на товар завьисит от затрат на производство и продажи. Прибыль организации выше, если ниже себестоимость продукции — данный аспект выступает важнейшим показателем эффективности деятельности

предприятия. В связи с этим основная часть усилий руководства направлена на снижение затрат и расходов, которые непосредственно связаны с производством продукции.

Эффективное и грамотное управление затратами организации на производство и реализацию продукции обеспечивает контроль за эффективностью предприятия и использованием ресурсов. В этой связи целью статьи является изучение отдельных вопросов анализа затрат организации.

Под затратами на производство понимают расходы на потребляемые ресурсы или финансовые средства, тратящиеся на производство единицы товара или оказание услуги. В соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации расходы представляют собой обоснованные и документально подтвержденные затраты, которые осуществлены налогоплательщиком. В свою очередь, под обоснованными затратами понимаются экономически оправданные затраты, выраженные в денежной форме. [1, с.23]

Затраты, составляющие себестоимость продукции, отличаются по своему составу и назначению, в связи с чем возникает необходимость применения классификации затрат в целях эффективной организации информации об уровне затрат предприятия. С помощью классификации фиксируются закономерные связи между разновидностями объектов, определяются и формируются группы, которые характеризуются общими свойствами.

В экономической литературе существует множество классификаций затрат организации. Так, это затраты, связанные с изучением рынка сбыта, хранением, реализацией и рекламой готовой продукции; связанные с производством продукции, которые формируют ее базовую себестоимость; связанные с обновлением и расширением производства и сбыта продукции; связанные с оплатой налогов и сборов, которые уплачиваются в бюджеты и внебюджетные фонды различных уровней; связанные с социально-бытовыми и аналогичными нуждами предприятия и др.

Посредством проведения анализа затрат определяется эффективность издержек производства, а также уточняются затраты, являющиеся чрезмерными для организации. С помощью анализа затрат устанавливаются оптимальные цены, учитываются сведения о затратах на перспективу, регулируются и контролируются расходы с целью планирования уровня прибыли. [6, с. 7]

Анализ затрат по основному виду деятельности предполагает сравнение фактического уровня затрат отчетного периода с достигнутым уровнем затрат за предыдущий период или же установленным планом, выявление объема и причин изменения затрат по структуре и составу, установление факторов, которые обуславливают сокращение или рост затрат.

Для анализа себестоимости товаров, услуг и работ информационной базой выступают данные отчетности, данные аналитического и синтетического учета затрат на производство, отчетные и плановые калькуляции себестоимости и другая документация. [9, с. 68]

В настоящее время руководители предприятий уделяют большое внимание управлению затратами, ведь от затрат зависит себестоимость изделия, качество, количество изделий, их конкурентоспособность. А конкурентоспособным можно назвать лишь продукт, отвечающий запросам потребителя, для которого в приоритете соотношение цены и качества. Следовательно, если цена товара и его качество сильно разнятся, то одной из причин несоответствия может быть неэффективное управление затратами. Можно предположить, что управление затратами преследует единственную цель - минимизацию затрат, но это не совсем верно, ведь это может привести к сокращению производства и ухудшению качества продукции. Управление затратами подразумевает более эффективное использование ресурсов компании, их экономию и максимальную отдачу на всех этапах деятельности предприятия. [3, с.15]

В отечественной практике часто встречается поэтапный анализ затрат организации (рис. 1):

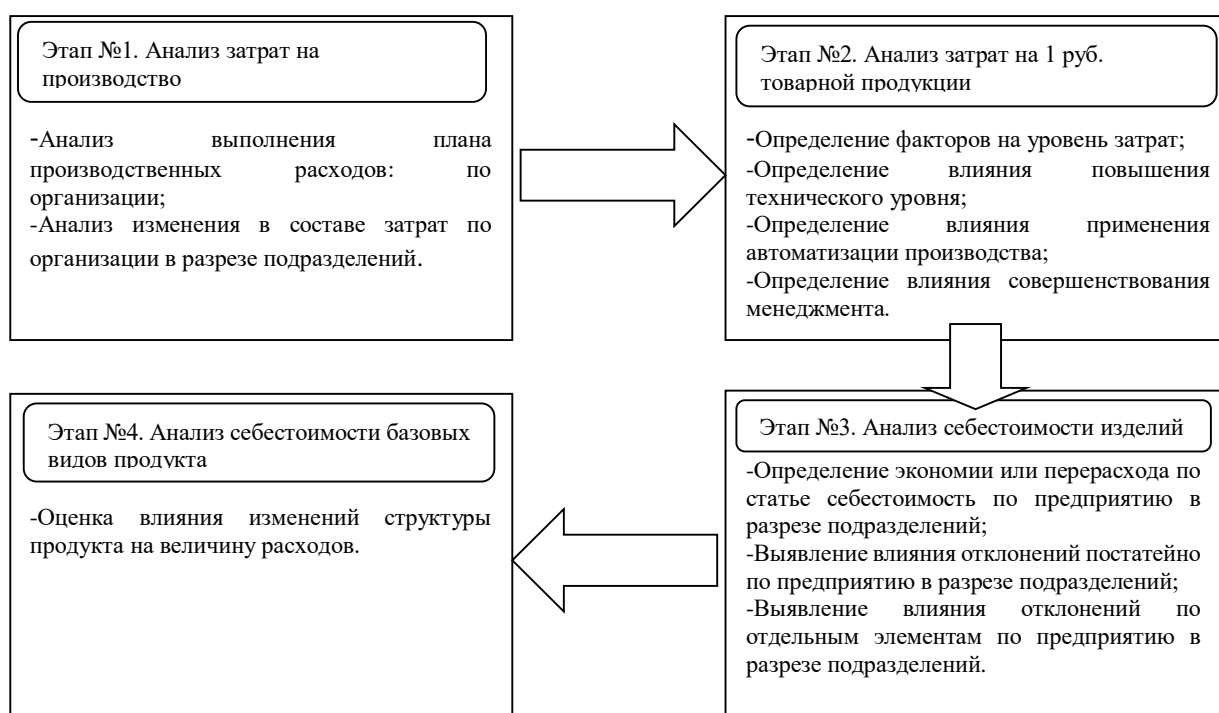


Рис. 2. Этапы анализа затрат организации.

Составлено по [4].

Эффективное управление затратами позволяет менеджменту: иметь информацию об объемах расходуемых ресурсов, планировать и регулировать размер затрат, влиять на качество и цену продукции, своевременно получать информацию об анализе затрат, концентрировать усилия на предупреждении чрезмерных затрат, устранять последствия от этих действий, обеспечивать максимальную отдачу от использования ресурсов и т.д.

Эффективное управление затратами организации осуществляется при решении задач системы управления затратами (рис. 2):

Рис. 2. Задачи управления затратами

Составлено по [7].

Планирования затрат предполагает определение и утверждение необходимой суммы затрат в определенном периоде. Регулирование и контроль затрат помогают избежать излишних трат, которые впоследствии могут негативно повлиять на конечный результат деятельности предприятия. Анализ проводят для того, чтобы убедиться в правильности и достоверности предыдущих этапов и сделать, если необходимо, поправки в деятельности организации. Анализ выступает основой управления затратами, при помощи которого оценивается эффективность использования ресурсов предприятия, выявляются резервы снижения затрат, подготавливается информация для их обоснованного планирования и принимаются эффективные управленческие решения.

На практике существует множество методов управления затратами, следовательно, схема анализа затрат также будет разной.

Таблица 1. Основные методы управления затратами организации

Метод	Сущность	Условия применения
Директ-костинг	Не включаются в себестоимость продукции постоянные накладные расходы, они относятся непосредственно на счет прибылей и убытков в периоде, когда они произошли.	Затраты подразделяются на постоянные и переменные.
Метод ABC	Деятельность организации рассматривается в качестве рабочих операций или процессов. Сумма затрат на определенный вид продукции или затрат предприятия в течение периода определяется на основании затрат на осуществление совокупности соответствующих процессов и операций.	Выделение операций и их видов деятельности. Дополнительное обучение работников организации. - Расширение имеющейся системы бухгалтерского учета.
Стандарт-кост	Для конкретного вида затрат (материальных, трудовых и других) устанавливаются обоснованные нормы расхода (стандарты) ресурса на единицу продукции. Отдельному учету подлежат затраты ресурсов по нормам и отклонения от норм потребления ресурсов.	Обязательное наличие системы стандартов (норм и нормативов).
Абсорпшн-костинг	Все затраты (в том числе и накладные) включаются в себестоимость продукции.	Применяются методы распределения накладных затрат. Они позволяют наиболее точно определить величину накладных затрат, которые включаются в себестоимость единицы продукции.

Таргет-костинг	Основываясь на желаемую величину прибыли и заданную цену реализации изделия определяется целевая себестоимость, далее обеспечиваемая усилиями всех служб предприятия. Обеспечивает целевую себестоимость на стадии планирования продукции, и является инструментом стратегического управления затратами.	Тесно и горизонтально взаимодействуют функциональные подразделения предприятия. Постоянное применение. Осуществление постоянного контроля уровня затрат. Обеспечивается надежность маркетинговых прогнозов и правильное позиционирование предприятия на рынке.
Бенчмаркинг затрат	Производится сравнение состояния управления затратами на предприятии с предприятиями-лидерами в целях дальнейшего принятия управленческих решений в области затрат.	Правильный выбор предприятия-эталона. Наличие полной и достоверной информации об эталонных результатах и методах их достижения.
Кайзен-костинг	Предполагает всеохватывающее, постоянное и непрерывное их снижение. Определяют целевую себестоимость в производственном процессе продукции. В основном направлен на использование в оперативном управлении затратами и контроле за их уровнем.	Постоянное применение. Проведение непрерывных, небольших усовершенствований производственных процессов, которые способны дать в совокупности значительный результат. Вовлекает всех сотрудников в непрерывное совершенствование качества деятельности и создание необходимой системы мотивации.
Кост-киллинг	Направлен на максимальное снижение затрат в кратчайшие сроки без ущерба для деятельности предприятия и перспектив его развития. В основном используется в антикризисном менеджменте и управлении конкурентоспособностью.	Наличие достоверной и полной информации о состоянии затрат. Стремление руководства организации к уменьшению издержек. Существует система мотивации работников организации, построенная определенным образом.
Метод VСС	Рассматривается цепочка потребительской стоимости, также, предусматривается анализ затрат, которые находятся вне сферы прямого воздействия организации. В основном используется в стратегическом управлении затратами.	Соответствие сложившейся конъюнктуры рынка стратегическому позиционированию организации и особенностям деятельности организации. Полное знание конъюнктуры рынка, внутренних процессов предприятия, полное представление о деятельности хозяйствующих субъектов, которые непосредственно взаимодействуют с организацией.

Составлено по [2, с.15]

Вышеперечисленные методы различны по своему содержанию и особенностям применения. Каждый метод имеет преимущества и недостатки, которые ограничивают его применение. Преимущества и недостатки методов управления затратами организации представлены в таблице 2.

Таблица 2. Преимущества и недостатки основных методов управления затратами организации

Метод	Преимущества	Недостатки
Директ-костинг	Информация, необходимая для анализа, собирается из финансовой отчетности, без необходимости создавать дополнительные учетные процедуры; Есть возможность выбрать между закупкой продукции и собственным производством; Наличие возможности определения вклада каждого вида продукции при формировании прибыли организации, а также снижение трудоемкости распределения накладных затрат;	Сложность однозначного отнесения затрат к категориям постоянных или переменных; Постоянным затратам уделяется мало внимания; При завышении или занижении стоимости ранее произведенной продукции происходит искажение финансового результата;
Метод ABC	Более точное калькулирование себестоимости продукции; Повышение обоснованности при отнесении накладных расходов на определенный продукт;	В системе бухгалтерского учета требуются значительные изменения, которые влекут за собой рост затрат на управление;
Стандарт-кост	Наглядное отражение отклонений от плана при формировании затрат; Легкость в формировании необходимой базы информации в целях проведения анализа и контроля затрат; Минимизация учетной работы по калькулированию себестоимости; Обеспечение в срок необходимой информацией об ожидаемых производственных затратах;	Применяется для анализа периодически повторяемых затрат; Отсутствие возможности устанавливать нормы по отдельным видам затрат; Состав и качество нормативной базы оказывает существенное влияние на успешность применения;
Абсорпшн-костинг	Затраты организации не подразделяются на постоянные и переменные; Доход от реализации продукции каждого вида или вида деятельности покрывает постоянные накладные и переменные затраты;	При распределении накладных затрат выполняется условие ретроспективности; Фактическая себестоимость единицы продукции устанавливается в конце периода; В себестоимость продукции включаются затраты, которые непосредственно не связаны с производством, включается усложнение учетных и расчетных процедур, недостаточное внимание к характеру поведения затрат в зависимости от объема выпускаемой продукции;
Таргет-костинг	Производство ориентировано на маркетинг; Для новых продуктов определяются целевые затраты; Затраты контролируются на стадии разработки продукции;	Необходимость в инвестициях и значительном времени в целях снижения затрат; Невозможность снизить себестоимость до заданного уровня в связи с недостаточностью технических возможностей организации;

Бенчмаркинг затрат	С помощью метода производится комплексная оценка управления затратами на организации в сравнении с эталонным предприятием, являющейся предпосылкой постепенного улучшения управления затратами на основе опыта и технологий других организаций;	Эффективность метода снижается при неправильном выборе предприятия-эталона; Необходимость в наличии системности и целенаправленности при применении опыта других организаций;
Кайзен-костинг	С помощью метода обеспечивается непрерывное снижение затрат и удержание их на заданном уровне	Необходимость в поддержании мотивации сотрудников и корпоративной культуры, которая поддерживает вовлеченность персонала в деятельность предприятия;
ост-киллинг	Возможность быстрого сокращения затрат организации, которые возникают во внутренней и внешней среде;	Жесткость метода, которая заключается в сокращении затрат на заработную плату и персонала; Необходимость в системном применении;
етод VCC	При использовании метода происходит представление величины затрат организации в свете создания новой стоимости, оценить целесообразность процессов, которые ведут к формированию затрат, максимально полно привязать затраты организации к ожидаемым доходам;	Необходимость в создании информационного обеспечения, постоянной оптимизации затрат в рамках оперативного управления деятельностью организации и участия квалифицированных специалистов.

Составлено по [5].

Выбор метода управления затратами организации зависит от целей и наличия на предприятии необходимых условий для их применения. В настоящее время наибольшее применение на практике получил метод директ-костинга, так как его применение сильно сокращает время и облегчает учет.

В современной экономике перед каждой компанией стоит проблема выбора эффективной и оптимальной модели управления затратами, на основе которой производится контроль за эффективным функционированием организации. Прежде чем увеличивать затраты, следует обдумать возможные последствия и принять взвешенное, подкрепленное анализом и расчетами решение. Размер затрат напрямую влияет на конкурентоспособность, финансовый результат и дальнейшее развитие предприятия, что является немаловажной причиной для отслеживания и регулирования расхода ресурсов предприятия.

Неотъемлемой частью экономического развития организации является снижение затрат производства, которое может осуществляться тремя путями: сокращение числа работников предприятия и фонда оплаты труда; оптимизация затрат на электроэнергию, транспорт и телекоммуникации; экономия сырья и материалов. [8] Вышеперечисленные пути снижения затрат способствуют получению выгоды для финансового состояния предприятия, и, в конечном счете, укрепит конкурентоспособность организации.

Таким образом, анализ затрат организации определяет эффективность издержек производства и помогает уточнить, не являются ли затраты чрезмерными для организации. На практике существует множество методов управления затратами организации, которые имеют свои особенности, преимущества и недостатки. Правильно выбранный метод управления затратами на организации позволяет увеличить эффективность ее деятельности.

Список использованной литературы:

1. Балановская А.В. Различия между понятиями издержки, затраты, расходы // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями. - 2019. - №1. – с.23-27.
2. Беляков Д.С. Экономическая сущность и содержание комплексного механизма управления расходами предприятия; Символ науки. - 2019. - №9-1. – с.15-18.
3. Богрянцева Е.С. Снижение издержек и оптимизация расходов на предприятии; Наука 21 века. - 2019. - №1-1. – с.15-19.
4. Как можно снизить затраты на производстве: анализ. [Электронный ресурс]. URL: <https://vesbiz.ru/buxuchet/kak-snizit-zatraty-na-proizvodstve.html>
5. Методы управления затратами. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=009106>
6. Панина Е. Б., Скородумов И. В. К вопросу о совершенствовании методики экономического анализа затрат в системе внутреннего контроля коммерческой организации // Научные разработки: Евразийский регион. 2019. – с. 7-11. [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=37821921>
7. Сулоева Светлана Борисовна, Гульцева Ольга Борисовна Система управления затратами: концептуальные положения // Организатор производства. 2017. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistema-upravleniya-zatratami-kontseptualnye-polozheniya>
8. Фатхелбаянов Р. М., Сатарова М. Н. Снижение затрат как путь эффективного развития предприятия // Проблемы науки. 2018. №5 (29). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/snizhenie-zatrat-kak-put-effektivnogo-razvitiya-predpriyatiya>
9. Шилинскайте И. А. Методика анализа затрат предприятия как важнейший элемент функции контроля // Экономический рост России: проблемы и стратегические перспективы. 2017. – с. 66-68. [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=30044834>
10. Джабраилова Н.Д. Виды доходов в бухгалтерском и налоговом учете // Актуальные вопросы современной экономики 2019г. № 6 (2) с.607-611
11. Шахбанов Р.Б., Магомедова Л.М. Учет затрат на оплату труда // Актуальные вопросы современной экономики № 3 -20 С.154-158

DOI 10.34755/IROK.2020.93.58.062

Пикалов Павел Александрович

*бакалавр ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики»*

E - mail: pikalov.228@yandex.ru

Научный руководитель - Стефанова Наталья Александровна

Зам. зав. кафедрой электронной коммерции (ЭК) к.э.н., доцент

*ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики»*

E-mail: stefna@yandex.ru Россия. Самара.

Цифровая экономика в бухгалтерском учете

Аннотация:

в мире телекоммуникационных технологий и массовых коммуникаций особую роль играет цифровая экономика. Данная концепция сформировалась в последнем десятилетии XX века и по сегодняшний день активно развивается. Цифровизация воздействует на экономику и жизнь людей, преобразовывая экономический уклад и повседневность общества. Одним из ярких примеров влияния цифровой экономики является преобразование систем сбора, хранения и обработки информации социально-экономических процессов. Одним из главных проблем ведения бухгалтерского учета является слабая автоматизированная система. Однако, с помощью цифровизации появились особые стандарты к ведению бухгалтерского учета. Она способствует возникновению новых возможностей для системы бухгалтерского учета, где будут собираться данные, определяющие состояние внутренних социально-экономических процессов фирмы. Обновление структуры бухгалтерского учета даст возможность сохранения актуальности системы, а также способствует конкурентоспособности с другими иными цифровыми информационными системами. В статье рассматривается влияние цифровой экономики на бухгалтерский учет, где будут продемонстрированы технологии «блокчейн», а также выделены возможные достоинства ее применения.

Ключевые слова: цифровая экономика, бухгалтерский учет, цифровизация, цифровизация бухгалтерского учета, цифровые ресурсы, финансовая отчетность, блокчейн.

Abstract: in the world of telecommunications technologies and mass communications, the digital economy plays a special role. This concept was formed in the last decade of the XX century and is still actively developing. Digitalization affects the economy and people's lives, transforming the economic way of life and

everyday life of society. One of the most striking examples of the impact of the digital economy is the transformation of systems for collecting, storing and processing information of socio-economic processes. One of the main problems of accounting is a weak automated system. However, with the help of digitalization, there are special standards for accounting. It contributes to the emergence of new opportunities for the accounting system, where data will be collected that determine the state of internal socio-economic processes of the company. Updating the accounting structure will make it possible to maintain the relevance of the system, as well as promote competition with other digital information systems. The article examines the impact of the digital economy on accounting, demonstrates the "blockchain" technology, and highlights the possible advantages of its application.

Key words: digital economy, accounting, digitalization, digitalization of accounting, digital resources, financial reporting, blockchain. it also promotes competition with other digital information systems. The article examines the impact of the digital economy on accounting, demonstrates the "blockchain" technology, and highlights the possible advantages and disadvantages of its application.

Для успешного развития компании необходимо уделять внимание стратегии ведения бизнеса. Чтобы компания успешно развивалась, необходимо создавать новые бизнес-модели. Процесс цифровизации предоставил бухгалтерам инновационные возможности ведения учета: новые инструменты и каналы связи для ведения цифрового учета, обмена знаниями. Это значит, что проблемы хранения больших томов гроссбухов, постоянные проведения нескончаемых счетов и накладных ушли в прошлое.

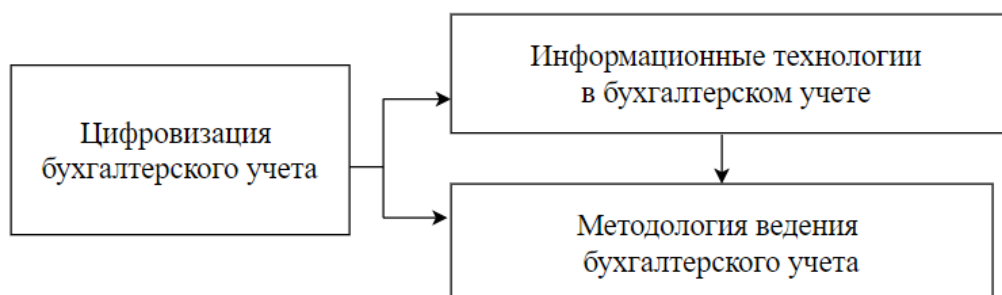
На сегодняшний день в экономике наблюдается повышение спроса на таких специалистов, как главный бухгалтер и их заместителей, старший бухгалтер и бухгалтеры, что занимаются приходно-расходными операциями. Можно сделать вывод, что цифровизация учета поспособствует изменению ориентира рынка с поставщика на спрос. Теперь новые специалисты с базовыми знаниями в бухгалтерском учете смогут выйти на рынок.

Цифровизация бухгалтерского учета влияет на следующие аспекты:

- технология получения нужной информации и ее хранение, а также передача нужных данных пользователям.
- методология систематизации информации, то есть предоставление основ ведения бухгалтерского учета (рис. 1).

Рисунок 1

Влияние цифровизации на бухгалтерский учет



Технология получения нужной информации – это современные информационные системы. Они реализуются с помощью создания, хранения, обработки и обслуживания баз данных.

Одним из ярких примеров можно считать более мобильный управленческий учет. Помимо традиционного учетного метода, в его функционал входят разработанные методики, что используются в таких смежных областях, как планирование, прогнозирование, анализ и моделирование.

Прогресс не стоит на месте, то есть информационные системы постоянно развиваются и совершенствуются. Их развитие можно рассматривать с различных позиций:

- развитие техники, появления новой технической базы, способствующей развитию новых информационных потребностей.
- совершенствование автоматизированных информационных систем.

В качестве примера эффективного развития цифровизации бухгалтерского учета можно привести внедрение «блокчейн». Суть данной технологии заключена в том, что система представлена в виде непрерывной цепочки блоков, что выстроена по заданным нормам и правилам. Данная последовательность дает возможность пользователю хранить информацию в распределенном виде. Каждый блок выполняет свою определенную задачу в системе, четко связан с предыдущими этапами и фиксируется при помощи цифровой подписи. Данная подпись позволяет исключить возможность изменения данных.

Технология «блокчейн» обладает безграничным потенциалом в сфере бухгалтерского учета, являясь одним из перспективных разработок на сегодняшний день. Принцип работы блокчейн в финансовой деятельности отображен следующим образом в виде схемы (рис. 2).

Рисунок 2

Схема работы технологии блокчейн



Популярность технологии «блокчейн» обусловлена рядом преимуществ:

– прозрачность выполняемых операций. Абсолютно каждый посетитель сети имеет право проанализировать историю транзакций на сайте – проводнике.

– исключение возможности изменения и удаления информации благодаря цифровой записи.

– каждый участник блокчейн обладает обновляемой копией базы данных.

– надежность выполняемых сделок благодаря точности и высокой скорости транзакций.

– высокая защищенность пользователей и операций за счет децентрализации данных между серверами.

Можно сделать вывод, что внедрение технологии бизнес-процессов «блокчейн» является одним из подходящих систем для сферы финансовой деятельности. Блокчейн обладает рядом преимуществ для бухгалтерской работы:

– защищенность и постоянная запись данных.

– высокая скорость и точность транзакций.

– персональный ограниченный доступ к определенным данным.

– достоверность предоставляемой информации при отсутствии доверия к контрагенту.

Наконец, можно сделать итог, что на протяжении последних лет профессия бухгалтера остается одной из самых востребованных на трудовом рынке. В последнее время число бухгалтеров, желающих повысить свой профессиональный уровень, неуклонно растет. Область бухгалтерского учета особо нуждается в цифровизации, чтобы решить проблемы в сфере учета финансово-хозяйственной деятельности. Однако, внедрение инновационных технологий, как «блокчейн», позволит решить данную проблему.

Библиографический список

1. Цифровая бухгалтерия [электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.klerk.ru/blogs/directum/496307> (дата обращения 28.11.2019)

2. Цифровизация процессов [электронный ресурс] Режим доступа: <https://crocdi.ru/practices/the-digitalization-processes> (дата обращения 28.11.2019)

3. Цифровизация экономики [электронный ресурс] Режим доступа: <http://bit.samag.ru/uart/more/67> (дата обращения 28.11.2019)

4. Экономика, цифровизация и финансовая отчетность [электронный ресурс] Режим доступа: https://gaap.ru/articles/TSifrovizatsiya_ekonomika_i_finansovaya_otchetnost/ (дата обращения 28.11.2019)

5. Глотова В.Г. Цифровая экономика: распространение новых бизнес-моделей// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.113-117

6. Шалаева И.А. Современные сервисы анализа бухгалтерского учета и отчетности// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.75-78

УДК 336.1

DOI 10.34755/IROK.2020.54.89.063

Эффективность исполнения доходов бюджета Новосибирска

Лукьянова Зинаида Александровна, канд. экон. наук, доцент

Email: sav6708@yandex.ru

Немыкина Валерия Валерьевна, студентка кафедры «Финансы и Кредит»,

Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС

Email: nemikinalera@yandex.ru,

Россия, Новосибирск

Аннотация: статья посвящена эффективности исполнения бюджета Новосибирска. Проанализированы динамика доходов, расходов и дефицита местного бюджета, а также уровень исполнения доходов бюджета Новосибирска.

Ключевые слова: исполнение бюджета; бюджет; доходы бюджета; местный бюджет.

The effectiveness of the execution of budget revenues of Novosibirsk

Resume: The article is devoted to the effectiveness of the execution of the budget of Novosibirsk. The dynamics of incomes, expenditures and deficits of the local budget, as well as the level of execution of the incomes of the budget of Novosibirsk are analyzed.

Key words: budget execution; budget; budget revenues; local budget.

Исследования проводятся на примере бюджета города Новосибирска. Новосибирск – один из ведущих центров России, а так же научный и образовательный центр мирового уровня.

Кризисные явления привели к отсутствию роста реальных доходов населения Российской Федерации, что негативно сказывается на платежеспособном спросе и сдерживает развитие экономики.

Значительная часть доходов граждан формируется за счет бюджетов различного уровня бюджетной системы и государственных внебюджетных фондов. Следовательно, обеспечение устойчивого роста доходов бюджетов является основой повышения уровня жизни населения и развития воспроизводственного процесса в стране.

В условиях экономической нестабильности неизбежным становится снижение налоговых и неналоговых поступлений в бюджеты на всех уровнях управления. Действующее финансовое законодательство предопределяет высокий уровень централизации бюджетной системы и необходимость использования трансфертов для обеспечения сбалансированности местных

бюджетов, их доходы, на сегодняшний день, формируются преимущественно за счет межбюджетных трансфертов.

В результате приобретают особую практическую значимость вопросы распределения межбюджетных трансфертов из бюджета субъекта Федерации, ориентированных на поддержание необходимого уровня сбалансированности местных бюджетов.

Для повышения эффективности функционирования местных властей необходима разработка таких подходов и методик распределения трансфертов из региональных бюджетов, которые обеспечат сохранение заинтересованности в привлечении налоговых и неналоговых поступлений в местные бюджеты. Одновременно это позволит учесть специфику изменений условий внешней среды, оказывающих неодинаковое воздействие на бюджеты различных муниципальных образований. Таким образом, совершенствование механизмов управления сбалансированностью местных бюджетов является в сложившихся условиях актуальной задачей.

Динамика формирования и исполнения местного бюджета и его структура свидетельствуют о характере и уровне социально-экономического развития города. На основе этих факторов можно прогнозировать и программировать потенциал города для синергетического развития [1].

Анализ формирования доходов Новосибирска проводился за период 2017-2019 годы. Исходя из анализа динамики показателей бюджета г. Новосибирска, представленных на рисунке 1, можно отметить ежегодный рост доходов и расходов бюджета.

В 2018 году произошло увеличение основных параметров бюджета города. Доходы увеличились на 4 658 млн. руб., расходы увеличились на

3 341,1 млн. руб. Размер дефицита уменьшился на 1 317 млн. руб. и составил 1 226 млн. руб.

В 2019 году доходы увеличились на 7 130 млн. руб., расходы увеличились на 7 740 млн. руб. Так как скорость роста расходов бюджета превышает скорость роста доходов, наблюдается увеличение дефицита на 610 млн. руб.

Динамика показателей бюджета г. Новосибирска за 2017-2019 гг

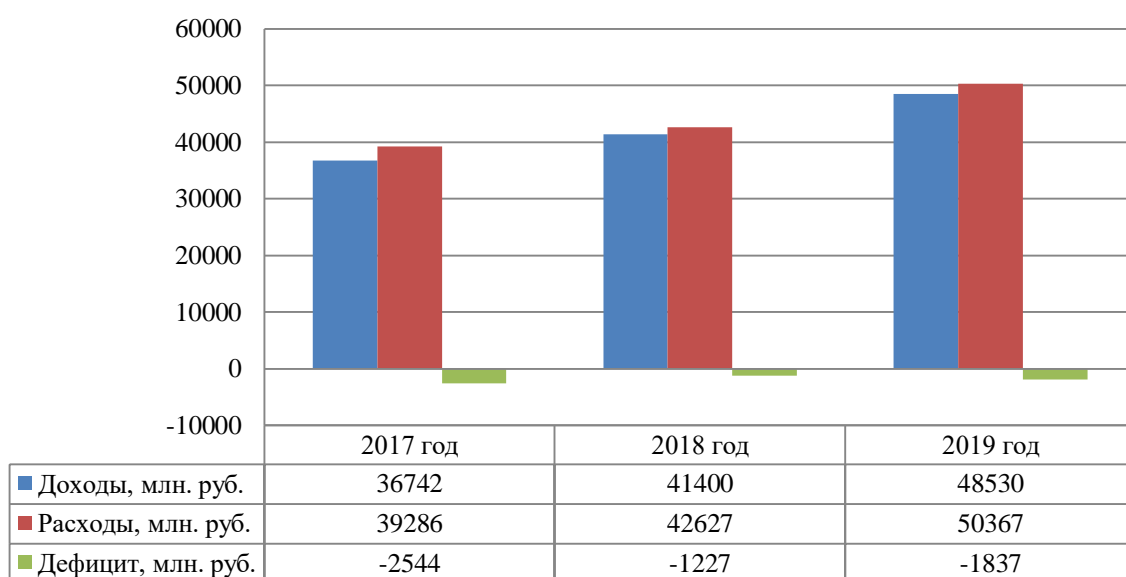


Рисунок 1 – Динамика показателей бюджета г. Новосибирска за период 2016 – 2019 гг., млн. руб. [2]

Несмотря на некоторые положительные изменения, бюджет Новосибирска демонстрирует показатели дефицита средств, когда расходы превышают доходы. В особенности, значительный дефицит бюджета наблюдался в 2017 году, что обусловлено реализацией федеральной программы на принципах софинансирования.

В 2018 году произошло незначительное выравнивание, благодаря поступлению 18 000 млн. руб. федеральных трансфертов, 11 500 млн. руб. из которых составили целевые средства на решение совместных задач и проектов, оставшиеся 6 500 млн. рублей — средства нецелевой поддержки, то есть дотации.

В 2019 году в сравнении с 2018 годом бюджету города Новосибирска удалось сократить свой дефицит, благодаря приросту налоговых и неналоговых доходов, безвозмездных поступлений, а также благодаря участию города в национальных проектах, в федеральных программах, которые дают возможность использовать финансирование из вышестоящих бюджетов.

Таким образом, анализ данных, показал, что бюджет города Новосибирска за период 2017-2019 гг исполнялся с превышением расходов над доходами, что указывает на наличие проблемы – дефицита финансовых ресурсов местных бюджетов, который способствует сдерживанию развития и модернизации экономики города.

Исходя из представленных данных, особую актуальность для органов местного самоуправления имеют задачи по выравниванию структуры доходов и расходов бюджета г. Новосибирска.

В настоящее время, для выравнивания структуры доходов и расходов бюджета г. Новосибирска необходимо усилить внимание следующим направлениям:

- обеспечение разработки комплекса мероприятий, ориентированных на реализацию резервов формирования собственных доходных источников, включающих повышение финансового и налогового потенциала;
- сокращение налоговой недоимки за счет усиления налоговых поступлений в бюджет города;
- наращивание доходов с помощью использования имущества, находящегося в муниципальной собственности. В этой связи целесообразно:
 - создание реестра муниципального имущества, которое может быть передано в аренду;
 - обеспечение доступности собственников имущества к реестру;
 - установление порядка своевременного принятия решений о заключении новых и продлении сроков истекающих договоров аренды.

При этом ключевая задача выравнивания бюджета – это исполнение доходов бюджета. Динамика исполнения доходов бюджета города Новосибирск за 2017-2019 гг характеризуется рядом показателями (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика исполнения доходов бюджета города [1].

Показатели	2017	2018	2019
Уточненный план доходов, млн. руб.	36 742	41 400	48 530
Исполнение доходов, млн. руб.	35 051	40 117	47 705
% исполнения	95,4	96,9	98,9

Из представленных данных в таблице 1, можно сделать вывод о том, что в период 2017-2019 гг наблюдался рост процента исполнения бюджета по доходам, а именно с 95,4% до 98,9%. В 2019 году исполнение бюджета по доходам улучшилось за последние три года исполнение бюджета по доходам - 99%.

В настоящее время проблема дефицита является основной проблемой финансов Новосибирска, следовательно, необходимо разработать меры для его снижения. Для того чтобы муниципальные образования стали более самостоятельными и независимыми, необходимо совершенствовать и расширять систему внутренних ресурсов формирования доходной части местных бюджетов. Такие ресурсы составляют налоговые и неналоговые доходы.

Бездефицитный бюджет - это явление достаточно редкое и трудно реализуемое. Для поддержания бюджета города в состоянии профицита в работе предлагаются следующие мероприятия:

- усилить внимание повышению налоговой культуры граждан - организовать бесплатные лекции для населения, распространить листовки и рекламу, сообщающую о важности регулярной выплаты налогов и последствиях за невыполнение своих налоговых обязательств;

- улучшить эффективность используемых методов прогнозирования расходов на плановые периоды и составления местного бюджета, в общем, начать использовать существующие методы или разработать новые, провести дополнительное обучение, переподготовку кадров в целях более эффективного планирования бюджета города;

- повысить заинтересованность граждан в осуществлении предпринимательской деятельности;

- усилить исследовательскую аналитическую работу в целях поиска нового источника доходов города Новосибирска (туризм).

Применение на практике исполнительными органами, предлагаемых мероприятий повышения эффективности формирования и исполнения бюджета города Новосибирска позволит увеличить результативность управления бюджетным процессом, активизировать механизмы оздоровления бюджета и привести к устойчивому исполнению муниципального бюджета.

Проведения исследования обусловлено необходимостью адаптировать систему управления финансами муниципального образования к постоянно меняющимся условиям функционирования и выполнению задач муниципалитета. Предложенные мероприятия позволят снижать дефицит муниципального бюджета города Новосибирска.

Список используемой литературы:

1. Димитриева, Е. Н. Анализ бюджетного управления и исполнения бюджета города Новосибирска [Электронный ресурс] / Е. Н. Димитриева // Научно-практический электронный журнал Аллея Науки. - 2018. - №10. - Режим доступа: Alley-science.ru.

2. Бюджет для граждан. [Электронный ресурс]. – [Режим доступа]: <https://novo-sibirsk.ru/dep/finance/budget/people/> (дата обращения: 27.10.2019).

3. Дмитриева А.А., Лукьянова З.А. Теоретические аспекты оценки эффективности финансового контроля целевого использования бюджетных средств / Инновационное развитие. 2018. № 3 (20). С. 54-56.

4. Лукьянова З.А., Щедрина А.В. Теневая экономика как источник налоговых доходов //Теневая экономика как источник налоговых доходов В сборнике: Современные социально-экономические процессы: проблемы, закономерности, перспективы. сборник статей III Международной научно-практической конференции: в 2 частях. 2017. С. 143-145.

УДК 343.37

DOI 10.34755/IROK.2020.70.69.064

Щелконогова Е. С.

Студент 4 курса кафедры экономики и управления ВГУЭС

e-mail: mega-mega98@mail.ru

Научный руководитель: Гаджибек В.П., к.э.н.,

доцент кафедры экономики и управления

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

E-mail: Viktoriya.Gadzhibek@vvsu.ru

Россия, Владивосток

Обеспечение экономической безопасности предприятия

Аннотация. В данной работе рассматриваются многогранное определение «экономической безопасности», ее сущность и угрозы. В работе проведен анализ экономической безопасности предприятия, нестабильное влияние современной экономики на функционирование компаний. Так же в статье представлены факторы экономической безопасности предприятия, рассмотрены наиболее значимые и обширные угрозы и направление на нейтрализацию данных угроз. Мы определим каким угрозам экономической безопасности важно уделить внимание, как поступать в тех или иных ситуациях, что сделать для эффективного и функционального существования предприятия, как стоит мыслить и что сделать руководителям организаций, чтобы защитить свою компанию от экономических кризисов, нестабильного заработка и поддержанию деловой репутации и как следует действовать для нейтрализации угроз и рисков экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, предприятие, угрозы экономической безопасности, риски экономической безопасности, факторы экономической безопасности, современная экономика.

Abstract. This paper considers the multifaceted definition of "economic security", its essence and threats. The paper analyzes the economic security of the enterprise, the unstable influence of the modern economy on the functioning of companies. The article also presents the factors of economic security of the enterprise, considers the most significant and extensive threats and the direction to neutralize these threats. We will determine what threats to economic security it is important to pay attention to what to do in certain situations, what to do for an effective and functional existence of an enterprise, how to think and what to do to the leaders of organizations in order to protect their company from economic crises, unstable earnings and maintaining a business reputation. and how to act to neutralize threats and risks of economic security.

Keywords: economic security, enterprise, threats to economic security, risks of economic security, factors of economic security, modern economy.

В данное время экономическая безопасность очень влияет на эффективность работы и заработка предприятий. Халатное отношение к обеспечению экономической безопасности в организации может привести к большим рискам, даже банкротству тому или иному предприятию.

Для управление организациями вовлеченные в процессы современной экономике, важно понимание к их собственной экономической безопасности на предприятии. На данный момент современная экономика нестабильна и регулярно возникающие экономические кризисы тому подтверждение, именно по этой причине необходимо и актуально воспринимать разработку приемов оценки и механизмов повышения экономической безопасности бизнеса.

Исследование научных публикаций, посвященных обеспечению экономической безопасности предприятий, дают возможность говорить, что большинство материалов отражают отсутствие одного подхода к пониманию сущности экономической безопасности. Невзирая на наличие множества научных трудов и исследований, посвященных разработкам и развитию управления экономической безопасности, необходимость дальнейших исследований в этой сфере необходима из-за постоянно меняющихся экономических условий.

Необходимость снижения рисков возникновения экономических кризисов на уровне бизнеса обусловили выбор предмета и задач условий. [1]

Целью статьи является исследование сущности экономической безопасности предприятия, факторов на нее влияющих и разработка нейтрализации угроз.

Эффективное существование и функционирование любого предприятия в современном мире и в современной экономике связано анализом внутренних и внешних угроз и рисков его экономической безопасности. Это связано с тем, что хозяйственная деятельность подвержена множеству факторов, которые необходимо систематизировать и уделяет должное внимание при проведении оценки экономической безопасности предприятия.

При анализе экономической безопасности перед руководителями стоит трудная задача выявления и оценка всех комплексов рисков и угроз экономической безопасности с целью последующего устранения и разработке стратегии против этих угроз.

Изначально понятие экономической безопасности рассматривалось как обеспечение условий сохранения коммерческой тайны и других секторов предприятия. Немного позже появилось другое определение экономической безопасности предприятия. Резкий спад производства в стране и изменение экономических функций государства, которое уже не являлось основным инвестором и потребителем продукции, заставили посмотреть на проблему экономической безопасности предприятий гораздо шире.[1]

В современном мире универсальным определением экономической безопасности является следующее: «Экономическая безопасность — область научного знания, в рамках которой изучают состояние экономики, при

котором обеспечивается достаточно высокий и устойчивый рост экономических показателей; эффективное удовлетворение экономических потребностей». [2]

Главной целью экономической безопасности предприятия является обеспечения его устойчивого и максимально эффективного функционирования в настоящее время и обеспечение высокого потенциала развития и роста предприятия в будущем. [3] Для того, чтобы выполнить эту цель важно выделить основные угрозы и понять их влияние на экономическую безопасность предприятия.

В теории экономической безопасности рассматриваются следующие угрозы и их классификации:

- по сферам возникновения (внутренние и внешние);
- по объекту посягательства (имуществу, информации, технологиям и т.д.);
- по природе их возникновения (экономические, экологические, конкурентные и др.);
- по величине потерь и ущерба;
- по степени вероятности (вероятные, маловероятные, вполне вероятные др.);
- по отдаленности во времени (близкие, далекие). [5].

Современная экономическая наука основными видами угроз экономической безопасности:

- Информационную;
- Кадровую;
- Финансовую;
- Технико технологическую.

Важными аспектами оценки экономической безопасности являются угрозы макро и мезоуровней.

Для оценки рисков макроуровня используется применяемый в стратегическом уровне ПЭСТ анализа, адаптированный для целей исследования. [4].

Алгоритм мониторинга угроз выглядит следующим образом:

1. Выявление проблемных ситуаций;
2. Классификация выявленных угроз;
3. Оценка последствий реализации угроз;
4. Постановка задачи по нейтрализации угроз;
5. Классификация выявленной угрозы;
6. Контроль управляющего воздействия и контроль соответствия методов воздействия стратегии экономической безопасности предприятия;
7. Оценка результатов управления и эффективности нейтрализации угроз;
8. Прогнозирование угроз и стратегических ситуаций;
9. Выявление проблемных ситуаций.

Оценка угроз мезоуровня может приниматься как в отраслевым, так и в территориальных составляющих. Если обратиться к отраслевой составляющей, то в качестве угрозы или благоприятным условием, исследуются характеристики сферы функционирования предпринимательской структуры. А вот если рассмотреть мезоуровень со стороны территории, то детерминантами будут характеристики определения региона.

Результатами проведения оценки экономической безопасности предприятия является выбор условий направления нейтрализации угроз. Наиболее важные угрозы экономической безопасности предприятия и направления на их устранение показаны в таблице.

Направления устранения угроз экономической безопасности

Факторы: Экономической безопасности Предприятия	Наиболее значимые угрозы экономической безопасности	Направление нейтрализации угроз
Кадровые показатели	Низкий профессиональный уровень руководителей, отток квалифицированных кадров, низкая компетентность персонала	Подготовки кадров, разработка системы компетенций и их оценки для аппарата управления, создание «кадрового резерва», разработка системы индивидуальных надбавок для высококвалифицированных кадров
Финансовый потенциал	Выбор надежных партнеров и инвесторов, низкая ликвидность и платежеспособность, недостаток собственных оборотных средств	Проверка деловой репутации и оценка финансового состояния партнеров и инвесторов предприятия, контроль графика погашения дебиторской и кредиторской задолженностью
Социально- экономические угрозы	Нарушение коммерческой тайны, наличие огромного количества документации и согласований, низкая деловая репутация	Создание службы безопасности, разработка системы доступа к информации, участие в социальных и благотворительных программах развития региона, выполнение договорных обязательств
Производственно -сбытовые и инновационные угрозы	Высокий износ основных фондов, низкий технический и технологический уровень	Замена устаревшего оборудования, внедрение новых инновационных технологий

	производства, отсутствие инноваций	
Политические и правовые	Нестабильная политическая ситуация, частое изменение законодательства	Диверсифицированная система производства продукции, отслеживание изменений в системе законодательства

Данные меры представлены для своевременного и практическое решения проблемы, чтобы перейти на новый уровень экономической безопасности предприятия. Если предприятия будут прислушиваться к ним, то предприятие может сохранить свою рентабельность, трудоспособность и что так же важно – репутацию.

Список использованных источников

1 Микун Ю.В., « Экономика предприятия». [Электронный ресурс] / Ю.В. Микун// Интернет-журнал «Экономинфо». – 2014. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/journal/n/ekonominfo?i=1034991>

2 Василенок В. Л., Быков В. Н. «О некоторых угрозах экономической безопасности России». [Электронный ресурс] / Василенок В. Л., Быков В. Н. // Интернет-журнал «Научный журнал НИУ ИТМО». – 2012. – Режим доступа:http://economics.ihbt.ifmo.ru/ru/article/6751/o_nekotoryh_ugrozah_ekonomicheskoy_bezopasnosti_rossii.htm

3 Гильфанов М.Т. Организационно методический инструментарий оценки детерминант и обеспечения экономической безопасности предприятия / М.Т. Гильфанов // Социально-экономические явления и процессы.- 2013. - №8. – С. 19-27.

4 Сенчагов В.К. «Как обеспечить экономическую безопасность России». [Электронный ресурс] / В. К. Сенчагов// Интернет-журнал «Всероссийский экономический журнал ЭКО». – 2007. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-bezopasnost-rossii-4>

5 Богомолов В.А. Экономическая безопасность: учеб. пособие для студ. вузов / В.А. Богомолов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 279 с

6 Конвисарова Е.В., Музыка К.В. Анализ финансового состояния предприятия и основание решений по предупреждению угроз экономической безопасности. //Актуальные вопросы современной экономики - 2018г. № 4. С. 256-263

7 Гамзатова А.Г., Алиев О.М. Активизации человеческого фактора в обеспечении экономической безопасности. //Актуальные вопросы современной экономики - 2018г. № 8. С. 176-180

УДК 330.322.14

DOI 10.34755/IROK.2020.23.78.065

Инвестиционная привлекательность Новосибирской области

Гоманова Т.К., к.э.н., доцент

e-mail: tgomanova@yandex.ru

Горбунов Н.А., студент кафедры

«Финансов и кредита»

СИУ РАНХиГС «Сибирский институт управления Российская

академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте

Российской Федерации»

e-mail: gorbunov.nikyta@yandex.ru

Россия, Новосибирск

Аннотация.

В статье оценивается инвестиционная привлекательность Новосибирской области согласно оценке зарубежного рейтингового агентства Fitch. Оценка проводилась с учетом прогноза развития региона и приведена аргументация присвоения определенного рейтинга. Помимо этого, рассмотрена политика региона для повышения показателей инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, региональная экономика.

Investment attractiveness of the Novosibirsk region

Annotation.

The article assesses the investment attractiveness of the Novosibirsk region according to the assessment of the foreign rating agency Fitch. The assessment was, carried out taking into account the forecast for the development of the region and the arguments for assigning a certain rating are given. In addition, the region's policy was, examined to increase investment attractiveness indicators.

Key words: investment attractiveness, regional economy.

В наше время инвестиции являются важным средством обеспечения выхода из сложившейся экономической ситуации, структурных сдвигов в народном хозяйстве, обеспечения технического прогресса, повышения качественных показателей хозяйственной деятельности на микро– и макроуровнях. Первым шагом на пути максимального использования потенциала региона и устранения проблем, которые мешают инвестиционному развитию региона, является оценка инвестиционной привлекательности.

У инвестиционного процесса Новосибирской области существуют свои характерные черты. Регион имеет подходящие условия для увеличения притока инвестиций. Но, несмотря на явную привлекательность региона, существующего притока инвестиций недостаточно для полного освоения уникального ресурсного потенциала. Инвесторы опасаются вкладывать свои капиталы в производство, считая инвестиции слишком рискованными и недостаточно выгодными. И поэтому проблема повышения инвестиционной активности в регионе будет актуальна еще многие годы. Инвестиционная привлекательность – это соответствие инвестиционного объекта, будь то предприятие или целый регион, ожиданиям и целям конкретного инвестора.

Оценку инвестиционного климата региона следует доверять профессионалам. В данной работе профессионалами выступило рейтинговое агентство FitchRatings. Fitch отмечает, что «Негативный» прогноз обусловлен ухудшением макроэкономической ситуации, а также значением суверенного рейтинга Российской Федерации, подтверждение которого на инвестиционном уровне «BBB-» с негативным прогнозом было опубликовано на сайте агентства. В качестве основных рейтинговых факторов Fitch подтверждает умеренные кредитные риски, приемлемые бюджетные показатели и широкую налоговую базу за счет диверсифицированной экономики региона. В числе позитивных факторов в среднесрочной перспективе прогнозируется, что благодаря умеренному росту операционных доходов, объем долговых обязательств субъекта в форме банковских кредитов и ценных бумаг ожидается умеренным. Предполагается постепенное улучшение способности области самостоятельно финансировать свои капитальные расходы без привлечения заемных средств. Агентство подтвердило долгосрочный рейтинг по национальной шкале Новосибирской области на уровне «AA+(rus)» со «Стабильным» прогнозом.

Также подтверждены рейтинги облигаций региона, находящихся в обращении на внутреннем рынке: долгосрочный рейтинг в национальной валюте «BBB-» и национальный долгосрочный рейтинг «AA+(rus)». Рейтинговое агентство FitchRatings ожидает, что в среднесрочной перспективе Новосибирская область продолжит демонстрировать приемлемые показатели исполнения областного бюджета Новосибирской области, а прямой долг региона останется умеренным. Власти Новосибирской области прилагают множество усилий для привлечения инвестиций. Законом области предусмотрены налоговые льготы, субсидии на погашение процентов по кредитам. Хорошо контролируются права и обязанности инвесторов. Введена целевая программа «Стимулирование инвестиционной и инновационной активности в Новосибирской области на 2015 - 2021 годы», по которой на государственную поддержку инвестиций Новосибирская область будет направлено 6,2 миллиарда рублей за 6 лет. С 2008 года действует Фонд развития венчурных инвестиций Новосибирской области, помогающий в развитии предприятиям в научно-технической сфере. Стабильный рост экономических показателей и эффективная инвестиционная политика,

проводимая в регионе, привлекает многих российских и иностранных инвесторов.

Важнейшим компонентом инвестиционной политики Новосибирской области является развитие индустриальных и технологических парковых зон. Также действуют масштабные инвестиционные проекты в области: промышленно-логистический парк, технопарк новосибирского Академгородка, биотехнопарк в наукограде Кольцово.

Данные проекты призваны внести свой вклад в развитие потенциала Новосибирской области в сфере биотехнологий и биоиндустрии. Благодаря тому, что в Новосибирске хорошо развито образование в области ИТ-технологий, существует много квалифицированных кадров, и успешно функционируют высокотехнологичные компании. Одна из таких компаний Parallels, специализирующаяся на разработке программного обеспечения в сферах виртуализации и автоматизации хостинговых услуг. Она имеет центры в четырех регионах России — Новосибирск, Москва, Московская область и Санкт-Петербург. Сравнивая эти регионы по разным параметрам удобства ведения бизнеса, можно заметить, что Новосибирск ничуть не уступает этим двум столицам. Весьма активны и многочисленны также представители бизнес-аудитории. Усилия администрации в области инвестирования в развитие телекоммуникационных услуг эффективны.

Например, у нее есть договоренность с компанией Теле 2 учитывать пожелания жителей малонаселенных и отдаленных районов при планировании строительства сети. Для этого администрацией выделяются земельные участки для размещения базовых станций и оформлением объекта строительства. Новосибирская область - крупный промышленный, культурный и научно-исследовательский центр России. Она обладает мощным экономическим потенциалом и имеет собственную специфику в силу того, что в ней расположено много крупных промышленных предприятий, что делает ее более привлекательной для притока новых инвестиций.

Список использованной литературы

1. Бакитжанов, А.Н. Инвестиционная привлекательность региона: методические подходы и оценка / А.К. Бакитжанов, С.А. Филин // Инвестиции в России. - 2018. – №5. - С. 11-15.;
2. Балдин, К.В. Инвестиционный анализ: учебник / К.В. Балдин, В.А. Ногай - М.: НОУ ВПО Московский психолого-социальный университет, 2016. – 304 с.;
3. Березинская, О.Г. Динамика инвестиций в основной капитал / О.Г. Березинская // Экономическое развитие России. - 2016. -№ 4.- С. 18-21.;
4. Береславская, В.А. Региональные аспекты инвестиционной привлекательности / В.А. Береславская // Региональная экономика: теория и практика. – 2017. - №14. – С. 53-58.;

5. Беседкина, Н.И. Инвестиционное право: учебник / Н.И. Беседкина, 49 А.М. Косулина, А.А. Овчинников, Е.С. Якимова – М.: Юрайт, 2019. – 274 с.;
6. Конарева Е.С., Халяпин А.А. Анализ внешних и внутренних факторов инвестиционных проектов предприятия // Актуальные вопросы современной экономики № 3 -20 С.90-96

УДК 336.1

DOI 10.34755/IROK.2020.44.96.066

**Анализ источников финансирования сельского хозяйства в
Новосибирской области**

Гоманова Т.К., к.э.н., доцент

email:tgomanova@yandex.ru

Львова А.С., студентка кафедры «Кредиты и Финансы»

Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС

email:alino-lina.lvova@yandex.ru

Россия, Новосибирск

Аннотация. В современных экономических условиях хозяйствования финансирование такой важнейшей отрасли как сельского хозяйства осуществляется выделения средств из федерального и регионального бюджетов, но, стоит подметить, что большая доля расходов на сельское хозяйство осуществляется именно из бюджета регионального уровня. Множество регионов России сталкивается с тем, что расходы на сельское хозяйство составляют значительный удельный вес от общей суммы бюджетных расходов. В настоящее время получили высокую актуальность и значимость те вопросы, которые непосредственно связываются с объективной необходимостью роста величины государственной поддержки сельского хозяйства, а также с обеспечением эффективного использования средств бюджета. В статье проанализированы расходы бюджета Новосибирской области на сельское хозяйство и выполнена оценка их эффективности.

Ключевые слова: сельское хозяйство, расходы, эффективность, бюджет

Annotation. In the current economic environment, financing of such an important sector as agriculture is carried out by allocating funds from the federal and regional budgets, but it is worth noting that a large share of agricultural spending is carried out precisely from the regional budget. Many regions of Russia are faced with the fact that agricultural spending accounts for a significant proportion of the total budget expenditures. Currently, those issues that are directly related to the objective necessity of increasing the size of state support for agriculture, as well as ensuring the efficient use of budgetary funds, have gained high relevance. The article

analyzes the budget expenditures of the Novosibirsk region for agriculture and evaluates their effectiveness.

Keywords: agriculture, expenses, efficiency, budget

Сельское хозяйство выступает в качестве важнейшей отрасли, обеспечивающей продовольственную безопасность региона. Но, данная отрасль не приносит больших прибылей, и она недостаточно привлекательна для инвесторов. И тем не менее, рассматриваемая отрасль является залогом развития всей экономики России. Тогда, когда правительство имеет заинтересованность в том, чтобы экономика была сильной и устойчивой, оно в обязательном порядке должно способствовать формированию благоприятного инвестиционного климата.

Множество регионов России сталкивается с тем, что расходы на сельское хозяйство составляют значительный удельный вес от общей суммы бюджетных расходов. В настоящее время получили высокую актуальность и значимость те вопросы, которые непосредственно связываются с объективной необходимостью роста величины государственной поддержки сельского хозяйства, а также с обеспечением эффективного использования средств бюджета. [2].

В целях повышении объемов производства продукции сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности Новосибирской области, а также ее конкурентоспособности, в 2015 году постановлением Правительства Новосибирской области от 02.02.2015 № 37-п утверждена государственная программа «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Новосибирской области».

Таблица 1 – Информация о финансировании государственной программы Новосибирской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Новосибирской области» за 2017-2019 годы, млн.руб.

Источники финансирования программы	2017 г.				2018 г.				2019 г.			
	лан	П акт	Ф вып. плана	%	лан	П акт	Ф вып. лана	%	лан	акт	вып. лана	%
Сумма затрат, в том числе:	479,3	4	4	4	183,9	5	5	9	481,3	409,7	7,94	9
областной бюджет	078,5	2	2	2	716,8	2	2	9	236,5	176,8	7,33	9
федеральный бюджет	400,9	2	2	2	467,1	2	2	9	244,9	232,9	9,04	9
местные бюджеты	,00	0	-	0	-	-	-	-	-	-	-	-
внебюджетные источники	6176,4	1	1	1	5033,9	1	1	9	506,6	354,7	9,92	8

На реализацию мероприятий государственной программы за 2017 год направлено за счет всех источников финансирования – 4 381,39 млн. рублей

(97,81% к плану), в том числе за счет средств федерального бюджета – 2 380,35 млн. руб. (99,15 % к плану), областного бюджета – 2 001,04 млн. руб. (96,27 % к плану), кроме того для выполнения привлечены средства сельхозпроизводителей в сумме – 15 048,84 млн. рублей.

В 2018 г. на реализацию мероприятий государственной программы направлено за счет всех источников финансирования – 5086,7 млн. рублей (98,13% к плану), в том числе за счет средств федерального бюджета – 2438,4 млн. руб. (98,84 % к плану), областного бюджета – 2648,3 млн. руб. (97,48 % к плану), кроме того для выполнения привлечены средства сельхозпроизводителей в сумме – 14769,8 млн. рублей.

В 2019 г. на реализацию мероприятий государственной программы направлено за счет всех источников финансирования – 3409,7 млн рублей (97,94% к плану), в том числе за счет средств федерального бюджета – 1232,9 млн. руб. (99,04 % к плану), областного бюджета – 2176,8 млн руб. (97,33 % к плану), кроме того для выполнения привлечены средства сельхозпроизводителей в сумме – 13547,2 млн. рублей.

Кроме того, с целью создания благоприятных инфраструктурных условий в сельской местности и повышения уровня и качества жизни сельского населения с 2015 года реализуется государственная программа «Устойчивое развитие сельских территорий в Новосибирской области», утвержденная постановлением Правительства Новосибирской области от 26.02.2015г. № 69-п.

Целями государственной программы являются:

1. Создание комфортных условий жизнедеятельности в сельской местности Новосибирской области.
2. Стимулирование инвестиционной активности в агропромышленном комплексе путем создания благоприятных инфраструктурных условий в сельской местности.

Таблица 2 – Информация о финансировании государственной программы Новосибирской области «Устойчивое развитие сельских территорий в Новосибирской области» за 2017-2019 годы, млн.руб.

Источники финансирования программы	2017 г.			2018 г.				2019 г.		
	лан	акт	% выполнения плана	лан	акт	Ф	% выполнения плана	лан	акт	% выполнения плана
Сумма затрат, в том числе:	7,3	2,1	33 92,	0,8	0,8	8	8 00,00 1	22,0	21,0	9,18 9
областной бюджет	6,5	4,5	33 92,	3,6	3,6	3	3 00,00 1	4,4	4,1	9,18 9
федеральный бюджет	0,8	7,6	33 92,	7,2	7,2	4	4 00,00 1	7,6	6,9	9,18 9
местные бюджеты	,00	,00	-	-	-	-	-	,00	,00	,00 0
внебюджетные источники	7,9	3,0	,46 166	4,6	7,2	3	2 8,49 7	2,3	1,0	7,63 9

На выполнение мероприятий в 2017 году было направлено за счет средств федерального бюджета – 37 642,5 тыс. руб. (92,33% к плану), за счет средств областного бюджета – 24 468,5 тыс. руб. (92,33%). За 2018 год направлено за счет всех источников финансирования – 80 834,3 тыс. руб., в том числе за счет средств федерального бюджета – 47 200,3 тыс. руб. (100,0% к плану), за счет средств областного бюджета – 33 634,0 тыс. руб. (100,0%), за счет средств внебюджетных источников – 27 192,4 тыс. руб. За 2019 год направлено за счет всех источников финансирования – 121 005,6 тыс. руб., в том числе за счет средств федерального бюджета – 76 955,8 тыс. руб. (99,18% к плану), за счет средств областного бюджета – 44 049,8 тыс. руб. (99,18%), за счет средств внебюджетных источников – 51050,0 тыс. руб.

К непрограммным расходам на сельское хозяйство относятся расходы на содержание органов власти, ответственных за его развитие.

Таблица 3 – Информация о расходах бюджета Новосибирской области на сельское хозяйство за 2017-2019 гг.

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Темп роста, %	
				2018/2017	2019/2018
Сумма расходов на сельское хозяйство, млн руб., в т.ч.	461	528	369	114,62	69,82
– программные расходы	444	516	353	116,30	68,32
– непрограммные расходы	168	118	159	70,20	135,51
Доля непрограммных расходов, %	3,65	2,23	4,33	-	-

Согласно представленным данным, увеличивается доля непрограммных расходов на сельское хозяйство Новосибирской области, что оценивается негативно.

Проанализируем эффективность расходов бюджета Новосибирской области на сельское хозяйство.

Таблица 4 – Информация о расходах бюджета Новосибирской области на сельское хозяйство за 2017-2019 гг.

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Темп роста, %	
				2018/2017	2019/2018

Все расходов бюджета, млн руб.	7,2	12127	054	140	775	152	115,48	109,08
Сумма расходов на сельское хозяйство, млн руб.	6	4611,	5,6	528	0,6	369	114,62	69,82
Объем валовой продукции сельского хозяйства, млрд.руб.		86,0		98,6		77,7	114,65	78,80
Доля расходов на с/х в бюджете, %		3,80		3,77		2,42	-	-

Согласно представленным данным, при общем увеличении расходов бюджета Новосибирской области, в 2019 г. значительно сократились расходы на сельское хозяйство, что оценивается негативно. Кроме того, ежегодно снижается доля расходов на сельское хозяйство. Вместе со снижением расходов на сельское хозяйство снижается и объем валовой продукции сельского хозяйства, что свидетельствует о снижении эффективности расходов.

Проанализируем зависимость объема валовой продукции сельского хозяйства от величины расходов бюджета области на сельское хозяйство.

Предположим, что зависимость между показателями x (расходы на сельское хозяйство) и y (объем валовой продукции) линейная, т.е.

$$y_x = a + bx$$

Для оценки параметров a , b методом наименьших квадратов (МНК) необходимо решить систему нормальных уравнений:

$$\begin{cases} na + b \sum x = \sum y, \\ a \sum x + b \sum x^2 = \sum yx. \end{cases}$$

Можно воспользоваться готовыми формулами решения системы х3ь:

$$b = \frac{\text{cov}(x; y)}{\sigma_x^2} = \frac{\overline{y \cdot x} - \bar{y} \cdot \bar{x}}{\overline{x^2} - \bar{x}^2}$$

$$a = \bar{y} - b \cdot \bar{x}$$

Параметры математической модели представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Параметры математической модели

	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Сумма	Средн ее
X	4611,6	5285,6	3690,6	13587, 8	4529,3

Y	86	98,6	77,7	262,3	87,4
X	21266	279375	13620	62824	20941
²	854,6	67,36	528,4	950,3	650,1
Y	7396	9721,96	6037,2	23155,	7718,4
X	39659	521160,	28675	12045	40150
Y	7,6	16	9,62	17,4	5,8
*	88,69	97,38	76,81	-	-

$$b = \frac{401505.8 - 87.4 * 4529.3}{20941650.1 - 4529.3^2} = 0.0129$$

$$a = 87.4 - 0.0129 * 4529.3 = 29.2$$

$$y_x = 29.2 + 0,0129 x.$$

Таким образом, параметр *b* положительный, следовательно с увеличением расходов бюджета на сельское хозяйство увеличивается объем производства сельскохозяйственной продукции. При этом, снижение расходов на сельское хозяйство вызывает обратный эффект, снижая эффективность бюджетных расходов.

По той причине, что расходы на сельское хозяйство Новосибирской области снижаются, происходит снижение эффективности бюджетных расходов, а также снижение объема валовой продукции сельского хозяйства.

Недостаточный уровень доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей, опережающий рост цен на материально-технические средства, низкая инвестиционная привлекательность аграрного бизнеса на удаленных территориях, финансовая неустойчивость сельскохозяйственных организаций, недостаток залогового обеспечения для привлечения кредитных средств, высокая зависимость экономических результатов от генетического потенциала животных, от качества кормов, применяемых технологий производств не позволяют в решении указанных проблем в полной мере полагаться только на регулирование рыночной экономики, что делает актуальными и необходимыми меры государственной поддержки.

Дальнейшее развитие сельского хозяйства Новосибирской области должно быть основано на базе государственно-частного партнерства, что с одной стороны снизит расходы бюджета на сельское хозяйство, а с другой стороны, будет способствовать притоку инвестиций.

Список литературы:

1. Государственные финансы : учебн. пособ. для академического бакалавриата / под общей редакцией Н. И. Берзона. – Москва: Издательство Юрайт, 2018. – 137 с.
2. Ракитина И. С. Государственные и муниципальные финансы : учебник и практикум для академического бакалавриата / И. С. Ракитина, Н. Н. Березина. – Москва: Издательство Юрайт, 2018. – 333 с.

3. Федорова И. Ю. Финансовый механизм государственных и муниципальных закупок : учебное пособие для СПО / И. Ю. Федорова, А. В. Фрыгин. – М. : Издательство Юрайт, 2018. – 148 с.

4. Витюгова Ю. А., Гоманова Т. К. Совершенствование методики оценки эффективности государственных программ на региональном уровне //

5. В сборнике: Наука и технологии: достижения и инновации. сборник научных трудов по материалам Междисциплинарного форума speed-up. 2020. С. 11-18.

6. Гоманова Т. К. Региональные особенности оценки эффективности государственных программ: финансовый аспект // Вопросы управления № 6 (55), 2018. С. 52-59.

7. Гоманова Т. К., Башпакова К. М. Совершенствование методики оценки эффективности государственных программ: региональный аспект. Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. 2018. № 3 (55). С. 10.

8. Гоманова Т.К., Демченко У.В. Приоритетные национальные проекты России // Актуальные вопросы современной экономики. 2020. № 3. С. 419-423.

9. Иолтуховская Г.В., Корпукова Г.А. Цифровая трансформация сельского хозяйства: региональный аспект //Актуальные вопросы современной экономики 2020г. № 2 С. 29-34

УДК 336.14

DOI 10.34755/IROK.2020.15.72.067

*Замаратский Л.А.
Студент факультета
корпоративной экономики и предпринимательства,
ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный
университет экономики и управления «НИИХ»,
e-mail: infc_nsk@mail.ru
Россия, Новосибирск*

*Научный руководитель: Дудин С.А.
к.э.н., доцент, ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный
университет экономики и управления «НИИХ»,
e-mail: s.a.dudin@edu.nsuem.ru*

**Оценка потенциала государственных ценных бумаг субъектов
Российской Федерации на примере регионов Сибирского федерального
округа**

**Assessment of the potential of state securities of the federal subjects of
the Russian Federation on the example of the regions of the Siberian Federal
district**

Аннотация. Исследование посвящено выявлению особенностей долговой политики субъектов Российской Федерации, входящих в состав Сибирского федерального округа, в части размещения субфедеральных государственных ценных бумаг. Рассмотрены исторические и нормативно-правовые основы функционирования рынка государственных ценных бумаг; определены его место и роль на национальном финансовом рынке. Освещаются результаты применения методики оценки долговой устойчивости бюджетов сибирских регионов на предмет определения групп их долговой устойчивости по результатам размещения и погашения субфедеральных ценных бумаг.

Ключевые слова: государственные ценные бумаги, государственные облигации, дефицит бюджета

Annotation. The study reveals the features of the debt policy of the Siberian regions of the Russian Federation in terms of placement of sub-Federal government securities. The historical and legal bases of functioning of the state securities market are considered. The place and role of the government bond market in the national financial market are defined. The article highlights the results of applying the methodology for assessing the debt sustainability of budgets of Siberian regions in

order to determine their debt sustainability groups based on the results of placement and repayment of sub-Federal securities.

Key words: government securities, government bonds, budget deficit

В настоящее время в Российской Федерации особое внимание со стороны руководства государства уделяется вопросам социально-экономического развития регионов. Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 определены национальные цели и стратегические задачи развития Российской Федерации на период до 2024 года, в соответствии с которыми на шестилетний период разработаны 12 Национальных проектов, финансирование расходных обязательств по реализации которых возложено на федеральный бюджет и бюджеты субъектов Российской Федерации [3].

В этой связи нельзя не отметить, что ситуация дефицита бюджета не всегда соответствует кризисному состоянию экономики или свидетельствует о неэффективности финансовой политики государства, а, напротив, может трактоваться как целенаправленный рост государственных расходов с целью развития конкретных отраслей экономики и социальной сферы.

Наличие дефицита бюджета предполагает определение источников его финансирования, в состав которых бюджетным законодательством Российской Федерации включаются, в частности, государственные (муниципальные) ценные бумаги, номинальная стоимость которых указана в валюте Российской Федерации или иностранной валюте [1]. Так, помимо различных видов бюджетных и коммерческих кредитов, возможности отражения изменения остатков средств на счетах по учету средств бюджета, а также группы прочих источников, размещение субфедеральных государственных ценных бумаг представляется одним из альтернативных способов формирования источников финансирования дефицита бюджета субъекта Российской Федерации, в связи с чем вопрос об использовании такого механизма на практике находит свою актуальность в случае утверждения регионального бюджета с планируемым дефицитом.

Наряду с этим, методические аспекты оценки эффективности долговой политики регионов затрагивают долговую устойчивость с разных позиций. Ряд методик представляет собой инструментарий оценки эффективности заимствований только на рынках ценных бумаг, иные же оценивают долговую устойчивость региона в целом, что определяет необходимость выбора предпочтительной методики в зависимости от цели, поставленной исследователем.

Поскольку рынок государственных ценных бумаг состоит исключительно из долговых ценных бумаг, говоря о его месте на национальном финансовом рынке, представляется вполне обоснованным сравнение статистических показателей рынка государственных долговых ценных бумаг с соответствующими статистическими показателями рынка долговых ценных бумаг в целом (рисунок 1).



Рисунок 1 – Общий объем выпущенных долговых ценных бумаг, включая государственные долговые ценные бумаги

Анализируя данные, представленные на рисунке 1, можно сделать вывод, что на внутреннем рынке долговых ценных бумаг государственные ценные бумаги в течение рассматриваемых временных периодов всегда занимали одно из центральных мест. Вместе с тем обращает на себя внимание явно прослеживаемая тенденция уменьшения доли государственных ценных бумаг в структуре общего объема выпущенных долговых ценных бумаг по мере роста данного рынка в целом. На сегодняшний день, уверенное второе место в данной структуре занимают долгосрочные облигации нефинансовых организаций [9]. В то же время необходимо отметить, что довольно объемная доля активности концентрируется в недавно эмитированных ценных бумагах, поскольку значительная часть участников финансового рынка проявляют спекулятивный интерес именно к этим выпускам [12, с. 208].

Вопрос о роли государственных ценных бумаг на национальном финансовом рынке представляется верным рассматривать с двух позиций: с позиции государства в роли эмитента, а также с позиции инвестора. Так, включение в портфель инвестора государственных ценных бумаг часто определяется как вид страхования инвестиционного риска. К примеру, инвестиционные портфели страховых компаний формируются в большей степени из государственных ценных бумаг, обеспечивающих надежность вложений и ликвидность [7]. С макроэкономической точки зрения роль государственных ценных бумаг заключается в стимулировании притока свободных денежных средств населения для финансового обеспечения

развития экономики [4]. В то же время с позиции государства, выступающего эмитентом государственных ценных бумаг, на нормативном уровне функция государственных ценных бумаг определяется вполне однозначно в качестве источника финансирования дефицита бюджета соответствующего уровня [1].

В настоящее время исчерпывающая совокупность норм права, определяющих основы эмиссии и обращения государственных ценных бумаг, в том числе государственных ценных бумаг субъектов Российской Федерации, содержится в главе 14.1 Бюджетного кодекса Российской Федерации, введенной в его очередную редакцию дополнительно Федеральным законом от 2 августа 2019 г. № 278-ФЗ. Данная совокупность норм в виде отдельной главы Бюджетного кодекса пришла на смену действовавшему в течение ровно двадцати одного года Федеральному закону от 29 июля 1998 г. № 136-ФЗ «Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг» (далее – Федеральный закон № 136-ФЗ).

Важно отметить, что обновление федеральной законодательной базы о государственных ценных бумагах сопровождалось рядом новелл бюджетного законодательства, предложенных Правительством Российской Федерации на этапе разработки проекта вышеназванного законодательного акта на основании учета сложившихся практик управления государственным долгом [11]. Так, новая редакция Бюджетного кодекса исключает возможность эмиссии иных государственных (а также муниципальных) ценных бумаг, помимо облигаций. Ранее в статье 3 Федерального закона № 136-ФЗ содержалось положение, разрешающее выпуск государственных и муниципальных ценных бумаг в форме как облигаций, так и иных эмиссионных ценных бумаг, поименованных в качестве таковых в Федеральном законе «О рынке ценных бумаг». Отметим вместе с тем, что данная формулировка по своей сути являлась, скорее, избыточной, но не представляющей реальной вариативности в возможности выпуска государством иных финансовых инструментов, кроме как облигаций, так как в действующей на день вступления в силу Федерального закона № 136-ФЗ редакции Федерального закона «О рынке ценных бумаг», отсылочная норма к которому получила преобразование, содержалась только два вида эмиссионных ценных бумаг: акция и облигация. Как известно, акции, являющиеся в сущности коммерческими ценными бумагами, выпускаются акционерными обществами, что не соотносится с понятием государственной ценной бумаги. Последующие редакции Федерального закона «О рынке ценных бумаг» были дополнены положениями, согласно которым в качестве эмиссионных ценных бумаг определены опционы эмитента и российские депозитарные расписки, также представляющие собой виды коммерческих ценных бумаг.

Таким образом, можно констатировать, что единственным видом государственных ценных бумаг, в том числе и государственных ценных бумаг субъектов Российской Федерации, не только со дня введения в действие главы

14.1 Бюджетного кодекса Российской Федерации (2 августа 2019 г.), но и ранее, являются государственные облигации.

Вступившие в силу с 1 января 2020 года нормы Бюджетного кодекса Российской Федерации устанавливают возможность размещения государственных ценных бумаг субъекта Российской Федерации при одновременном соблюдении двух условий, среди которых отсутствие просроченной задолженности по долговым обязательствам субъекта Российской Федерации и получение кредитного рейтинга не ниже соответствующего уровня, установленного Правительством Российской Федерации.

Возвратившись к данным рисунка 1, иллюстрирующего, что доля государственных ценных бумаг в общем объеме долговых ценных бумаг, выпущенных на внутреннем рынке, в течение шести лет подряд не опускается ниже 40%, можно утверждать о том, что финансовые государственные органы, выступающие в качестве их эмитентов, продолжают рассматривать данный вид финансовых инструментов в качестве потенциального источника финансирования дефицита бюджета в последующих периодах.

Имеется понимание, что вопрос оценки потенциала государственных ценных бумаг не может быть решен исключительно путем расчета набора известных показателей, позволяющих оценивать эффективность размещения долговых ценных бумаг. Разработка данного вопроса должна производиться с точки зрения эффективности управления государственным долгом, места субфедеральных заимствований в его структуре.

Известно, что методические аспекты оценки эффективности долговой политики на государственном, в том числе региональном, уровне соотносятся с подходами к финансированию дефицита соответствующего бюджета: ряд методик оценивает долговую устойчивость государства (региона) в целом, иные же представляют собой инструментарий оценки эффективности заимствований только на рынках ценных бумаг.

Так, методика оценки эффективности управления долгом (ОЭУД) была разработана Департаментом экономической политики и долга (PRMED) и Департаментом банковских операций и управления долгом (BDM) Всемирного банка под руководством В. Неру и Г. Грандолини (далее – методика Всемирного банка) [8].

Методика Всемирного банка охватывает вопросы управления долгом с позиции центрального правительства. Оценка эффективности управления государственным долгом по данной методике осуществляется при помощи измерения 15 показателей DPI (от англ. «debt performance indicator» – «показатель эффективности долга»), разделенных на шесть направлений:

- общие основы управления и разработка стратегии;
- согласованность с макроэкономической политикой;
- заимствования и связанная с ними финансовая деятельность;
- прогнозирование денежных потоков и управление остатками денежных средств;

- управление операционными рисками;
- учетные документы и отчетность по долгу [6, с. 98].

Применение данной методики дает возможность определить минимальный уровень вышеназванных сгруппированных показателей, который должен быть обеспечен при любых условиях. Следовательно, если результаты оценки указывают на невыполнение минимальных требований, это позволяет четко определить те направления, по которым требуется проводить реформы, наращивать потенциал, или делать и то, и другое [8, с.9].

Как известно, Всемирный банк создан в качестве международной финансовой организации, призванной осуществлять финансовую и методическую поддержку развивающихся стран. В этой связи данная методика не содержит каких-либо расчетных величин, позволяющих оценить параметры долговой политики, и сравнить их с рекомендуемыми, что обычно предполагает функционал методик оценки эффективности различных процессов. Это может быть связано с тем, что уровень экономического развития стран, для использования которыми разработана данная методика, может кардинально отличаться, в связи с чем определение каких-либо средних или иным образом рассчитанных рекомендуемых значений не производится. Основой уклон в методике сделан на наличие и качество документационного обеспечения и сопровождения плановых и отчетных процедур по управлению государственным долгом.

Методика оценки эффективности государственных заимствований на внутреннем и внешнем рынках ценных бумаг разработана в РЭУ им. Г.В. Плеханова в 2015 году (В.В. Панков). Данная оценка проводится с целью решения задач, поставленных перед органами финансового контроля. Для оценки эффективности государственных заимствований на внешнем и внутреннем рынках ценных бумаг в рамках методики предлагается использовать минимальный набор количественных показателей, сгруппированных по однородным тематическим блокам, каждый из которых охватывает круг связанных вопросов, позволяя оценить в комплексе отдельный аспект управления государственными заимствованиями на рынках ценных бумаг [10].

Методика оценки долговой устойчивости бюджетов субъектов Федерации, разработанная в Институте социально-экономического развития территорий РАН (А.В. Галухин), оценивает долговую устойчивость государства (региона) в целом, учитывая в том числе размещение государственных ценных бумаг в качестве источника финансирования дефицита бюджета [5].

Характеристика вышеназванных методик с позиций объекта, субъектов и методов оценивания представлена в табличной форме (таблица 1).

Таблица 1 – Характеристика методик оценки эффективности государственной долговой политики

Критерий сравнения	Методика Всемирного банка	Методика РЭУ им. Г.В. Плеханова (В.В. Панков)	Методика ИСЭРТ РАН (А.В. Галухин)
Объект оценки	Государственный долг страны в целом	Государственные заимствования на внешнем и внутреннем рынках ценных бумаг	Государственный долг региона в целом
Субъекты оценки	Центральное правительство	Министерство финансов РФ, финансовые органы субъектов РФ	Финансовые органы субъектов РФ
Методы оценки	Экспертный	Экономико-математические	

Исходя из цели исследования, представляется, что для применения в данной работе предпочтительна методика ИСЭРТ РАН (А.В. Галухин). Во-первых, данная методика рассматривает государственные ценные бумаги не столько в качестве финансового инструмента для последующей оценки ряда их характеристик путем расчета определенных показателей, сколько в качестве источника финансирования дефицита соответствующего бюджета. Такой подход позволяет оценивать способность экономики к мобилизации ресурсов для обслуживания государственного долга. Во-вторых, методика ориентирована непосредственно на региональный уровень, что напрямую соотносится с целью исследования.

Методика оценки долговой устойчивости бюджетов субъектов Федерации, разработанная в Институте социально-экономического развития территорий РАН (А.В. Галухин) в 2016 году, опирается на методический подход, применяемый Минфином России путем учета пяти показателей:

- 1) отношение государственного долга субъекта РФ к объему ВРП;
- 2) доля расходов на обслуживание государственного долга субъекта РФ в общем объеме расходов регионального бюджета;
- 3) отношение годовой суммы платежей по погашению и обслуживанию государственного долга субъекта РФ к доходам регионального бюджета без учета объема безвозмездных платежей;
- 4) отношение объема государственного долга субъекта РФ к доходам регионального бюджета без учета объема безвозмездных поступлений;
- 5) доля краткосрочных обязательств в общем объеме государственного долга субъекта РФ [5].

При этом автором методики отмечается, что такой набор показателей не полностью отражает возможность выявления выполнения всей совокупности требований бюджетного законодательства по управлению государственным долгом субъектов Федерации, в частности, упоминается, что первый и третий

показатель в сущности эквивалентны, так как отражают уровень платежеспособности региона.

Автором исследования скорректирован исходный набор индикаторов оценки долговой устойчивости региональных бюджетов и предложен соответствующий методический инструментарий, предлагаемый для использования как Минфином России, так и финансовыми органами субъектов Федерации.

Предпочтительность данной методики представляется, в первую очередь, в доступности первичных данных в актах бюджетного законодательства субъектов Российской Федерации. Иными словами, данная методика представляет собой вариант экспресс-теста долговой устойчивости регионов.

Вместе с этим, как видно из наименования методики, её инструментарий позволяет оценивать долговую устойчивость региональных бюджетов в целом, учитывая все виды долговых обязательств субъектов Федерации. Принимая этот факт во внимание, предлагается модифицировать данную методику для оценки долговой устойчивости регионов в части размещения субфедеральных ценных бумаг путем умножения пороговых значений показателей, рассчитанных для всех видов долговых обязательств, на долю субфедеральных ценных бумаг в их структуре. Таким образом, составлены три матрицы уточненных пороговых значений коэффициентов для каждого региона.

Также, принимая во внимание самостоятельность бюджетов муниципальных образований и направленность исследования на вопросы регионального уровня, предлагается учитывать в качестве второго и третьего показателей доли соответствующих величин в расходах (второй показатель) и доходах (третий показатель) непосредственно бюджета субъекта Федерации, а не в расходах консолидированного бюджета региона за вычетом расходов, осуществляемых за счет субвенций.

Модифицированный вариант показателей рассматриваемой методики для применения в исследовании представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели оценки долговой устойчивости бюджетов субъектов Российской Федерации в части размещения субфедеральных ценных бумаг

Показатель	Пороговое значение	Группа долговой устойчивости	Экономическое содержание
1 Отношение государственного долга региона в виде субфедеральных ценных бумаг к собственным доходам бюджета субъекта Федерации	Согласно матрице уточненных пороговых значений	Низкая	Отражает уровень платежеспособности субъекта Федерации в части покрытия обязательств по ценным бумагам
		Средняя	
		Высокая	
		Низкая	

2 Доля расходов на обслуживание и погашение государственных ценных бумаг в расходах бюджета субъекта Федерации	Согласно матрице уточненных пороговых значений	Средняя	Отражает влияние государственного долга на социально-экономическое развитие территории
		Высокая	
3 Отношение расходов на обслуживание и погашение государственных ценных бумаг к собственным доходам бюджета субъекта Федерации	Согласно матрице уточненных пороговых значений	Низкая	Характеризует уровень риска неисполнения расходных обязательств в связи с погашением долга региона
		Средняя	
		Высокая	

Предварительно отметим, что 3 ноября 2018 года Президентом Российской Федерации были внесены изменения в перечень федеральных округов, в соответствии с которыми Республика Бурятия и Забайкальский край исключены из состава Сибирского федерального округа и включены в состав Дальневосточного федерального округа. В связи с этим, а также с целью соблюдения сопоставимости исходных данных, расчеты будут проводиться по действующему на настоящий момент перечню субъектов Российской Федерации, входящих в состав Сибирского федерального округа.

Продолжим описание в рамках периода 2016, 2017 и 2018 годов. Информация о структуре государственного долга субъектов Российской Федерации, входящих в состав Сибирского Федерального округа, по состоянию на 01.01.2019 г. представлена на рисунке 2.

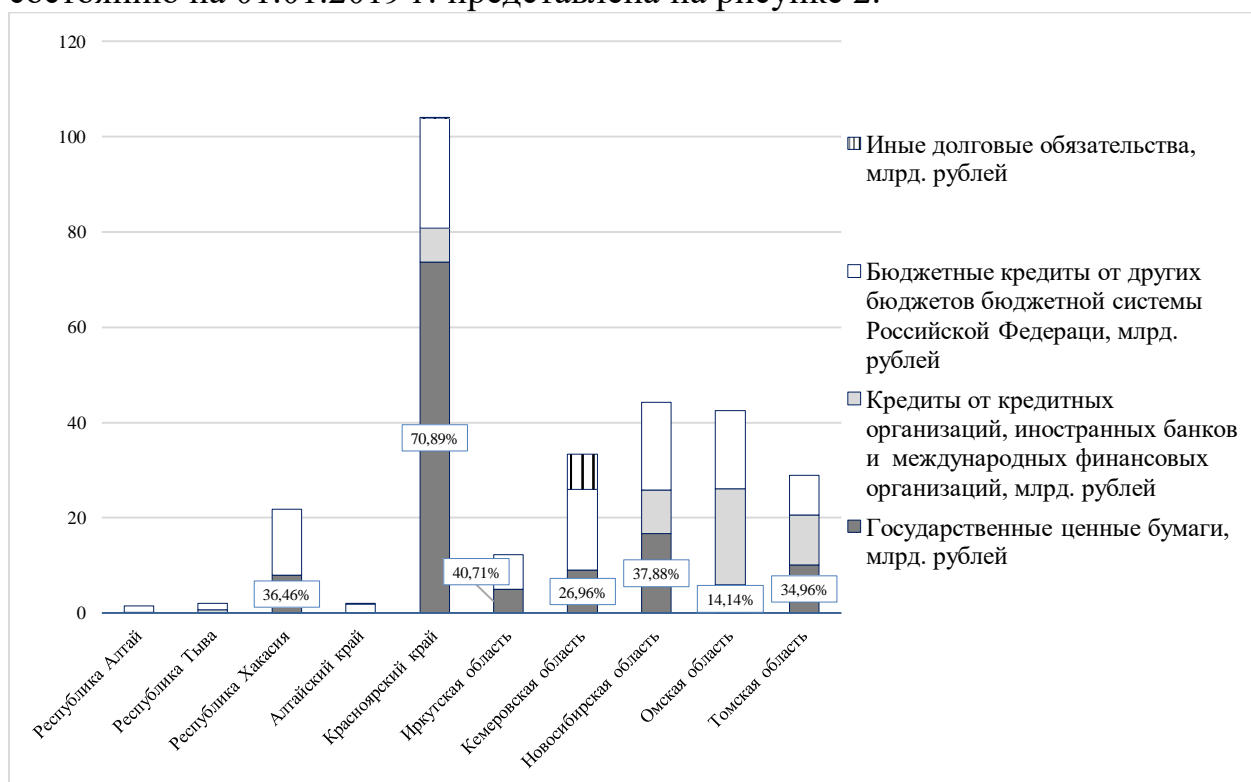


Рисунок 2 – Структура государственного долга субъектов Российской Федерации, входящих в состав Сибирского федерального округа, по состоянию на 1 января 2019 года

Анализируя данные рисунка 2, можно сделать вывод, что государственные облигации являются ведущим инструментом долговой политики в большинстве сибирских регионов. Активнее, чем в других регионах, размещение государственных облигаций с целью финансирования дефицита краевого бюджета используется в Красноярском крае. Это подтверждается и тем, что доля государственных ценных бумаг Красноярского края в общем объеме государственных ценных бумаг субъектов Федерации Сибирского федерального округа составляет больше половины – 57,3%. В целом же доля субфедеральных государственных ценных бумаг в общем объеме государственного долга сибирских регионов составляет 43,9% (128,51 млрд рублей в абсолютном выражении), что обеспечивает им уверенное лидерство в данной структуре.

Для наглядности приведем общую структуру государственного долга регионов Сибирского федерального округа на отдельном рисунке (рисунок 3).

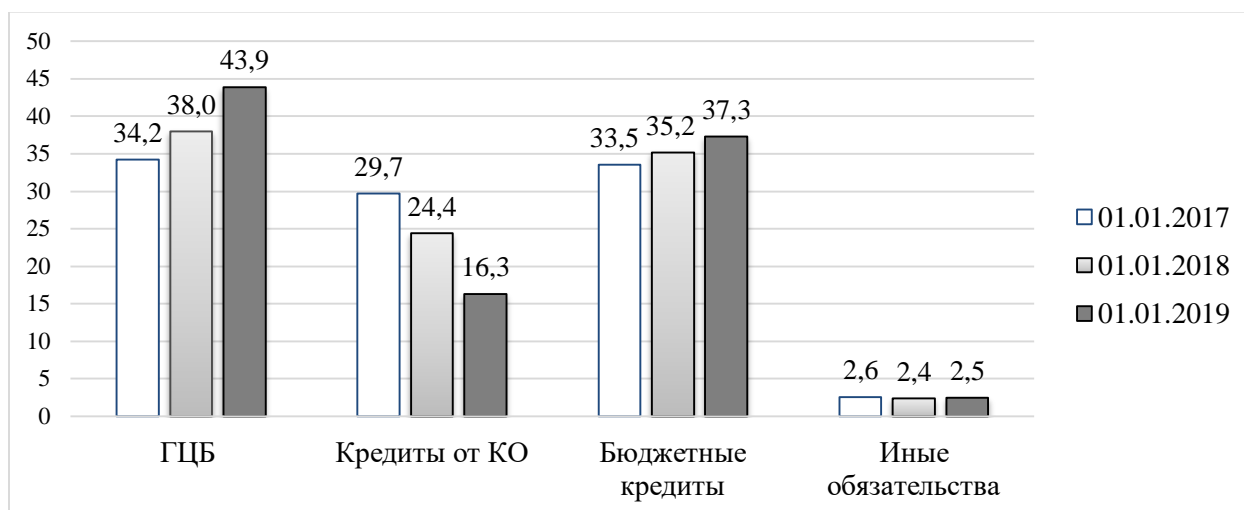


Рисунок 3 – Общая структура государственного долга субъектов Российской Федерации, входящих в состав Сибирского федерального округа, %

Как видно, по итогам трех рассматриваемых периодов лидирующие позиции занимают именно субфедеральные государственные ценные бумаги. Уверенное второе место в вышеназванной структуре занимают бюджетные кредиты от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, что очевидно представляется более выгодным для целей национальной экономики, чем кредиты, предоставленные кредитными организациями, так как суммы денежных средств, направленные на уплату процентов, в этом случае не выводятся из бюджетной системы Российской Федерации, как это происходит во втором случае при уплате процентов в коммерческие банки. Более того, требование о возмездности бюджетных кредитов было введено в бюджетное законодательство только со 2 августа 2019 года, тогда как ранее возмездность не входила в состав обязательных требований предоставления бюджетного кредита [2].

Вызывает большую удовлетворенность и то, что доля кредитов от кредитных организаций, в общей структуре государственного долга сибирских регионов с каждым годом заметно снижается, а доли государственных ценных бумаг и бюджетных кредитов постепенно возрастают. Представляется, что такая динамика свидетельствует о высокой эффективности долговой политики финансовых органов субъектов Российской Федерации, входящих в состав Сибирского федерального округа.

Проведем оценку долговой устойчивости сибирских регионов согласно модификации методики, разработанной в Институте социально-экономического развития территорий РАН (А.В. Галухин). Отнесение регионов к группам долговой устойчивости будет осуществляться в соответствии с матрицами уточненных пороговых значений показателей долговой устойчивости регионов, составленными по принципу, оговоренному ранее. Аналитические данные по итогам применения инструментария методики представлены в таблице 3.

Жирным шрифтом в таблице выделены показатели, относящие регион к группам низкой и средней долговой устойчивости. Республики Алтай и Тыва, а также Алтайский край в рассматриваемый период не использовали государственные ценные бумаги как источник финансирования регионального бюджета, в связи с чем соответствующие расчеты не проводились.

Таблица 3 – Оценка долговой политики регионов СФО в части размещения государственных ценных бумаг

Субъект РФ	2016		2017		2018	
	Значение, %	Группа	Значение, %	Группа	Значение, %	Группа
Отношение государственного долга региона в виде субфедеральных ценных бумаг к собственным доходам бюджета субъекта Федерации						
Республика Алтай	-	-	-	-	-	-
Республика Тыва	-	-	-	-	-	-
Республика Хакасия	55,95	Низкая	44,09	Низкая	23,87	Средняя
Алтайский край	-	-	-	-	-	-
Красноярский край	33,70	Средняя	31,92	Высокая	32,01	Высокая
Иркутская область	4,17	Высокая	3,81	Высокая	3,18	Высокая
Кемеровская область	0,76	Средняя	7,29	Высокая	5,52	Высокая
Новосибирская область	13,84	Высокая	13,42	Высокая	11,75	Высокая
Омская область	12,06	Средняя	9,92	Средняя	7,15	Средняя
Томская область	18,32	Высокая	23,35	Средняя	17,07	Высокая
Доля расходов на обслуживание и погашение государственных ценных бумаг в расходах бюджета субъекта Федерации						
Республика Алтай	-	-	-	-	-	-
Республика Тыва	-	-	-	-	-	-
Республика Хакасия	3,85	Высокая	5,32	Высокая	6,42	Высокая
Алтайский край	-	-	-	-	-	-
Красноярский край	5,60	Высокая	6,78	Высокая	5,99	Высокая
Иркутская область	0,00	Высокая	0,00	Высокая	0,00	Высокая
Кемеровская область	0,23	Высокая	0,22	Высокая	0,38	Высокая

Новосибирская область	1,22	Высокая	3,67	Высокая	3,10	Высокая
Омская область	3,97	Высокая	1,33	Высокая	1,17	Высокая
Томская область	3,40	Высокая	6,54	Высокая	4,13	Высокая
Отношение расходов на обслуживание и погашение государственных ценных бумаг к собственным доходам бюджета субъекта Федерации						
Республика Алтай	-	-	-	-	-	-
Республика Тыва	-	-	-	-	-	-
Республика Хакасия	5,39	Высокая	6,06	Высокая	6,16	Высокая
Алтайский край	-	-	-	-	-	-
Красноярский край	6,24	Высокая	7,19	Высокая	6,25	Высокая
Иркутская область	0,00	Высокая	0,00	Высокая	0,00	Высокая
Кемеровская область	0,25	Высокая	0,19	Высокая	0,31	Высокая
Новосибирская область	1,29	Высокая	3,71	Высокая	3,05	Высокая
Омская область	4,52	Средняя	1,42	Высокая	1,19	Высокая
Томская область	3,56	Высокая	7,62	Высокая	4,37	Высокая

Итоговые результаты применения избранной методики позволяют утверждать, что по итогам 2016, 2017 и 2018 годов долговая устойчивость регионов Сибирского федерального округа в части размещения субфедеральных государственных ценных бумаг в большей степени характеризовалась как высокая.

По результатам исследования видно, что первый показатель методики «Отношение государственного долга региона в виде субфедеральных ценных бумаг к собственным доходам бюджета субъекта Федерации», отражающий уровень платежеспособности региона в части покрытия обязательств по ценным бумагам, является наиболее репрезентативным в сравнении с двумя другими показателями, значения которых позволили отнести абсолютное большинство регионов к группе с высокой долговой устойчивостью. Вместе с этим видно, что по первому показателю наблюдается положительная тенденция: с каждым годом группа с высокой долговой устойчивостью пополняется одним регионом.

В сравнении с результатами применения оригинальной авторской методики ИСЭРТ РАН (А.В. Галухин) на примере регионов Северо-Западного федерального округа, сибирские регионы демонстрируют лучшие показатели. Так, по результатам исполнения бюджетов регионов за 2015 год в СЗФО к группе субъектов с высокой долговой устойчивостью относились только г. Санкт-Петербург и Ленинградская область. Низкой долговой устойчивостью характеризовались Республика Карелия, Республика Коми, Архангельская, Новгородская и Псковская области (в 2014 году в эту группу входили Республика Карелия, Архангельская и Вологодская области) [5, с. 5].

В целом, можно констатировать, что размещение государственных ценных бумаг субъектами Федерации Сибирского федерального округа является эффективным механизмом финансирования дефицитов региональных бюджетов, что подтверждается полученными значениями

показателей долговой устойчивости данных регионов в контексте оценки эффективности их долговой политики.

Высокий уровень долговой устойчивости регионов в проекции платежеспособности в части покрытия обязательств по ценным бумагам, в проекции влияния государственного долга по государственным облигациям на социально-экономическое развитие территории, а также в проекции риска неисполнения расходных обязательств в связи с погашением государственного долга позволяют сделать вывод о высокой оценке финансовыми органами потенциала субфедеральных заимствований как источника финансирования дефицита регионального бюджета. Это подтверждается и растущей с каждым годом долей субфедеральных заимствований в общей структуре государственного долга сибирских регионов (рисунок 3).

Вследствие этого в качестве рекомендации можно выдвинуть предложение по использованию данного вида обязательств в качестве источника финансирования дефицита бюджета тех субъектов Федерации, которые, на сегодняшний день, не прибегают к эмиссии государственных облигаций, так как опыт регионов, их размещающих, показывает, что данная траектория долговой политики является эффективной.

Таким образом, в исследуемом периоде наблюдалась положительная тенденция по расширению с каждым годом группы регионов с высокой долговой устойчивостью, что позволяет сделать вывод о том, что потенциал субфедеральных государственных ценных бумаг высоко оценен со стороны финансовых органов большинства субъектов Федерации СФО, использующих данный вид источников финансирования дефицита бюджета.

Библиографический список:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 15.11.2019) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации <...> и признании утратившим силу Федерального закона «Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг» [Электронный ресурс]: федер. закон от 02.08.2019 № 278-ФЗ // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
3. Об утверждении предельного уровня софинансирования расходного обязательства субъекта Российской Федерации <...> при реализации национальных проектов (программ) и (или) федеральных проектов [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства РФ от 01.12.2018 № 2648-р // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
4. Воробьева Е.И. Российский рынок облигаций: состояние и перспективы // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2017. № 2 (39). С.90-101.

5. Галухин А.В. Оценка долговой устойчивости бюджетов субъектов федерации // Вопросы территориального развития. 2016. № 5 (35). С. 1-10.

6. Иода Ю.В. Эффективность государственных заимствований и критические пороги уровня долга // Саяпинские чтения: материалы Всероссийской научно-практической конференции, 24 янв. 2018 г., Тамбов, 2018. С. 89-103.

7. Мелкумова Р.Г. Деятельность страховых компаний на рынке ценных бумаг // Таврический научный обозреватель. 2016. № 1-2 (6). С. 21-23.

8. Методика оценки эффективности управления долгом (ОЭУД) [Электронный документ] URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/13830/44267Russian.pdf>.

9. Объем выпущенных на внутреннем рынке долговых ценных бумаг [Электронный документ] URL: https://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/sec_st.

10. Панков В.В. Оценка эффективности государственных заимствований на внутреннем и внешнем рынках ценных бумаг // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2015. № 6 (84). С. 40-51.

11. Пояснительная записка к проекту федерального закона № 609452-7 «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов <...> Российской Федерации» [Электронный ресурс]: приложение к письму Правительства РФ от 15.12.2018 № 10323п-П13 // Доступ из СПС «Гарант».

12. Чернявская Ю.А., Рубцова Л.Н. Роль долговых финансовых инструментов в финансовом секторе экономики // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2018. № 1А. С. 206-212.

13. Тухватуллин Р.Ш., Студенский Р.М., Мухаметова С.В. Диверсификация портфеля ценных бумаг и влияние отклонений в стоимости активов на финансовый результат инвестиционной деятельности. //Актуальные вопросы современной экономики - 2019г. № 3. С. 247-252

14. Ашихина М.П., Сирош М.А., Гуркин О.В. Формирование портфеля акций на российском рынке ценных бумаг. //Актуальные вопросы современной экономики - 2018г. № 5. С. 390-410

УДК 336.1

DOI 10.34755/IROK.2020.57.65.068

Дебиторская и кредиторская задолженность

Рощина А.С. студентка 4 курса

Кафедры " Финансы и кредит"

e-mail.ru: roshinanas@mail.ru

Научный руководитель Гуляева Е.Л., доцент

e-mail: e.l.gulyaeva29@gmail.com

Сибирский институт управления _ филиал РАНХиГС

Россия, Новосибирск

Аннотация: В статье рассматриваются сущности понятий дебиторской и кредиторской задолженности и их функциональные признаки.

Ключевые слова: обязательства, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность.

Accounts receivable and payable

Annotation: The article considers the essence of the concepts of receivables and payables and their functional features.

Keywords: liabilities, accounts receivable, accounts payable.

Деятельность любого предприятия связана с расчетно-платежными операциями, которые не обходятся без наличия дебиторской и кредиторской задолженности. Это является естественным явлением экономических отношений. От того, как на предприятии организовали работу по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью зависит финансовое состояние и будущее развитие хозяйствующих субъектов. В связи с этим, существует необходимость в изучении сущности понятий дебиторской и кредиторской задолженности.

Дебиторская и кредиторская задолженность возникают в результате несовпадения даты появления обязательств с датой платежа по ним. На финансовое состояние предприятия оказывают влияние как размеры балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности, так и

период оборачиваемости каждой из них. Дебиторская задолженность представляет собой расширенную кредитную политику от компании к клиенту, которая требует выплат в течение относительно короткого периода времени, от нескольких дней до финансового года.

Дебиторская задолженность - это деньги, которые покупатель должен продавцу за покупку, когда продавец поставляет товар или услуги до того, как клиент заплатит.

Дебиторская задолженность - это сумма, причитающиеся компании ее клиентами, в то время как кредиторская задолженность-это сумма, которую компания должна своим поставщикам . Сумма дебиторской и кредиторской задолженности обычно сравниваются в рамках анализа ликвидности, чтобы увидеть, достаточно ли средств поступает от дебиторской задолженности для оплаты непогашенной кредиторской задолженности.

Различия между дебиторской и кредиторской задолженностями заключаются в следующем:

-дебиторская задолженность классифицируется как текущий актив, а кредиторская задолженность-как текущее обязательство ;

-дебиторская задолженность может быть компенсирована резервом на сомнительные счета, в то время как кредиторская задолженность не имеет.

Дебиторская задолженности помогает определить финансовое положение и финансовые показатели. Фирмы, которые используют учет по методу начисления с двойной записью, отражают дебиторскую задолженность в качестве активов в бухгалтерском балансе. В результате баланс дебиторской задолженности фирмы способствует показателям финансового положения, которые включают счета активов.

Дебиторская задолженность отражается в балансе как текущий актив, подразумевая, что остаток по счету должен быть получен от должника через год или менее. Если для конвертации счета в денежные средства требуется дебиторская задолженность, превышающая год, она отражается как долгосрочный актив или векселя к получению в балансе. Поскольку существует вероятность того, что некоторая дебиторская задолженность никогда не будет получена. Этот резерв является оценкой общей суммы безнадежных долгов, связанных с активом к получению. После того, как клиент оплатит счет-фактура, счет будет списан с денежного счета, а счет дебиторской задолженности будет зачислен.

Кредиторская задолженность представляет собой счет текущих обязательств, в котором указывается сумма задолженности компании перед поставщиками и указывается в качестве обязательства в бухгалтерском балансе компании. Привлечение средств в оборот предприятия дает организации экономические преимущества. В условиях нормальной рыночной экономики предприятия наличие дебиторской и кредиторской задолженности носит необходимый

характер, способствует развитию предприятия, улучшению его финансового состояния.

Для оценки оборачиваемости дебиторской задолженности используют следующую группу показателей:

а) оборачиваемость дебиторской задолженности (в оборотах).

$$\text{Одз} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Средняя дебиторская задолженность}} ;$$

оборачиваемость дебиторской задолженности показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого хозяйствующим субъектом. Если при расчете данного показателя выручка продаж считается по переходу права собственности, то увеличение показателя означает сокращение продаж в кредит, а снижение — увеличение объема предоставляемого кредита;

б) период погашения дебиторской задолженности (в днях).

$$\text{Дпдз} = \frac{360}{\text{Оборачиваемость дебиторской задолженности}} ;$$

следует иметь в виду, что чем больше период просрочки задолженности, тем выше риск ее непогашения;

в) доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов.

$$\text{Удз} = \frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Текущие активы}} \times 100 ;$$

чем выше этот показатель, тем менее мобильна структура имущества хозяйствующего субъекта.

Таким образом, изучая сущность дебиторской и кредиторской задолженности, сформулированную в различных источниках, можно отнести дебиторскую задолженность к категории хозяйственных отношений, возникающих вследствие финансовых обязательств одного субъекта хозяйствующей деятельности перед другим.

Список использованной литературы:

1. Азарнова Т. В., Косенко Д. О. Многокритериальная оптимизационная модель управления портфелем дебиторской задолженности. 2019г. №2
2. Ващенко Л.А., Гречина И.В. - Аналитическое обоснование потенциала управления дебиторской задолженностью предприятия. Научный результат. Серия: Экономические исследования - 2018г. №2
3. Герасименко О. А. Анализ финансового благополучия организаций и меры по его укреплению / О. А. Герасименко, А. С. Чечелян // Экономика и предпринимательство. –2018. –С. 1164-1170.
4. Герасименко О. А. Проблемы управления оборотным капиталом

организаций АПК / О. А. Герасименко, Е. В. Гладченко, Ю. О. Смирнова // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 12-2 (77-2). – С. 970-974.

5. Мельникова Т.И., Гуляева Е.Л. Эволюция моделей финансового планирования / Т.И. Мельникова, Е.Л. Гуляева // Актуальные финансовые исследования: теория, методология и практика: сборник научных трудов - М.; Берлин : Директ-Медиа, 2016. - С. 73-95

6. Мельникова Т.И., Гуляева Е.Л. Финансовый контроль в системе финансового управления компанией / Т.И. Мельникова, Е.Л. Гуляева // Актуальные финансовые исследования: теория, методология и практика: сборник научных трудов - М.; Берлин : Директ-Медиа, 2016. - С. 105-133

7. Ганюта О.Н., Хасанова Р.Р. Необходимость учета и анализа дебиторской и кредиторской задолженности // Актуальные вопросы современной экономики 2019г. № 5 с. 659-664

8. Ибрагимова Н.Т. Дебиторская задолженность: возникновение, анализ и управление // Актуальные вопросы современной экономики 2020г. № 2 С. 342-346

УДК 336.719

DOI 10.34755/IROK.2020.89.28.069

Факторы риска в системе кредитования малого и среднего бизнеса

Risk factors in the system of lending to small and medium-sized businesses

Пышнограй А.П., канд. экон. наук, доцент

e-mail: mpregen@inbox.ru

*Зуенко Е.В., магистрант кафедры «Экономического анализа,
статистики и финансов»*

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

e-mail: lena.zuenko@yandex.ru

Россия, Краснодар

Аннотация: в статье рассматриваются факторы риска банковской деятельности, возникающие в процессе кредитования малого и среднего бизнеса. Выделены проблемы, с которыми сталкиваются предприниматели при кредитовании малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, кредитование, риски кредитования.

Annotation: banking risk factors are discussed in the article, they arise in the process of lending to small and medium-sized businesses. The problems that entrepreneurs face when lending to small and medium-sized businesses are highlighted.

Key words: small and medium business, lending, credit risks.

Банковскую деятельность невозможно представить без риска, минимизация которого является основной задачей и проблемой для банка при осуществлении кредитования. Как показывает мировая практика, малый бизнес является важной составляющей экономики и фактором, позволяющим осуществить ее быструю структурную перестройку. Как и любому бизнесу, малому и среднему, необходима финансовая поддержка со стороны банков.

Действующая практика кредитования подтверждает, что, вопреки значительному кредитному риску, который берет на себя банк при кредитовании данного сектора экономики, малый и средний бизнес может стать одним из основных объектов активных операций банков, генерирующих доход. При банковском обслуживании субъектов малого и среднего бизнеса каждый из участников экономических отношений получает определенные выгоды. Банки при кредитовании малого и среднего бизнеса диверсифицируют свой бизнес, расширяют клиентскую базу и увеличивают прибыль. Субъекты малого и среднего предпринимательства в процессе банковского кредитования расширяют свою деятельность, покрывают разрывы ликвидности, реализуют новые идеи в бизнесе. У государства также

существуют определенные выгоды: повышение занятости населения, рост налоговых поступлений, формирование конкурентной среды, развитие инноваций и продуктов интеллектуальной деятельности, увеличение ВВП. При этом одной из главных проблем, препятствующих успешному развитию субъектов малого и среднего бизнеса, является низкая доступность банковских кредитных ресурсов, отсутствие обеспечения, возможного к принятию в залог. Банки при кредитовании малого и среднего бизнеса уделяют большое внимание сопутствующему кредитному риску, что приводит к низкой доступности кредитных ресурсов для потенциальных клиентов.

Малый и средний бизнес играет значительную роль в экономике страны и является неотъемлемой частью социально-экономической системы. Он обеспечивает стабильность рыночных отношений, вовлекает большую часть граждан в систему отношений путем открытия собственных предприятий, обеспечивает высокую эффективность предприятий путем глубокой специализации и кооперации, диверсификации и роста экономики.

Система кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства – это часть кредитной системы, которая содержит такие элементы как методы, принципы и инструменты планирования, кредитования и контроля, а также свою кредитную инфраструктуру, способные наиболее оптимально удовлетворить потребности малых и средних предприятий во внешних заимствованиях.

В 2017 году доступ к уже успешно показавшей себя программе по кредитованию малого и среднего бизнеса (6,5 процентов годовых) получили индивидуальные предприниматели. А значит, количество потенциальных заемщиков увеличилось. Малый и средний бизнес работает во многих отраслях экономики, каждая из которых имеет свои особенности. К приоритетным отраслям кредитования относятся сельское хозяйство, обрабатывающие производства, строительство, транспорт, связь, туризм, здравоохранение и утилизация отходов. Так, в разрезе отраслей рассмотрим таблицу 1.

Таблица 1 – Объем кредитов, предоставленных юридическим лицам – резидентам и индивидуальным предпринимателям в млн руб., по видам экономической деятельности

Вид экономической деятельности	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019
добыча полезных ископаемых	602 549	1 027 270	1 998 411	1 663 877
обрабатывающие производства	7 434 593	7 932 634	7 012 371	6 074 288
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	773 335	1 247 138	1 919 489	1 842 135
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	639 837	809 011	950 381	1 174 980

Строительство	1 269 041	1 405 733	1 554 446	1 521 404
транспорт и связь	1 150 599	1 446 737	1 728 846	2 193 971
оптовая и розничная торговля; ремонт	7 150 130	7 193 265	8 163 556	8 775 770
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	1 607 049	1 554 346	1 914 252	2 265 716
прочие виды деятельности	4 006 462	4 458 256	3 847 143	8 046 704
на завершение расчетов	5 362 076	5 321 199	5 729 179	6 455 733
Итого:	29 995 671	32 395 589	34 818 075	40 014 578

Наиболее часто банки кредитуют бизнес, занимающийся оптовой и розничной торговлей. На его долю в 2019 году пришлось 22% всех кредитов, выданных бизнесу. Торговые компании продолжают оставаться самым прибыльным и востребованным сектором нашей экономики. Они могут позволить себе получить кредит в банке под высокий процент за счет быстрой оборачиваемости активов. На обрабатывающие производства пришлось чуть более 15%. При этом более четверти компаний из данной сферы – это производители нефтепродуктов и ядерных материалов, около 26% занимаются производством пищевых продуктов и еще одна четверть компаний занимается производством и распределением электроэнергии, газа и воды.

Наиболее наглядно распределение кредитных средств по видам экономической деятельности в 2018 году можно увидеть на рисунке 1:

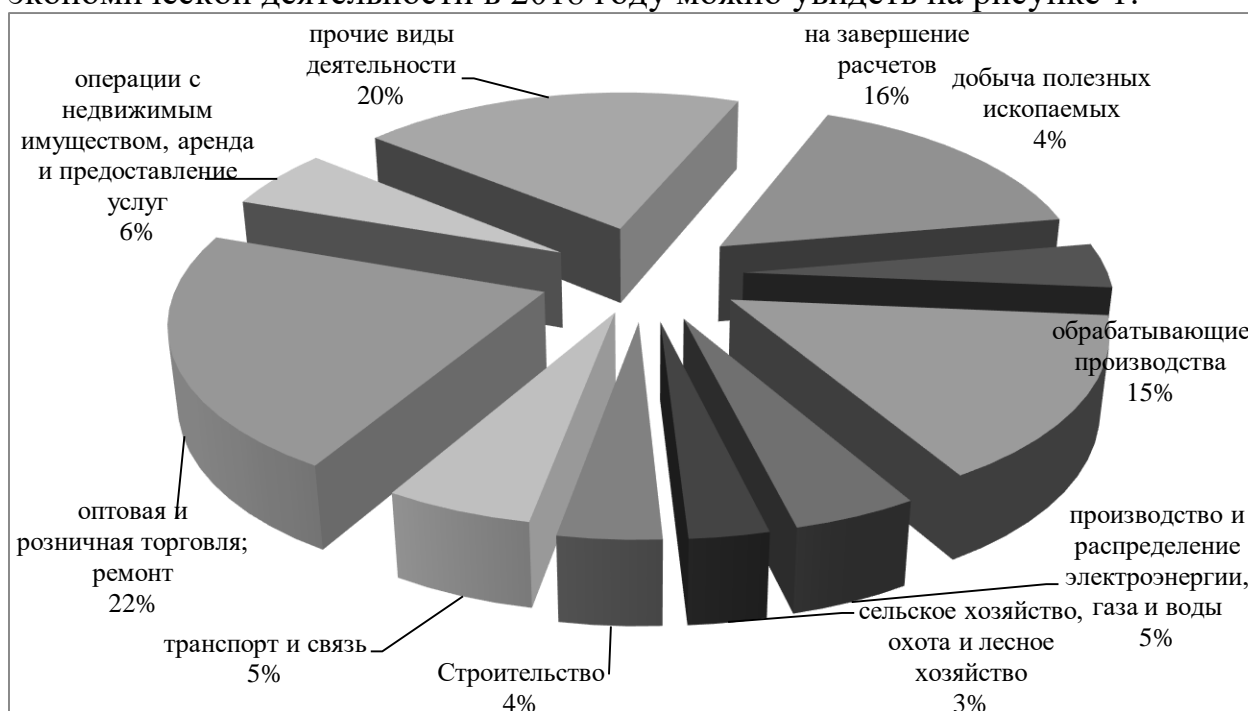


Рисунок 1 - Объем кредитов, предоставленных юридическим лицам – резидентам и индивидуальным предпринимателям в млн руб., по видам экономической деятельности

Субъектам малого и среднего бизнеса необходимы источники финансирования и на стадии становления, и на стадии развития. Ими становятся банковские кредиты и государственные субсидии. В период преодоления последствий введения западных санкций на фоне конкуренции в банковском секторе, кредитование малого и среднего бизнеса становится приоритетным направлением в деятельности банков. Рассмотрим объем выданных кредитов по федеральным округам на Рисунке 2.

Более половины всех кредитов, выданных малому бизнесу, приходится на Центральный Федеральный округ, из них 87,73% выдано в городе Москве и Московской области, 14% занимает Приволжский федеральный округ. Распределение объемов выданных кредитов по регионам примерно совпадает с территориальным расположением самих малых и средних предприятий по стране.

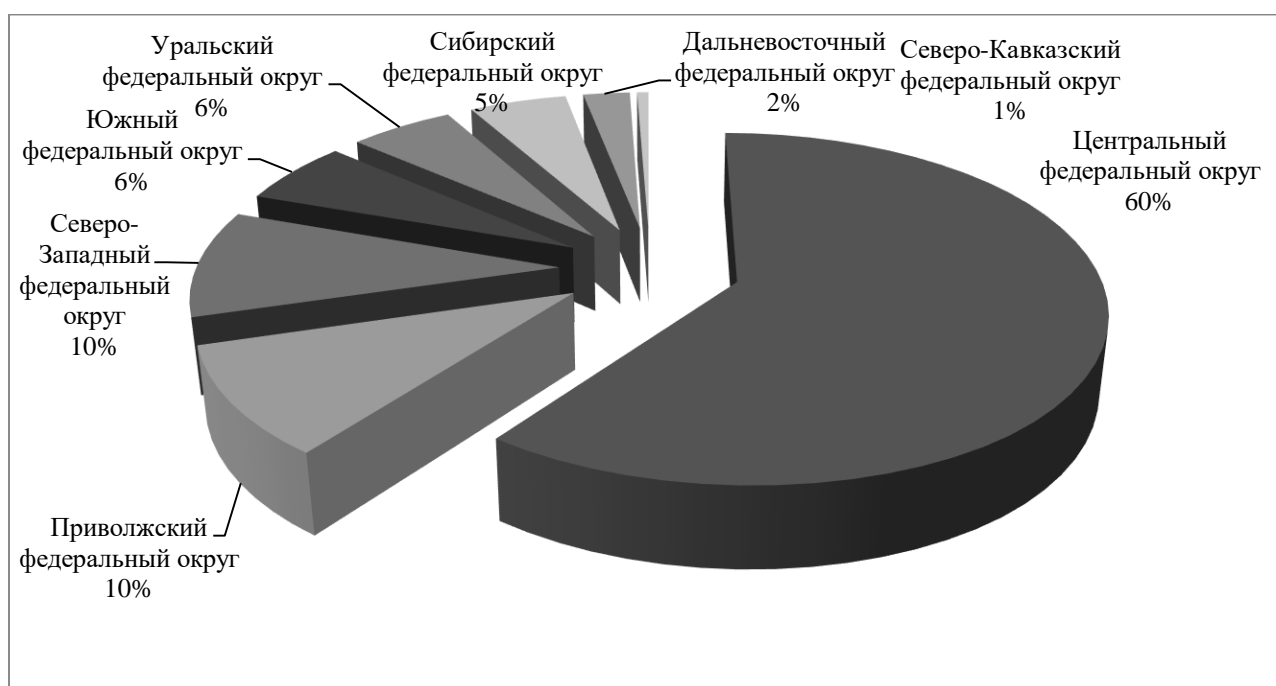


Рисунок 2 – Объем кредитов, предоставленных юридическим лицам – резидентам и индивидуальным предпринимателям в рублях, иностранной валюте и драгоценных металлах по данным на 01.01.2019 г. в разрезе регионов (составлено автором на основе [33])

Более половины малых предприятий расположены в Центральном и Приволжском федеральных округах, следовательно, и объем кредитов, приходящиеся на данные регионы составил 70% от общего объема кредитного портфеля страны.

Рассмотрим более подробно понятие кредитный риск, с которым сталкиваются банки при кредитовании субъектов малого и среднего предпринимательства. В экономическом словаре Райзберга Б.А. кредитный риск трактуется как риск невозврата заемщиком полученного кредита и процентов за предоставленный кредит. Кредитный риск является элементом неопределенности при исполнении контрагентом взятых на себя договорных обязательств, которые связаны с возвратом заемных средств. Последствия невыполнения таких обязательств для кредитора проявляются потерей основной суммы долга и непогашенных процентов. Существенным проявлением кредитного риска выступает дефолт — неисполнение контрагентом условий кредитного соглашения в силу невозможности или нежелания, поэтому к категории кредитного риска относят потери, следующие за объявлением контрагентом дефолта; потери, в связи с понижением кредитного рейтинга заемщика; потери недополученной прибыли из-за досрочного возврата ссуды заемщиком.

Зарубежные ученые в своих трудах также рассматривают понятие кредитного риска банка. Кредитный риск, по мнению Х. В. Грюнинга, представляет опасность, что дебитор не осуществит процентные платежи или не выплатит основную сумму долга по условиям, указанным в договоре о предоставлении кредита. Кредитный риск предполагает, что платежи могут быть задержаны. Это может привести к проблемам в движении денежных средств и отрицательно отразиться на ликвидности банка.

Кредитный риск – возможность потерь, связанная с неуплатой заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору. Таким образом, в банковской сфере кредитный риск представляет собой риск возникновения у кредитной организации убытков вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения заемщиком финансовых обязательств перед кредитной организацией в соответствии с условиями заключенного кредитного договора. По причине того, что основную часть прибыли банк получает именно от кредитования, то минимизация кредитного риска является приоритетным направлением в планировании деятельности банка. Банки после кризисов 2008 и 2014 гг. осторожно подходят к вопросам доступности кредитных средств, тщательно изучают и оценивают каждого заемщика.

Успешное и эффективное развитие малого и среднего бизнеса в значительной мере зависит от обеспеченности долгосрочными и краткосрочными финансовыми ресурсами. Недостаточное финансирование – проблема, с которой сталкиваются российские субъекты малого и среднего предпринимательства. Использование потенциала малого и среднего бизнеса в сглаживании и устранении негативного влияния экономических и социальных проблем невозможно без финансово-кредитной поддержки.

Банки все меньше кредитуют недостаточно эффективные предприятия на пополнение оборотных средств. Рост доли кредитов на развитие бизнеса, который фиксируют аналитики, обусловлен двумя факторами: бизнес

приспосабливается к новым условиям, а банки начали осуществлять кредитование, учитывая новую реальность. Многие предприятия зафиксировали в 2016-2018 годах убытки и были вынуждены наращивать объемы кредитования, чтобы вывести результат своей деятельности в положительную зону. Но наличие убытков является стоп-фактором в некоторых банках в процессе кредитования.

Особенностью кредитов для малого и среднего бизнеса является сумма и процентная ставка. Так как в среднем ставки по кредитам практически одинаковы во всех банках, особое значение приобретают сроки кредитования, которые могут существенно отличаться в различных банках. Ведь если бизнесу необходима крупная сумма денег, то краткосрочное кредитование не подходит для предпринимателей, планирующих расширять свой бизнес. Также существенное условие для получения кредита под невысокие проценты и длительный срок — положительная кредитная история как предприятия и его финансовой группы, так и его владельцев и высокая платежеспособность бизнеса. При этом полное отсутствие кредитной истории также является минусом при кредитовании: банк не знает, как поведет себя бизнес при получении кредита из-за отсутствия опыта кредитования. Поэтому большинство банков не берут на себя данные риски, осторожно работают в этом секторе и ставят жесткие условия для потенциальных клиентов.

Чтобы более глубоко разобраться в рисках кредитования малого и среднего бизнеса, рассмотрим и проанализируем основные причины отказа в предоставлении кредитов малому и среднему предпринимательству.

Начало осуществления деятельности. Небольшой срок ведения бизнеса одна из причин сложностей в получении кредита на открытие бизнеса.

Отсутствие ликвидного залогового имущества. Множество отказов происходит по причине отсутствия ликвидного обеспечения. Между получением кредита и видом залогового обеспечения установлена прямая зависимость. Банки в своей нормативной документации прописывают отсутствие залога стоп-фактором при предоставлении кредита. Обычно в качестве залога принимают недвижимое имущество.

Отсутствие поручителей. Обычно программы кредитования предусматривают поручительство собственников бизнеса. А в малом бизнесе зачастую именно сам собственник принимает все решения и его отказ в предоставлении поручительства – стоп фактор для банка.

Риски кредитования малого бизнеса в российской экономике обусловлены низкой прозрачностью малого и среднего бизнеса и проблемами, связанными с отсутствием достаточного залогового обеспечения сделки. Сфера кредитования малого бизнеса сама по себе очень рискованная, здесь очевиден как повышенный уровень всех традиционных источников риска, так и наличие специфических зон риска самого малого бизнеса. По причине того, что основную часть прибыли банк получает именно от кредитования, то минимизация кредитного риска является приоритетным направлением в планировании деятельности банка.

Библиографический список:

1. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 N 395-1 [Электронный ресурс] / URL: <http://www.consultant.ru>
2. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 N 209-ФЗ [Электронный ресурс] / URL: <http://www.consultant.ru>
3. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов. [Электронный ресурс] / URL: <http://www.consultant.ru>
4. Евдокимова С.С. Особенности и проблемы кредитования российскими коммерческими банками предприятий малого и среднего бизнеса // Финансы и кредит. 2015. №11. С. 2–14.
5. Жуков, Е. Ф. Банковское дело: учебник для бакалавров / Е. Ф. Жуков; под ред. Е. Ф. Жукова. -М.: Издательство Юрайт, 2015. – 591 с.
6. Наговицына М.А., Бутрина Ю.В. Анализ кредитования субъектов малого предпринимательства // Научно-аналитический экономический журнал. 2019. № 2. С.56-59.
7. Шамсудинова А.Н. Анализ механизма управления кредитным риском в ПАО «Сбербанк» // Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.298-302
8. Абдулахатова А.Г. Методы оценки кредитоспособности хозяйствующего субъекта банками // Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.443-447

УДК 339.5

DOI 10.34755/IROK.2020.29.23.070

*Бугоев Х.Б., студент направления
подготовки «Мировая экономика»
ФГБОУ ВО Северо-Осетинский государственный
университет имени К. Л. Хетагурова
e-mail: bugoev@inbox.ru,*

Россия, г.Владикавказ

*Научный руководитель: Чшиева З.Г., к.э.н., доцент
кафедры международных экономических отношений
ФГБОУ ВО Северо-Осетинский государственный
университет имени К. Л. Хетагурова
Россия, г.Владикавказ*

Аннотация: Исторические этапы развития факторинга, история концепции факторинга и форфейтинга в США.

Ключевые слова: международная торговля, факторинг, форфейтинг, консигнация

Эволюция факторинга и основные инструменты финансирования внешнеторговой деятельности в США

Annotation: Historical stages of factoring development, history of the concept of factoring and forfaiting in the USA

Key words: international trade, factoring, forfaiting, consignment

The evolution of factoring into the main instruments of financing foreign trade in the USA

Развитие Северной Америки с конца 18-го века требовало притока капитала и ноу-хау, большая часть которых пришла из Европы. Европейский экспорт капитала и товаров был организован по традиционной схеме: комиссионная торговля на основе «друзей и отношений». Это означало, что европейские купцы и производители отправляли своих сыновей и доверенных родственников в стратегические места на американском континенте, где они покупали и продавали товары за комиссию для своих европейских клиентов, друзей и родственников.

Быстрый рост международной торговли в американские колониальные времена стимулировал рост факторинга. Фактор перешел от относительного положения к тому, чтобы быть бизнесменом, который мог обращаться со многими товарами от многих торговцев.

Ранние Факторы объединили торговлю, банковское дело, бухгалтерский учет и доставку, чтобы облегчить торговлю и открыть новые коммерческие границы. Несколько комиссионных компаний (Factors) были сформированы в Нью-Йорке и были поддержаны европейскими торговцами и производителями в Манчестере, Ливерпуле, Лондоне, Париже, Лионе, Цюрихе, Гамбурге, Бремене, Кельне, Амстердаме, Роттердаме, Антверпене и многих других торговых городах.

Работая в таких портовых городах, как Саванна, Чарльстон, Бостон и Нью-Йорк, Факторы действовали в качестве торгового канала для табака, хлопка и индиго в основные коммерческие центры Европы. Факторы рисковали для получения высокой прибыли, в то время как производители получали уменьшенную оплату за свои товары до того, как товары действительно достигли конечного покупателя.

Роль факторов хорошо иллюстрируется «факторами хлопка» в Соединенных Штатах в начале 19-го века. Хлопок экспортировался с юга в Нью-Йорк и Европу. Восемьдесят процентов урожая хлопка в США было отправлено в Европу. Длительные периоды транспортировки и складирования привели к длительным задержкам от сбора урожая до получения оплаты от прядильной фабрики. Таким образом, Фактору необходимо было выдавать деньги под заказы производителям, чтобы производители могли продолжать операции, вместо того, чтобы ждать прибытия хлопка к месту назначения и средств для возвращения к ним¹¹.

Транспортировка и продажа осуществлялись поэтапно: от плантации или фермы до торгового города во внутренней части или по судоходной реке; оттуда, прямо или косвенно, в экспортный порт на побережье, такой как Новый Орлеан или Саванна. (В Саванне все еще есть исторический район у реки, которая называется Factors Walk.) Из экспортного порта хлопок был отправлен в Нью-Йорк для конечного пункта назначения - Европы.

Перевозка хлопковых тюков осуществлялась и финансировалась сетью специализированных хлопковых заводов. Хлопок был продан по заказу Факторам в цепочке. Авансы были предоставлены и взяты на деньги, поступающие от факторов экспорта. Эти достижения часто финансировались факторами, действовавшими в странах-импортерах или в другой стране, богатой капиталом.

После гражданской войны прямые контакты между покупателями и прядильными фабриками, а также прямые перевозки на фабрики и потребительские рынки были расширены. Эти изменения были вызваны улучшением связи (железные дороги, почтовые службы и телефоны). Поскольку производители текстиля стали основываться в Соединенных Штатах, им больше не требовался фактор для хранения, продажи и доставки. Следовательно, эти роли были постепенно удалены из Факторов, оставляя им

11 Империя Хлопка: малоизвестная кровавая история капитализма
<https://republic.ru/posts/1533>

функции принятия на себя обязательств по кредитам и взысканию, а также предоставления авансов в счет дебиторской задолженности. Факторинг переместился в другие отрасли, но фактор старого стиля потерял свое значение.

История концепции факторинга и форфейтинга уходит корнями в древний Рим¹², чьи богатые производители и торговцы использовали торговый агент или «фактор» для управления продажей и доставкой своих товаров. Записи показывают, что такие факторы продолжали использоваться с возрастающей частотой в течение всего средневековья. В период европейской колонизации, начиная с 16-го века, экспортеры потребительских товаров часто использовали факторы для увеличения продаж. Это явление стало особенно важным в Америке в 19 веке, когда быстро растущее население привело к растущему спросу на товары европейского производства, особенно текстиль. Для того, чтобы быстро реагировать на спрос, возникла необходимость держать товарные запасы под рукой.

В этот период факторинговые услуги обычно состояли из:

- Получение физического владения товарами на консигнации
- Хранение товаров
- Поиск покупателей на товары и доставка товаров к ним
- Сбор платежей за товар от покупателей¹³.

В обмен на эти услуги фактору было выплачено комиссионное вознаграждение в виде процента от стоимости проданных товаров, которое он вычел из оплаты, произведенной продавцу. Поскольку число факторов неуклонно росло, со временем некоторые из них стали достаточно богатыми, чтобы поддержать экспортеров, предоставив им кредит на товары, отправленные на консигнацию. Такой кредит гарантировался правом фактора возместить себе стоимость проданных товаров. Это право было впоследствии закреплено в законе, который давал фактору право удерживать товары продавца и право удерживать товары до тех пор, пока ему не будут возвращены любые суммы денег, которые он одолжил.

Во второй половине XIX века роль американских факторов существенно изменилась. Достижения в области связи и транспорта больше не заставляли экспортера отправлять свой товар кому-либо, находящемуся в консигнации, и вместо этого товары продавались непосредственно покупателям продавцами, которые были оснащены книгами и ящиками с образцами. Такое развитие событий существенно устранило потребность экспортеров в услугах по хранению, маркетингу и распространению, но, тем не менее, они по-прежнему нуждались в финансировании. Правовой основой для этих финансовых услуг когда-то был факт продажи товаров и возмещение их доходов от продажи. Однако к настоящему времени ситуация изменилась, и эта традиционная

¹² Факторинг исторически появился раньше форфейтинга. Форфейтинг долгое время выступал как разновидность факторинга (факторинг без регресса)

¹³ **Кувшинова Ю.А.** Этапы развития факторинга: история и современность. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 11.02.2019).

система перестала работать. Решением для экспортера было присвоение фактору дебиторской задолженности от продаж, сделанных непосредственно покупателю. Факторинг, каким мы его знаем сегодня, начался, когда факторы признали потребности своих клиентов в меняющихся экономических условиях.

Создание финансирования путем распределения дебиторской задолженности было чем-то, что европейцы делали веками. Такие уступки были засвидетельствованы копиями счетов-фактур, зачастую без уведомления покупателя. Эта практика стала особенно распространенной в Лондоне в 1950-х годах. Простота (и конфиденциальность) сделки сделали ее весьма привлекательной для фирм, которые хотели создать дополнительный источник финансирования.

Было бы ошибкой полагать, что факторы пользуются той же степенью уверенности, что и дискаунтеры векселя. Фактически, немало факторов понесли серьезные финансовые потери, когда основные поставщики обанкротились. Более того, ситуации, в которых покупатели возвращали товары без какого-либо предварительного уведомления или вычетов из дебиторской задолженности, могли поставить в затруднительное положение факторы, которые в таких случаях не имели защиты.

Такой опыт способствовал появлению в 1960-х годах метода, в котором уступка дебиторской задолженности сочеталась с американской моделью. В этом гибридном методе факторы принимали дебиторскую задолженность на основе общего оборота. Эти операции были проведены на основе регресса или без регресса в зависимости от обстоятельств, однако покупатель всегда был уведомлен об уступке. Другими словами, результат был факторингом, каким мы его знаем сегодня.

Факторинг в США постепенно адаптируется к специализированным финансовым и административным услугам. Хотя Первый Национальный Банк Бостона предоставлял факторинг своим клиентам в течение многих лет, современный рывок в факторинг начался только в 1965 году, когда Первый Национальный Городской Банк в Нью-Йорке купил Факторы Хабшмана, и родились отношения Фактор / банк. Финансовая стабильность и респектабельность, обеспеченные банком, позволили Фактору стать более конкурентоспособным, расширить свои рынки для расширения ассортимента продуктов и обеспечить респектабельность факторинга дебиторской задолженности. Сегодня факторинг принят в качестве еще одной альтернативы финансирования¹⁴.

Commercial Finance Association (CFA) недавно опубликовал отчет о кредитовании на основе активов и факторинге, которое показало увеличение объема внутреннего факторинга 10,4% в 2018 году по сравнению с 2017. В то время как рост не огромен, оно согласуется с постепенным ростом в

¹⁴ Кувшинова Ю.А. Этапы развития факторинга: история и современность. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 11.02.2019).

факторинге, по словам Джеффа Голдрича, генерального директора в Принстоне, NorthJill Capital, штат Нью-Джерси, который обеспечивает факторинг счетов¹⁵.

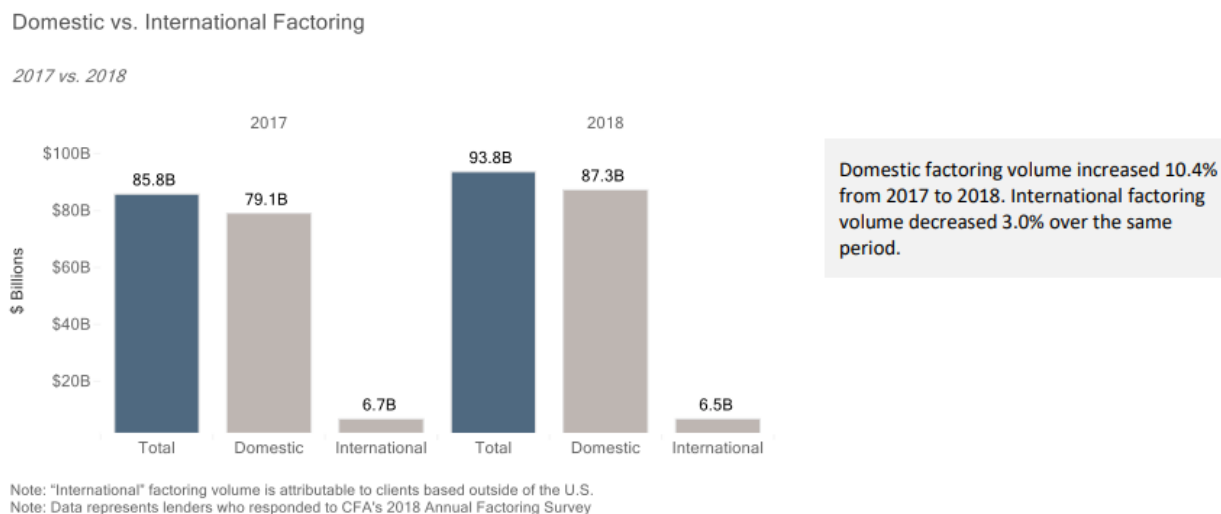


Рисунок 1. Соотношение внутреннего и международного факторинга в США

Источник: Annual Asset-Based Lending and Factoring Survey Highlights 2018 // http://higherlogicdownload.s3.amazonaws.com/CFA/5af7a9c9-58cf-45d6-9b3c-bcb8cecd80cc/UploadedImages/CFA_Annual_Non-Participant_Report_2018.pdf

Рост, хотя и умеренный, можно связать с двумя факторами. Одним из них является то, что, хотя и не везде, он сказал, что произошло некоторое ужесточение кредитования банков, что заставляет компании задуматься о факторинге.

Другое дело, что, по его словам, крупные компании все чаще используют факторинг в качестве варианта финансирования. Хотя факторинг, как правило, стоит дороже, чем получение банковского кредита, компаниям не нужно беспокоиться о том, чтобы иметь звездную финансовую историю, потому что факторы в меньшей степени связаны с финансовым состоянием заемщика и в большей степени связаны с прочностью дебиторской задолженности.

Факторинг регресса увеличился примерно на 11% в 2018 году по сравнению с 2017 годом. Факторинг регресса - это когда фактор имеет регресс, если компания терпит неудачу и не может выплатить дебиторскую задолженность клиенту фактора. Это не похоже на более распространенный факторинг без регресса, где фактор ничего не может сделать, если компания, задолжавшая дебиторскую задолженность, обанкротится. Факторинг регресса становится все более распространенным, поскольку факторы не хотят брать на себя такой большой риск.

¹⁵ Факторинговая ассоциация. Отчет 2018. // http://higherlogicdownload.s3.amazonaws.com/CFA/5af7a9c9-58cf-45d6-9b3c-bcb8cecd80cc/UploadedImages/CFA_Annual_Non-Participant_Report_2018.pdf (дата обращения: 12.04.2020)

В то время как внутренний рынок факторинга в США увеличился на 3 процента, общий североамериканский рынок зафиксировал снижение более чем на 5 процентов при включении факторинга для финансирования международной торговли из-за сокращения объемов, связанных с Китаем.

Более старые, традиционные факторы (которые часто обслуживают швейную и игрушечную промышленность, например) все еще являются факторами без регресса. Они несут убытки, если компания не может оплатить свои счета. Но в то же время эти факторы требуют клиентов с большим объемом счетов и счетов от солидных компаний, что и станет вектором развития факторинга в США.

Список использованной литературы:

1. Империя Хлопка: малоизвестная кровавая история капитализма // <https://republic.ru/posts/1533>
2. Кувшинова Ю.А. Этапы развития факторинга: история и современность. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 11.02.2019).
3. Кувшинова Ю.А. Этапы факторинга: история и современность // Финансы и кредит. 2004. №30(168). С. 40-45.
4. Цыбина Е.О. Факторинг в России и других странах: сравнительный анализ // Молодой ученый, 2017. № 50. С. 190-192. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/184/47234/> (дата обращения: 01.02.2019).
5. Аджиева М. М., Алиев О. М. Факторинг как форма финансирования коммерческой деятельности. //Актуальные вопросы современной экономики - 2018г. № 9. С. 60-65
6. Стельмах Д.В., Худобко Т.А. Проблемы и векторы развития торгово - экономических отношений России в условиях санкций. //Актуальные вопросы современной экономики - 2019г. № 4.

УДК 338.462

DOI 10.34755/IROK.2020.79.59.071

Использование социально-психологических методов управления персоналом гостиничного предприятия

*Лебедева Т.Е., к.п.н., доцент кафедры
инновационных технологий менеджмента
e-mail: tatyana.lebedeva@bk.ru*

*Егоров Е.Е., к.э.н., доцент, зав.кафедрой
инновационных технологий менеджмента
e-mail: eeegorov@mail.ru*

*ФГБОУ ВО Нижегородский государственный
педагогический университет им. К. Минина
Россия, Нижний Новгород*

Аннотация: В статье раскрывается термин социально-психологические методы управления персоналом, рассматриваются вопросы на практике исследования анализа систем управления персоналом в гостинице «Волна», анализируется данная ситуация в организации и предлагаются идеи по усовершенствованию методов управления в гостинице. Актуальность научной статьи заключается в том, что в настоящее время социально-психологические методы управления персоналом довольно широко развиваются и применяются множеством руководителей различных компаний. Они играют главенствующую роль в формировании коллектива и решении конфликтных ситуации между сотрудников внутри подразделения, так как основываются на неформальных факторах, интересах индивидуума и коллектива. Сформулированы конкретные рекомендации по решению выявленных проблем.

Ключевые слова: социально-психологические методы управления персоналом, общение, компетентный руководитель, ООО Гостиница «Волна», коллектив, тренинговая система, система управления персоналом, психологическая совместимость.

The use of socio-psychological methods of personnel management of a hotel enterprise

Abstract: The article reveals the term socio-psychological methods of personnel management, examines the issues of research on the analysis of personnel management systems in the hotel "Volna", analyzes this situation in the organization and offers ideas for improving management methods in the hotel. The relevance of the scientific article lies in the fact that currently socio-psychological methods of personnel management are quite widely developed and used by many managers of various companies. They play a dominant role in the formation of the team and solving conflict situations between employees within the division, as they are based

on informal factors, the interests of the individual and the team Concrete recommendations are formulated to address the identified problems.

Keywords: socio-psychological methods of personnel management, communication, competent Manager, LLC Volna Hotel, team, training system, personnel management system, psychological compatibility.

В настоящее время для того, чтобы занимать лидирующие позиции на рынке в сфере оказания туристических и гостиничных услуг, компании нужно быть конкурентоспособным предприятием. То есть руководитель обязан грамотно управлять своей фирмой и подчиненными, так как это напрямую связано с экономическим показателем работы компании. [3, с 238] Стоит напомнить, что любое предприятие нуждается в усовершенствовании системы управления персоналом, потому как с каждым годом появляется множество разнообразных технологий менеджмента в гостиничном предприятии. Компетентный руководитель должен помнить, что каждый его работник-это человек с личными психологическими, социальными и физиологическими характеристиками и особенностями. [3, 240] Грамотный подход к управлению индивидуальными особенностями человека лежит в основе социально-психологических методов управления персоналом.

Социально-психологические методы представляют собой различные способы воздействия на отношения между личностями в рабочих коллективах. Данные методы делятся на два основных типа: социальные – где воздействие направленно на группы людей (внешний мир человека) и психологические – направленные на конкретную личность (внутренний мир человека).

Социально – психологические методы играют важную роль в управлении персоналом организации, они позволяют определить, какие обязанности можно возложить на того или иного сотрудника, чтобы обеспечить эффективную коммуникацию и разрешение конфликтных ситуаций внутри коллектива. Социологические методы в работе с персоналом предоставляют требуемые данные при подборе сотрудников и позволяют принимать верные кадровые решения. Существует множество различных элементов, которые могут быть отрегулированы с помощью социологических методов. Основными из них являются: общение, переговоры, конфликты. Каждый из данных элементов может негативно сказаться на работе компании и важно уделять их регулированию должное внимание. Психологические методы так же играют очень важную роль в работе с персоналом, т.к. направлены не в целом на коллектив, а на конкретную личность сотрудника и, как правило, строго индивидуальны. Главной их особенностью является работа с внутренним миром человека, его личностью, интеллектом, чувствами, поведением с тем, чтобы направить внутренний потенциал человека на решение конкретных задач предприятия.

Стоит напомнить, что кроме социально-психологических методов управления существуют такие как:

- Организационно-административные, основанные на прямых директивных указаниях

- Экономические методы, обусловленные экономическими стимулами

Для анализа использования социально-психологических методов управления персоналом была выбрана организация ООО Гостиница «Волна» (г. Нижний Новгород). Для ООО Гостиница «Волна» характерна линейная структура управления. Данный тип организационных структур управления можно охарактеризовать следующим образом: во главе каждого подразделения находится руководитель, наделенный полномочиями. Он осуществляет единоличное руководство подчиненными ему работниками и концентрирует все функции управления в своем подчинении [4]

На данный момент в гостинице «Волна» применяются только экономические и организационно-административные методы управления персоналом. Экономические состоят из премирования и присвоения бонусных баллов за проявленную инициативу. Организационно-административные – назначение сотрудников на вышестоящие должности при добросовестной и ответственной работе. Из социально-психологических методов руководство старается применить тренинговую систему управления и сплочения коллективов разных подразделений, но в настоящее время данные методы находятся в тестовом режиме и не применяются на постоянной основе.

Главным методом социально-психологического воздействия на коллектив в данной организации считается убеждение. Руководитель, применяя метод убеждения, должен учитывать поведение и отношения в процессе совместной деятельности [4,5] Именно на плечи руководителя подразделения ложится ответственность за правильно подобранный и наиболее эффективный метод сплочения своего коллектива. Он должен учитывать внутренний мир каждого человека. Цель руководителя – верно и гармонично выстроить взаимоотношения работников друг с другом, их отношения к окружающей их среде.

Всемирно известный факт: результаты труда зависят от множества психологических факторов. Опытному и компетентному руководителю нужно учитывать эти факторы и с их помощью влиять на отдельных сотрудников с целью создать коллектив, стремящийся к общей поставленной задаче. Учитывая характер и поведение своих подчиненных, можно предугадать поведение сотрудника и направить в нужном русле для коллектива, т.к. каждому подразделению характерен свой психологический климат. Поэтому при формировании трудового коллектива следует соблюдать принципы психологической совместимости.

При создании коллектива в гостинице «Волна» данные принципы не учитываются. При дефиците кадров руководство не обращает внимания на данный аспект и психофизическую совместимость в коллективе [6].

Стоит акцентировать внимание на том, что стимулирование труда в ООО Гостиница «Волна» требует сочетания экономических методов управления и социально-психологическими. Для того чтобы разрешить

данную проблему, необходимо усовершенствовать всю систему управления персоналом.

На данный момент в качестве основного влияния на управление коллективом применяется форма административное указание (распоряжение и задание). При этом игнорируются меры по замене таких указаний на осознание работником своего персонального долга перед компанией, не раскрывается внутренняя потребность человека. [1, с 50]

Нематериальными стимулами для сотрудников гостиницы «Волна» являются:

- Доска лучших работников месяца каждого из подразделений
- Бонусное поощрение в виде карточек «Благодарю», которые можно обменять на подарок

Исходя из всего вышеперечисленного, можно рекомендовать руководству гостиницы «Волна» применять больше социально-психологических методов воздействия на персонал. А именно: учитывать психологическую совместимость людей при формировании рабочих смен, применять такие формы убеждения, при которых работник будет осознавать свою ответственность перед компанией, и видеть справедливую оценку своей работы и усилий, приложенных к ней [3, с 41]. Так же стоит применять больше материальных и нематериальных поощрений для активных сотрудников (дополнительные премии, право выбора дат отпуска, поощрение руководства в виде грамот, проведение teambuilding-мероприятий, на которых будут поощряться наиболее отличившиеся сотрудники) [5].

Исходя из проделанных исследований, можно сделать следующий вывод: главной целью управления предприятием является ориентир на человека. Основа системы управления предприятием построена на методах, доказанных теоретически и применяемых на практике.

Список литературы:

1. Алехина О.Е. Стимулирование развития работников организации. // Управление персоналом. - 2016. - № 1. - С.50 – 52
2. Голубева О.В., Лебедева Т.Е. Психологическое сопровождение процесса корпоративного обучения персонала организации//Проблемы современного образования. 2017. № 2. С. 35-44.
3. Добролюбов Е.А. Система материального и нематериального стимулирования (мотивации) персонала // Банковские технологии. - 2017. - № 3. - С.41 - 44.
4. Егоров Е.Е., Павлов С.А. Управление инновациями в кадровом менеджменте компании В сборнике: Социальные и технические сервисы: проблемы и пути развития сборник статей по материалам IV Всероссийской научно-практической конференции. Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина. 2018. С. 224-226.

5. Каткова О.В., Лебедева Т.Е., Фокина Т.А. Использование тренинговых технологий при подготовке специалиста сферы сервиса//Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2012. № 3 (10). С. 132-139.
6. Лебедева Т.Е., Булганина С.В., Сульдина В.В., Белоусова К.В. Тенденции выбора средств размещения//Наука Красноярья. 2018. Т. 7. № 2-2. С. 36-40.
7. Юшкова А.А. Инструменты мотивации и стимулирования персонала (на примере Ernst & Young) // Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.490-496
8. Гусева М.А. Феномен эмоционального выгорания в российских организациях// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.468-475

УДК 377.36

DOI 10.34755/IROK.2020.32.16.072

*Руденко Анастасия Дмитриевна
студентка бакалавриата 4 курса
Самсонова Ирина Анатольевна
доцент кафедры экономики и управления
E-mail: rudidmit@gmail.com
Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

Совершенствование методов управления кредитным портфелем коммерческого банка

Improving methods for managing the loan portfolio of a commercial bank

Аннотация: В данной статье рассматриваются сущность, понятие и методы управления кредитным портфелем коммерческого банка. Кредитный портфель – это в первую очередь сумма всех ссуд, выданные банком за определённый период времени, также данные ссуды структурированы по типу заёмщика, сроку, целевому назначению и так далее. Качество кредитного портфеля один из важнейших показателей эффективности деятельности кредитной организации, из этого следует, что он требует должного контроля и управления. В статье рассмотрены три основных метода управления: диверсификация, лимитирование и формирование резервов на возможные потери по ссудам. Для выдвижения возможных путей совершенствования методов управления кредитным портфелем выявлены их слабые стороны и предложены варианты оптимизации для повышения уровня качества кредитного портфеля.

Ключевые слова: коммерческий банк, деятельность банка, кредитный портфель, ссуды, кредит, управление кредитным портфелем, лимитирование, диверсификация, резервирование

Annotation: This article discusses the essence, concept and methods of managing the loan portfolio of a commercial bank. A loan portfolio is, first of all, the sum of all loans issued by a bank for a certain period of time, also these loans are structured according to the borrower's type, term, purpose, and so on. The quality of the loan portfolio is one of the most important indicators of the effectiveness of a credit institution, it follows that it requires proper control and management. Three main management methods are considered in the article: diversification, limitation and formation of reserves for possible losses on loans. To put forward possible ways to improve loan portfolio management methods, their weaknesses were identified and optimization options were proposed to improve the quality of the loan portfolio.

Keywords: commercial bank, bank activities, loan portfolio, loans, credit, loan portfolio management, limiting, diversification, provisioning

Для коммерческого банка кредитование является основным видом деятельности, который приносит наибольший доход, соответственно, банки заинтересованы в хорошем качестве своего кредитного портфеля. В связи с этим, совершенствование методов управления кредитным портфелем коммерческого банка является крайне актуальной темой, т.к. кредитный риск, лежащий в основе данной темы, это одна из основных проблем банковского сектора.

Научной новизна заключается в исследовании существующих методов управления кредитным портфелем банка и их совершенствовании.

Целью данной работы является оптимизация методов управления кредитным портфелем банка.

В соответствии с обозначенной целью можно выделить ряд задач:

- рассмотреть сущность кредитного портфеля;
- изучить основные методы управления кредитным портфелем банка;
- выдвинуть возможные пути совершенствования.

Основные методы исследования, применяемые в данной статье: описание, анализ методов управления кредитным портфелем банка, логическое умозаключение.

На данный момент кредит очень популярен среди населения России, в связи с эти банки расширяют спектр предоставляемых продуктов. Данный спрос обусловлен тем, что кредит является удобным инструментом для получения денежных средств на те или иные цели, на условиях срочности, возвратности и платности.

Кредитование важный элемент деятельности коммерческого банка. Для регулирования данного процесса каждый банк разрабатывает свою собственную кредитную политику, которая включает в себя процентные ставки по ссудам, систему определения кредитоспособности заёмщика, лимиты на рискованные ссуды, порядок выдачи и погашения кредита и т.д. Показателем успешности проведённой кредитной политики является уровень качества кредитного портфеля.

Кредитный портфель коммерческого банка представляет собой остаток задолженности на определенную дату по всем выданным банком кредитам как физическим, так и юридическим лицам [1].

На март 2020 г. самыми крупными банками России по объёму кредитного портфеля являются: Сбербанк России – 20 051 900 597 тыс. руб., ВТБ – 9 782 565 401 тыс. руб., Газпромбанк – 4 576 336 704 тыс. руб. [2]. Из этого следует, что данные банки ведут успешную кредитную политику, которая позволяет наращивать их доход за счёт процентов по ссудам. Но объём кредитного портфеля не всегда свидетельствует о его качестве.

Главным показателем высокого качества кредитного портфеля банка является низкая степень кредитного риска, т.е. низкий процент того, что заёмщик не сможет исполнить свои обязательства по кредиту. В Положении

Центрального Банка РФ №590-П от 28.06.2017 «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности» представлена классификация ссуд по степени кредитного риска [3]:

- I (высшая) категория качества (стандартные ссуды) - отсутствие кредитного риска (вероятность финансовых потерь вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссуде равна нулю);

- II категория качества (нестандартные ссуды) - умеренный кредитный риск (вероятность финансовых потерь вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссуде обуславливает ее обесценение в размере от 1 процента до 20 процентов);

- III категория качества (сомнительные ссуды) - значительный кредитный риск (вероятность финансовых потерь вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссуде обуславливает ее обесценение в размере от 21 процента до 50 процентов);

- IV категория качества (проблемные ссуды) - высокий кредитный риск (вероятность финансовых потерь вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссуде обуславливает ее обесценение в размере от 51 процента до 100 процентов);

- V (низшая) категория качества (безнадежные ссуды) - отсутствует вероятность возврата ссуды в силу неспособности или отказа заемщика выполнять обязательства по ссуде, что обуславливает полное (в размере 100 процентов) обесценение ссуды.

После выявления категории качества каждого элемента кредитного портфеля коммерческого банка рассчитывается совокупный кредитный риск, в следствии принимаются решения о продолжении выбранной кредитной политики или её совершенствовании.

Также показателем качества кредитного портфеля является его уровень доходности. Этот показатель напрямую зависит от кредитного риска и кредитной политики, т.к. при низком уровне риска невозврата ссуды уменьшается процент возможных потерь по кредиту, также значима кредитная политика, т.к. в ней прописаны тарифы на предоставление кредита.

Таким образом, кредитный портфель требует эффективных методов управления для сокращения кредитных рисков, что в последствии приведёт к росту доходности и ликвидности коммерческого банка.

Управление кредитным портфелем представляет собой организацию деятельности банка при осуществлении процесса кредитования, которая направлена на предотвращение или минимизацию кредитного риска. Управление кредитным портфелем способно обеспечить достижение максимального дохода при относительно низком уровне риска и необходимого уровня ликвидности коммерческого банка. В настоящее время в условиях роста проблемных кредитов заемщиков коммерческих банков

вопросы управления кредитным портфелем становятся особенно актуальными [4, с. 257].

В основном, исследователи выделяют 3 основных метода управления кредитным портфелем коммерческого банка:

- диверсификация;
- лимитирование;
- формирование резервов на возможные потери по ссудам.

Первый метод заключается в разбиении кредитного портфеля на группы по различным признакам, например, по типу заёмщика, срокам, целевому назначению и т.д. С помощью данных групп выявляются те, которые имеют наибольший риск невозврата. В результате такого анализа принимаются управленческие решения для минимизации кредитного риска. Например, корректируются процентные ставки, ужесточаются требования к заёмщику, редактируется порядок погашения ссуды и другие параметры кредита.

Для диверсификации значимую роль играет именно политика отбора клиентов. Имея оптимальные требования к заёмщику банк уже сильно снижает риски невозврата ссуды. Поэтому, необходимо ответственно подходить к составлению кредитной политики, т.к. при минимальных требованиях к кредитуемым, качество портфеля будет низким, т.е. сомнительные и проблемные ссуды будут превышать стандартные, это приведёт к снижению доходности и ликвидности деятельности, а в этом коммерческие банки не заинтересованы. Также, не следует выдвигать строгие требования, т.к. это приведёт к снижению потока клиентов, что в том числе снизит конечный финансовый результат организации. При разработке и корректировании собственной кредитной политики следует основываться не только на своём опыте, но ещё на опыт банков-конкурентов, это позволит прийти к оптимальной политике приносящей больше прибыли.

Следующий метод вытекает из вышеописанного, т.к. после диверсификации на выделенные группы кредитного портфеля определяются лимиты для минимизации финансовых потерь при различных видах рисков. Основные лимиты для коммерческих банков устанавливаются нормативными документами Центральным Банком РФ, а внутренние нормативы по лимитированную указываются ежегодно в кредитной политике банка. Они могут быть установлены на максимальный размер риска на одного заёмщика, на выделенную банком группу заёмщиков, также на совокупный размер риска по всем ссудам на филиал банка, также лимиты могут выражаться в коэффициентах, в размерах ссуд и т.д.

Система лимитирования в процессе управления кредитным портфелем банка должна строиться на следующих основных принципах [5]:

- механизм лимитирования должен охватывать все виды банковской деятельности, связанной с открытием рискованных кредитных позиций;
- обязательное сочетание всех возможных потерь при расчете лимитов: лимиты устанавливаются, исходя из внутреннего кредитного рейтинга конкретных заемщиков или их групп;

- лимиты не подлежат пересмотру по требованию клиентов банка;
- лимитирование должно основываться на результатах комплексной оценки кредитоспособности заемщиков с учетом риска дефолта потенциальных контрагентов;
- лимитирование должно учитывать ограничения по срокам, обеспечению и валюте кредита.

Для совершенствования системы лимитирования коммерческому банку необходимо провести анализ действующих лимитов и их эффективности, в результате чего будет выявлены проблемные участки. На основании этого необходимо принять решения для увеличения или их снижения, например, если по определённом кредитному продукту показатель кредитного риска всегда высокий, то банк может снизить лимит на возможную сумму кредита, что при невыполнении обязательств заёмщиком, организация понесёт меньшие финансовые потери.

Рассмотрим последний метод управления кредитным портфелем коммерческого банка, которым является формирование резервов на возможные потери по ссудам. Основным документом, регламентирующим данный процесс, является положение Центрального Банка РФ №590-П [3].

В указанном положении говорится о том, что резерв формируется кредитной организацией при обесценении ссуды (ссуд), то есть при потере ссудой стоимости вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссуде перед кредитной организацией, либо существования реальной угрозы такого неисполнения (ненадлежащего исполнения) [3].

Центральный Банк РФ также выделил список кредитных операций не требующих резервов на возможные потери по ссудам, что может негативно сказываться на деятельности некоторых банков потому, что данные операции всё же обладают рисками невозврата, что влечёт снижение финансового результата организации.

Коммерческие банки заинтересованы в минимизации резервов на возможные потери по ссудам, т.к. выделенные на это средства не приносят банку дохода. Но при этом не следует забывать о том, что данная процедура крайне необходима, т.к. является финансовой защитой при наступлении неблагоприятной ситуации в виде просрочек или невыплате по кредиту. Поэтому для сокращения РВПС необходимо снижать уровень кредитных рисков, т.к. на основе данного показателя формируется объём резерва. Это можно регулировать за счёт лимитирования, при снижении количества сомнительных, проблемных и безнадежных ссуд общий объём резервов банка будет снижаться.

При формировании резервов на возможные потери по ссудам следует основываться прошлым опытом, текущем положении, но также на прогнозировании будущих тенденции. Прогнозирование для управления кредитным риском является ключевым элементом, т.к. при грамотном

видении возможных ситуации можно минимизировать финансовые потери организации.

Таким образом, главное препятствие для роста качества кредитного портфеля коммерческого банка является неумелое управление кредитным риском. Для повышения его качества необходимо комплексное применение методов управления: диверсификация, лимитирование и резервирование.

Каждый банк индивидуально подбирает способы и пути оптимизации собственного кредитного портфеля на основе прошлого опыта, текущего положения и спрогнозированного будущего, поэтому огромное значение имеет работа аналитических отделов банка. На основе их заключений совершенствуются составляющие элементы методов управления: процентные ставки, оценка платежеспособности потенциальных клиентов, регулируются порядок погашения ссуд, лимиты на уровень кредитного риска по ссудам, процент формирования резервов на возможные потери по ссудам и прочее. Отражение принятых мер по улучшению методов управления находят в кредитной политике коммерческого банка.

Библиографический список:

1. Кредитный портфель банка [Электронный ресурс] / Банки.ру – финансовый супермаркет. URL: https://www.banki.ru/wikibank/kreditnyiy_portfel/ (дата обращения: 3.04.2020)
2. Рейтинг банков [Электронный ресурс] / Банки.ру – финансовый супермаркет. URL: https://www.banki.ru/banks/ratings/?PROPERTY_ID=40 (дата обращения: 3.04.2020)
3. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности: положение Банка России от 28.06.2017 № 590-П (ред. от 16.10.2019) [Электронный ресурс] // СПС "Консультант Плюс". URL: http://www.consultant.ru/document/co-ns_doc_LAW_220089/ (дата обращения: 04.04.2020)
4. Катасонов, В.Ю. Деньги, кредит, банки: Учебник и практикум для академического бакалавриата / под ред. В.Ю. Катасонов, В.П. Биткова. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2017. – 499 с.
5. Толстых Т.Н. Современные методы управления кредитным портфелем коммерческого банка / Т.Н. Толстых, Е.С. // Современные проблемы и перспективы банковского сектора: мат. междунар. науч.-практ. конференции. Тамбов, 26 апреля 2016 г. – г. Тамбов: Изд-во Тамбовский госуд. ун-та им. Г.Р. Державина, 2016. – С. 364-376
6. Джанбегов.Ш.Г. Современное состояние банковской системы России, проблемы развития// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.438-442
7. Омаров А.И., Исаева П.Г. Анализ состояния банковской системы РФ в современных условиях// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.407-412

УДК336.717

DOI 10.34755/IROK.2020.60.83.073

Оценка результата деятельности банка (на примере ПАО ВТБ)

Гришанова А.В., к.э.н., доцент

e-mail: 111944@mail.ru

Судаков А.П., студент кафедры

«Финансов и кредита»

СИУ РАНХиГС «Сибирский институт управления Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте

Российской Федерации»

e-mail: alex_sudakov_95@mail.ru

Россия, Новосибирск

Аннотация. В статье рассматривается оценка результата деятельности коммерческого банка. Проведен анализ банка ПАО ВТБ на основе отобранных показателей.

Ключевые слова: банковская деятельность, финансовые результаты

Evaluation of the result of the bank's activities (for example, VTB PJSC)

Annotation. The article considers the assessment of the result of a commercial bank. The analysis of VTB Bank based on the selected indicators.

Keywords: banking, financial results

В современном мире коммерческие банки являются важным субъектом экономических отношений, выполняющих множество функций: аккумуляция средств, регулирование денежного оборота, посредническая функция, консультирование и повышение финансовой грамотности населения. Поэтому для улучшения финансовой системы необходимо допускать на финансовые рынки эффективные, устойчивые и сильные в экономическом смысле кредитные организации. Существует необходимость оценки финансовой деятельности коммерческих банков для корректировки экономических показателей посредством тактических и стратегических изменений, сокращения неликвидных банков.

Анализ финансовых результатов деятельности банка позволяет осуществлять контроль за соблюдением установленных Банком России нормативов и пропорций. И непосредственно создает условия для управления финансовой устойчивостью при учете отдельно взятых ее аспектов. В связи с этим способствует доступности информационной базы в условиях проведения

внутри банковского анализа [2,с.160]. Финансовые результаты деятельности банка показывают насколько эффективно функционирует банк. Разные аспекты производственной и финансовой деятельности банка получают итоговую денежную оценку в системе показателей финансовых результатов. Полностью данные показатели можно найти в отчете о финансовых результатах (о прибылях и убытках). Под системой показателей подразумевается взаимосвязанное и взаимообусловленное их множество. Главная особенность системы показателей финансовых результатов коммерческих банков заключается во всестороннем, комплексном отображении итогов их деятельности, объективно отражающих протекающих в них экономические процессы. Во всем этом и выражается роль финансовых результатов. Алгоритм формирования показателей финансовых результатов коммерческих банков определяется принятой системой бухгалтерского учета и используемыми формами официальной финансовой отчетности, устанавливаемыми Центральным банком Российской Федерации. Сегодня российскими коммерческими банками составляется несколько видов отчетности, которые различаются как по содержанию и назначению, так и по срокам представления их в соответствующие инстанции. Одним из основных и существующих практически с момента зарождения российской банковской системы видов финансовой отчетности) является традиционная бухгалтерская отчетность, включающая в себя бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках. Вторым видом финансовой отчетности, которая в большей степени предназначена для внешних пользователей (отечественных и зарубежных), для оценки ими финансового состояния кредитной организации, с которой они вступают в деловое партнерство, является публикуемая отчетность. Она, так же как и традиционная отчетность, включает в себя две формы — бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках[3]. Третьей (основной) формой отчетности банков является отчетность, составляемая в соответствии с Международными стандартами. Финансовым результатом в ней является прибыль (убыток) за период (ранее она называлась чистой прибылью, т. е. освобожденной, очищенной от проведенных операций по уплате налогов, отчислений в фонды, покрытия различных общебанковских расходов).

Анализ результативности банковской деятельности начинается с анализа доходов и расходов, а заканчивается исследованием прибыли. Анализ финансовой деятельности банка производится одновременно с анализом ликвидности баланса банка, и на основании полученных результатов делаются выводы относительно надежности банка в целом [4]. Задачами анализа финансовых результатов являются: оценка показателей динамики прибыли; обоснованность фактических данных об образовании и распределение прибыли; выявление и измерение действия различных факторов на прибыль; оценка возможных резервов дальнейшего роста прибыли на основе оптимизации объемов доходов и расходов банка. Центральное место в анализе

финансовых результатов коммерческих банков принадлежит изучению объема и качества получаемых ими доходов, поскольку они в свою очередь являются главным фактором формирования прибыли кредитных организаций. Методика анализа результативности банковской деятельности начинается с анализа доходов и расходов и завершается исследованием прибыли.

Перейдём к анализу банк ПАО «ВТБ». Для начала представим основные финансовые показатели деятельности в таблице за период 2017-2019 год.

Основные финансовые показатели деятельности ПАО «ВТБ», млрд. руб.

Наименование	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение (+,-)		Темп роста, %	
				2018 г. от 2017 г.	2019 г. от 2018 г.	2018 г. от 2017 г.	2019 г. от 2018 г.
Чистые процентные доходы	0,246	0,8646	0,644	828	-28	101,83	94,02
Чистые процентные доходы после создания резерва под кредитные убытки	1,029	0,8030	0,8434	71	0,44	105,84	113,12
Чистые комиссионные доходы	0,395	0,680	0,8510	14,7	27,9	84,58	134,62
Непроцентные доходы	0,164	0,191	0,771	72	19,4	42,12	87,70
Непроцентные расходы	1,428	2,928	3,127	51	9,8	100,53	96,54
Чистая прибыль	0,112	1,518	1,220	14,6	9,7	51,12	10,85
Активы	009,313	760,614	516,115	751,3	55,5	13,46	105,12
Обязательства	529,611	237,613	862,813	708	25,2	14,81	104,72
Собственные средства	79,714	23,015	53,316	3,3	30,3	02,93	108,56

Из таблицы можно заметить, что за 2019 год величина чистых процентных доходов ПАО «ВТБ» уменьшилась на 5,98% по состоянию на 1 января 2020 года и составила 440,6 млрд. руб. Чистые процентные доходы после создания резерва под кредитные убытки в 2018 году составили 308,0 млрд. руб. В 2019 году рост составил 13,13%, увеличив чистые процентные доходы после создания резерва под кредитные убытки до 348,4 млрд. руб. В 2019 год величина чистых комиссионных доходов ПАО «ВТБ» составила 108,5 млрд. руб. увеличившись по сравнению с прошедшим годом на 34,62%. Снижение непроцентных доходов в 2019 году составило 19,4 млрд. руб., или на 21,3%. Непроцентные расходы также снизились в 2019 году до уровня 71,7 млрд. руб. Абсолютное снижение составило 9,8 млрд. руб. Темп падения 3,46%. Прибыль Банка по итогам деятельности 2019 года составила 201,2 млрд. руб., тем самым, показывая рост на 19,7 млрд. руб., или в процентном выражении 10,85%. Активы банка ПАО «ВТБ» в 2018 году составляли 14760,6 млрд. руб., увеличившись в 2019 году до 15516,1 млрд. руб., темп прироста составил 5,12%. Что касается обязательств ПАО «ВТБ», то их рост составил 4,72%, увеличившись с 13237,6 млрд. руб. в 2018 году до 13862,8 млрд. руб. в 2019 году. Собственные средства ПАО «ВТБ» на 1 января 2020 года достигли 1653,3 млрд. руб., увеличившись на 8,56% ПАО «ВТБ» осуществляет свою деятельность в соответствии со Стратегией развития, утвержденной решением Наблюдательного совета банка. В ее основе лежат три ключевых приоритета: повышение рентабельности бизнеса – рост чистой прибыли и достижение возврата на капитал на уровне 14%; интеграция банковского бизнеса – построение единого универсального банка; модернизация – рывок в развитии современного клиентоориентированного банка за счет масштабной технологической трансформации.

Реализация стратегии развития ПАО «ВТБ» предусматривает одновременное решение задач по росту прибыли, сохранению ведущих позиций на рынке кредитования.

Список используемой литературы

1. Караваева Ю.С., Никонец О.Е. Финансовый анализ перспектив развития кредитного банковского сектора в регионе// Вестник НГИЭИ. 2016. № 1 (56). С. 72-82.
2. Никонец О.Е., Марченко А.В. Модернизация подходов к оценке кредитоспособности заемщика как один из факторов формирования конкурентной стратегии банка// Евразийский союз ученых. 2015. № 10-5 (19). С. 124-129.
3. Никонец О.Е., Чеснокова Е.М., Марковцова В.А. Пути совершенствования законодательного и нормативного обеспечения деятельности в РФ в сфере кредитования//

4. Никонец О.Е., Михалев С.И. Перспективы развития инновационно-ориентированных кредитных организаций//В сборнике: Стратегические коммуникации, теоретические знания и практические навыки в экономике, управлении проектами, педагогике, праве, политологии, природопользовании, психологии, медицине, философии, филологии, социологии, технике, математике, физике, химии. Сборник научных статей по итогам Международной заочной научно-практической конференции. Негосударственное образовательное учреждение ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «Санкт-Петербургский Институт Проектного Менеджмента». 2013. С. 229

5. Финансовая отчётность ПАО ВТБ за 2017-2019 год <https://www.vtb.ru/akcionery-i-investory/finansovaya-informaciya/raskrytie-finansovoj-otchetnosti-po-msfo/>

6. Аминов Д.А. Тенденции развития правовых аспектов банковской системы России на основе мирового опыта// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.619-624

7. Гасанова А.Г. Банковская система РФ и ее особенности// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.402-406

УДК 332.01

DOI 10.34755/IROK.2020.38.20.074

**Анализ и оценка бюджета муниципального образования
на примере г.Новосибирск**

Дворникова О.В., студентка 4 курса

Кафедры «Финансы и кредит»

e-mail: olyadvornikova7@gmail.com

Научный руководитель – Гоманова Т.К., к. э. н.

e-mail: tgomanova@yandex.ru

*Сибирский институт управления филиал РАНХиГС
Россия, Новосибирск*

Аннотация. Для местных бюджетов, бюджет муниципального образования является важным элементом. Эффективная бюджетная политика обеспечивает рост объемов финансовых поступлений, которые направлены на развитие территории. Этим и обусловлена актуальность данного исследования. В данной статье будет проведен анализ доходов и расходов бюджета муниципального образования на примере г. Новосибирск.

Ключевые слова: *Бюджет, доходы, расходы, анализ*

***Analysis and assessment of the budget of the municipality on the example of
Novosibirsk***

Annotation. For local budgets, the budget of the municipality is an important element. An effective budget policy ensures an increase in the volume of financial revenues that are aimed at the development of the territory. This determines the relevance of this study. This article will analyze the income and expenses of the budget of the municipality on the example of Novosibirsk.

Keywords: *Budget, income, expenses, analysis*

Функционирование бюджетов муниципальных образований происходит за счет доходов и расходов. Доходная часть служит финансовой базой деятельности муниципального образования, а расходная, в свою очередь, необходима для удовлетворения потребностей населения.

Анализ доходной и расходной части бюджета необходим для изучения процесса формирования бюджета, а также для выявления определенных

закономерностей и для предотвращения возникающих проблем, которые могут возникнуть в ходе исполнения бюджета.

Анализ и оценка бюджет муниципального образования проводился на примере г. Новосибирск.

Новосибирск – город, который является центром Новосибирской агломерации. Крупнейший торговый, деловой, культурный, транспортный, образовательный и научный центр Сибири.

Доходная часть бюджета формируется из трех основных частей:

1. налоговые доходы;
2. неналоговые доходы;
3. межбюджетные трансферты

Таблица 1 - Доходная часть бюджета г. Новосибирск за 2019 год

Наименование финансирования	План, млн.руб	Исполнено, млн.руб.	Процент исполнения, %
<i>Налоговые доходы</i>	18 827,9	19 746,0	104,8
Налог на доходы	13 351,5	13 341,8	99,9
Налоги на совокупный доход (ЕНВД, с/х, патенты)	1 484,7	1 197,5	80,6
Налоги на имущество (земельный налог, налог на имущество физических лиц)	3 511,2	3 507,8	99,9
Прочие налоги	480,5	352,3	73,3
<i>Неналоговые доходы</i>	5 409,8	5 623,1	103,9
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	3 095,8	2 809,2	90,7
Доходы от продажи активов (продажа квартир, реализация имущества, продажа	462,3	882,2	190,8

земельных участков			
Прочие неналоговые доходы (доходы от оказания платных услуг, штрафные санкции)	1 851,7	1 931,7	104,3
<i>Безвозмездные поступления</i>	18 723,0	23 161	123,7
ВСЕГО ДОХОДОВ	42 960,7	48 530,1	112,9

На долю налоговых и неналоговых доходов приходится 52,3%, что составляет 25 369,1 млн. рублей. Поступления от налога на доходы физических лиц, который является основным бюджетобразующим доходным источником, составляют 27,5% , на остальные виды собственных доходов приходится 24,8%: - доходы имущественного комплекса – 7,6%; - земельный налог -5,9%; - единый налог на вмененный доход – 2,5%; - оставшиеся доходы – 8,8 % поступлений. Объем неналоговых поступлений постепенно снижается, за счет уменьшения доходов от аренды нежилых помещений, приватизации и продажи земельных участков в связи с реализацией в предыдущие периоды наиболее ликвидных объектов.

Структура расходов бюджета города сохраняет социальную направленность. Расходы отраслей социальной сферы в 2019 году составят 31 669,7 млн. рублей, их доля в общем объеме расходов более 70%.

Таблица 2 – Расходы бюджета г.Новосибирск

Наименование финансирования	План, млн.руб	Исполнено, млн.руб	Процент исполнения,%
Общегосударственные вопросы	3 139,4	3 035,0	96,7
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	220,2	203,6	92,5
Национальная экономика	7 734,5	7 543,2	97,5
Жилищно коммунальное хозяйство	2 876,8	2 758,6	95,9

Охрана окружающей среды	23,6	23,1	97,9
Образование	29 262,1	28 893,8	98,7
Культура, кинематография	1 432,3	1 407,0	98,2
Социальная политика	3 294,2	3 267,1	99,2
Физическая культура и спорт	1 804,0	1 803,3	100,0
Средства массовой информации	101,0	100,3	99,3
Обслуживание государственного и муниципального долга	1 331,9	1 331,7	100,0
ВСЕГО РАСХОДОВ	51 220,0	50 366,7	98,3

Расходы бюджета имеют социальную направленность. Основная доля расходов направлена на обеспечение деятельности муниципальных учреждений в сфере образования, культуры, спорта, молодежной политики и дорожно-благоустроительного комплекса.

В городе Новосибирске в 2019 году утверждена 21 муниципальная программа, на реализацию которых за счет собственных средств бюджета города направлено 22 189,7 млн. рублей, что составляет 82,3% от собственных расходов.

В процессе составления, утверждения и исполнения бюджетов бюджет должен быть сбалансированным по доходам и расходам. Причинами образования дефицита могут выступать как рост государственных расходов в связи со структурной перестройкой экономики и увеличение инвестиций, так и чрезвычайные обстоятельства (стихийные бедствия, войны и т.п.), вызывающие рост непредвиденных расходов на их покрытие; дефицит может возникнуть вследствие кризисных явлений в экономике и неэффективности финансовой системы государства. Кроме того, одним из важнейших условий сбалансированности бюджетной системы является справедливое разграничение доходных источников и расходных полномочий.

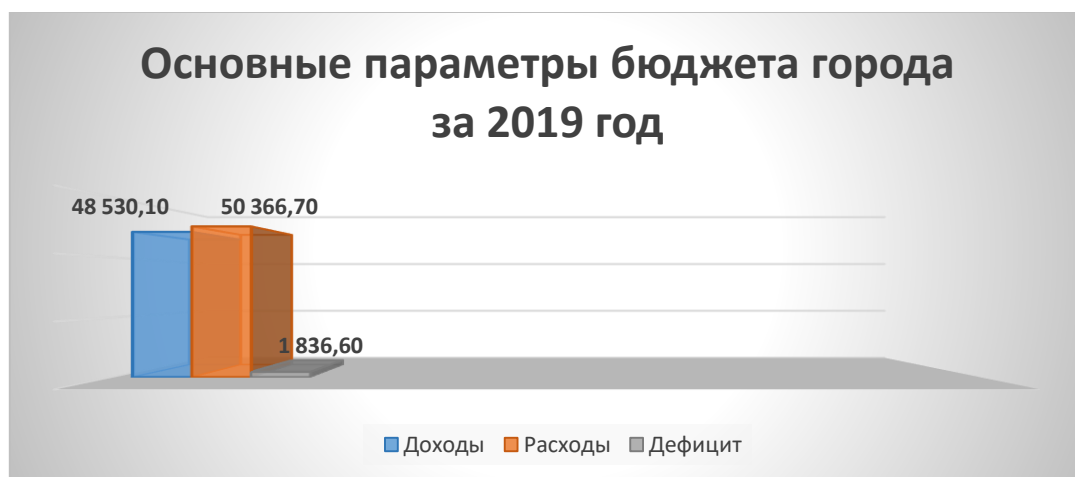
Таблица 3 - Показатели сбалансированности местного бюджета г. Новосибирск

Показатель	2017	2018 г.	2019 г.
Коэффициент общего покрытия расходов муниципального бюджета	0,93	0,97	0,96
Коэффициент собственной сбалансированности местного бюджета	0,76	0,77	0,71

Коэффициент финансовой независимости местных бюджетов	0,58	0,55	0,52
Коэффициент налоговой независимости местных бюджетов	0,44	0,42	0,40
Коэффициент общей финансовой зависимости местного бюджета	0,41	0,44	0,47

Проанализировав данную таблицу можно сделать следующие выводы:
В 2019г. расходы бюджета покрыты доходными источниками только на 96 %, бюджет города исполнен с дефицитом.

Рисунок 1 – Основные параметры бюджета города Новосибирск за 2019 г.



Расходы на выполнение собственных полномочий город самостоятельно покрывает на 71 %, что на 6% ниже, чем в предыдущем периоде, динамика сбалансированности бюджета отрицательна.

Анализ финансовой независимости показывает, что в 2019 г. доходные источники только на 52% сформированы из налоговых и неналоговых платежей. Налоговые доходы города составляют 40% всех доходных источников.

Значение коэффициента общей финансовой зависимости в 2019 г. показывает, что бюджет города на 47% зависит от бюджета вышестоящего уровня.

Предлагается применить следующие варианты стабилизации бюджета:

1. Постоянное совершенствование системы планирования. В настоящий момент органы местного самоуправления переходят на более сконцентрированное планирование расходной части (программно-целевое планирование), но оно требует дальнейшего улучшения для эффективного исполнения бюджетных обязательств.

2. Увеличение налогооблагаемой базы должно быть связано с повышением уровня жизни населения, экономического развития города,

развитием предпринимательства, а именно улучшения инвестиционного климата города. Реализация указанного направления приведет к притоку инвестиционных ресурсов, что будет способствовать оздоровлению экономики города, созданию новых рабочих мест, повышению уровня и качества жизни населения, пополнению местного бюджета через налоги и решению социально-экономических проблем.

3. Снижение кредитной задолженности путем увеличения средств на выплату муниципального долга, а также уменьшения привлечений кредитных займов в будущем (что возможно только в случае увеличения доходной части бюджета).

4. Повышения качества работы путем совершенствования системы контроля работы муниципальных служащих;

5. Развития кадрового потенциала;

6. Совершенствование организации и управления на муниципальном уровне.

Библиографический список

1. Гоманова Т.К., Лукьянова З.А. Механизм финансирования бюджетных учреждений как инструмент обеспечения бюджетной безопасности государства / Научный журнал Вопросы управления: Изд-во: Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, 2019. – №1(56). – С. 49 – 55.

2. А. Н. Голошевская, Т. К. Гоманова, Организация исполнения бюджета : курс лекций для студентов всех форм обучения по направлению 38.03.01 - Экономика / Рос. акад. нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте РФ, Сиб. ин-т упр. ; А. Н. Голошевская, Т. К. Гоманова. - Новосибирск : Изд-во СибАГС, 2016. - 185 с.

3. Финансы : практикум для студентов всех форм обучения по направлению 38.03.01 - Экономика, по специальности 38.05.01 - Экономическая безопасность / Т. К. Гоманова, З. А. Лукьянова; Рос. акад. нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте РФ, Сиб. ин-т упр. - Новосибирск : Изд-во СибАГС, 2014. - 155 с. : ил., табл. - Библиогр. в подстроч. примеч и в конце подразд.

4. [Электронный ресурс] <https://novo-sibirsk.ru/>

5. Иманшапиева М.Г. Учет заработной платы в бюджетных учреждениях// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.516-520

6. Шалаева И.А. Современные обрывки сервисы положительное анализа бесконечностью бухгалтерского существование учета и сравнении отчетности// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.75-78

УДК 330.1

DOI 10.34755/IROK.2020.28.83.075

Современные проблемы анализа финансового состояния предприятий: аспект состояния капитала

*Касимов Р. З., студент 2 курса,
Направления «Финансы и кредит»
e-mail: ramazan.kasimov.2014@gmail.com*

*Чернова С. А., к. э. н., доцент кафедры
«Аудит и экономический анализ»
ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»
e-mail: bosya2003@list.ru
г. Махачкала, РФ*

***Аннотация.** В статье рассматриваются важность и необходимость анализа финансового состояния организации, этапы проведения, методологическая и информационная базы при проведении анализа финансового состояния организации. Также выявлены проблемы анализа финансового состояния организации, возникающие в результате различного состояния капитала организации.*

***Ключевые слова:** финансовое состояние, проблемы анализа финансового состояния, капитал, состояние капитала, заемный капитал, собственный капитал.*

Modern problems of analysis of the financial condition of enterprises: an aspect of the state of capital

Annotation. The article discusses the importance and necessity of analyzing the financial condition of the organization, the stages of the process, methodological and informational bases when analyzing the financial condition of the organization. The problems of analysis of the financial condition of the organization arising as a result of the different state of capital of the organization are also identified.

Keywords: financial condition, problems of analysis of financial condition, capital, state of capital, borrowed capital, equity.

На современном этапе развития экономики значимую роль для принятия эффективных управленческих решений приобретает анализ финансового состояния субъектов экономики, который дает возможность оценить уровень и степень развития того или иного предприятия, сделать вывод о его рентабельности, платежеспособности и ликвидности, оценить финансовую и имущественную структуру объекта, рассмотреть источники финансирования и сделать выводы о финансовой зависимости либо независимости организации и др.

Основной целью анализа финансового состояния предприятия является получение небольшого числа параметров, которые будут формировать объективную картину финансового состояния организации. Финансовое состояние характеризуется такими показателями, как целесообразность размещения и эффективность использования ресурсов, платежеспособность и финансовая устойчивость [2, с. 52].

Методологической и теоретической основой для проведения анализа финансового состояния являются концепции и теории, которые представлены в научных трудах отечественных и зарубежных ученых. Научные исследования по проблеме анализа финансового состояния нашли широкое отражение в трудах таких ученых, как Донцова Л. В., Бариленко В. И., Шеремет А. Д., Ендовицкий Д. А., Мельник М. В., Любушин Н. П., Балабанов И. Т., Никифорова Н. А. и др.

Анализ финансового состояния проводится на основе информационной базы: нормативные и законодательные акты РФ, статистические сборники государственной статистики, периодические отечественные и зарубежные издания, бухгалтерская отчетность и внутренняя информация организаций и др.

Предприятие признается финансово устойчивым, если оно за счет собственного капитала покрывает средства, которые вложены в активы, при этом не допуская неоправданной кредиторской и дебиторской задолженности. При этом оно получает прибыль, своевременно расплачивается по обязательствам, а также динамически повышает показатели рентабельности. По мнению специалистов, основой в финансовой деятельности является использование и правильная организация оборотных средств. [7, с. 169]

Анализ финансового состояния организации представляет собой процесс, который зависит от профессиональной, организационной и информационных баз. В современных условиях продолжающегося экономического кризиса и нестабильности рынка оценка финансовой устойчивости организации выступает центральной задачей менеджмента.

Анализ финансового состояния организации проводится в несколько этапов (табл. 1):

Таблица 1. Этапы проведения анализа финансового состояния организации

Этапы анализа	Содержание этапа
1 этап	оценка текущего состояния организации и его изменения в сравнении с предыдущим периодом, этап характеризуется проведением анализа динамики показателей, определением значения коэффициентов;
2 этап	определяются причины, приводящие к изменению финансового положения организации. На этом этапе выясняются причины появления негативных и позитивных изменений в финансовом состоянии организации, анализируются, какие действия или изменения внешней среды привели к их появлению;

3 этап	разрабатываются программы действий на будущее с учетом выявленных особенностей финансового состояния хозяйствующего субъекта.
--------	---

Составлено по [8].

Анализ финансового состояния подразделяется на внешний и внутренний, содержание и цели которых различны. Под внешним финансовым анализом понимается исследование финансового состояния организации для прогнозирования степени риска инвестирования капитала и уровня его доходности.

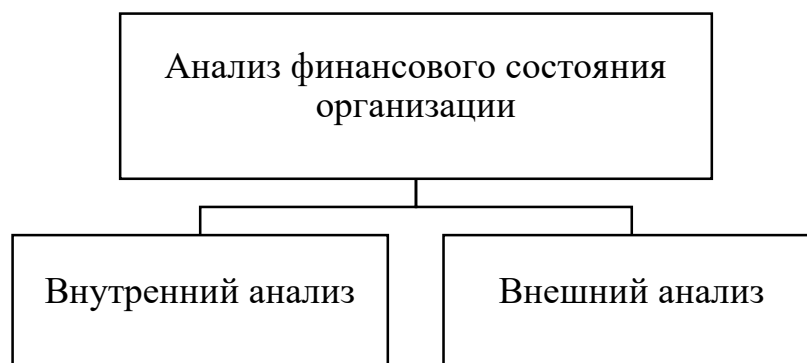


Рис.1. Анализ финансового состояния организации

Составлено по [1].

Под внутренним финансовым анализом понимается исследование механизма формирования, использования и размещения капитала для поиска резервов укрепления финансового состояния, наращивания собственного капитала и повышения доходности предприятия.

Г. В. Савицкая в своих трудах подчеркивает, что под финансовым состоянием организации понимается особая экономическая категория, отражающая состояние капитала организации в процессе его оборота, а также способность конкретного предприятия к развитию на конкретный момент времени. Исходя из этого можно отметить, что капитал организации оказывает большое влияние на его финансовое состояние.

В обобщенном виде под капиталом понимается совокупность экономических ресурсов, которые находятся в распоряжении организации для осуществления своей деятельности, иными словами, это источники финансирования финансово-хозяйственной деятельности организации (обязательства организации). [3, с. 115]

Значительное влияние капитала организации на финансовое состояние организации обусловило возникновение различных проблем анализа финансового состояния, вызванные разным состоянием капитала предприятия. Анализ капитала проводится с помощью различных подходов. Систематизация и изучение основных направлений анализа капитала для наиболее объективной оценки его размера и эффективности рассматриваются в виде основной цели.

На сегодняшний день в экономической практике существует огромное количество показателей, с помощью которых определяется состояние капитала организации. Большое разнообразие этих показателей обусловило необходимость изучения организациями всех возможных способов анализа капитала и определения наиболее эффективного из них. Неправильный выбор показателей может привести к возникновению искаженных результатов анализа финансового состояния организации. Отсутствие единого методологического подхода по определению состояния капитала обуславливает необходимость в построении практической методики анализа капитала организации.

Так как финансовое состояние организации зависит от наличия финансовых ресурсов (собственного и заемного капитала), структуры капитала и обязательств организации, размещения и использования средств, то главной целью каждой коммерческой организации выступает увеличение собственного капитала и удержание главенствующей позиции на рынке, которую можно достичь путем привлечения заемного капитала. [6, с. 52].

Грачев А. В. считает, что организации необходима такая платежеспособность, сохраняющаяся в течение длительного времени, что, по сути, и является устойчивым финансовым состоянием. Возникновение устойчивого финансового состояния обусловлено определенным соотношением собственных и заемных средств. Предполагается, что превышение заёмных средств более половины средств организации является не хорошим признаком для устойчивого финансового состояния организации. Чем больше у организации собственных финансовых средств, прежде всего, прибыли, тем спокойнее она может себя чувствовать на рынке. Наличие заемных средств снижает финансовую устойчивость организации, что можно проследить по множеству абсолютных и относительных показателей финансового состояния. Однако заемные средства также позволяют увеличить объемы деятельности, выйти на новые рынки, освоить новые виды деятельности, что, в конечном итоге, способствует приросту прибыли. В связи с этим существует необходимость решить проблему, которая связана с оптимизацией структуры капитала. Важно добиться оптимального размера заемных средств, их соотношения с собственными и эффективного использования.

Таким образом, различие в интересах руководителя предприятия и кредиторов с двух разных позиций порождает противоречия и может привести к неверной трактовке результатов финансового анализа, так как может быть неверно понята роль руководства предприятия и трактована его нынешняя стратегия касательно развития своей организации. Объективный анализ финансового состояния предприятия дает возможность оценить привлекательность организации, а кредиторам оценить риски, так как в их предпочтения входят предприятия с высокой долей собственного капитала. [4]

Помимо вышеизложенных в отечественной практике встречается следующий ряд проблем, который возникает при анализе финансового состояния организации:

1. Проблема выбора показателей для оценки капитала, которые характеризуют деятельность предприятия;
2. Проблема толкования количественных значений показателей капитала организации. Одно и то же значение показателя для разных организаций не всегда говорит о схожем финансовом состоянии этих организаций. Кроме того, полученное значение не всегда говорит о том или ином изменении финансового состояния: наиболее целесообразно сравнивать аналогичные показатели за разный период времени и на основании сравнения делать выводы об улучшении или ухудшении финансового состояния;
3. Проблема значимости показателей для оценки. Значимость характеристик выступает одним из главных факторов в целях проведения полной оценки деятельности организации;
4. Проблема определения эталонной организации, т.е. такой организации, обладающей некоторыми усредненными показателями финансового состояния, в результате сравнения с которыми, можно сделать вывод о текущем финансовом состоянии анализируемого предприятия. Сегодня решение этих проблем нам видится в привлечении аналитиков, которые имеют навыки проведения финансового анализа в конкретной сфере деятельности. Тем не менее, в данном случае возникает фактор субъективизма экспертной оценки. [5, с. 0706024]

Таким образом, можно сделать вывод, анализ финансового состояния организации дает возможность оценить уровень и степень развития того или иного предприятия, сделать выводы о финансовой зависимости либо независимости организации. На сегодняшний день при анализе финансового состояния у организаций возникает ряд проблем, которые связаны с различным состоянием капитала организации. Анализ влияния капитала на финансовое состояние организации позволяет выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности, а также определять резервы улучшения финансового состояния организации и ее платежеспособности. От наличия у хозяйствующего субъекта необходимого размера капитала и оптимальной его структуры во многом зависит финансовое благополучие предприятия, финансовая устойчивость, платёжеспособность и ликвидность баланса.

Список использованной литературы:

1. Анализ финансового состояния предприятия. [Электронный ресурс]. URL: https://studopedia.ru/4_134358_analiz-finansovogo-sostoyaniya-predpriyatiya.html
2. Джаферова С.Э., Валиева Э.Э., Мухамедзянова М.Р. Диагностика финансового состояния как важное условие успешного управления предприятием//В сборнике: наукоёмкие исследования как основа

инновационного развития общества сборник статей Международной научно-практической конференции. 2019. С. 52-56.

3. Кезечев, Я. А. Капитал: понятие и экономическая сущность / Я. А. Кезечев. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2019. — № 5 (243). — С. 115-117. — URL: <https://moluch.ru/archive/243/56203/>

4. Конакова, Вера. Проблемы финансовой устойчивости предприятия / Вера Конакова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2018. — № 44 (230). — С. 78-80. — URL: <https://moluch.ru/archive/230/53452/>

5. Махначев В.В., Чернов С.С. Основные проблемы анализа финансового состояния предприятия // IX Всероссийская научно-практическая конференция молодых ученых «РОССИЯ МОЛОДАЯ». 2017.- с. 0706024. [Электронный ресурс]. URL: <http://science.kuzstu.ru/wp-content/Events/Conference/RM/2017/RM17/pages/Articles/0706024-.pdf>

6. Пушкарева В. О. Проблемы анализа финансового состояния коммерческих организаций // Академическая публицистика. 2019. – с. 50-52. [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=36845691>

7. Тухканен Т. Н., Величко Р. К. Методические подходы к анализу результатов финансовой деятельности предприятия // Современные тенденции развития и перспективы внедрения инновационных технологий в машиностроении, образовании и экономике. 2017. – с. 167-173. [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=29380856&>

8. Этапы анализа финансового состояния предприятия. [Электронный ресурс]. URL: https://studme.org/147125/finansy/etapy_analiza_finansovogo_sostoyaniya_predpriyatiya

9. Бабаева З.Ш. Управление собственным капиталом на предприятии и направления его совершенствования// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.14-17

10. Алиева Н.М. Содержание, задачи и источники информации анализа финансовых результатов// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.343-345

DOI 10.34755/IROK.2020.73.46.076

*Стефанова Н.А., к.э.н., доцент,
заместитель заведующего кафедрой
«Цифровая экономика»
Ребакин В.Ю., студент кафедры
«Цифровая экономика»
ФГБОУ ВПО «Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики»
e-mail: stefna@yandex.ru.
Россия, г.о. Самара*

Безработица в российской федерации

Unemployment in the Russian Federation

Аннотация: В данной статье показан анализ динамики уровня безработицы Российской Федерации, а также по округам России. Благодаря этому исследованию мы определили резервы рынка труда, выявили причины безработицы и предложили направления деятельности по снижению уровня безработицы. Согласно проведенному анализу наблюдается положительная динамика снижения уровня безработицы по округам и в целом по Российской Федерации. Для поддержания и улучшения положительной динамики необходим комплексный подход, который объединит в себе законодательные, административные и экономические меры борьбы с безработицей.

Ключевые слова: безработица, уровень безработицы, рынка труда, экономика.

Annotation: This article analyzes the indicators of the unemployment rate of the Russian Federation, as well as the districts of Russia. Thanks to this study, we determined the reserves of the labor market, identified the causes of unemployment and According to the analysis, there is a positive trend in reducing unemployment in the districts and in the whole of the Russian Federation. To solve this problem, legislative, administrative and economic measures to combat unemployment are needed.

Key words: unemployment, unemployment rate, labor market, economy.

Безработица является одной из важнейших проблем общества, и рассматривается не только как отсутствие работы у некоторых граждан, а как сложное социально-экономическое явление, затрагивающее многие стороны жизни человека.

Одна из основных целей макроэкономической политики государства — это снижение уровня безработицы. Численность безработных является одним из главных показателей состояния экономики любой страны, так как от уровня безработицы зависит общий уровень доходов граждан и их покупательская способность. Представляет интерес анализ изменений уровня безработицы как

в целом по России, так и в отдельных регионах для определения резервов рынка труда, выявления причин безработицы, а также разработки направлений деятельности в решении проблем безработицы.

Безработица — это социально-экономическое явление, отражающее существующее на рынке труда несоответствие между относительно большим предложением рабочей силы и спросом на нее, в результате чего часть экономически активного населения не занята в производстве товаров и услуг и не может реализовать свои физические и умственные способности при помощи рынка труда.

Безработица обусловлена превышением количества людей, желающих найти работу, над количеством имеющихся рабочих мест, соответствующих профилю и квалификации претендентов на эти места. Назовем основные причины безработицы:

1. Количество экономически-активного населения преобладает над количеством имеющихся в стране рабочих мест;
2. Реальные ставки заработной платы выше равновесного уровня из-за действия профсоюзов и социально-экономической активности населения;
3. Низкая платежеспособность у граждан страны (безработица возникает из-за того, что спрос на товары отсутствует, и услуги снижают спрос на труд).

Показатель безработицы — это объект внимания государственных органов. Ведь с его помощью анализируется состояние экономики страны, разрабатываются рекомендации по снижению уровня безработицы и росту экономического благосостояния. Также стоит отметить, что безработица в экономике обычное явление. Поэтому у каждой страны есть свой естественный уровень безработицы. Он обусловлен такими причинами как, миграция, текучесть кадров, демографические причины. Этот показатель меняется с течением времени. Если в экономике зарегистрирован только естественный уровень безработицы, то такая ситуация в стране получила название полной занятости. Если уровень безработицы свыше 7%, то это считается, свидетельством стагнации в экономике.

Для того чтобы провести анализ безработицы в Российской Федерации возьмем средний уровень безработицы по стране и составим по нему диаграмму динамики (рис.1), а также сравним его с естественным уровнем безработицы. Мы выбрали именно этот показатель, т. к. он является одним из самых информативных показателей безработицы.

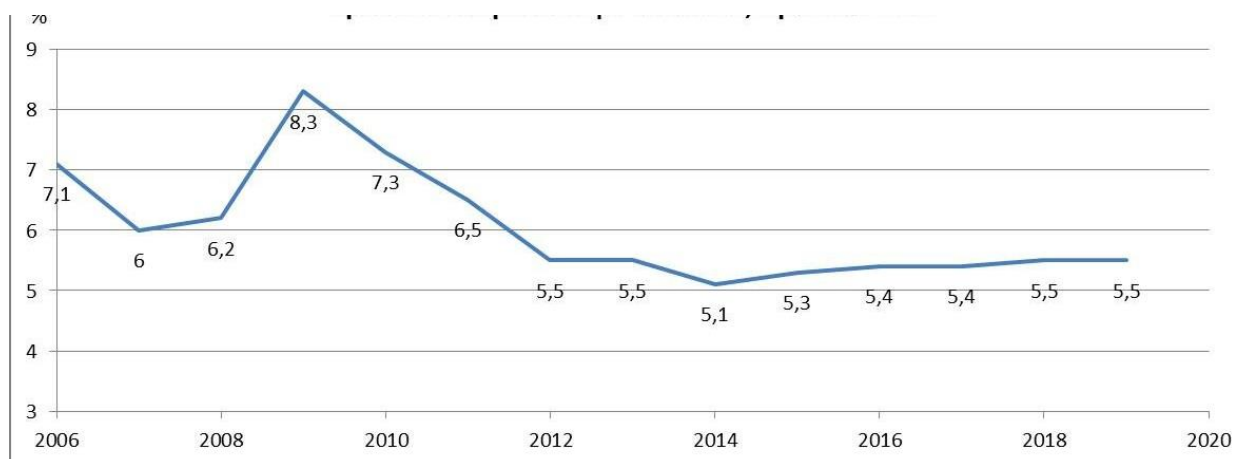


Рис. 1 – Динамика уровня безработицы по РФ за 2006 - 2019 гг.

Мировой экономический кризис негативно отразился на состоянии рынка труда России. В 2009 году численность безработных достигла своего максимума за последние пятнадцать лет и составила 8,4%, что на 33% больше, чем в 2008 году. С 2010 года по настоящее время наблюдается снижение уровня безработицы, это демонстрирует нам убывающая линия тренда безработицы. На данный момент фактическая безработица равна естественному уровню безработицы. Это означает, что люди, ищущие работу, как правило, находят ее в течение приемлемого периода времени. Но следует учитывать, что служба государственной статистики не учитывает так называемую скрытую безработицу, когда формально работник числится работающим на предприятии, но фактически не работает. Это означает, что фактически уровень безработицы в России выше указанного на несколько десятых процента.

Анализ уровня безработицы за последние шестнадцать лет показал нам общую ситуацию с безработицей в России, но для наиболее четкой картины возьмем данный показатель по каждому округу РФ за последние семь лет и составим также диаграмму динамики (рис.2).

В 2012 году самый высокий уровень безработицы имеет Северо-Кавказский федеральный округ, это связано с недостаточной развитостью экономики данного округа. Здесь уровень безработицы выше на 138%, чем средний уровень по России за 2012 год. В остальных регионах уровень безработицы находится на уровне естественного или немного превышает его.

В 2013 году ситуация не меняется, в ЦФО, СЗФО, ЮФО и ПФО наблюдается незначительный рост уровня безработицы, в остальных округах наоборот - незначительное снижение.

В 2014 году наблюдается положительная динамика в Северо-Кавказском федеральном округе, за год уровень безработицы здесь уменьшился на 1,8%. Но все же остается на очень высоком уровне, на 115% больше, чем в среднем по России. Одной из причин сложившейся ситуации являются очень низкие заработные платы, поэтому гражданам выгоднее получать пособие по безработице, чем работать. В остальных регионах за один год никаких существенных изменений не наблюдается.

В 2015 году во всех округах РФ уровень безработицы увеличился на диапазон от 0,3% - 0,7%, что свидетельствует об общем ухудшении экономической ситуации в стране. Именно в этот период были введены санкции против Российской Федерации, из-за данной меры многие люди остались без работы. Также очень много работников попали под сокращение из-за оптимизации численности работников в различных компаниях. Еще одна причина связана с демографическим положением в стране, число смертей превысило число рождаемости. Нужно также отметить, что в СКФО и УФО наблюдается напротив - уменьшение уровня безработицы, связано это с поддержкой государства данных округов.

В 2016 году во всех федеральных округах наблюдается снижение уровня безработицы, за исключением ПФО, здесь уровень повысился на 0,3 %.

В 2017 - 2018 гг. уровень безработицы значительно снизился, это, конечно же, отразилось на уровне безработицы по России в целом. В 2018 году данный показатель побил рекорд последних шестнадцати лет и составил 4,8%.

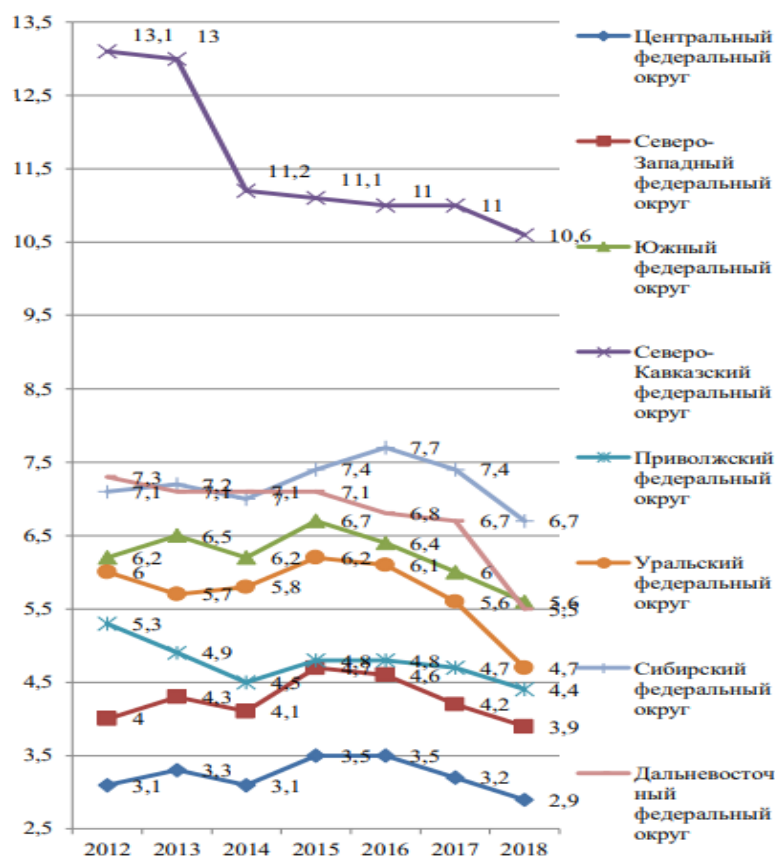


Рис. 2 – Динамика уровня безработицы по округам РФ за 2012 - 2018 гг.

Анализ уровня безработицы по округам Российской Федерации показал следующее. В региональном разрезе самый высокий уровень безработицы в Северо-Кавказском федеральном округе, там он превышает критический уровень - 10 %. Уровень безработицы в пределах 3-4 % отмечается только в Центральном федеральном округе, именно в Центральной части России, уровень безработицы ниже среднего по стране. Одна из самых значительных

причин такой разницы в уровне между округами РФ является различный уровень развития данных округов.

Проанализировав динамику уровня безработицы по регионам и Российской Федерации, можно сказать, что наблюдается постепенное снижение уровня безработицы как в России в целом, так и в каждом из округов. Это, несомненно, приведет к увеличению доходов населения, а, следовательно, и увеличению покупательной способности граждан.

Исходя из анализа безработицы в Российской Федерации, назовем возможные направления деятельности в решении связанных с ней проблем:

- Создание дополнительных рабочих мест за счет государственных ассигнаций;
- Стимулирование малого и среднего предпринимательства (за счет этого также будут создаваться рабочие места);
- Улучшение работы службы занятости, а именно улучшения информационного обеспечения рынка труда;
- Экономическое стимулирование занятости молодежи;
- Создание государственных служб и учреждений по переподготовке и переквалификации населения;
- Проведение политики, направленной на недопущение глубоких спадов производства, которые влекут за собой массовые увольнения.

Исполнение комплекса различных социально-экономических мер могут привести к уменьшению общей численности безработного населения, а также улучшению качественного состава населения субъектов.

В заключение следует отметить, что в настоящее время развитие субъектов РФ в социальном и экономическом плане во многом зависит от количества безработного и занятого населения, поэтому для успешного развития регионов необходимо уменьшать уровень безработицы, анализировать ее причины и разрабатывать направления деятельности по сокращению количества безработного населения.

Библиографический список

1. Вайсбурд, В.А. Экономика труда: учебное пособие / В.А. Вайсбурд. - УМО. - М.: ОМЕГА-Л, 2011. - 376 с.
2. Бексултанова А. И. Проблема безработицы в России и пути ее решения // Молодой ученый. - 2016. - №1. - С. 317-319.
3. Симонова М.В., Жукова А.А. Неформальная занятость на рынке труда: анализ, тенденции / М.В.Симонова, А.А. Жукова // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2018. № 2. С. 82-89.
4. Арбатский, Д. В. Проблема занятости и безработицы / Д.В. Арбатский // Известия ПГУ им. В.Г. Белинского. - 2015. - № 20. 170
5. Чеканова Е. В. Проблема безработицы в Российской Федерации // Молодой ученый. - 2016. - №20. - С. 574-577.

6. Федеральная служба государственной статистики // [Электронный ресурс] - электронные данные. - 2019. - Режим доступа: <http://gks.ru/> 7 Кибанов, Е.А. Митрофанова, Л.В. Ивановская, И.А. Эсаулова. Социально-трудовые отношения, рынок труда и занятость персонала. Учебно-практическое пособие. - М.: Проспект, 2014. - 64 с.

7. Арзяева Т.С., Пятницкая Ю.А., Ягупова С.В. Влияние безработицы на экономическую безопасность. //Актуальные вопросы современной экономики - 2018г. № 4. С. 134-144

8. Кожухова Н.В., Минасян Д.С. Занятость и безработица в России: экономико-статистический анализ. //Актуальные вопросы современной экономики - 2019г. № 4. С.

УДК 657

DOI 10.34755/IROK.2020.96.84.077

Учет материальных затрат и эффективность их использования

*Лопаткина О.А., студент
Никулина С.Н., к.э.н., доцент
Шевелев В.И., к. с.-х. н., доцент*

*ФГБОУ ВО «Курганская государственная сельскохозяйственная
академия имени Т.С.Мальцева»
email: niksar2002@mail.ru
г. Курган, Россия*

Аннотация. В статье на примере конкретной организации рассматривается необходимость использования нормативного метода учета затрат с целью снижения материальных расходов.

Ключевые слова: учет затрат, нормативный метод, материальные расходы.

Accounting for material costs and efficiency of their use

Abstract. The article uses the example of a specific organization to consider the need to use a standard method of cost accounting in order to reduce material costs.

Keyword: cost accounting, standard method, material expenses.

Материальные затраты включают затраты на сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо, энергию и другие, приравняемые к материальным [8]. Материальные затраты образуют часть себестоимости продукции. Учет затрат должен быть организован таким образом, чтобы получить своевременные и достоверные данные о фактических затратах по каждому виду выпускаемых изделий и правильно исчислить себестоимость готовой продукции [5, 11-15].

ПАО «Курганмашзавод» характеризуется длительным производственным циклом. Поэтому для нормальной и ритмичной работы нужно иметь постоянные заделы в виде незаконченных обработкой деталей и полуфабрикатов с различной степенью готовности, что вызывает необходимость учтенные за месяц затраты распределять между готовой продукцией и остатками незавершенного производства.

Продукция ПАО «Курганмашзавод» является материалоемкой и при изготовлении машин, станков и оборудования потребляются различные материалы: металл, краски, лаки, пиломатериал и др. Кроме того, широко используются покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты. В

обществе по технологии организуются заготовительные (литейный, кузнечный, прессовый), обрабатывающие (механический, термический, гальванический) и сборочный цеха.

ПАО «Курганмашзавод» является организацией массового производства. В обществе детали, находящиеся в обработке, оцениваются исходя из нормрасхода по каждой статье прямых затрат с учётом степени готовности детали; при этом материалы оцениваются по действующим на конец месяца нормам, зарплата исчисляется по каждой операции исходя из расценки, накладные расходы включаются в незавершённое производство при наличии экономии в сумме фактических расходов, а в случае перерасхода – в размерах нормы или планового процента. Списание материалов производится путем списания на затраты на производство в момент передачи в эксплуатацию, их оценка производится по средней себестоимости.

Лимиты отпуска материалов устанавливает плановый отдел ПАО «Курганмашзавод». Топливо на технологические цели включается в себестоимость отдельных видов продукции прямым путем. Распределение производится пропорционально нормативному расходу на фактический объем производства. Для определения себестоимости единицы выпущенной продукции, выполненных работ, оказанных услуг прямые расходы распределяются по видам выпускаемой продукции путем прямого их отнесения.

В обществе производственный процесс управления материальными затратами начинают осуществляться после получения заказов от покупателей. В организации применяется следующая номенклатура статей материальных затрат: сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия; полуфабрикаты собственного производства; возвратные отходы (вычитаются); вспомогательные материалы; топливо и энергия на технологические нужды.

Для калькулирования в ПАО «Курганмашзавод» используются нормы расхода сырья, материалов, топлива, энергии на технологические цели. При этом в нормах расхода материалов определяется несколько показателей, например коэффициент использования материалов и др. Топливо и энергия на технологические цели нормируются на единицу продукции по видам технологического процесса, например на 1 тонну штамповок в кузнечных цехах или на машинокомплект в обрабатывающих цехах. Основанием для составления нормативных калькуляций служат: спецификации на комплектацию изделий; ведомости изготовления деталей и узлов; спецификация подетальных норм расхода материалов; ведомости нормативных ставок расходов на обслуживание производства и управление и др.

В ПАО «Курганмашзавод» последовательно исчисляется нормативная калькуляция на деталь, затем узел, а по итогам – на изделие. Эти калькуляции используются для: исчисления фактической себестоимости изделий; оценки окончательного брака; оценки незавершенного производства; исчисления

показателей цеховой себестоимости и др. На основе нормативных калькуляций на изделие ежемесячно определяется нормативная себестоимость фактического выпуска продукции. Для этого умножают нормозатраты по каждой статье на фактический выпуск изделий. Затем, складывая результаты по стадиям и изделиям, определяют нормативную себестоимость фактического выпуска продукции.

Нормативные калькуляции должны пересчитываться из-за изменения норм, поэтому на заводе ведется учет изменений норм. Каждое изменение норм оформляется первичным документом – извещением об изменении норм (таблица 1).

Таблица 1 - Извещение об изменении нормы расхода материалов

Показатель	Вид материала	Номенклатурный номер	Норма расхода			Отклонение,(+;-)		Код причины
			цена, р.	кол-во, кг	сумма, р.	кол-во, кг	сумма, р.	
До изменения	Сталь 30	10516	15	80	1200	х	х	х
После изменения	Сталь 25	10520	10	60	600	-20	-600	178

Изменения норм оформляются извещением, выписываемым на каждый случай смены норм расхода материала. По данным извещений об изменении норм в организациях ведется управленческий контроль за выполнением плана организационно-технических мероприятий. Для этих целей заполняется ведомость, в которой приводятся содержание предлагаемого мероприятия, величина нормы на начало отчетного периода. А после проведения мероприятия добавляют плановый и фактический размер изменения норм, экономию по плану и отчетную. По результатам принимаются управленческие решения о целесообразности (или наоборот) использования новых норм расхода в производстве.

В извещениях указываются прежняя и новая норма, результат и изменения нормы и точная дата введения новой нормы. Все изменения норм вводятся в производство только после их внесения в нормативно-техническую документацию. В нормативные калькуляции изменения вносятся только со следующего месяца после получения извещений.

Для учета отклонений от норм разрабатывают номенклатуру причин и виновников отклонений от норм, способы их выявления, а также отражения в учете. В машиностроении большая доля отклонений возникает по материальным затратам. Причинами их могут быть:

1) в механосборочных цехах – по несоответствию оборудования, инструментов, приспособлений, изготовления деталей из отходов и т. п.;

2) в кузнечных цехах – по причине нарушения режима изготовления продукта и некачественного литья и т. д.

При отпуске материалов сверх норм и замене одних материалов другими факты оформляются сигнальным методом — требованием-разрешением, в котором устанавливается размер отклонений. Пример расчета отклонений из-за замены одного материала другим представлен в таблице 2.

Таблица 2– Требование-разрешение на замену материалов

Показатель	Вид материала	Норма расхода материала на деталь, кг	Количество заготовок, шт.	Потребность на производство, кг	Цена, р.	Сумма, р.
По норме	Сталь 2мм	2	500	750	180	135000
По замене	Сталь 3 мм	1,5	500	1000	210	210000

Общая сумма отклонения составила 75000 р. за счет изменения нормы расхода материала на 250 кг и за счет изменения цены на материалы с 180 р. до 210 р.

Энергия, пар, газ и сжатый воздух на технологические цели включаются в затраты на основе данных измерительных приборов прямым назначением. При невозможности учета энергоресурсов по прямому назначению их распределяют по сметным ставкам расхода, разрабатываемым на единицу продукции. Расход и стоимость энергетических ресурсов за январь 2020 г. представлена в таблице 3.

Таблица 3– Расход и стоимость энергетических ресурсов за январь 2020 г.

Вид	Ед. измерения	Объем потребления	Тариф, р.	Стоимость ресурсов, тыс.р.
Газ природный	М ³	14704,99	1091,48	16050,13
Тепловая энергия	Гкал	350,11	1765,04	617,96
Электроэнергия	Тыс. кВт*ч	11525	4970,08	57280,16
Итого			1091,48	73948,25

В отличие от учета сырья и материалов, включение в состав материальных затрат расходов по оплате электроэнергии и тепла происходит по мере их потребления или расчетов с организациями-поставщиками. При распределении энергетических затрат на единицу продукции используют те же методы, что и при распределении использованных материалов. Списание затрат на технологические цели по этой статье отражают записью: дебет счета 20 «Основное производство», кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

Формирование затрат на материальные ресурсы за январь 2020 г. и структура представлена в таблице 4. За текущий месяц наибольший удельный вес в составе затрат на материальные ресурсы занимают сырье и материалы, что составляет 33,46 % от общей стоимости потребленных материальных

ресурсов. Основную часть стоимости сырья и материалов составляет стоимость разных видов стали. На второй позиции – стоимость потребленного топлива в размере 25350,77 тыс.р., что составляет 20,43 % от общей стоимости. Основная часть топлива представлена дизельным топливом, бензином АИ-92.

Таблица 4 – Состав и структура материальных ресурсов за январь 2020г.

Вид	Сумма, тыс. р.	Удельный вес, %
Сырье и материалы	41519,18	33,46
Покупные полуфабрикаты, конструкции и детали	15448,71	12,45
Топливо	25350,77	20,43
Запасные части	10894,75	8,78
Спецодежда	8524,71	6,87
Запасные части	2332,82	1,88
Строительные материалы	3040,11	2,45
Инвентарь и хозяйственные принадлежности	5658,32	4,56
Транспортно-заготовительные расходы	11316,64	9,12
Итого	124086,00	100,00

Оценка эффективности использования материальных затрат и ресурсов представлена в таблице 5.

Таблица 5 - Оценка эффективности использования материальных затрат и ресурсов

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение 2019 г. от 2017 г., (+;-)	2019 г. в % к 2017г.
Материалоотдача, р.	1,34	1,69	1,81	0,47	135,12
Материалоемкость, р/р.	0,75	0,59	0,55	-0,20	73,64
Прибыль на рубль материальных затрат, р.	-0,04	0,17	0,05	0,09	-
Среднегодовая стоимость материальных запасов, тыс.р.	5020584	4978829	5277506	256922,5	105,12
Оборачиваемость материальных запасов, об.	3,93	4,47	4,62	0,69	117,68
Продолжительность оборота материальных запасов, дн.	91,66	80,45	77,89	-13,77	84,98

Рост показателя материалоотдачи свидетельствует об увеличении эффективности использования материальных ресурсов организации.

Для совершенствования учета затрат в организации необходимо внедрить управленческий учет [9], систему бюджетирования [10], информационные технологии [1-4], анализировать финансовые результаты и выявлять внутривозможные резервы [6-7]..

Таким образом, технология производства готовой продукции позволяет применять в организации нормативный метод учета затрат, позволяющий контролировать материальные затраты.

Список литературы

1. Бутюгина А.А., Никулина С.Н. Информационные технологии в системе бюджетирования // Экономико–математические методы анализа деятельности предприятий АПК // Сборник трудов III Международной научно–практической конференции. Под ред. С.И. Ткачева – Саратов. Саратовский ГАУ.– Амирит, 2019. – С. 118–122.
2. Бутюгина А.А., Никулина С.Н., Горбунова Е.Е. Анализ использования информационных технологий в организациях Курганской области // Актуальные вопросы современной экономики. –2019. – №5. – С. 563–569.
3. Горбунова Е.Е., Бутюгина А.А., Никулина С.Н. Понятие оперативного менеджмента и его реализация в программном продукте «1С: Управление нашей фирмой 8» // Актуальные вопросы современной экономики. – 2019. – № 5. – С.556-562.
4. Горбунова Е.Е., Никулина С.Н., Бутюгина А.А. Автоматизация учета готовой продукции и ее продажи в сельском хозяйстве // Актуальные вопросы современной экономики. – 2019. – № 5. – С. 541-550.
5. Кукарская С.А., Никулина С.Н. Учет затрат и исчисление себестоимости услуг вспомогательных производств // Разработка стратегии социальной и экономической безопасности государства: сборник статей по материалам V Всероссийской (национальной) научно-практической конференции с международным участием (7 февраля 2019 г.) / под общ.ред. проф. С.Ф. Сухановой. – Курган: Изд-во Курганской ГСХА, 2019.– С. 206–213.
6. Куминова Н.Н., Никулина С.Н. Анализ финансовых результатов завода // Взгляд молодых ученых в инновационное развитие АПК России: сборник статей Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых. Том 1 / Пензенский ГАУ. – Пенза: РИО ПГАУ, 2019. – С. 237-240.
7. Литвинова Н.Н., Никулина С.Н. Резервы улучшения финансового состояния организации // Стратегические приоритеты обеспечения качества жизни населения в контексте устойчивого социально-экономического развития региона: Материалы II Международной научно-практической конференции 09-10 декабря 2019 г. / отв. ред. В.И. Меньщикова; М-во науки и высшего обр. РФ, ФГБОУ ВО «ТГТУ»; Тамбов: Издательский центр ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2020. – С. 211-217.
8. Михалева А.А., Никулина С.Н. Учет материальных расходов // Научные основы развития АПК: Сб. науч. тр. По материалам XXI Всерос. (нац.) научн.-практ. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых с международным участием (19 апреля - 10 июня 2019 г.). – Томск – Новосибирск: ИЦ Золотой колос, 2019. – С. 375-380.

9. Никулина С.Н. Управленческий учет в организациях перерабатывающей отрасли АПК // Вестник Курганской ГСХА. – 2015. – № 3 (15). – С. 5–9.
10. Никулина С.Н. Форматы и методика расчета показателей операционных бюджетов // Научное обозрение: теория и практика. – 2019. – Том 9. – 7 (63). – С. 1019-1037.
11. Субботина Л.В., Никулина С.Н., Субботин И.А. Особенности бухгалтерского учета в производстве и переработке рапса // Основные направления развития агробизнеса в современных условиях: сборник статей по материалам III Всероссийской (национальной) научно-практической конференции (5 июня 2019 г.) / под общ.ред. проф. Сухановой С.Ф. – Курган: Изд-во Курганской ГСХА, 2019. – С. 190–196.
12. Шевелев В.И., Никулина С.Н. Калькулирование себестоимости продукции молочного скотоводства // Современная экономика: обеспечение продовольственной безопасности: сборник научных трудов. – Кинель: РИО СГСХА, 2018. – С. 284–288.
13. Шевелев В.И., Никулина С.Н. Исчисление себестоимости продукции в организациях рыбохозяйственной отрасли // Актуальные проблемы и научное обеспечение развития современного животноводства: сборник статей по материалам Всероссийской (национальной) научно-практической конференции (11 апреля 2019 г.) / под общ. ред. профессора Сухановой С.Ф. – Курган: Изд-во Курганской ГСХА, 2019. – С. 295–299.
14. Шевелев В.И., Никулина С.Н. Себестоимость продукции масличных культур // Основные направления развития агробизнеса в современных условиях: сборник статей по материалам III Всероссийской (национальной) научно-практической конференции (5 июня 2019 г.) / под общ.ред. проф. Сухановой С.Ф. – Курган: Изд-во Курганской ГСХА, 2019. – С. 211–216.
15. Шевелев В.И., Никулина С.Н. Учет затрат на выращивание подсолнечника в сельскохозяйственных организациях // Основные направления развития агробизнеса в современных условиях: сборник статей по материалам II Всероссийской (национальной) научно-практической конференции (20 июня 2018 г.) / под общ. ред. проф. Сухановой С.Ф. – Курган: Изд-во Курганской ГСХА, 2018. – С. 334–339.

УДК 69.1418

DOI 10.34755/IROK.2020.21.99.078

Анализ улучшений объектов недвижимости, как предмета споров при разделе домовладений

Акрстиний В.А., доц., к.т.н.

7824666@mail.ru

Кульсаитова Д.В.

студент магистратуры

кафедры «Организация строительства и управления недвижимостью»

ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Московский

государственный строительный университет»

e-mail: diana.kulsaitova@yandex.ru

Россия, г. Москва

Аннотация: Статья посвящена особенностям исследования улучшений домовладений при проведении судебной строительно-технической экспертизы. Рассмотрены вопросы классификации улучшений и сформирован усовершенствованный алгоритм исследования делимости улучшений домовладений.

Ключевые слова: строительство, экспертиза, строительно-техническая экспертиза, домовладение, неотделимые улучшения, делимые улучшения, методика проведения экспертизы.

Annotation: The article is devoted to the features of the study of improvements in home ownership during the judicial construction and technical examination. The problems of classification of improvements are considered and an improved algorithm for studying the separability of improvements in households is formed.

Key words: Key words: construction, expertise, building technical expertise, home ownership, leasehold improvements, severable improvements, methods of examination.

Введение

Значительную долю в рассмотрении дел как судов общей юрисдикции, так и арбитражных судов занимают споры, связанные с недвижимостью. Подобная категория дел характеризуется высокой ценой спора и длительностью процесса судопроизводства. Кроме того, область споров, связанных с недвижимостью зачастую опирается на значительное количество правовых норм. Речь идет не только об основных правовых актах Российской Федерации, к примеру, Гражданском кодексе, регулирующие имущественные отношения, но и о множестве специализированных документов, регулирующих вопрос недвижимости именно с технической точки зрения и рассматривающих её как материальный объект.

Степень дифференциации такого рода споров разнообразна, среди них выделяют:

- признание права собственности или пользования на недвижимое имущество;
- оспаривание прав на недвижимое имущество;
- признание недействительными сделок в области недвижимости;
- споры, возникающие при разделе имущества;
- споры, связанные с земельным правом и др.

Категория споров, связанных с разделом домовладений так же занимает значительную долю от всех споров, связанных с недвижимостью. К наиболее распространенным факторам возникновения подобного рода конфликтов относится:

- раздел имущества супругов;
- раздел наследства;
- желание выдела лицом своей доли собственности при общей долевой собственности и др.

Особенностями природы данного вида разбирательств является то, что они носят скорее бытовой характер, так как сторонами в судебном процессе чаще всего являются лица, знакомые друг другу, а в большинстве случаев - являются родственниками. Вышеизложенное дает основание полагать, что решение спора можно урегулировать мирным путем, учитывая факт, что законодательно такой вариант предусмотрен.

К примеру, в соответствии со статьей 252 Гражданского Кодекса Российской Федерации, собственники общей долевой собственности имеют право по соглашению разделить её между всеми участниками. В данной ситуации раздел производится пропорционально долям. Кроме того, каждый собственник имеет право на выдел своей доли из общего имущества, а также на денежную компенсацию в счет этой доли, в случае, если будет достигнуто соглашение.

Семейным Кодексом Российской Федерации предусмотрена возможность раздела общего имущества супругов. Причем данный процесс может происходить как в период брака, так и после развода. Раздел имущества также производится по соглашению супругов, но при этом обязательно нотариальное удостоверение данного соглашения.

Однако законодательством предусмотрен и иной способ решения такого рода вопросов. В большинстве случаев стороны не могут прийти к соглашению и поэтому направляются в суд.

Одним из факторов, осложняющих деятельность суда, является отсутствие у него, как у органа государственной власти, специальных знаний, необходимых для того, чтобы без негативных последствий и в соответствии с действующим законодательством произвести раздел домовладения. В большинстве случаев это касается вопросов технического характера.

Раздел домовладения предполагает образование обособленных объектов недвижимости с рядом определенных критериев. Требования к данным обособленным частям строго определены законодательством. В качестве

первоочередных мероприятий необходимо определить, позволяет ли текущее техническое состояние объекта производить его раздел. Высокий показатель физического износа объекта исключает данную возможность. Так же существует ряд технических, санитарных требований к частям домовладений после раздела. Это требования по минимальной площади, инсоляции, пожарной безопасности, отдельным входным группам и другое.

Все эти вопросы способен решить специалист с профильным образованием, поэтому судебная практика по вопросам раздела домовладений предусматривает привлечение судебной экспертизы.

Судебный эксперт определяет возможность раздела домовладения с учетом:

- технического состояния объекта, наличия (отсутствия) повреждений, полученных в результате стихийных бедствий и исключающих возможность эксплуатации строения, просадок основания фундаментов и т.п., если эти дефекты не могут быть устранены в соответствии с требованиями действующих строительных норм и правил;
 - соотношения величины полезной площади помещений жилого дома и количества спорящих сторон с учетом величины долей, и соответствие требованиям технических, санитарных норм
 - возможности устройства изолированных частей строения с отдельными входами в количестве, равном числу спорящих сторон без нанесения несоразмерного ущерба строению, подлежащего разделу
- и предлагает несколько возможных вариантов производства раздела домовладения.

Среди показателей, осложняющих работу эксперта в данном вопросе, является наличие улучшений объектов недвижимости. Зачастую собственники желают компенсировать средства, вложенные в процессе ремонта или реконструкции объекта, или увеличить величину денежной компенсации при выделе доли имущества. В связи с этим, судом перед экспертом дополнительно ставится вопрос наличия улучшений, их объема и стоимости.

Актуальность данной проблемы отражается в наличии в судебной практике большого количества споров, связанных с учетом улучшений при разделе объекта недвижимости, с влиянием данных улучшений на стоимость доли объекта. Это связано с отсутствием четкого развернутого определения в законодательстве и недостаточностью нормативной базы для данного вида экспертиз.

Само по себе понятие улучшений недвижимости не определено законодательством Российской Федерации. Статья 623 Гражданского Кодекса Российской Федерации посвящена улучшениям арендованного имущества, тем самым, ограничено ее действие на вопросы, связанные с домовладением. Но и она не даёт четкой формулировки понятия «улучшение», а лишь классифицирует их на отделимые и неотделимые.

Статья 245 Гражданского Кодекса Российской Федерации предусматривает право участника долевой собственности, осуществившего за свой счет с соблюдением установленного порядка использования общего имущества

неотделимые улучшения этого имущества, на соответствующее увеличение своей доли в праве на общее имущество. Отделимые улучшения общего имущества, если иное не предусмотрено соглашением участников долевой собственности, поступают в собственность того из участников, который их произвел. Данная статья определяет возможность наличия отдельных и неотделимых улучшений в домовладении, но также не дает разъяснений об их отличительных признаках.

Усложняет положение эксперта, помимо отсутствия законодательной основы, еще и отсутствие четкой общепринятой методологии проведения исследования. Отсюда вытекает неоднозначность и противоречивость имеющейся судебной практики. Суды разных инстанций могут признавать аналогичные предметы исследования по-разному, относя или не относя их к улучшениям и присваивая данным улучшениям разную классификацию.

Общепринятое понятие улучшений определяет их как «изменение, перемена к лучшему». Согласно имеющейся судебной практике можно интерпретировать улучшения как изменения имущества, которые увеличивают его потребительские свойства или стоимость. Усовершенствование имущества, улучшение технических характеристик и свойств, расширение функциональных возможностей, качественные изменения объекта – все это можно отнести к улучшениям недвижимости.

Наиболее подробной видится статья Фоменко А.Е. «Отделимые и неотделимые улучшения недвижимого имущества: методические рекомендации для экспертов-строителей», в которой указано, что причины улучшений связаны с необходимостью проведения работ, в том числе из-за физического, функционального или внешнего (экономического) износа.

К работам, в результате которых могут образоваться улучшения, автор относит:

- капитальный ремонт;
- реконструкцию;
- перепланировку;
- переустройство;
- модернизацию;
- благоустройство территории.

Результат нового строительства, по мнению автора, не может являться улучшением, ввиду того, что относится к первичному созданию объекта. Аналогичные разъяснения даются Фоменко и касательно текущего ремонта. Данные работы нельзя отнести к улучшениям в связи с тем, что они направлены исключительно на поддержание исправного состояния объекта. В результате текущего ремонта новые качества у объекта не появляются, его назначение не изменяется и технико-экономические показатели не повышаются.

Однако, важно понимать, что домовладение является специфичным предметом имущественных отношений, потому как помимо объекта капитального строительства в его состав входит земельный участок.

Соответственно и улучшения земельного участка являются предметом спора между собственниками домовладения.

Когда дело касается земельного участка, улучшения имеют несколько иной характер. И поэтому применение для земельных участков тех же признаков улучшений, что и для объекта капитального строительства не является корректным. К примеру, устройство беседки на участке, несмотря на то, что беседка не является капитальным объектом – относится к новому строительству. В то же время её создание подразумевает возникновение новых свойств земельного участка, расширяет функциональные возможности и является улучшением земельного участка. Сопоставление показывает, что набор признаков улучшений для объекта капитального строительства и для земельного участка не идентичен.

Анализируя положения статьи 623 Гражданского Кодекса Российской Федерации можно классифицировать все улучшения на отделимые и неотделимые. Наибольший интерес собственников в вопросе раздела имущества вызывают неотделимые улучшения, ведь именно они являются предметом раздела и способом повышения стоимости долей.

В качестве признака неотделимых улучшений закон выделяет невозможность их отделения без нанесения вреда имуществу. Однако, понятие вреда очень обширно, он может иметь разную природу, разные показатели. Исходя из этого предполагается, что степень наносимого вреда может иметь различный характер, главное, чтобы в результате него у имущества возникли недостатки. Отсутствие четкого разграничения отделимых и неотделимых улучшений затрагивает и земельные участки. В Градостроительном Кодексе Российской Федерации упоминается, что к неотделимым улучшениям земельного участка относится замощение, покрытие и другие.

Фоменко А.Е. в статье «Отделимые и неотделимые улучшения недвижимого имущества: методические рекомендации для экспертов-строителей» указывает следующие критерии неотделимости улучшений:

- отсутствие технологически предусмотренной возможности демонтажа объекта (конструктивного элемента);
- любой из рассматриваемых вариантов осуществления демонтажа объекта (конструктивного элемента) приведет к повреждению (полному или частичному разрушению) объекта, на котором он расположен;
- любой из рассматриваемых вариантов осуществления демонтажа объекта (конструктивного элемента) приведет к его повреждению (полному или частичному разрушению);
- отсутствие технической возможности повторного использования объекта (конструктивного элемента) в полном объеме.

В выделенных автором критериях не учтены особенности улучшений земельных участков. Принимая во внимание тот факт, что земельному участку не может быть причинен вред в виде физических повреждений, критерий возможности демонтажа и наличия характерных для этого соединений не является применимым. В данном случае важен факт повторного

использования элементов улучшений, то есть наличие у них сборно-разборного характера.

А.Ю. Бутырин. в учебнике «Теория и практика судебной строительно-технической экспертизы» при рассмотрении вопроса раздела домовладений так же указывает на неоднозначность вопроса неотделимых улучшений. Приводя положения статьи 245 Гражданского Кодекса Российской Федерации автор отмечает что ни в самом ГК РФ, ни в многочисленных комментариях к нему не разъясняется, что следует понимать под «неотделимыми улучшениями». По мнению автора, увеличение доли собственника в праве на общее имущество возможно при выполнении им работ, характер которых можно определить как «значительные». Под значительными работами следует понимать капитальный ремонт, реконструкцию, переоборудование, а также новое строительство.

С.В. Солод в статье «Природа неотделимых улучшений арендованного имущества» так же рассматривает критерии неотделимости улучшений. На основании изучения положений законодательства, а также вынесенных решений судов автор выделяет следующие критерии:

- невозможность использовать данные капитальные вложения обособленно от объекта аренды вследствие их повреждения или невозможности эксплуатации
- повреждение имущества при его отделении улучшений
- третий признак отнесения вложений к неотделимым: если на возмещение причиненного ущерба от демонтажа улучшений требуются значительные затраты, то указанные вложения признаются неотделимыми.

На основании этого автор предлагает следующее определение неотделимых улучшений: это вложения в имущество, качественно изменяющие его характеристики, прочно связанные с указанным имуществом, то есть, отделение которых без причинения существенного вреда указанным вложениям и (или) объекту или без осуществления значительных расходов на такое отделение невозможно.

Однако и данная формулировка неоднозначна. Понятия «существенный вред» и «значительные расходы» не определены. Необходима более детальная доработка данного вопроса, чтобы исключить появление возможных противоречий.

Таким образом, выявленные на данный момент критерии неотделимости улучшений недвижимости несовершенны. Данные критерии относятся в большей степени к объектам капитального строительства, не учитывая особенностей земельных участков. Необходимо совершенствование применяющихся методик с формированием структуры критериев классификации улучшений с четом специфики земельных участков, а также системы взаимодействия и влияния данных критериев друг на друга.

Методы

Настоящее исследование заключалось в сборе имеющейся информации о предмете исследования, анализе полученных данных с целью их проверки на логичность, актуальность и применимость.

В ходе исследования были изучены положения законодательства, научные статьи, касающиеся улучшений объектов недвижимости и их классификации. Была выявлена невозможность применения отдельных положений имеющихся наработок в области неотделимых улучшений для вопросов раздела домовладений. Для этого было проведено сравнение данных всех изученных источников информации, выбор из них наиболее подходящих для целей исследования.

Результаты

В результате исследования была определена следующая структура отнесения выполненных работ к улучшениям (Рисунок 1) и последующей их классификации на отделимые и неотделимые (Таблица 1).

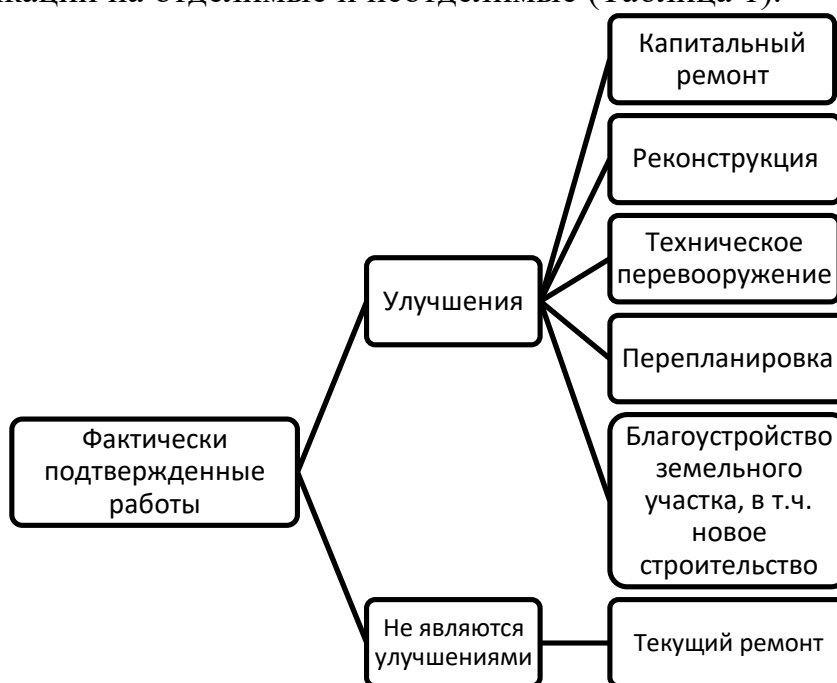


Рисунок 3 Классификация фактически выполненных работ

Таблица 1.

Типы улучшений и критерии классификации

Критерий \ Тип улучшения	Возможность демонтажа объекта* (конструкции) без повреждения объекта/ Наличие сборно-разборного характера улучшений земельного участка	Возможность повторного использования объекта улучшения
Неотделимые улучшения	-	-
Отделимые улучшения	+	+

*определяется наличием разъемных соединений

Обсуждение и выводы

Таким образом, в результате исследования на основании имеющейся базы знаний в отношении улучшений недвижимости и их классификации был сформирован адаптированный алгоритм отнесения выполненных работ к

улучшениям и классификации их на отделимые и неотделимые с учетом специфики домовладений.

Проведение судебных экспертиз в области раздела домовладений, а в частности по вопросам наличия улучшений, требует проведения тщательных исследований. Отсутствие четких положений законодательства требует рассмотрения данной проблемы с различных аспектов: технического, экономического, правового, а вариативность отделимых и неотделимых улучшений определяет широту спектра исследований. Данный алгоритм призван упростить работу эксперта при проведении исследований, а также исключить наличие противоречий в выносимых судом решениях.

Список использованной литературы:

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 18.07.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2019)
2. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 18.03.2019, с изм. от 03.07.2019)
3. «Градостроительный кодекс Российской Федерации» от 29.12.2004 N 190-ФЗ (ред. от 16.12.2019)
4. «Семейный кодекс Российской Федерации» от 29.12.1995 N 223-ФЗ (ред. от 02.12.2019)
5. А.Ю. Бутырин. Теория и практика судебной строительно-технической экспертизы.//М.: ОАО «Издательский Дом «Городец» — 2006. — 224 с.
6. Фоменко А.Е. Отделимые и неотделимые улучшения недвижимого имущества: методические рекомендации для экспертов-строителей//Теория и практика судебной экспертизы. 2018. Том 13. № 3. С. 53–70.
7. Солод С.В. Природа неотделимых улучшений арендованного имущества// Актуальные вопросы в науке и практике. Сборник статей по материалам XI международной научно-практической конференции. В 2 частях. 2018. С. 136-143.
8. Попкова А. С., Богомолова И. В. Обеспечение устойчивого развития строительной отрасли в условиях постиндустриализации// Вопросы устойчивого развития общества № 1- 2019 77-81
9. Шахшаева Л.М. Диагностика и перспективы развития строительной отрасли в контексте последних законодательных изменений// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.18-21

УДК 368.8

DOI 10.34755/IROK.2020.48.92.079

*Рахлис Т.П.,
к.п.н, доцент, доцент кафедры экономики
ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова»
e-mail: twins08@yandex.ru*

*Костина Е.А.
студент 4 курса
ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова»
e-mail: k.yashikova2017@yandex.ru
Россия, г. Магнитогорск*

Анализ рынка страхования гражданской ответственности владельцев средств воздушного транспорта в Российской Федерации

Аннотация. В статье рассмотрены тенденции развития страхового рынка гражданской ответственности владельцев воздушного судна через детальный анализ таких показателей данного вида страхования как объем страховых премий, объем страховых выплат, объем страховых сумм, количество заключенных договоров, количество заявленных страховых случаев. Кроме того, выявлены проблемы данного рынка страхования и предложены мероприятия по их решению в современных условиях.

Ключевые слова: страхование, гражданская ответственность, воздушный транспорт, страхование гражданской ответственности владельцев средств воздушного транспорта.

Annotation. The article discusses the development trends of the civil liability insurance market for aircraft owners through a detailed analysis of such indicators of this type of insurance as the volume of insurance premiums, the volume of insurance payments, the amount of insurance amounts, the number of contracts concluded, and the number of declared insurance cases. In addition, the problems of this insurance market were identified and measures were proposed to solve them in modern conditions.

Keywords: insurance, civil liability, air transport, civil liability insurance of owners of air transport means.

Страхование гражданской ответственности (ГО) – отдельная отрасль страхового рынка, объектом которой выступают имущественные интересы, связанные с ответственностью страхователя возместить причиненный вред собственности, жизни и здоровью третьих лиц.

Под ответственностью понимается обязательство возмещения ущерба, причиненного одним лицом другому. Это обязательство возникает только при

наличии определенных действий (бездействия) или упущений, при которых нарушены какие-либо блага другого лица.

В Российской Федерации согласно ФЗ «Об организации страхового дела в РФ» N 4015-1 от 27.11.1992 осуществляются следующие виды страхования:

1. Страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств.
2. Страхование гражданской ответственности владельцев средств воздушного транспорта.
3. Страхование гражданской ответственности владельцев средств водного транспорта.
4. Страхование гражданской ответственности владельцев средств железнодорожного транспорта.
5. Страхование гражданской ответственности организаций, эксплуатирующих опасные объекты.
6. Страхование гражданской ответственности за причинение вреда вследствие недостатков товаров, работ, услуг.
7. Страхование гражданской ответственности за причинение вреда третьим лицам.
8. Страхование гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору [1].

Страхование гражданской ответственности владельцев воздушного транспорта является достаточно молодой подотраслью страхования ответственности в России, регулируемой также Воздушным кодексом РФ от 19.03.1997 N 60-ФЗ [2] и ФЗ от 14.06.2012 N 67-ФЗ "Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров и о порядке возмещения такого вреда, причиненного при перевозках пассажиров метрополитеном" [3].

Объектом страхования в данном случае являются имущественные интересы страхователя, связанные с его обязанностью возместить все суммы, которые страхователь в силу закона или по решению суда должен выплатить в порядке возмещения вреда в связи с причинением телесных повреждений третьим лицам или ущерба их имуществу, возникающим в результате страхового события, вызванного воздушным судном или любым лицом или объектом, падающим с него.

При страховании гражданской ответственности авиаперевозчика (владельца воздушного судна) выделяют следующие виды ущерба, который покрывается данным видом страхования:

- повреждение, утрата или уничтожение багажа и груза;
 - смерть или ухудшение состояния здоровья пассажиров;
 - смерть, телесное повреждение или имущественный ущерб, причиненные корпусом воздушного судна или выпавшими из него предметами третьим лицам на поверхности земли и вне воздушного судна.
- Данный вид страхования осуществляется как в обязательной, так и в добровольной форме.

Для оценки современного состояния данной отрасли рассматриваются следующие показатели: объем страховых премий, объем страховых выплат, объем страховых сумм, количество заключенных договоров, количество заявленных страховых случаев.

Анализ динамики показателей страхования гражданской ответственности владельцев средств воздушного транспорта представлен в таблице 1 [4, 5].

Таблица 1- Динамика страховых премий и страховых выплат за 2014-2018 гг.

Наименование показателя	Значение					Отклонения
	2014	2015	2016	2017	2018	
Обязательное страхование						
Страховые премии, тыс.руб.	1131	0	3725509	2770203	2949817,38	2948686,4
Темп роста страховых премий	-	0	-	0,744	1,06	0,32
Страховые выплаты, тыс.руб.	9057	2352	734624	961117	895513,7	886456,7
Темп роста страховых выплат	-	0,26	312,34	1,31	0,932	0,67
Соотношение страховых премий и выплат	0,125	0	5,071	2,88	3,29	3,17
Страховая сумма, тыс.руб.	0	0	40527221 817 991	3938213130 0057	332952595 99175,6	33295259 599175,6
Количество заключенных договоров, ед.	0	0	58108	58 433	59523	1415
Количество наступивших страховых случаев, ед.	26	11	4559	7 474	6640	6 614
Добровольное страхование						
Страховые премии, тыс.руб.	2601557	3514103	3548287	2 672 040	2963 018,59	361461,6

Темп роста страховых премий	-	1,351	1,010	0,753	1,109	-0,242
Страховые выплаты, тыс.руб.	333591	418235	1729350	594717	498 669,21	165078,2
Темп роста страховых выплат	-	1,25	4,13	0,34	0,84	-0,42
Соотношение страховых премий и выплат	7,8	8,4	2,05	4,49	5,94	-1,86
Страховая сумма, тыс.руб.	3312830 0014	4765918826 0	48844246 301	5515542705 0	650345892 93,3	3190628927 9
Количество заключенных договоров, ед.	3629	3485	3268	3 716	4226	597
Количество наступивших страховых случаев, ед.	283	229	436	747	1029	746

Графически динамика данных показателей отражена на рисунках 1-4.

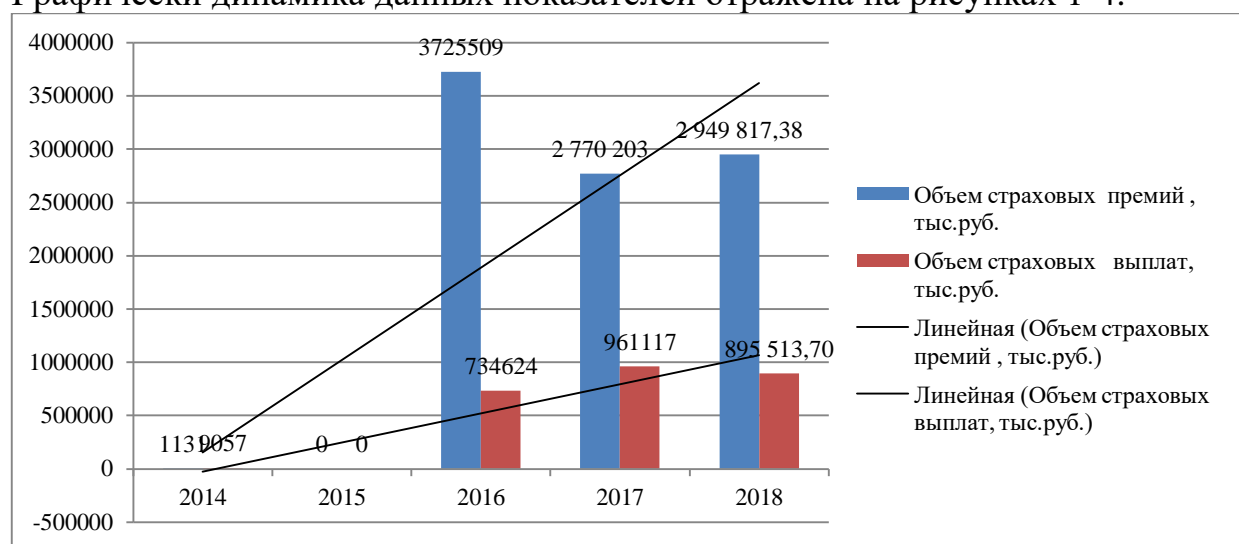


Рисунок 1-Динамика страховых премий и выплат по обязательному страхованию, тыс. руб.

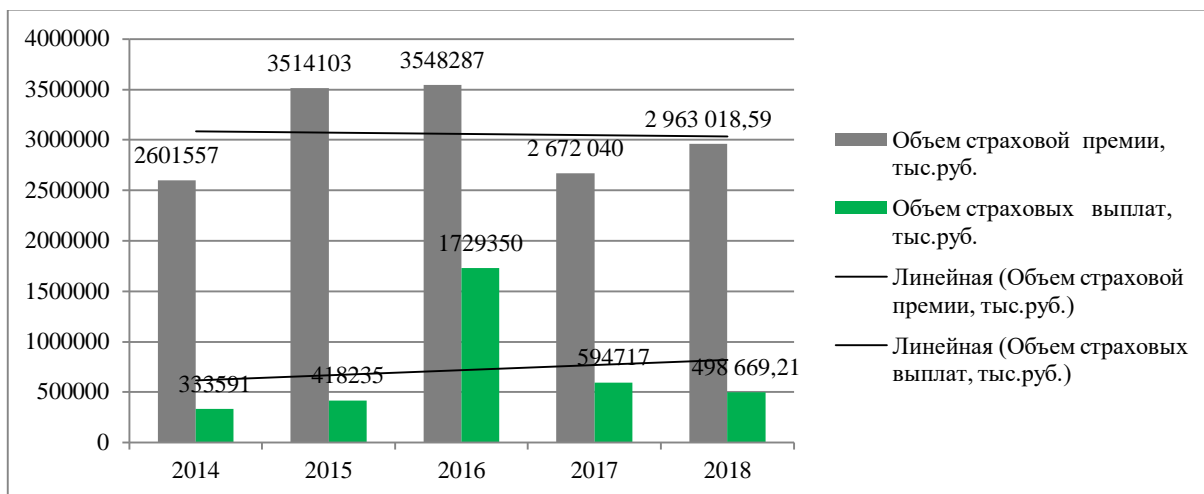


Рисунок 2-Динамика страховых премий и выплат по добровольному страхованию, тыс. руб.

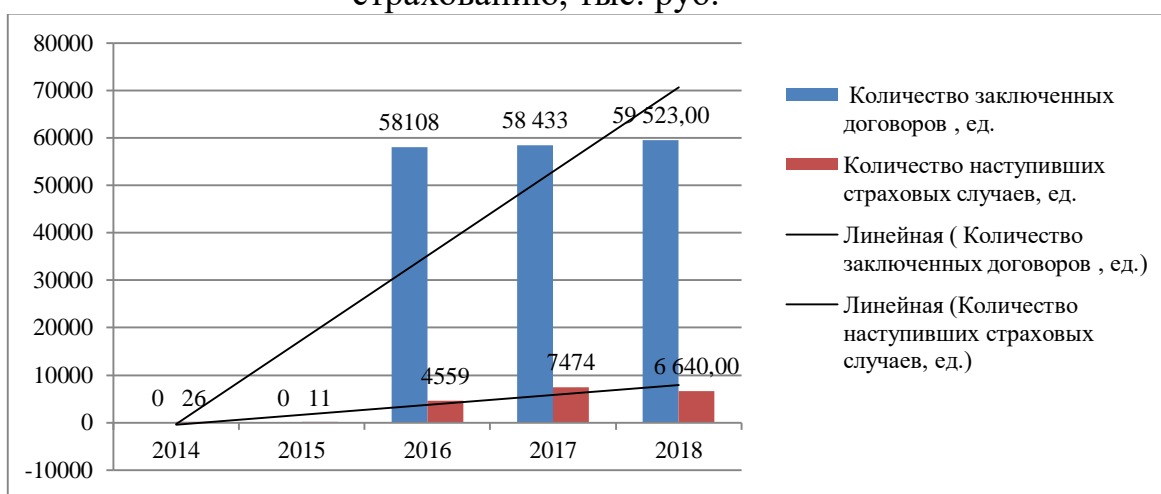


Рисунок 3-Динамика количества заключенных договоров и наступивших страховых случаев по обязательному страхованию, ед.

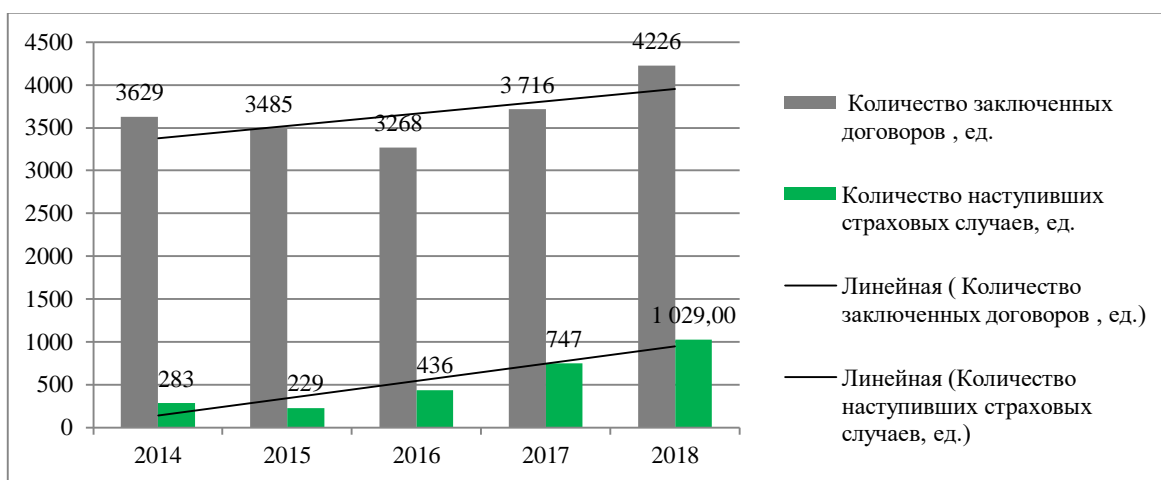


Рисунок 4-Динамика количества заключенных договоров и наступивших страховых случаев по добровольному страхованию, ед.

В сфере обязательного страхования ответственности перевозчиков наблюдаются следующие тенденции:

- страховые премии имеют тенденции к увеличению: в 2018 г. они увеличились по сравнению с 2014 г. и составили 2 949 817,38 тыс. руб.;

- страховые выплаты также возрастают и составляют по состоянию на 2018 г. 895 513,7 тыс. руб.;

- страховые премии в 3,29 раз превышают страховые выплаты в 2018 г. Кроме того, в 2018 г. премии растут быстрее выплат, что свидетельствует о выгоде такого вида страхования для страховщиков;

- количество заключенных договоров возрастает и составляет 59523 ед. в 2018 г.;

- количество наступивших страховых случаев уменьшилось в 2018г. по сравнению с предыдущим годом и составило 6640 ед.

В сфере добровольного страхования ответственности перевозчиков наблюдаются следующие тенденции:

- страховые премии имеют тенденции к увеличению: в 2018 г. они возросли по сравнению с 2014 г. и составили 2 963 018,59 тыс. руб.;

- страховые выплаты также возрастают и составляют по итогам 2018 г. 895 513,7 тыс. руб.;

- страховые премии более, чем в 5 раз превышают страховые выплаты в 2018 г.. Кроме того, в 2018 г. премии растут быстрее выплат (1,109 и 0,84 р.), что свидетельствует о прибыльности такого вида страхования для страховщиков.

- количество заключенных договоров составляет 4226 ед. в 2018 г., что на 597 ед. больше, чем в 2014 г.;

- количество наступивших страховых случаев в динамике возрастает и составляет 1029 ед.

Однако динамика показателей является неравномерной, что свидетельствует о нестабильности деятельности страховщиков в этой сфере.

Таким образом, на основе анализа страхования гражданской ответственности владельцев воздушного транспорта можно выявить следующие проблемы в данной сфере:

- высокие риски страховщиков на данном рынке, так как имеется отрицательная динамика, связанная с увеличением страховых случаев и расходов страховщиков на покрытие ущерба;

- рост издержек на осуществление страхового бизнеса и слабый маркетинг услуг.

Для снижения рисков страховщиков в данной сфере рекомендуется осуществить следующие мероприятия:

- усиление контроля за выполнением требований к системе управления безопасностью полетов для эксплуатантов воздушных судов;

- проведение анализа авиационных происшествий и по итогам анализа осуществить мероприятия, направленные на снижение в будущем подобных случаев;
- усовершенствовать систему подготовки летных экипажей;
- разработать рекомендации по эксплуатации взлетно-посадочных площадок аэродромов с учетом фактора сезонности [6].

Проблему роста издержек на осуществления бизнеса и слабого маркетинга предлагается решить следующим образом:

- разработать нормативно-правовую базу для расширения способов реализации страховых услуг, в т.ч. продажи страховых продуктов в режиме онлайн, что позволит повысить удобство для страхователей и уменьшить издержки, связанные с заключением договоров страхования [7].

Таким образом, данные мероприятия, как со стороны государства, так и со стороны страховщиков позволят увеличить количество клиентов, при одновременном снижении рисков, связанных с данной деятельностью.

Список использованной литературы

1. Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 02.12.2019) "Об организации страхового дела в Российской Федерации"
2. "Воздушный кодекс Российской Федерации" от 19.03.1997 N 60-ФЗ (ред. от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 14.08.2018)
3. Федеральный закон от 14.06.2012 N 67-ФЗ (ред. от 18.12.2018) "Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров и о порядке возмещения такого вреда, причиненного при перевозках пассажиров метрополитеном"
4. Субъекты страхового дела [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: https://cbr.ru/finmarket/supervision/sv_insurance/ (Дата обращения 02.12.2019)
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: <https://www.gks.ru/> (Дата обращения 02.12.2019)
6. Результаты страхования авиаперевозчиков в рамках 67-ФЗ за 2013-2018 годы [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: <https://www.aex.ru/docs/4/2019/10/13/2968/> (Дата обращения 03.12.2019).
7. Рахлис Т.П. Инновационные продукты на страховом рынке в условиях модернизации экономики Российской Федерации//Научный журнал "Экономика и политика" №1(1). 2013. С. 82-85.
8. Плахотнюк В. В., Тимохин А. В., Самохин М. А. Современное состояние и перспективы развития страхового рынка в РФ// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.386-391
9. Азиева З.И., Ясенко Г.Н., Гертер М.А. Порядок взаимодействия с налоговыми органами по зачету и возврату излишне уплаченных налоговых

«Актуальные вопросы современной экономики» № 4 – 2020г. <http://www.авсэ.рф>

и страховых платежей. // Вопросы устойчивого развития общества - №1-2020г.С. 12-15

УДК 336.719

DOI 10.34755/IROK.2020.64.21.080

Совершенствование методики оценки надежности банка

Гришанова А.В., к.э.н., доцент

e-mail: 111944@mail.ru

Бронников П.И., студент кафедры

«Финансов и кредита»

*СИУ РАНХиГС «Сибирский институт управления Российская академия
народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской
Федерации»*

e-mail: pbronnikov@gmail.com

Россия, Новосибирск

Аннотация.

В статье рассматриваются методики оценки надежности банка, разработка комплекса мер по адаптации традиционной методики CAMELS к финансово-экономическим условиям Российской Федерации.

Ключевые слова: надежность, оценка, методика, капитал, CAMELS.

Improvement of methodology for assessment of the bank reliability

Annotation.

The article considers the methods of assessing the bank 's reliability, the development of a set of measures to adapt the traditional CAMELS methodology to the financial and economic conditions of the Russian Federation.

Key words: reliability; evaluation; technique; capital; CAMELS.

Совершенствование современных методик оценки надежности банка является актуальной задачей Российской Федерации, так как в России существуют неблагоприятные условия для деятельности коммерческих банков, а требования к качеству, скорости и разнообразию услуг только возрастают, поэтому требуется усовершенствовать существующие системы оценки надежности банка.

В чем же заключается оценка надежности банка? Оценка надежности банка состоит из определения основных критериев, которые оказывают на нее влияние. Услугами банка пользуются как физические, так и юридические лица, поэтому оценка надежности коммерческого банка служит важным фактором для субъектов экономики.

Система оценки надежности банков CAMELS является одной из наиболее простых, удобных и популярных, однако данная система, применяемая еще с 80-х годов двадцатого столетия, не предусматривала использования информационных технологий, актуальность которых в современном мире возрастает с каждым днем.

Методика CAMELS расшифровывается следующим образом:

- C – capital adequacy (достаточность капитала). Происходит определение достаточности размера капитала для защиты вкладов.

- A – asset quality (качество активов). Происходит оценка степени «возвратности» активов, концентрирующаяся на финансовом воздействии проблемных займов.

- M – management (качество управления). Происходит определение качества банковского менеджмента, базирующегося на оценке результатов работы.

- E – earnings (доходность или прибыльность). Происходит оценка эффективности деятельности банка и определяется достаточность прибыли для дальнейшего развития банка.

- L – liquidity (ликвидность). Происходит определение ликвидности банка с точки зрения своевременного выполнения своих обязательств.

- S – sensitivity to risk (чувствительность к риску). Происходит определение влияния рыночных рисков на банковскую деятельность.

Каждому из компонентов присваивается оценка по пятибалльной шкале, и на основе этих значений формулируется общий вывод.

Главное достоинство системы CAMELS то, что она является стандартизированным методом оценки банков, а рейтинги по каждому из показателей указываются направления действий для их улучшения.

Недостатком методики CAMELS является то, что она в значительной степени базируется на субъективных оценках экспертов, из-за чего качество результата напрямую зависит от профессионализма представителей надзорных органов.

Я считаю, что следует внести в традиционную систему CAMELS несколько дополнений, которые будут учитывать сегодняшнюю ситуацию в мире и в государстве. На мой взгляд следует осуществлять учет использования новых информационных технологий по шкале от 0 до 100 баллов, где 100 – это максимально возможный на текущий момент результат использования информационных технологий.

Информационные технологии призваны, основываясь и рационально используя современные достижения в области компьютерной техники и иных высоких технологий, новейших средств коммуникации, программного обеспечения и практического опыта, решать задачи по эффективной организации информационного процесса для снижения затрат времени, труда, энергии и материальных ресурсов во всех сферах человеческой жизни и современного общества. Информационные технологии в банковской сфере позволяют накапливать и максимально использовать информацию о клиентах и их потребностях в услугах. На сегодняшний день имеется возможность автоматизировать практически все бизнес-процессы банка, если это позволяет бюджет банковского учреждения.

В подразделении Фронт-офис автоматизируются введение вкладов, операции с ценными бумагами, платежи населения, валютно-обменные

операции, электронные переводы, интернет-банкинг, SMS-банкинг, колл-центр.

В подразделении Бэк-офис банка автоматизируются управление депозитарными операциями, управление кредитными операциями, ведение управленческого учета.

Информационные технологии помогают автоматизировать бухгалтерский учет и отчетность банковских учреждений, обеспечить безопасность внутренних данных.

Предлагается балльная система оценки параметра информационных технологий в банке в модифицированной системе CAMELS. Как было упомянуто выше, максимальное значение составляет 100 баллов по шкале:

0-20 баллов – информационные технологии практически не применяются;

20-40 баллов – минимальный уровень применения информационных технологий;

40-60 баллов – средний уровень применения информационных технологий;

60-80 баллов – оптимальный уровень применения информационных технологий;

80-100 баллов – пик применения информационных технологий.

Таким образом, используя в российской финансовой системе CAMELS в совокупности с информационными технологиями следует надеяться на положительные изменения, а именно возможность роста и развития, что приведет к повышению уровня надежности банков.

Список использованной литературы

1. Указание Банка России от 11.06.2014 N 3277-У "О методиках оценки финансовой устойчивости банка в целях признания ее достаточной для участия в системе страхования вкладов" (Зарегистрировано в Минюсте России 31 июля 2014 г. N 33367) [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации – URL: <http://www.cbr.ru>
2. Зотова Е.В. Оценка стоимости капитала банка / Е.В. Зотова, Т.В. Дворецкая // STUDIUM. – 2016. – №1 (38).
3. Касютин А.Е. О понятиях надежности и устойчивости коммерческого банка / А.Е. Касютин // Фундаментальные исследования. – 2005. – № 4.
4. Хусаинова Э.Р. CAMELS – рейтинговая система оценки надежности коммерческого банка // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – № 4.
5. Гасанова А.Г. Банковская система РФ и ее особенности// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.402-406
6. Джанбегов.Ш.Г. Современное состояние банковской системы России, проблемы развития// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.438-442

УДК 336.77:631

DOI 10.34755/IROK.2020.32.94.081

Гурфова С.А., к.э.н., доцент кафедры «Экономика»
Джандаров А.И., магистрант
ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет имени В.М. Кокова»
e-mail: gurf.sa@mail.ru
Россия, Нальчик

Общая характеристика состояния банковского кредитования АПК региона

General characteristics of the condition of bank lending AIC of the region

Аннотация. В статье рассматривается состояние обеспечения дополнительными финансовыми ресурсами агропромышленных формирований региона. Основное внимание уделяется сельскому хозяйству, как объекту вложения средств, и банковскому кредитованию, посредством которого обеспечиваются данные вложения. Подчеркивается ведущая роль Россельхозбанка в процессе предоставления кредитов сельскохозяйственным товаропроизводителям. Определены основные направления его деятельности.

Abstract. The article discusses the state of providing additional financial resources to the agro-industrial formations of the region. The main attention is paid to agriculture, as an object of investment, and bank lending, through which these investments are provided. The leading role of the Russian Agricultural Bank in the process of providing loans to agricultural producers is emphasized. The main directions of its activity are determined.

Ключевые слова: банковское кредитование, сельское хозяйство, агропромышленный комплекс, регион, субъекты кредитования, задолженность организаций, Россельхозбанк, отраслевая структура, кредитные вложения.

Keywords: bank lending, agriculture, agro-industrial complex, region, lending entities, debt of organizations, Russian Agricultural Bank, sectoral structure, credit investments.

В Государственной программе Кабардино-Балкарской Республики «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Кабардино-Балкарской Республике» подчеркивается, что «агропромышленный комплекс и его базовая отрасль - сельское хозяйство являются ведущими системообразующими сферами экономики республики, формирующими

агропродовольственный рынок, продовольственную и экономическую безопасность, трудовой и поселенческий потенциал сельских территорий» [2].

В структуре продукции сельского хозяйства КБР 28% составляют сельскохозяйственные организации, 32% - крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели, 40% - хозяйства населения.

По данным государственной статистики в расчете на душу населения Республики произведено продукции сельского хозяйства в размере 53,3 тыс. руб. Это выше средних показателей по СКФО на 144% (37 тыс. руб.) и по РФ 138,4% (38,5 тыс. руб.).

В той степени, насколько агропромышленный комплекс (АПК) и его сердцевина – сельское хозяйство – обеспечивают население продовольствием, он выступает гарантом социально-экономической стабильности общества.

Для того чтобы осуществлять непрерывный воспроизводственный процесс в сельском хозяйстве, повышать эффективность деятельности данной отрасли экономики, требуется определенное количество финансовых ресурсов. Вследствие специфических особенностей агропромышленного производства (влияния природно-климатических условий, длительности производственного цикла, сезонного характера работ и др.) сельскохозяйственные товаропроизводители должны иметь возможность получать дополнительные средства.

В качестве основы экономического роста выступают инвестиции с материализованными в них инновациями. Значительное место в развитии инвестиционных процессов в агропромышленном комплексе занимают кредитные учреждения. При этом кредитными ресурсами, направляемыми в АПК и непосредственно в сельское хозяйство, в нынешних условиях могут пользоваться не только крупные агропромышленные формирования, но также средний и малый агробизнес, т.е. все хозяйствующие субъекты, независимо от масштабов их деятельности. Подобная тенденция особенно четко наблюдается в пищевой и перерабатывающей промышленности АПК: банк работает и с мощными предприятиями переработки, и с владельцами мини-цехов.

Отметим, что доля сельского хозяйства в общем объеме кредитных вложений в реальный сектор экономики республики выше аналогичного показателя на уровне РФ (таблица 1). Этот факт также подчеркивает высокую значимость агропромышленного производства для региона.

Таблица 1 – Отраслевая структура кредитных вложений в реальный сектор экономики

Отрасли Экономики	Доля отрасли в общей сумме кредитов, выданных юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, %
------------------------------	---

	по РФ			по КБР		
	01.01.17	01.01.18	01.01.19	01.01.17	01.01.18	01.01.19
Добыча полезных ископаемых	3,2	5,7	4,6	0,04	0	1,5
Обрабатывающие производства	24,5	20,1	15,7	46,7	35,6	46,0
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	2,4	2,7	2,7	24,5	24,2	20,8
Строительство	4,3	4,5	3,9	0,3	0,3	1,7
Транспорт и связь	4,5	5,0	5,8	2,8	0,8	0,6
Оптовая и розничная торговля	22,4	23,4	22,3	19,1	25,0	20,9
Прочие виды деятельности	13,8	11,0	18,9	1,6	0,4	1,1

Как видно из таблицы, удельный вес сельского хозяйства в общей сумме кредитов за рассматриваемый период уменьшился на 3,7 процентных пункта (п.п.). Возможно, здесь прослеживается нежелание кредитных учреждений связываться с предприятиями и организациями, функционирующими в секторе экономики, отличающемся повышенными рисками.

Свидетельством наших предположений являются данные таблицы 2.

Таблица 2- Задолженность организаций, осуществляющих деятельность в сельском, лесном хозяйстве, охоте, рыболовстве, рыбоводстве, млрд. руб.

Показатель	2016	2017	2018
Суммарная задолженность по обязательствам	2150,6	2205,8	2624,8
в том числе просроченная	45	33,6	55,2
Из суммарной задолженности:			
кредиторская задолженность	572,1	594,7	645,4
в том числе просроченная	25,9	17,8	22,2
задолженность по кредитам банков и займам	1578,5	1611,1	1979,4

в том числе просроченная	19,1	15,8	33,0
дебиторская задолженность	632,1	690,0	857,2
в том числе просроченная	15,4	15,5	17,5

Информация, приведенная в таблице 2, касается ситуации в целом по России. Мы видим, что задолженность по кредитам банков и займам стабильно растет: за анализируемый период ее рост составил 25,4%. Увеличивается также и просроченная задолженность, еще большими темпами. Ее рост составил 73,8%.

На 01.01.2019 г. в КБР функционировало 1991 единиц организаций сельского и лесного хозяйства. Это 10,1% от общего числа организаций. Из них удельный вес убыточных – 44,4%, что на 18 п. п. больше, чем в 2017 г. В СКФО только у Республики Северная Осетия – Алания примерно такая же доля, в остальных субъектах – на 10-20 п. п. меньше. Сальдированный финансовый результат деятельности сельскохозяйственных формирований составил 123,4 млн. руб., что почти в 2,5 раза ниже уровня 2017 г.

Задолженность сельскохозяйственных организаций по полученным кредитам банков и займам составляет 3716,2 млн. руб.

Своеобразие специфики сельскохозяйственного кредита заключается в первую очередь в социальном характере. Ведь от состояния и развития аграрной сферы зависит, в конечном итоге, экономическая (продовольственная) безопасность, а, следовательно, и политическая независимость государства.

Во-вторых, государственная поддержка процесса кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей должна быть систематической. Ссуды, привлекаемые субъектами аграрного сектора, сопровождаются, как правило, большими рисками, которые обусловлены как общеэкономическими, так и природно-климатическими факторами.

На сегодняшний день предприятия и организации АПК могут получать полный спектр банковских услуг, в том числе: финансирование в различных формах (кредит, гарантии, вексельное кредитование); безналичные расчеты (в рублях и иностранной валюте); прием и выдачу денежной наличности. Наибольшая активность сельскохозяйственных предприятий отмечается в пользовании заемными средствами – кредитами различных форм и видов.

В последние годы роль кредитных учреждений в финансировании АПК в Кабардино-Балкарской Республике возросла. Этому способствовала, прежде всего, реализация национального проекта «Развитие АПК» и государственные программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

В рамках данных проектов реализация мероприятий по кредитованию аграрного сектора экономики Республики осуществляется в основном

Кабардино-Балкарским региональным филиалом (КБ РФ) АО «Россельхозбанк». Его доля в общем объеме выданных сельскохозяйственных кредитов и займов составляет более 90%.

Следует отметить, что и вклад головного отделения «Россельхозбанка» в осуществление национальных проектов развития отечественного сельского хозяйства является доминирующим по сравнению с другими кредитными учреждениями.

Позиции, которые в настоящее время занимает РСХБ в банковской системе страны, показаны в таблице 3.

Таблица 3– Позиции Россельхозбанка в банковской системе РФ

Виды деятельности	2016г.	2017г.	2018г.
В кредитовании сельского хозяйства и АПК	1	1	1
В кредитовании сезонных работ	1	1	1
По кредитованию малого и среднего бизнеса	2	2	3
По размеру филиальной сети	2	2	2
По размеру кредитного портфеля физических лиц	3	4	5
По размеру собственного капитала	9	6	9
По размеру кредитного портфеля нефинансовых организаций	4	4	4

Мы можем сделать вывод, что по большинству видов деятельности сохранены ведущие места. Однако по кредитованию малого и среднего бизнеса Банк опустился на одну ступень ниже по сравнению с предыдущим годом, а по размеру кредитного портфеля физических лиц – на две ступени по сравнению с началом анализируемого периода. Не отличается стабильностью и позиция Банка по размеру собственного капитала.

В 2019 г. Кабардино-Балкарский филиал РСХБ выдал клиентам сегмента малого и среднего бизнеса кредитов на сумму свыше 477 млн. руб. Общий объем кредитного портфеля компаний МСБ филиала составляет порядка 709 млн. руб. На проведение сезонных работ (покупка семян, минеральных удобрений, средств защиты растений, ГСМ и прочего) было направлено более 291 млн. руб., на рассмотрении находятся заявки на общую сумму свыше 360 млн. руб.

Динамика рыночной доли РСХБ в основных сегментах рынка кредитования представлена в таблице 4.

Таблица 4 – Динамика рыночной доли Банка

в основных сегментах рынка, %

Рынок кредитования	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019
Юридических лиц (нефинансовых организаций)	4,2	4,7	5,2
Физических лиц	2,7	3,0	4,7
АПК	28,2	29,8	29
Сезонных работ	72	75	71,6
Отрасли «сельское хозяйство»	38,3	38,3	35,3
Отрасли «пищевая промышленность»	19,4	22,0	21,1
Привлечения: Средств физических лиц	2,1	2,5	3,6

Участие Банка практически во всех сегментах постепенно увеличивается. Велика доля Банка в кредитовании АПК, сезонных работ, отрасли «сельское хозяйство», что, конечно, неудивительно, поскольку, условно говоря, специализация РСХБ тесно связана именно с аграрным сектором экономики. Но эта доля уменьшилась по сравнению с предыдущим годом, что можно объяснить повышением интереса крупных коммерческих банков к кредитованию сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Несмотря на то, что доля Банка на рынке кредитования сезонных работ сократилась на 3,4 процентных пункта, объемы выдачи кредитов АПК по данному направлению в абсолютном выражении (таблица 5) увеличились на 20,3% и 25,4% по сравнению соответственно с 2017 и 2016 годами.

Таблица 5 – Объем выдачи кредитов АПК по направлениям кредитования, млрд. руб.

Виды деятельности	2016г.	2017г.	2018г.
Строительство, реконструкция, модернизация объектов АПК	45,0	65,5	88,1
Приобретение сельскохозяйственных Животных	2,3	2,9	7,3
Приобретение сельскохозяйственной техники	19,3	21,3	21,4

Государственные закупочные интервенции	5,3	3,2	3,3
Сезонные полевые работы	260,0	271,0	326,0

Также в целом за рассматриваемый период выросли объемы кредитов, истребованные: для строительства, реконструкции, модернизации объектов АПК – на 43 млрд. руб. или 96%; для приобретения сельскохозяйственных животных – на 5 млрд. руб. или более чем в 3 раза; для приобретения сельскохозяйственной техники – на 2,1 млрд. руб. или примерно 11%. Суммы кредитов, предназначенные для проведения государственных закупочных интервенций, напротив, сократились на 2 млрд. руб. или почти на 38%.

По состоянию на 01.01.2019 года почти 70% кредитных вложений в АПК составляли кредиты предприятиям и организациям (рисунок 1). Объемы этих

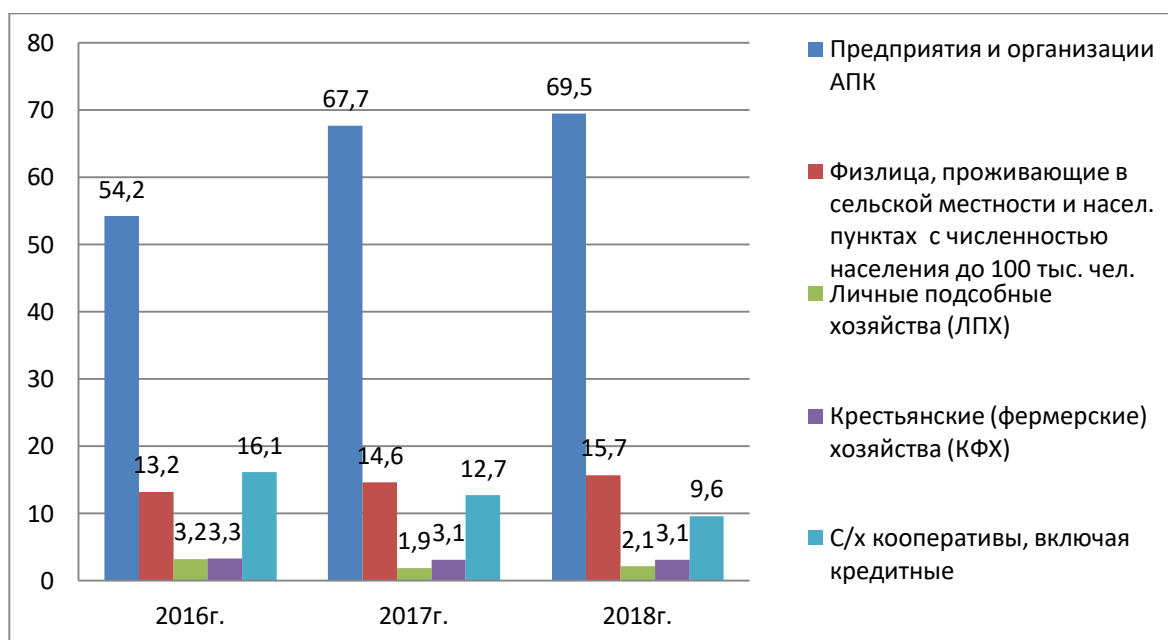


Рисунок 1 - Объем кредитов АПК в разрезе субъектов кредитования за 2016-2018 гг., %

кредитов выросли на 33,2%, а их доля в общей сумме кредитов - на 15,3 п. п. Доля кредитов физическим лицам, проживающим в сельской местности и населенных пунктах с численностью населения до 100 тыс. чел., равна 15,7%, что на 2,5 процентных пункта больше, чем в 2016 году. Объем этих кредитов в абсолютном выражении также увеличился на 23,6%.

Доли кредитов личным подсобным хозяйствам (ЛПХ) и крестьянским (фермерским) хозяйствам (КФХ) в 2018 году сократились по сравнению с началом анализируемого периода соответственно на 1,1 п. п. и 0,2 п. п. По этим позициям мы наблюдаем уменьшение и объемов кредитов в абсолютном выражении. Если по КФХ сокращение относительно небольшое - 2,3% или 0,6 млрд. руб., то по ЛПХ оно более значительное – почти 32% или 12 млрд. руб., т.е. в 20 раз больше.

Еще более сильные изменения коснулись сельскохозяйственных кооперативов, включая кредитные. Объемы кредитных вложений данной группе уменьшились на 38% или 71,5 млрд. руб. Доля группы в общей сумме кредитов сократилась на 6,5 п. п.

Кредитный портфель Кабардино-Балкарского филиала в 2019 г. составил 10,8 млрд. руб., из них портфель юридических лиц – 8,8 млрд. руб. (81,5%), а физических – 2,0 млрд. руб. (18,5%).

На втором месте, по объему выданных сельскохозяйственных кредитов, находится Кабардино-Балкарское отделение «Сбербанка» №8631. На его долю приходится около 7% ссуд. Кредиты, выданные другими банками, не превышают в совокупности 2%. Отсюда можно сделать вывод о том, что в целом роль коммерческих банков в кредитовании сельского хозяйства республики остается незначительной.

Основными направлениями кредитования сельского хозяйства в республике, осуществляемыми кредитными организациями, а в большей части региональным филиалом АО «Россельхозбанк», являются:

- строительство, реконструкция и модернизация уже имеющихся основных фондов в растениеводстве, животноводстве, рыболовстве; закладка многолетних насаждений;
- возмещение других капитальных затрат;
- инновационная деятельность, связанная с внедрением новейших технологий и производств.

Сами кредиты сельскохозяйственным товаропроизводителям региона предоставляются различными способами:

- предоставлением разовых кредитов;
- открытием кредитной линии с «лимитом выдачи»;
- открытием кредитной линии одновременно с «лимитом выдачи» и «лимитом задолженности».

При отсутствии или недостатке финансовых ресурсов от текущей деятельности для возврата ссуды предоставляются инвестиционные кредиты на создание новых производств через механизм проектного финансирования.

Ссуды предоставляются на срок до 8 лет. Существует возможность получения льготного, до 36 месяцев с момента выдачи кредита, периода для погашения основной суммы задолженности.

При выдаче кредитов, связанных с реконструкцией животноводческих комплексов выбираются проекты, которые могут существенно влиять на обеспечение роста производства мясомолочной продукции, повышение ее качественных характеристик и эффективности производства при меньших капиталовложениях по сравнению с созданием нового предприятия такой же мощности.

Кредиты на строительство, реконструкцию и модернизацию животноводческих комплексов на территории КБР предоставляются как «Россельхозбанком», так и КБ региональным отделением «Сбербанка» и

другими банками. Основная часть выданных кредитов данного вида – свыше 77% – приходится на региональный филиал РСХБ.

В целом, говоря о кредитной политике Банка, следует помнить о ее определенной целевой ориентации, формирующей наиболее важные векторы развития его деятельности на ближайшую перспективу. Речь, прежде всего, идет:

✓ о дальнейшем совершенствовании организации и повышении качества кредитного процесса (особого внимания требуют экспертиза и сопровождение кредитных проектов), что значительно сокращает риски при кредитовании;

✓ об активизации работы с клиентами;

✓ о совершенствовании финансово-кредитного обеспечения малых и средних предприятий АПК;

✓ об активном сотрудничестве с органами власти всех уровней, с крупными кредитными организациями, а также с сельскохозяйственными кредитными кооперативами.

Список использованных источников:

1. Официальный сайт АО «Россельхозбанк» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rshb.ru>.

2. Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Кабардино-Балкарской Республике [Электронный ресурс] / Государственная программа Кабардино-Балкарской Республики. Утверждена Постановлением Правительства Кабардино-Балкарской Республики от 17 июля 2014 г. N 154-ПП (с изменениями на 21 октября 2019 года). URL: <http://docs.cntd.ru/document/412382804>

3. Бабаева З.Ш. Финансирование АПК на этапе глобального развития. //Актуальные вопросы современной экономики - 2018г. № 2. С 51-52

4. Бабаева З.Ш. Государственная поддержка в сфере АПК. //Актуальные вопросы современной экономики - 2018г. № 6. С. 539-541

УДК 336.1

DOI 10.34755/IROK.2020.51.90.082

Государственно-частное партнерство как форма реализации инвестиционной деятельности в регионе

*Лукьянова Зинаида Александровна, канд. экон. наук, доцент
Власова Елена Алексеевна, студент
Сибирский институт управления филиал РАНХиГС
e-mail:elena_wlasowa1998@mail.ru
Россия, Новосибирск*

Аннотация.

В исследовании отражены особенности государственно-частного партнерства, выявлены основы правового регулирования на федеральном и региональном уровне, а также особенности ГЧП инвестиционной деятельности в Новосибирской области.

Рассмотрены проблемы инвестиционной привлекательности Новосибирской области и возможные пути их решения.

***Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционные проекты, инвестиционная привлекательность региона, реализация проектов, частный инвестор, публичный инвестор, инвестиционная стратегия.*

Public-private partnership as a form of investment activity implementation in the region

***Annotation.** The study reflects the features of public-private partnership, identifies the basics of legal regulation at the Federal and regional levels, as well as the features of PPP investment activities in the Novosibirsk region. The problems of investment attractiveness of the Novosibirsk region and possible ways to solve them are considered.*

***Keywords:** public-private partnership, investment, investment activity, investment projects, investment attractiveness of the region, project implementation, private investor, public investor, investment strategy.*

Инвестиции являются важнейшим фактором поддержания конкурентоспособности и устойчивого развития региона. Вовлечение вложений в региональную экономику и их освоение содействуют повышению производственных возможностей, созданию подходящих условий для всех субъектов хозяйствования, решению социальных проблем, помощи малому и среднему бизнесу.

Однако в условиях недостатка инвестиционных ресурсов, невозможности полноценного использования собственных средств

предприятиями и ограниченности возможного участия государства в инвестиционной деятельности встаёт вопрос о поиске лидирующих форм инвестиционной деятельности.

На сегодняшний день, наиболее производительная форма реализации инвестиционной деятельности может рассматриваться государственно-частное партнерство (далее – ГЧП).

Существует не малое количество всевозможных определений ГЧП, но в общем значении данный термин характеризует совокупность всевозможных форм сотрудничества государства и частного сектора для решения общественно важных задач на взаимопользовных условиях.

С помощью ГЧП осуществляются задачи, стоящие перед публичными образованиями, увеличивается качество и доступность услуг, оказываемых публичным образованиям. Для достижения обозначенных целей реализуется вовлечение средств частного инвестора, а также происходит распределение рисков меж сторонами партнерства.

Универсальное значение ГЧП – совместная деятельность государства и частного инвестора, нацеленная на решение общественно значимых задач на условиях выгодных для обеих сторон.

В узком смысле ГЧП – это различного рода контрактное сотрудничество между государством и бизнесом, результатом которого является понижение нагрузки на бюджет и получение выгоды (в виде получения прибыли) инвестором.

Объект ГЧП - имущество, входящее в состав транспортной, общественной, энергетической, коммунальной и других видов инфраструктуры. Также в качестве объекта ГЧП могут выступать любые функции, выполняемые публичной стороной (например, государственные или публичные услуги).

Предмет ГЧП - отношения публичного и частного партнера, образующиеся в процессе реализации определенного проекта, которым присущи следующие особенности:

- привлечение вложений в объект инфраструктуры, дальнейшее использование представленного объекта с целью оказания услуг населению или эксплуатация объекта;
- наличие инвестиционной и прибыльной стадии реализации ГЧП проекта;
- долгосрочный характер ГЧП;
- договорная основа отношений ГЧП;
- рассредотачивание рисков отношений ГЧП;
- увеличение производительности применения бюджетных средств.

В контексте инвестиционного процесса государство является как партнером, который располагает значительными ресурсами, так и организатором, регулятором и заказчиком инвестиционных взаимодействий.

При использовании частных инвестиций (в т.ч. зарубежных инвестиций) в реализации инвестиционных договоров увеличивается привлекательность

региона, растет уровень жизни населения, а также повышается эффективность социально-экономического развития субъекта.

Основным законом на федеральном уровне в сфере государственно-частного партнерства является Федеральный закон от 13.07.2015 г. №224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Также существует Федеральный закон от 21.07.2005 г. ФЗ «О концессионных соглашениях», регулирующий только концессионный соглашения.

ГЧП на региональном уровне составляют законы о ГЧП, принятые на сегодняшний день в субъектах РФ. Наличие регионального закона ГЧП, с одной стороны, предоставляет возможность создания более привлекательных для инвестора условий реализации проекта и позволяет региону успешно конкурировать с другими субъектами РФ в процессе привлечения частных средств в общественную инфраструктуру. В то же время, положения регионального нормативного акта о ГЧП не должны носить исключительно декларативный характер, поскольку для инвестора решающее значение при принятии решения о вложении собственных или привлеченных средств имеет наличие четких и прозрачных правовых рамок, устанавливающих гарантии защиты его прав и минерализации возможных рисков.

Основным нормативно-правовым актом, регулирующим инвестиционную деятельность в регионе НСО, является Закон Новосибирской области от 29.06.2016 N 75-ОЗ "Об отдельных вопросах государственного регулирования инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений на территории Новосибирской области".

Система нефинансовых мер государственной поддержки инвестиционной деятельности в Новосибирской области включает ряд пунктов, позволяющих упростить и ускорить данный процесс (Рисунок 1).

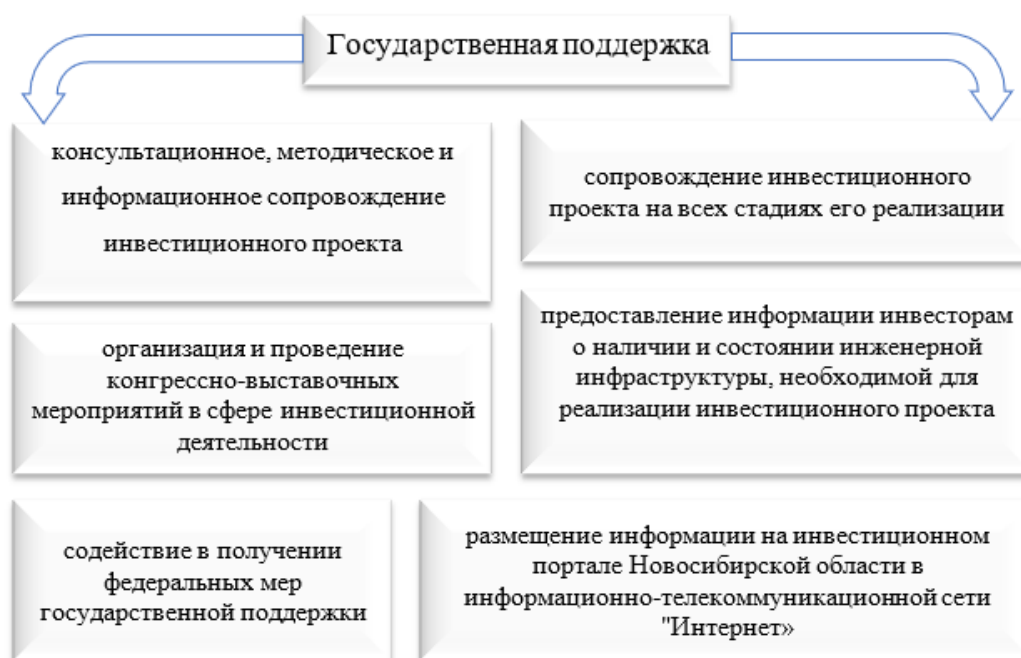


Рисунок 1 - Система нефинансовых мер государственной поддержки инвестиционной деятельности

Новосибирская область объявлена победителем в рамках ежегодного Всероссийского конкурса «Лучший проект государственно-частного взаимодействия в здравоохранении» в 2019 году.

В Новосибирской области в стадии реализации находятся 59 инвестиционных проектов с применением механизма ГЧП и МЧП. Наиболее востребованными сферами реализации проектов ГЧП (МЧП) в Новосибирской области являются социальная сфера, в которой реализуется 28 проектов, и сфера жилищно-коммунального хозяйства, а на стадии реализации находятся 21 проект (Рисунок 2).

Самые популярные формы ГЧП и МЧП - концессионные соглашения и инвестиционные договоры. Лидером выступает г. Новосибирск, где реализуется 35 проектов [9].

Общий объем инвестиций по реализуемым на сегодняшний день на территории НСО проектам ГЧП и МЧП составляет более 64,5 млрд рублей, из которых более 29,6 млрд рублей – частные инвестиции. В перспективе в регионе планируется к реализации 251 проект ГЧП и МЧП.



Рисунок 2 - Реализуемые проекты ГЧП и МЧП на территории Новосибирской области

В целях формирования и совершенствования нормативной правовой базы Новосибирской области в сфере ГЧП Минэкономразвития НСО разработан порядок взаимодействия между органами государственной власти (Рисунок 3)

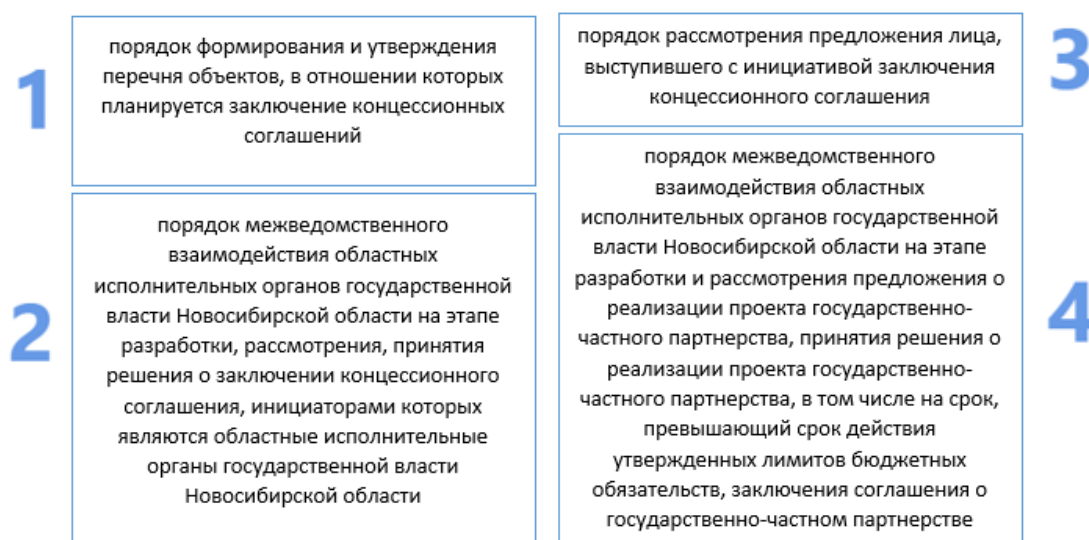


Рисунок 3 - Порядок взаимодействия между органами государственной власти

Для улучшения инвестиционного климата реализуется комплекс мер, который в определенной мере позволяет развивать и совершенствовать инвестиционный потенциал.

В Новосибирской области еще в 2014 г. принята «Инвестиционная стратегия Новосибирской области до 2030 года» (далее – Стратегия), разработанная в целях определения направлений инвестиционной политики

В соответствии с Инвестиционной стратегией до 2030 года принят Закон Новосибирской области о создании регионального инвестиционного фонда (Рисунок – 4).

Создание инвестиционного фонда НСО позволит:

- 1** Обновить инфраструктуру, сформировать систему поддержки инвестиционных процессов на уровне муниципалитетов, равномерно распределить инвестиции по всей области
- 2** Привлечь частные инвестиции в инфраструктуру и сократить расходы областного и местных бюджетов
- 3** Улучшить качество услуг, привлечь компетенции частного сектора за счет передачи функциональной и технической эксплуатации
- 4** Обеспечить прозрачность и эффективность использования бюджетных средств при реализации проектов ГЧП (МЧП)
- 5** Обособить источники финансирования, четче структурировать и реализовывать проекты ГЧП (МЧП)

Рисунок 4 – Инвестиционный фонд НСО

Проведенный анализ Стратегии позволил сформулировать проблемы инвестиционной привлекательности Новосибирской области и предложить пути их решения (Рисунок 5).

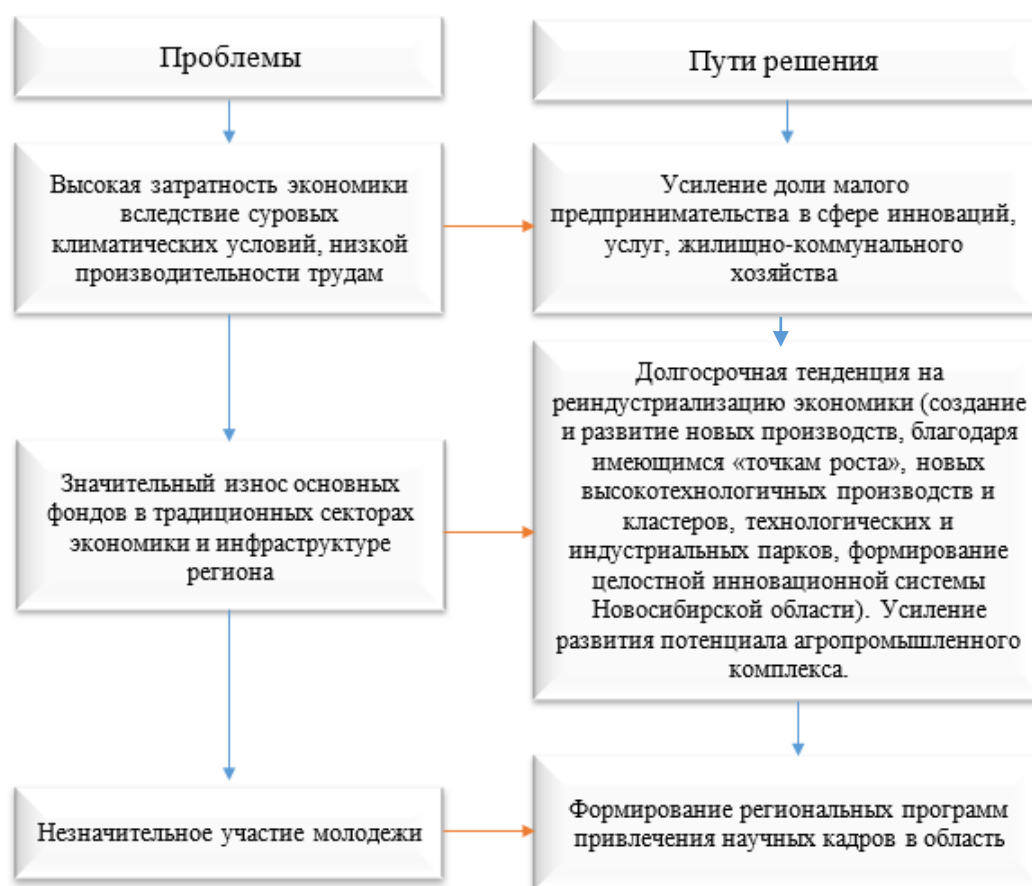


Рисунок 5 - Проблемы инвестиционной привлекательности Новосибирской области и возможные пути их решения.

Рассмотрев инвестиционный потенциал Новосибирской области и динамику изменения показателей ее инвестиционной привлекательности, можно утверждать достаточно высоком уровне инвестиционной привлекательности региона и эффективной деятельности органов власти по повышению инвестиционной привлекательности в исследуемом периоде.

Для сохранения положительной тенденции роста инвестиционной привлекательности, необходимо нивелировать имеющиеся проблемы, сформировать новые подходы к инвестиционной политике регионов, тем самым создать основу для достижения заявленных темпов роста инвестиций и показателей социально-экономического развития области в целом.

Библиографический список

1. Россия в цифрах 2018: Крат. Стат. сб. / Росстат – М., 2018. – 511 с.
2. Иванова, Екатерина Оценка реализации целевых программ: моногр. / Екатерина Иванова. - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2018. - 108 с.
3. Игонина, Л.Л. Современные тенденции развития региональных финансов / Л.Л. Игонина // Финансы. - 2018. - № 11. - С. 20-27.
4. Ильичев, А. В. Основы анализа эффективности и рисков целевых программ: моногр. / А.В. Ильичев. - М.: Научный мир, 2018. - 332 с.

5. Лукьянова З.А., Хомушку А.О. Проблемы стратификации населения в современном мире и пути преодоления бедности Экономика и бизнес: теория и практика. 2017. № 6. С. 72-74.

6. Лукьянова З.А. Финансовый механизм государственного регулирования регионального развития // В сборнике: Государственное и муниципальное управление в Сибири: состояние и перспективы. Экономика. Материалы международной научно-практической конференции. редколлегия: И.В. Князева ответственный редактор. Новосибирск, 2007. С. 238-241.

7. Шарыбар С.В., Картавых Д.А. Основные направления инвестиционной привлекательности региона // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2018. № 12. С. 86. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_36999912_39739663.pdf.

8. Государственно-частное партнерство в Новосибирской области [электронный ресурс]. URL: <http://econom.nso.ru/page/180> (дата обращения 15.05.2020).

9. Полякова М. В. Экономическое обоснование инвестиционного проекта при принятии управленческих решений // Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г. С.546-553

10. Котаева С.Р. Во что инвестировать после выживания. Структура инвестиций растущего МСП // Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г. С.51-55

УДК 331.1

DOI 10.34755/IROK.2020.26.84.083

*Новобелова Кристина Витальевна, стажер
ООО «ГК» Владивосток » г.Владивосток
e-mail: kristina_novobel@mail.ru
Россия, Владивосток*

Особенности адаптации персонала предприятий гостиничной сферы

Features of adaptation of personnel in the hotel industry

Аннотация: В современных экономических условиях компании используют различные методы для успешного процесса адаптации сотрудников. Руководство большинства компаний понимают, что от успешности процесса адаптации зависит эффективность работы предприятия. Чтобы новый сотрудник успешно прошел все этапы адаптации на рабочем месте, требуется комплексная система. В рамках выполнения данного исследования для успешной адаптации новых сотрудников ООО «Гостиничный комплекс «Владивосток» разработана адаптационная программа, адаптационные материалы. Для эффективной адаптации молодых сотрудников ООО «Гостиничный комплекс «Владивосток» предложено переработать программу адаптации персонала, скорректировать кадровую политику предприятия, использовать новый порядок при приеме на работу новых сотрудников

Ключевые слова: управление персоналом, система адаптации персонала, организация, персонал, эмоциональная компетенция.

Abstract. In modern economic conditions companies use different methods for a successful process of adaptation of employees. The management of most companies understand that the success of the adaptation process depends on the efficiency of the enterprise. In order for a new employee to successfully complete all the stages of adaptation in the workplace, a comprehensive system is required. As part of this research, an adaptation program and adaptation materials were developed for the successful adaptation of new employees of Vladivostok Hotel complex LLC. For effective adaptation of young employees of Vladivostok Hotel complex LLC, it is proposed to rework the personnel adaptation program, adjust the company's personnel policy, and use the new procedure for hiring new employees

Keywords: personnel management, personnel adaptation system, organization, personnel, emotional competence.

В современной сервисной экономике для предприятия гостиничной сферы необходимо достигать высокого уровня обслуживания гостей. Реализацию этого возможно обеспечить, только опираясь на

высококвалифицированный персонал. Благодаря персоналу, который причастен к реализации задач гостиницы, мотивирован на безупречную работу, ответственно относится к своему труду [1]. Производительность труда является следствием развития профессионализма основного персонала и быстрой адаптации нового персонала. Проблемы могут возникнуть в случае отсутствия на предприятии четко проработанной системы адаптации персонала, если руководитель не заботится о новых сотрудниках, равнодушен к проблемам, с которыми может столкнуться новый сотрудник, и не готов их решать.

Процессы адаптации у разных категорий работников проходят по-разному. На этот процесс оказывают влияние такие факторы, как возраст, опыт, квалификация и образование новых сотрудников. Необходимо отметить, что важной проблемой во многих организациях является недостаток выделяемых средств на адаптацию молодых специалистов. Особенно остро такая проблема касается предприятий, где существует недостаток рабочей силы. На практике некорректное отношение коллектива к новому работнику, несформированная эмоциональная компетентность непосредственного руководителя и/или наставника могут стать причиной неудачной адаптации [2]. Причинами покинуть организацию у новичка может стать чувство потерянности, ненужности и бесполезности, к чему приводит незнание норм, ценностей и стандартов, принятых в коллективе.

В каждой компании процесс адаптации осуществляется с учетом специфики деятельности, выстраивая механизм адаптации [3]. Для повышения эффективности процесса адаптации в организации может быть разработан Стандарт адаптации нового сотрудника. Этот документ регламентирует действия руководителей структурных подразделений в процессе ввода нового сотрудника в курс дела. Соблюдение положений данного стандарта обеспечивает максимально эффективное взаимодействие руководителя и нового сотрудника для более быстрого вхождения последнего в должность и уменьшения дискомфорта в первые дни работы [4]. Каждый этап адаптации сопровождается разработкой новых или переработкой уже существующих сопроводительных документов. Оформленное ценностное предложение работодателя поможет не только привлечь нового сотрудника, но и удержать его [5].

Практика показывает, что программы адаптации персонала способствуют повышению эффективности труда новых работников, сокращению издержек на поиск нового кандидата, сокращению времени на введение его в должность, уменьшению текучести кадров. Для адекватной оценки адаптации вводятся весовые коэффициенты. По комплексу показателей: производственных, организационных и личностных производится самооценка (в баллах). Эти показатели изложены в листе постадаптационной оценки. Данный комплекс отражает субъективную оценку адаптации. Из оценки степени адаптации наставником и руководителем

предприятия складывается объективная оценка адаптации. Оценка проводится по критериям успешности.

По комплексу показателей (профессиональных, организационных, качественных и личностных) в баллах проводится оценка специалиста наставником. Показатели излагаются в листе постадаптационной оценки. Оценка результатов адаптации проводится путём сравнения. Завершающий этап оценки проводит руководитель. Оценка проводится по критериям успешности (в баллах) с учетом индивидуальных особенностей нового работника. В этом случае показатели успешности процесса адаптации следующие:

- соблюдение сроков прохождения адаптации новым работником;
- определение результата адаптации новичка по каждому этапу адаптации;
- успешное последовательное прохождение программы адаптации;
- заключение наставника, руководителя об успешном прохождении адаптации;
- оптимальный уровень текучести кадров новых работников;
- высокий уровень удовлетворенности трудом новых работников [4].

Единого универсального варианта по адаптации персонала в компании нет – есть только комплекс обучающих и адаптационных мероприятий и технологий, доступных руководителям отделов и менеджерам по персоналу.

ООО «ГК «Владивосток» входит в международную сеть отелей AZIMUT Hotels. Действующая стратегия ООО «ГК «Владивосток» – завоевание прочной позиции (ниши) на рынке гостиничных услуг г. Владивостока. Все подразделения ООО «ГК «Владивосток» связаны между собой при помощи информационных связей, а также системой контроля и регулирования. Эффективное выполнение функций структурными подразделениями во многом обеспечивается высокой квалификацией кадров и сложившейся системой управления. Персонал ООО «ГК «Владивосток» представлен следующими категориями работников: руководители, специалисты, служащие и младший обслуживающий персонал.

В 2019 г. списочная численность трудовых ресурсов ООО «Гостиничный комплекс Владивосток» составила 136 чел. Кадровую политику ООО «Гостиничный комплекс «Владивосток» можно отнести к закрытому типу, поскольку подбор и отбор персонала нижнего уровня осуществляется извне предприятия, а замещение должностей высшего уровня осуществляется преимущественно внутри гостиничного комплекса. Кадровая политика ориентирована на создание корпоративной атмосферы, формирование духа причастности к общему делу, однако, работа по управлению персоналом осуществляется в условиях дефицита кадровых ресурсов из-за высокой текучести кадров.

Проблема адаптации новых сотрудников является актуальной для ООО «Гостиничный комплекс «Владивосток», поскольку на предприятии наметилась негативная тенденция роста текучести кадров, особенно по таким

должностям, как горничные, официанты и повара. Выявлены следующие недостатки системы адаптации молодых сотрудников ООО «Гостиничный комплекс «Владивосток»:

- формальный характер;
- нет разработанной документации о порядке проведения адаптации;
- нет положения о наставничестве. Наставничество в настоящее время не оплачивается и не мотивируется, поэтому преимущественно носит условный характер;
- нечетко отработана процедура оценки сотрудников в период и после прохождения адаптации.

Профессиональная ориентация и социальная адаптация в коллективе являются наиболее эффективным способом введения нового сотрудника в должность. В ООО «Гостиничный комплекс «Владивосток» процесс адаптации имеет 4 этапа:

- 1) Оценка уровня подготовленности новичка.
- 2) Ориентация – практическое знакомство нового сотрудника с подразделениями гостиничного комплекса и требованиями, предъявляемыми к его компетенции и квалификации.
- 3) Действенная адаптация.
- 4) Функционирование.

Основными направлениями совершенствования качественного состава персонала ООО «ГК «Владивосток» являются:

- профориентация и профотбор управленческих кадров на основе создания кадрового резерва, результатов аттестации, изучения личных и деловых качеств работников;
- организация обучения и повышения квалификации персонала гостиничного комплекса для освоения новыми передовыми методами труда на основе использования передового опыта в области российского и международного гостиничного бизнеса;
- организация оптимальной расстановки персонала на основе применения современных форм и методов кадровой работы;
- повышение эффективности адаптации персонала.

Технологии и процедуры адаптации персонала направлены на то, чтобы облегчить вхождение новых сотрудников в производственную и общественную деятельность ООО «Гостиничный комплекс «Владивосток». Основная проблема при этом заключается в отсутствии информации о специфике деятельности, требований, особенностей организационной культуры и др.

Основные направления предлагаемой программы адаптации новых сотрудников ООО «Гостиничный комплекс «Владивосток», составленной с учетом использования современных кадровых технологий, позволят повысить ее эффективность. В ООО «Гостиничный комплекс «Владивосток» наставничество особенно рекомендуется использовать для адаптации официантов, поскольку в этом случае зачастую выполняются функции

профессионального обучения, поскольку данная категория персонала ООО «Гостиничный комплекс «Владивосток» в большинстве случаев принимается на работу без специальных знаний и навыков (большая текучесть кадров по данной специальности). Наставник дает вновь принятым молодым сотрудникам задания, контролирует их работу и обеспечивает поддержку и обратную связь;

- основные квалификационные требования, предъявляемые к работникам гостиничного комплекса, отражены в Должностных инструкциях, которые необходимо разработать не только для работников функциональных отделов, но и для всех категорий работников, особенно для горничных и официантов. С ними вновь принятые работники должны быть ознакомлены под роспись при приеме на работу.

Таким образом, использование современных приемов профессиональной ориентации и адаптации новых сотрудников в ООО «Гостиничный комплекс «Владивосток» позволяет сократить адаптационный период до нескольких месяцев, тем самым сократить текучесть кадров и привлечь высококвалифицированный персонал.

Библиографический список:

1. Масилова М.Г., Нестерова А.Ю. [Современные подходы к управлению дисциплиной труда](#) // [Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса](#). 2018. – Т.10. – № 2 (41). – С.80-91.
2. Царева Н.А., Ерохин А.К. Эмоциональная компетенция сотрудника и ее оценка: Роттердамская шкала эмоционального интеллекта (REIS) // [Азимут научных исследований: педагогика и психология](#). 2018. – Т.7. – № 2 (23). – С.322-324.
3. Арнаут М.Н., Царева Н.А. Экономико-адаптационный механизм управления персоналом // [Азимут научных исследований: экономика и управление](#). 2017. – № 3(20). – С.35-38.
4. Ненахова, А.В. Современный подход к анализу эффективности адаптации персонала / А.В. Ненахова // [Экономика и управление](#). – 2017. – № 5. – С. 263–265.
5. [Якимова З.В.](#), [Царева Н.А.](#), Жук А.Е. Моделирование ценностного предложения работодателя в контексте типа организационной культуры // [Азимут научных исследований: экономика и управление](#). 2019. – № 1(26). – С.410-414.
6. Гузь Д.А. Тенденции развития программного обеспечения гостиничной индустрии в России // [Актуальные вопросы современной экономики](#) 2019г. № 5 с.939-948

УДК 330.1

DOI 10.34755/IROK.2020.31.51.084

Влияние нецелевого использования финансовых ресурсов коммерческой организации на ее экономическую безопасность

Семенова Е. В.

Студентка кафедры экономики и социально-гуманитарных дисциплин

e-mail: semenovaliza97@mail.ru

Лазарева О.С., к.э.н., доцент

ОФ ФГБОУ ВО «Российский экономический университет

имени Г.В. Плеханова»

Россия, Оренбург

Аннотация: В статье рассмотрены особенности влияния нецелевого использования финансовых ресурсов коммерческими организациями. Проанализированы принципы организации финансов, направления использования финансовых ресурсов на коммерческих организациях. Выявлены и обоснованы важнейшие проблемы, связанные с нецелевым использованием денежных средств коммерческими организациями.

Ключевые слова: финансы, финансовые ресурсы, целевые фонды, коммерческая организация.

Impact of inappropriate use of financial resources of a commercial organization on its economic security

Abstract: the article discusses the impact of inappropriate use of financial resources by commercial organizations. The principles of financial organization and directions of financial resources use in commercial enterprises are analyzed. The most important problems related to the misuse of funds by commercial enterprises are identified and justified.

Keywords: Finance, financial resources, trust funds, commercial organization.

Одним из основных объектов финансовых отношений организаций являются финансовые ресурсы. Основной целью управления финансами коммерческой организации любой организационно-правовой формы и размера является создание необходимого объема финансовых ресурсов с целью их эффективного использования в ходе текущей операционной деятельности и обеспечения развития организации в будущем.

Финансовые ресурсы играют важную роль в функционировании

коммерческих организаций. _____ К финансовым ресурсам относится совокупность источников денежных средств, которые объединены для осуществления предпринимательской деятельности, как пример можно привести: прибыль от реализации товаров (работ или услуг), от реализации имущества, сальдо доходов и расходов от внереализационных мероприятий, амортизационные отчисления. От того, насколько рационально они будут использованы, зависит успешное функционирование и экономическое развитие данной организации. Одна из причин, которая приводит к уменьшению имеющихся финансовых ресурсов в организации, является их нецелевое использование. Таким образом, тема борьбы с нерациональным использованием денежных средств, в настоящее время является достаточно актуальной.

Целью данной статьи является предупреждение и пресечение нецелевого использования финансовых ресурсов организации с целью повышения уровня экономической безопасности организации. Объектом, на который обращены подобные мероприятия, служит коммерческая организация, предметом - финансовые ресурсы.

Под финансами коммерческих организаций следует понимать такую систему отношений, которая связана с формированием и использованием финансовых ресурсов коммерческих организаций для того, чтобы обеспечить их эффективную деятельность, а также решить ряд вопросов социального характера.

Принципы организации финансов коммерческих организаций представлены на рисунке 1.

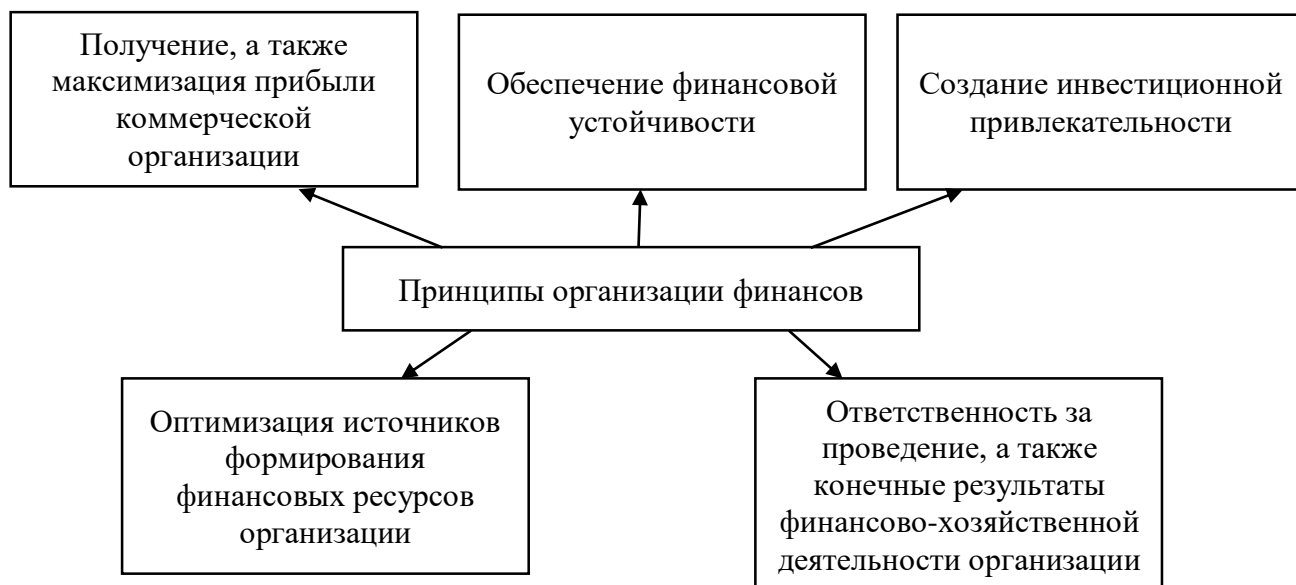


Рис. 1 – Принципы организации финансов в коммерческих организациях.

Финансы выступают частью экономических отношений в обществе, однако на практике в результате функционирования финансовых отношений, осуществления финансовых операций у государства, организаций и домашних

хозяйств формируются особые денежные ресурсы, которые называются финансовыми ресурсами. [2, с.197]

На рисунке 2 представлена взаимосвязь между финансами как таковыми и финансовыми ресурсами организации.

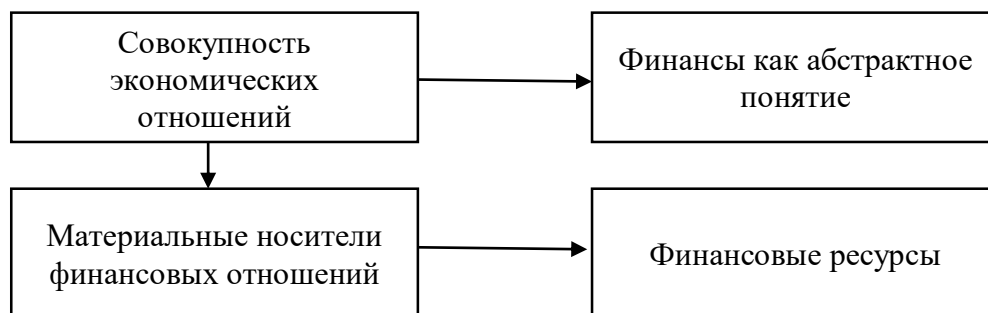


Рис. 2 – Взаимосвязь понятий финансы и финансовые ресурсы организаций.

На практике финансы разделяют на две группы: финансы организации и финансы как экономическая категория.

Финансы организаций представляют собой совокупность денежных отношений, опосредующих экономические отношения, связанные с организацией производства и реализацией продукции, выполнением работ, оказанием услуг, формированием финансовых ресурсов, осуществлением инвестиционной деятельности.

Как экономическая категория финансы - это совокупность экономических отношений, которая возникает в процессе создания, использования фондов (централизованных или децентрализованных) денежных средств, которые будут использованы для обеспечения условий расширения производства.

Распределение и перераспределение стоимости с помощью финансов сопровождается движением денежных средств в форме доходов, поступлений и накоплений, которые в совокупности составляют финансовые ресурсы организации, являющимися материальными носителями финансовых отношений.

Финансовые ресурсы организации в соответствии с основными источниками финансирования можно сгруппировать следующим образом.

1. Образуемые за счет собственных и приравненных к ним средств:

- Доходы в форме прибыли: прибыль от обычных видов деятельности, прибыль от инвестиционной деятельности, прибыль от финансовой деятельности, прибыль от иных видов деятельности.

- Поступления: амортизационные отчисления, выручка от реализации выбывшего имущества, прирост устойчивых пассивов, другие.

2. Мобилизуемые на финансовом рынке: доходы от продажи эмиссионных ценных бумаг, заемные средства, предоставляемые банками и

другими кредиторами, поступления от хранения средств на депозитных и инвестиционных счетах в банках.

3. Поступающие в порядке перераспределения: страховые возмещения по поступившим рискам, денежные средства, которые поступают от финансово-промышленных групп и холдингов, бюджетные средства на безвозвратной и возвратной основах, средства иностранных инвесторов.

Основные направления расходования финансовых ресурсов коммерческих предприятий представлены на рисунке 3.



Рис. 3 – Направления использования финансовых ресурсов коммерческих организаций.

На практике достаточно часто возникают ситуации, когда организация использует свои финансовые ресурсы не достаточно эффективно. Можно считать неэффективное расходование финансовых ресурсов – нецелевым.

Результаты в любой сфере деятельности зависят от наличия и эффективности использования финансовых ресурсов, обеспечивающих функционирование организации. Именно поэтому финансовый контроль является оправданным моментом и конечным результатом деятельности любой организации, что особенно важно в условиях рыночной экономики.

В условиях рыночной экономики увеличивается значимость финансовых ресурсов, с помощью которых достигается формирование приемлемой структуры и наращивание производственного потенциала организации и финансирование текущей хозяйственной деятельности. В зависимости от того, какой капитал имеется в распоряжении организации, насколько оптимальна его структура, насколько рационально он трансформируется в основные и оборотные фонды, зависит финансовый успех организации.

На методологии сопоставления затрат и результатов построена вся система показателей экономической, в том числе и финансовой, эффективности хозяйствующих субъектов, включая показатели рентабельности отдельных видов продукции и рентабельности производства в целом, а также показатели, которые характеризуют деловую активность, финансовую устойчивость, платежеспособность и ликвидность организаций. Данные показатели необходимо рассматривать в динамике, для более точной оценки эффективности использования финансовых ресурсов.

Однако не всегда результат хозяйственной деятельности зависит только от эффективного использования финансовых ресурсов. Так, оптимально распределив и использовав финансовые ресурсы организация может нести убытки в результате снижения трудовой дисциплины, нарушения технологии производства, перерасхода материалов, сырья и других причин.

Коммерческие организации отличаются от бюджетных тем, что бюджетные организации могут расходовать средства только на конкретные цели, на которые они были выделены. Коммерческие же организации, точнее, их собственники, самостоятельно решают, куда направить имеющиеся финансовые ресурсы.

Тем не менее, решения руководства об использовании финансовых ресурсов не всегда эффективны, т.е. использование финансовых ресурсов может оказаться нецелевым.

В результате нецелевого использования денежных средств организация теряет свою финансовую устойчивость, что отрицательно сказывается на финансовом положении организации в целом [3, с.125].

Если рассматривать данное положение с точки экономической безопасности, то целевое расходование финансовых ресурсов выступает в качестве гаранта обеспечения финансовой безопасности организации.

В настоящее время существует необходимость формирования целевых денежных фондов хозяйствующими субъектами. Так, в ходе своей деятельности хозяйствующие субъекты получают прибыль, которая направляется на уплату налогов, выплаты участникам общества и иные выплаты, а также участниками общества могут быть приняты решения о создании целевых денежных фондов. Порядок образования целевых фондов (фондов специального назначения) регулируется учредительными документами хозяйствующего субъекта.

Забота собственников о развитии и стабильности своей организации вызывает иногда у них желание направить нераспределенную прибыль на приобретение новых основных средств, на выплату премий работникам, развитие социальной сферы или на благотворительность. Как правило, в таких случаях они принимают решение о создании фондов накопления и потребления. Фонды накопления и потребления относятся к фондам специального назначения. Под фондом накопления понимаются средства, которые направляются на производственное развитие организации или иные аналогичные цели, предусмотренные учредительными документами. Фонды

потребления включают средства, направляемые на осуществление мероприятий по социальному развитию и материальному вознаграждению коллектива организации и иных аналогичных мероприятий и работ, не приводящих к образованию нового имущества организации.[4, с 219].

Законодательство не обязывает организации создавать из прибыли фонды потребления или накопления, но и не запрещает. Вопрос расходования прибыли решается собственниками организаций самостоятельно. Средства фондов специального назначения можно расходовать только на цели, которые предусмотрены уставом общества, решением о создании фонда или иными локальными актами.

Направляя часть денежных средств для формирования децентрализованных целевых фондов, а именно фондов потребления и накопления, организация тем самым предотвращает возможность использования финансовых ресурсов, аккумулированных в фондах, на иные, второстепенные цели, а так же снижет риски их нецелевого расходования.

Вместе с тем использование фондов целевого назначения – это средство финансового планирования расходов и одна из форм организации внутрихозяйственного финансового контроля за правильностью использования финансовых ресурсов организации.

Рассмотрим некоторые примеры нецелевого расходования денежных средств:

- Многие организации дают наличные деньги в долг, например, учредителям или сотрудникам. Примером судебной практики может служить постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 27 мая 2018 года по делу № А05-26587/2018. Судьи тогда пришли к однозначному выводу: юридические лица не имеют право расходовать наличные, которые поступают в их кассы, а также использовать их в качестве страховых премий на предоставление займов.

- Директор акционерного общества за счет компании отремонтировал арендованное служебное жилье. Организация расценила эти траты как нанесение убытков компании. Суд признал траты директора нецелевыми: договор аренды служебного жилья не предполагал капитального ремонта и перепланировок помещения без согласия с арендодателем. Все убытки с директора взыскали (постановление АС Дальневосточного округа от 22.09.2017 № Ф03-3654/2017).

Исходя из приведенных выше примеров можно сделать вывод о том, что нецелевое использование финансовых ресурсов коммерческой организации, наносящее ей существенный вред: нарушается кассовая дисциплина, проблемы с налоговой службой, создание дополнительных расходов для организации, а следовательно снижение прибыли, может быть доказано через суд.

Чтобы избежать подобных ситуаций, а так же обеспечить экономическую безопасность организации, необходимо составлять план поступления и расходования финансовых ресурсов. План можно составлять на

день, неделю, месяц, квартал расходование денежных средств по графику в соответствии с поставленными целями позволит организации держать на необходимом уровне финансовую устойчивость. Так же необходимо осуществлять оперативный контроль за расходованием денежных средств, контролировать процесс целевого использования финансовых ресурсов.

Таким образом, наличие в достаточном объеме финансовых ресурсов, их эффективное использование, определяют хорошее финансовое положение организации платежеспособность, финансовую устойчивость, ликвидность. В этой связи важнейшей задачей организации является поиск резервов увеличения собственных финансовых ресурсов и наиболее эффективное их использование в целях повышения уровня экономической безопасности организации.

Список литературы:

1 Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник. – М.: Омега-Л, 2015. – 350 с.

2 Тимофеева Т.В. Анализ денежных потоков предприятия: учеб. пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2010. – 368 с.

3 Суглобов, А.Е. Экономическая безопасность предприятия: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Экономическая безопасность» / А.Е. Суглобов, С.А. Хмелев, Е.А. Орлова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 271 с.

4. Федотов А.Ф., Федотова В.А. Законодательное закрепление необходимости формирования целевых денежных фондов хозяйствующими субъектами // Вестник Кемеровского государственного университета. 2015;2(2):219-222.

5. Синева Н.Л., Вагин Д.Ю., Астафьева О.Е. Негосударственные пенсионные фонды и альтернативы государственной пенсии. //Актуальные вопросы современной экономики - 2019г. № 4. С. 905-909

6. Аджиева М. М., Алиев О. М. Факторинг как форма финансирования коммерческой деятельности. //Актуальные вопросы современной экономики - 2018г. № 9. С. 60-65

УДК 338.23

DOI 10.34755/IROK.2020.89.49.085

Бабенко.А. С., помощник бухгалтера АО«Южморрыбфлот»

*Бакалавр кафедры
«Экономики и управления»
ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса»
e-mail: alina.bbb98@mail.ru
Россия, Владивосток*

Проблемы учета оплаты труда в современных условиях

Problems of the account of a payment in modern conditions

Аннотация

В рамках настоящей статьи исследуются наиболее актуальные вопросы организации учета расчетов с персоналом по оплате труда в современных условиях. Оплата труда считается одним из значимых факторов благосостояния абсолютно любого человека и всего государства в целом. Определение заработной платы стало отражать не только собственно стоимость труда, а также и размер доплат, компенсаций, льгот, начисляемые как в денежной, так и в натуральной формах. Прежде всего, это связано с эволюцией самого понятия оплаты труда и современным развитием экономики в условиях цифровизации. Кроме того, в статье отражена роль заработной платы, представлены проблемы организации и стимулирования оплаты труда.

Ключевые слова: заработная плата, оплата труда, учет расчетов по оплате труда, автоматизация расчетов, затраты.

Abstract

Within the limits of present clause pressing questions of the organization of the account of calculations with the personnel on a payment in modern conditions are investigated most. The payment is considered one of significant factors of well-being of absolutely any person and all state as a whole. Definition of wages began to reflect not only actually cost of work, together with the size of surcharges, indemnifications, the privileges, charged both in monetary, and in natural forms. First of all, It is connected with evolution of the concept of a payment and modern development of economy in conditions digitalization. Besides in clause the role of wages is reflected, problems of the organization and stimulation of a payment are presented.

Keywords: A wages, payment work, the account of calculations on a payment, automation of calculations, expenses.

Актуальность затронутого в рамках настоящей статьи исследования обусловлена тем, что в настоящее время, которое отличается определенной динамичностью и нестабильностью, а также проблемами в расчетах с персоналом по оплате труда согласно финансовым проблемам экономических субъектов в нашей стране, чрезвычайно огромное значение играет проблема оптимизации системы организации учета оплаты труда.

Прежде всего, это касается в целом организации учета оплаты труда и выработки, а также роста его оперативности, достоверности и аналитичности с целью разработки и реализации конкретных управленческих мероприятий.

С Целью решения указанной проблемы необходимо широкое внедрение автоматизированных систем сбора данных, учета рабочего времени и оценки его использования, меры выработки в единицу времени, процесса начисления трудовых выплат, формирование расчетно-платежных первичных документов и отчетной документации, конструирование автоматизированных справочных систем в сфере заработной платы.

Материал и методы исследования

В процессе настоящего исследования использовался метод анализа, дедукции, индукции, синтеза и логической взаимоувязки различных элементов.

Результаты исследования и их обсуждение

Учет труда и расчеты по его оплате выступают в качестве одного из трудоемких участков в бухгалтерской работе. Это объясняется, прежде всего, наличием большого числа форм и систем оплаты труда, а также особенностями расчетов выплат и несвоевременностью обработки имеющихся сведений по учету оплаты труда. Невзирая на сложность, рассматриваемый участок бухгалтерского учета безусловно должен отвечать таким качествам, как, к примеру, достоверность и оперативность табельного учета сотрудников, своевременное начисление заработной платы и других выплат, отсутствие счетных ошибок. Наряду с этим, бухгалтеры в рассматриваемой сфере должны безошибочно распределять затраты по объектам учета и, тем самым, формировать отчетность по труду и составу фонда оплаты труда [5, с. 90].

Учет и анализ затрат на оплату труда считается одним из наиболее актуальных направлений с целью увеличения эффективности управления затратами экономического субъекта. Однако же информация о затратах в рамках учетной политики и управленческой отчетности недостаточно глубоко исследованы и, тем самым, имеют достаточно много различных проблем и недочетов. «В отечественных компаниях можно выделить наиболее часто встречающиеся проблемы, среди которых:

- недостоверное и неполное заполнение первичной документации;
- несвоевременная передача первичных документов в бухгалтерию компании;
- отсутствие контроля, устанавливаемого над мерой труда и потребления;

- неправильное формирование платежных банковских документов в процессе расчета с персоналом компании;
- задержки в работе банковской системы в процессе расчетов с персоналом по оплате труда» [2, с. 93].

Необходимо отметить, что банки и экономические субъекты несут определенную ответственность за нарушение правил проведения расчетных операций согласно действующему законодательству.

При этом, имущественная ответственность между банком и соответственно его клиентом определяется нормативными правовыми актами и договорами между банком и его клиентом.

Безошибочная организация расчетных операций обеспечивает устойчивость денежного обращения в России и наиболее эффективное воздействие финансово-кредитных рычагов на дальнейшее развитие экономического производства. Однако же с целью верной организацией и ведением безналичных расчётных операций, как правило, требуется регулярный, четко выстроенный, планируемый контроль.

Исследования показывают, что управление расходами является важным направлением в деятельности современных менеджеров, объединяющим в себе все наиболее значимые компоненты функционирования экономического субъекта, который дает возможности повысить эффективность применения всех ресурсов, а именно материально-производственных, кадровых и персонала. Таким образом, главными принципами управления указанными ресурсами выступают:

- экономичность, которое включает рациональное ресурсопотребление;
- направленность на поиск и получение необходимой и своевременной информации;
- гибкость управления, которая заключается в способности реагирования современной системы менеджмента затрат на изменения как во внутренней, так и во внешней среде компании;
- системность менеджмента и контроля, состоящая в комплексности в процессе управления затратами и контроля соответственно за их уровнем и динамикой [4, с. 183].

Из этого следует, что под управлением затратами понимается комплекс мер, нацеленных на достижение поставленных целей и задач экономического субъекта посредством рационального расходования его ресурсов. Все это напрямую связано, прежде всего, с достижением наиболее актуальной задачи каждого современного экономического субъекта, а именно обеспечение экономической безопасности, достижение которой, как правило, предполагает его наиболее устойчивое финансовое состояние. Наряду с этим, проблемы формирования действенной системы менеджмента затрат экономического субъекта на расчеты по оплате труда объясняются непосредственно теми обстоятельствами, которые следует увязать размер фонда оплаты труда соответственно с показателями выработки, отслеживанием отклонений расходов на заработную плату по факту с планом либо же нормативом,

взаимосвязи величины указанных затрат с выручкой от реализации, прибылью, а также рентабельностью и платежеспособностью.

«В качестве результирующего показателя рассчитывают коэффициенты:

- 1) зарплатоотдача;
- 2) зарплатоемкость;
- 3) рентабельность труда.

Управление расходами на заработную плату - это деятельность менеджеров предприятия, которая нацелена на рост эффективности эксплуатации работников предприятия и затрат на расчеты с ними. Для этого используются различные инструменты, такие как анализ, учет и нормирование, планирование и бюджетирование затрат. В результате применения тех или иных экономических методов принимаются управленческие решения – выбираются или пересматриваются формы и системы заработной платы, разрабатываются трудовые нормы и нормативы, составляются бюджет труда и организуется прогнозирование» [3, с. 466].

Фактические данные о затратах на заработную плату определяются в системе бухгалтерского и управленческого учета предприятия. Расхождения между фактическими показателями и трудовыми нормами и нормативами (плановыми и прогнозными показателями) выявляются в ходе анализа. Отсюда следует, что учетная и аналитическая деятельность взаимодействуют и взаимосвязаны посредством контроля.

«Существующие в настоящее время системы учета и анализа затрат на оплату труда актуальны с практической точки зрения при их соответствии следующим требованиям:

- невысокая трудоемкость учетно-аналитического процесса;
- отсутствие ошибок или минимальная вероятность искажений при сборе и обработке информации;
- учет и анализ функционируют как комплекс;
- информационная база соответствует требованиям экономической безопасности, иными словами защищена от доступа третьих лиц.

Выполнению вышеперечисленных требований способствует автоматизация учетно-аналитического процесса, которая включает в себя следующие основные направления:

- объединение информационных технологий и программных продуктов автоматизации учета и анализа;
- оптимизация существующих и внедрение перспективных программных продуктов автоматизации учета» [2, с. 95].

Окупаемость понесенных на автоматизацию учета расчетов по оплате труда в значительной мере обеспечивается путем уменьшения трудоемкости учета и анализа, что становится возможным при экономии расходов на заработную плату кадров финансовой службы предприятия, соответствующих отчислениях во внебюджетные фонды и материально-производственных расходов (канцелярские товары, в частности).

На сегодняшний день очень широко используются средства вычислительной техники. Отличительной их особенностью является возможность составления в автоматическом режиме машинограмм, обобщающих учетную информацию в разрезах, необходимых для управления, контроля, анализа и составления бухгалтерской отчетности.

Автоматизированная система управления (АСУ) расходами на оплату труда способна автоматизировать учет затрат на оплату труда, анализ трудовых затрат, систему передачи и обработки информации и оптимизировать, повысить оперативность принятия управленческих решений, при этом обеспечивая защиты данных от разглашения и искажения.

Передача информации от одного субъекта к другому производится с помощью электронной почты, скайп, других интерактивных каналов информации с соблюдением коммерческой тайны, доступом лиц, определенных во внутренних документах предприятия. Это дает возможность проведения в интерактивном режиме производственных совещаний, мобилизовать руководителей при выполнении своих функций, не отвлекая их от своей работы, сокращая время на их нахождение в пути.

Применяемые АСУ учета расходов на оплату труда должны взаимодействовать с другими видами и системами учета, такими как управленческий, финансовый, а также производственный, налоговый, статистический.

При этом данные одного вида учета не должны идти в разрез данными другого вида учета, не должны противоречить им. АСУ расчетов на оплату труда может переносить информацию с одного программного продукта в другой – «БЭСТ», «1С: Предприятие» и др. Основными функциями данной системы являются:

- ведение финансового, налогового и статистического учета;
- формирование финансовой, статистической и налоговой отчетности предприятия [1, с. 11].

Осуществляя построение или совершенствование организации учета оплаты труда, предприятия должны подходить к этому вопросу обоснованно, учитывая целесообразность, используя результаты научных исследований, передового опыта. С целью устранения проблем недостоверного заполнения и несвоевременной передачи в бухгалтерию большое значение будет иметь совершенствование документооборота по учету выработки и оплаты труда.

Методом совершенствования может служить сокращение количества первичных документов посредством введения автоматизированного первичного учета и внедрения машиночитаемых документов вместо бумажных.

Улучшению документооборота также будет способствовать интеграция учета графиков, выработки и заработной платы. Немаловажным будет введение системы учета выработки, которая будет ориентирована на оплату конечных результатов труда.

Необходимо повысить оперативность и аналитичность учета труда и выработки. Реализовать данное направление можно с широким использованием проходных для учета и анализа использования рабочего времени, автоматизацией учета выработки, формированием расчетно-платежных документов через автоматизированную справочную систему, которая будет информировать руководство и всех работников организации обо всех вопросах расчетах оплаты труда.

Не следует забывать и направления совершенствования организации заработной платы, которые должны осуществляться вместе с проведением общей социально-экономической, структурной, налоговой, ценовой политикой.

Одним из возможных направлений совершенствования оплаты труда работников является повышение материальной заинтересованности работников. Поэтому, очень важно в современных условиях предусмотреть на предприятиях такие системы материального и морального поощрения, так построить отношения в коллективе, чтобы психологический климат способствовал улучшению работоспособности, повышению эффективности производства.

«Основным и определяющим элементом трудового процесса является работник с его умением и квалификацией, отношением к труду, потребностями и возможностями их удовлетворения» [5, с. 86].

Заработная плата должна зависеть непосредственно от результатов труда и в то же время влиять на его показатели, стимулировать развитие производства, эффективность работы, повышение количественных и качественных результатов труда.

В качестве еще одного направления усовершенствования учета и контроля труда и заработной платы считается усиление контроля за рациональным применением средств фонда заработной платы посредством внедрения нормативного учета расходов на оплату труда.

При этом, внедрение нормативного учета способствует фиксированию всех случаев выплат за нарушение условий труда и формированию сводной информации о размерах, а также причинах и виновниках весьма негативных отклонений от норм в процессе анализа и своевременного принятия необходимых мер по их минимизации и полной ликвидации.

«От организации учета оплаты труда, прежде всего, зависит качество, справедливость, а также полнота и своевременность расчетов с персоналом по оплате труда. Наиболее значимыми положениями, на которых непосредственно должно основываться усовершенствование организации оплаты труда в организациях, должны быть:

- усовершенствование тарифной системы посредством установления соотношений тарифных ставок в зависимости от уровня квалификации сотрудников;

- разработка внутрипроизводственных тарифных условий оплаты труда в качестве факторов роста уровня мотивировочной и стимулирующей роли тарифных систем;
- усовершенствование нормирования как средства урегулирования меры труда и соответственно его оплаты;
- обоснование собственно выбора наиболее эффективных форм и систем оплаты труда;
- коллективное урегулирование заработной платы» [3, с. 470].

Заключение

Таким образом, автоматизация системы учета расчетов на оплату труда персонала безусловно имеет достаточно важное практическое значение абсолютно для любого экономического субъекта, так как ему присущи следующие неоспоримые преимущества, среди которых:

- сокращение трудоемкости учетно-аналитического процесса;
- снижение угрозы возникновения возможных ошибок и расхождений в процессе учета и анализа;
- уменьшение целесообразности привлечения аудиторов;
- минимизация затрат на командировки и поездки с целью проведения совещаний при руководителе экономического субъекта в случае, если компания достаточно большая и, тем самым, имеет удаленные структурные подразделения.

Учет оплаты труда считается важнейшей сферой деятельности экономического субъекта. Система расчетов оплаты труда, как правило, должна «идти в ногу со временем» и безусловно удовлетворять абсолютно всем потребностям существующих условий. Достоверное отражение учета оплаты труда поможет сформировать рабочую силу с достаточно высокой производительностью и наиболее рационально управлять затратами на них.

Таким образом, автоматизация учета расчетов по оплате труда поспособствовать решению проблемы не только усовершенствования формы бухгалтерского учета в организациях, но и о своевременности погашения долгов.

Из этого следует, что осуществляя усовершенствование организации учета оплаты труда, экономический субъект должен подходить ко всему этому обоснованно, учитывая целесообразность, при этом используя результаты научных исследований и передового опыта.

Библиографический список:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» /ГАРАНТ Законодательство (кодексы, законы, указы, постановления) РФ, аналитика, комментарии, практика [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.garant.ru> (дата обращения: 20.04.2020).

2. Баянова А.С. Автоматизация управления учета расчетов по оплате труда // Главный бухгалтер. – 2019. - №6. – С. 11-14.
3. Богатырев А.И. Учетно-аналитическая система в условиях перехода к Международным стандартам финансовой отчетности // Управленческий учет. - 2018. - №2. - С. 93-96.
4. Багаутдинов, Ф.Н. Актуальные вопросы совершенствования законодательства о выплате заработной платы // Вестник Казанского юридического института МВД России. - 2018. - № 4. - С. 466-473.
5. Васильева О.И. Управление, учет и аудит оплаты труда // Инновационное развитие экономики. - 2018. - №1. - С. 183-188.
6. Вещунова Н.Л., Фомина Л.Ф. Анализ системы оплаты труда – М., 2017. – 543 с.
7. Конвисарова Е. В. Особенности методического инструментария анализа финансового состояния субъектов малого бизнеса / Е.В. Конвисарова, А.А. Семенова // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. - 2017. -Т.9.№1(36). - С. 86-94.
8. Конвисарова Е.В., Музыка К.В. Анализ финансового состояния предприятия и основание решений по предупреждению угроз экономической безопасности. //Актуальные вопросы современной экономики - 2018г. № 4. С. 256-263.
9. Курченкова Д.А., Торбина А.Е., Конвисарова Е.В. Эволюция методов управленческого учета и возможности его современной адаптации // Актуальные вопросы современной экономики. 2018. № 6. С. 208-214.
- 10.Ланцова, А.Д. Организация системы внутреннего контроля расходов на оплату труда организации как необходимая составляющая эффективного управления/А.Д. Ланцова//Молодой ученый. -2019. -№ 4.2. -С. 99-101.
- 11.Проданова Н. А. Бухгалтерский учет на предприятиях малого бизнеса : учебное пособие для академического бакалавриата / Н. А. Проданова, Е. И. Зацаринная, Е. А. Кротова, В. В. Лизяева ; под редакцией Н. А. Продановой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 229 с.
- 12.Рофе А. И. Экономика труда: учеб. / А. И. Рофе. – М.: КНОРУС, 2018. – 400 с.
- 13.Ребров, А.В. Мотивация и оплата труда. Современные модели и технологии: Учебное пособие / А.В. Ребров. - М.: Инфра-М, 2018. - 240 с.
- 14.Сысоева, Г. Ф. Бухгалтерский учет, налогообложение и анализ внешнеэкономической деятельности : учебник для бакалавриата и магистратуры / Г. Ф. Сысоева, И. П. Малецкая. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 424 с.
- 15.Фельдман, И. А. Бухгалтерский учет : учебник для вузов / И. А. Фельдман. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 287 с.

УДК 338.46

DOI 10.34755/IROK.2020.52.26.086

Тенденции развития рынка звукозаписывающих услуг:
краткий исторический аспект и современное состояние

Шилова Е.В., к.э.н., доцент
e-mail: elena-7700@mail.ru,

Гладышев Д.И.

магистрант кафедры менеджмента
по направлению «Управление проектами»

ФГБОУ ВО «Пермский государственный
национальный исследовательский университет»,

e-mail: danfest@mail.ru

Россия, Пермь

Аннотация: В последние четыре года наблюдается стабильный прирост доходов индустрии звукозаписи как на международном рынке, так и на рынке Российской Федерации. Основными субъектами на этом рынке являются звукозаписывающие студии. Услугами подобных студий пользуются не только профессиональные музыканты, но и рекламные агентства для записи звукового оформления рекламных роликов. Кроме этого, частным лицам также зачастую требуются услуги профессиональных звукооператоров для сведения авторской песни на праздники в подарок родственникам, друзьям или коллегам по работе. Целевая аудитория довольно разнообразна и, как показал анализ рынка звукозаписывающих услуг, предложение также изобилует. Спектр услуг, которые может предоставлять звукозаписывающая студия, довольно разнообразен: запись и сведение отдельных песен и целых музыкальных альбомов, запись звукового сопровождения для рекламных роликов, создание музыкальных миксов, мастеринг и ремастеринг музыкальных треков, аранжировка музыкальных композиций, озвучивание различных аудио- и видеороликов и пр.

В статье рассмотрены этапы и динамика развития зарубежного и отечественного рынка звукозаписывающих услуг, более подробно рассмотрено предложение студий звукозаписи г. Перми и г. Санкт-Петербурга.

Ключевые слова: рынок звукозаписывающих услуг, студии звукозаписи, рынок звукозаписи

**Trends in the development of the recording services market: a brief
historical aspect and current state**

Abstract: Over the past four years, there has been a steady increase in revenue for the recording industry both in the international market and in the Russian Federation. The main actors in this market are recording studios. The services of such studios are used not only by professional musicians, but also by advertising agencies for recording sound design of commercials. In addition, individuals often require the services of professional sound engineers to record the author's song for the holidays as a gift to relatives, friends or colleagues. The target audience is quite diverse and, as the analysis of the recording services market has shown, the offer is also plentiful. The range of services that a recording Studio can provide is quite diverse: recording and mixing individual songs and entire music albums, recording soundtracks for commercials, creating music mixes, mastering and remastering music tracks, arranging music compositions, voicing various audio and video clips, and so on.

The article considers the stages and dynamics of development of the foreign and domestic market of recording services, the offer of recording studios in Perm and Saint Petersburg is considered in more detail.

Key words: market recording services, recording studios, a sound recording markets

Музыкальная индустрия или музыкальный бизнес являются частью экономики и общественной жизни России, объединяющей компании и граждан, зарабатывающих деньги посредством создания и продажи музыкальных произведений. Музыкальная индустрия является составной частью более обширного сектора экономики – индустрии развлечений России, в которую также входят киноиндустрия, индустрия моды, индустрия компьютерных игр, телевидение, радио, книготорговля, игорный бизнес и другие [13].

В музыкальном бизнесе задействовано большое число людей и организаций: музыканты, создающие и исполняющие музыкальные произведения, компании и специалисты, занимающиеся звукозаписью и продажей музыки (в т.ч. продюсеры, студии звукозаписи, звукорежиссеры, лейблы, музыкальные магазины и коллективные организации по управлению правами), организаторы гастролей (букинг-менеджеры, промоутеры, концертные площадки), теле и радиосети, работающие в музыкальном формате (музыкальное телевидение, музыкальные радиостанции), музыкальные журналисты и критики, производители музыкальных инструментов и многие другие [2].

Рынок звукозаписи - это рынок, где, как правило, используется классическая стратегия развития. Согласно исследовательским работам The Boston Consulting Group подобные рынки характеризуются предсказуемостью и стабильностью, включая конкурентное окружение и поведение потребителей. Появление новых игроков – большая редкость из-за высоких барьеров входа на рынок. Успех компаний с классическими стратегиями

развития – присутствие на массовых рынках. Изменение структуры рынка возможно только посредством технологических инноваций.

В августе 2017 г. индустрия звукозаписи отметила свое 140-летие, начиная свой отсчет с 1877 г. В это время Томас Эдисон, работая над улучшением телефона, изобрел фонограф, пытаясь зарегистрировать телефонные разговоры. В течение последующих десяти лет фонограф совершенствовался и приобрел настоящую популярность [14].

В 1900 г. в мире было выпущено 4 млн. граммпластинок, а к 1918 г. мировые продажи грамм-записей оценивались в 100 млн. единиц. Но, начиная с 20-30 гг. XX века и до наших дней, звукозапись стала приносить сверхприбыли, прежде всего, за счет монополизации процесса тиражирования и распространения.

В начале 2000-х гг. на мировом музыкальном рынке долгое время доминировали четыре основных звукозаписывающих мейджора – лейбла «UniversalMusicGroup» (Франция/США, 25,5%), «SonyMusicEntertainment» (Япония/США, 21,5%), «EMI Group» (Великобритания, 13,4%), «WarnerMusicGroup» (США, 11,3%). Именно эти четыре компании - «Большая четверка лейблов звукозаписи» - контролировали около 70% мирового музыкального рынка и около 85% музыкального рынка США (см. рис.1). Такая организация привела музыкальный рынок к олигополии.

С 2012 г. формат был изменен на «Большую тройку» ввиду того, что в 2011 г. сектор звукозаписи EMI был приобретен концерном «Vivendi», уже владеющим «UniversalMusicGroup», а издательские мощности приобрела фирма «Sony». Доля независимых лейблов (т.н. инди – лейблов) составила 28,4% [15].

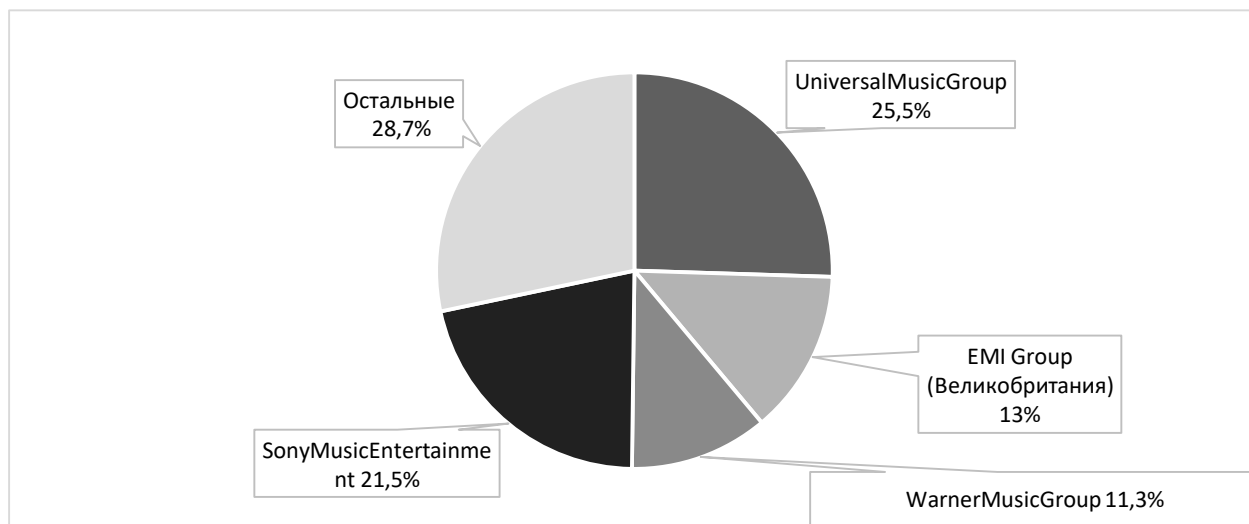


Рис. 1 - Анализ зарубежного рынка звукозаписывающих студий

Звукозаписывающие компании, обладая колоссальными возможностями «раскрутки», диктуют свои условия. Не удивительно, что с появлением и распространением Интернета ситуация кардинально изменилась. Появился новый сегмент, на тот момент времени, не регулируемый законодательством и не контролируемый «Большой тройкой».

В 90-х годах XX века появились различные форматы сжатия музыки для передачи в Сети, наиболее популярным из которых стал формат MP3. Именно с появлением Интернета связана первая волна продвижения MP3-музыки в широкие массы. Интернет становится транспортом цифровой музыки к потребителю. И чем больше становилось пользователей сети, тем больше людей знакомились с новой возможностью приобретения и воспроизведения музыки [15].

Инвестиции звукозаписывающих компаний, инновации и партнерские отношения помогают артистам общаться с поклонниками по всему миру, а также обеспечивают динамичный рост на рынках с высоким потенциалом. Наряду с привлечением фанатов к потоковым сервисам, рынок звукозаписи продолжает расти [3].

Мировые доходы звукозаписывающей индустрии в 2018 году были получены за счет ряда источников дохода (см. рис. 2).

Анализ показал, что физическая выручка (physical-физические носители) в 2018 г. снизилась на 10,1%, что в настоящее время составляет около четверти всего рынка. Потребление физических форматов сократилось на большинстве рынков, но небольшое число рынков показало рост (Индия, Япония, Южная Корея), и физические доходы составляют значительную долю рынка в некоторых странах, таких как Германия, Польша и Япония. Во всем мире доходы от винила выросли на 6,0% и составили 3,6% от общего объема рынка записанной музыки в 2018 г [3].

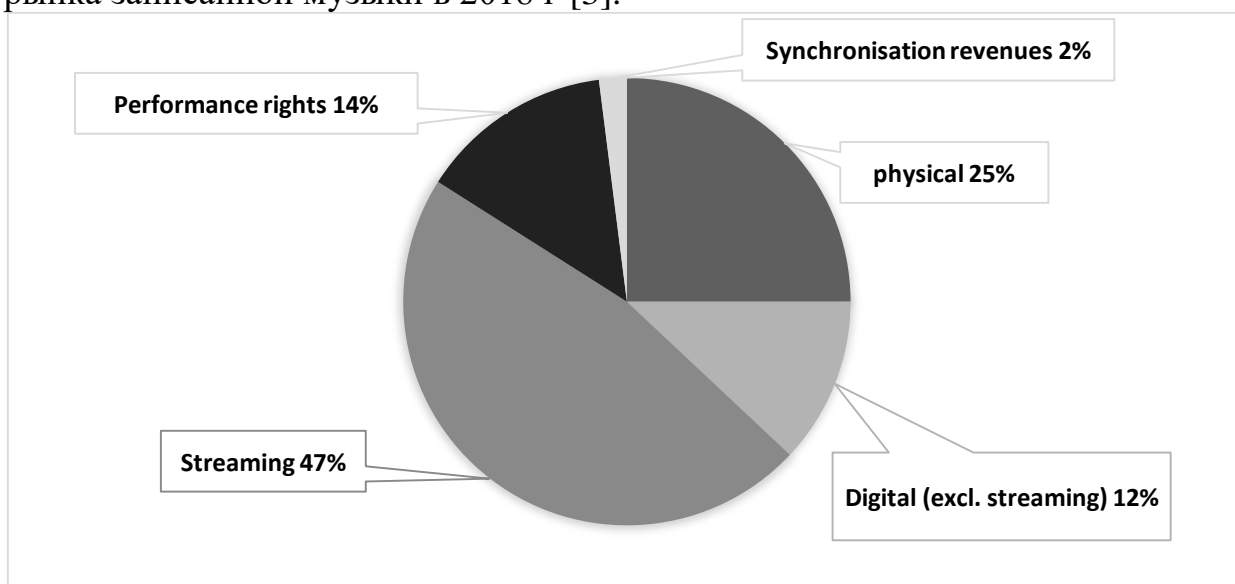


Рис. 2 – Мировые источники доходов звукозаписывающей индустрии в 2018

г. [3]

Доход от использования записанной музыки вещательными компаниями и общественными площадками (Performance rights) увеличился на 9,8% и составил 2,7 миллиарда долларов США, что составляет 14% от общего объема доходов отрасли в целом.

Выручка от синхронизации (Synchronisation revenues) выросла на 5,2% в 2018 г., составив 2,3% от общего объема рынка.

Музыкальные сервисы потокового вещания, такие как Apple Music, Spotify, Google Play Music, Pandora и прочие, также продолжают набирать популярность. Американская ассоциация звукозаписывающих компаний (RIAA) опубликовала сведения о том, что в 2018 году на долю стриминговых сервисов пришлось 75% дохода всей музыкальной индустрии США.

Доминирующей чертой возврата к росту в последние годы стало расширение масштабов инвестиций, которые звукозаписывающие компании делают в свои предложения артистам, своим людям и своему глобальному присутствию. Звукозаписывающие компании ежегодно инвестируют более трети своих глобальных доходов, или 5,8 миллиарда долларов США, в артистов и репертуар (или A & R) и маркетинг, чтобы развивать и поддерживать артистов.

В 2018 г. мировые доходы от записанной музыки выросли на 9,7%. Это был четвертый год подряд глобального роста и один из самых высоких темпов роста с 1997 г. Цифры, опубликованные сегодня в глобальном музыкальном отчете IFPI за 2018 год, показывают, что общая выручка за 2017 год составила 17,3 миллиарда долларов США [1]. Доходы увеличились на многих рынках и на девяти из десяти крупнейших мировых рынков звукозаписывающих услуг.

По итогам 2019 года доход от продаж музыки в США вырос на 13% - с 9,8 млрд. до 11,1 млрд. долларов. Хедлайнером индустрии стал стриминг. В 2019 году выручка потоковых сервисов увеличилась почти на 20% - до 79,5% от всех доходов от продажи музыки в США. Около 60,4 млн. американцев платили за потоковую передачу музыки в 2019 году, что примерно на 29% больше, чем в 2018. Цифровое радио заняло второе место после стриминга, а аудио и видео по запросу с поддержкой рекламы оказались на третьем месте. Продажи физических носителей составили 10%, скачивание - 8%, а быстрорастущая сфера синхронизации медиаданных принесла 2% от общей суммы доходов индустрии. При этом в 2019 году доходы от продаж музыки на физических носителях и сопутствующих товаров практически не изменились, снизившись перед этим в 2018 году на 0,6%.

Выручка от продажи компакт-дисков по сравнению с 2018 годом снизилась на 12% — до 615 миллионов долларов США. Зато доход от продаж винила продолжил 14-летнюю тенденцию роста и вырос на 19% — до 504 миллионов долларов. По оценкам RIAA, рост продаж в музыкальной индустрии США продолжится и в следующие годы [14].

Согласно самому последнему отчету о ситуации на российском музыкальном рынке, предоставленному международной федерацией звукозаписывающей индустрии (IFPI) совокупная выручка музыкальной индустрии в России в 2017 году составила 551 млн. долларов (36,86 млрд. руб.) IFPI ориентировалась на курс доллара в 66,9 руб., этот показатель соответствует среднегодовому курсу ЦБ за 2016 г. Данный показатель совокупной выручки незначительно превосходит аналогичный показатель за

2016 г. (порядка 7 млн. долларов), однако впервые за несколько лет, отмечается рост совокупной выручки которая после кризиса 2014-2015 гг. только снижалась [1].

Основной причиной снижения совокупной выручки музыкального рынка в 2014-2016 годах являлось сокращение сегмента живой музыки, связанное с ухудшением общеэкономической ситуации в стране и девальвацией рубля. Более благоприятная картина отмечается в сегменте дистрибьюции музыки, в 2017 году сегмент музыкальных записей продолжил расти, его объем увеличился на 8,6% и достиг 67 млн. долларов [5].

Данный рост обусловлен увеличением продаж цифровой музыки, в то же время объем продаж физических носителей продолжает неуклонно снижаться. Если текущая тенденция сохранится, то к 2021 году выручка с продажи физических носителей составит только 6,3 млн. долларов при совокупном среднегодовом темпе роста - 16,5%, тогда как на долю цифровых продаж по самым скромным прогнозам будет приходиться до 56 млн. долларов, при среднегодовых темпах роста в 14,3%. В основном рост продаж цифровых носителей обеспечивается растущей популярностью так называемых стриминговых сервисов, таких как «Яндекс.Музыка» и AppleMusic. В 2017 году их совокупная выручка в России составила 22 млн. долларов, что превышает показатель 2016 года на 52%. Из этой выручки 12,7 млн. долларов пришлось на стриминговые сервисы, работающие по подписке, 8,9 млн. долларов – сервисы, позволяющие слушать музыку за рекламу, 2,1 млн. долларов – сервисы видеостриминга. За год число платных подписок выросло в 2,6 раза [4].

Данная тенденция присуща не только России, в мире в целом отмечается стремительный рост популярности стриминговых сервисов и как следствие продаж музыки в цифровом формате. Что касается доходов от продажи прав, на долю этого сегмента приходится доля в 17 млн. долларов, и отмечается слабый, но стабильный рост в пределах 4-5% в год.

В свою очередь сегмент живой музыки по-прежнему является основным на музыкальном рынке. По данным Главного информационно-вычислительного центра Министерства культуры России совокупная выручка от живых выступлений составляет более 430 млн. долларов в год, при среднем росте в 2% [4].

По словам Александра Блинова, гендиректора WarnerMusicRussia, крупнейшей звукозаписывающей компании на российском рынке, на музыкальном рынке (и в мире, и в России) произошел качественный скачок – индустрия звукозаписи начала расти благодаря стримингу. Люди начали активно пользоваться этими сервисами и платить за них, потому что пиратские ресурсы уже не могут конкурировать с легальным стримингом ни по качеству, ни по объему каталогов. В текущем году этот рынок в России ожидает еще больший рост, связанный с развитием существующих сервисов и появлением новых. Рост будет обеспечен, в первую очередь, монетизацией ресурсов «Mail.ru Group», прежде всего, «ВКонтакте» [1].

С другой стороны, бурный рост сегмента цифровой дистрибьюции, а в особенности музыкального стриминга делают их особо привлекательными для начинающих исполнителей, так как данный сегмент имеет крайне низкий входной порог и позволяют артистам получать доход от своих произведений с минимальными издержками. По сути любой человек владеющий фонограммой музыкального произведения имеет возможность разместить ее на одном из музыкальных сервисов и получать некоторую прибыль за каждое прослушивание [2].

С недавнего времени проект iComms.ru формирует рейтинги компаний разных отраслей, в том числе был сформирован список ТОП-100 лучших российских студий звукозаписи. Рейтинг формируется автоматически на основе средней оценки и количества отзывов, оставленных потребителями. Анализируя данный рейтинг выявили (см. рис. 3), что наибольшая доля в РФ приходится на звукозаписывающие студии из Москвы 57%. Далее в ТОП-100 следуют студии звукозаписи из Омска и Новосибирска, на их долю приходится по 6%; из Санкт-Петербурга, филиалы Алматы – по 5%; из Перми, Кемерово, Екатеринбурга, Владивостока и Иркутска – по 3% (см. рис. 3).

Первое место в рейтинге занимает студия звукозаписи «ShowtimeRec» из Уфы, второе место приходится на студию видео и звукозаписи «Чемоданов Продакшн» из Москвы, далее следуют студия звукозаписи «Medium» из Владимира, студия звукозаписи «ZlatRec» из Уфы и студия звукозаписи «Promuse» из Москвы. В рейтинг попали и три пермские студии звукозаписи: музыкальный клуб-кафе «XX век» (8-е место), «Top Records» (32-е место) и многопрофильная студия «Ultra multihouse» (91-е место).

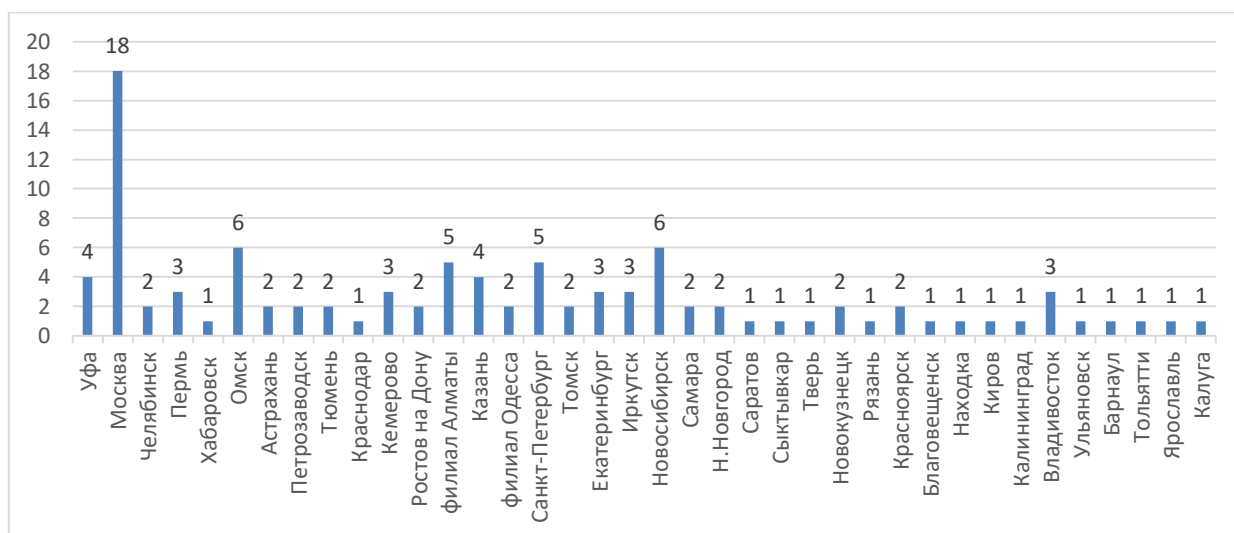


Рис.3 – Распределение ТОП-100 звукозаписывающих студий по городам

Далее, в рамках настоящего исследования был проанализирован рынок звукозаписывающих услуг г. Перми. Всего на рынке присутствуют 25 организаций, оказывающих данные услуги. После подробного их изучения были выделены десять (см. табл.1), которые оказывают исключительно

профессиональные звукозаписывающие услуги. У остальных организаций присутствуют сопутствующие виды услуг, не относящиеся к данному рынку (фотоуслуги, реклама, и пр.), либо по ним отсутствует необходимая для анализа информация.

Как правило, все анализируемые студии в г. Перми организованы индивидуальными предпринимателями. Все студии можно разделить на две категории:

- профессиональные студии – студии, которые предлагают мультиканальное сведение и запись, сложные виды мастеринга, а также сочинение (написание текста), аранжировку, создание целостных композиций под ключ (песни под ключ). Одними из сложных и комплексных видов услуг являются: создание минуса (фонограмма-минус) и аранжировка. Написание минуса - запись музыкального произведения с нуля. Аранжировка – это готовое музыкальное произведение: от чернового варианта до полноценного звучащего трека.

- небольшие (домашние) студии – студии, которые проводят более низкую ценовую политику по сравнению с профессиональными участниками рынка звукозаписи, но за счет экономии на звукоизоляционных материалах, аренде и оборудовании – качество предоставляемых услуг значительно ниже, чем у профессиональных студий.

Как видно из таблицы 1, девять лет на рынке существуют «Gram pro» [8] и «Top records» [12], остальные студии имеют небогатую историю. У всех исследуемых студий, кроме «NMS records» [10], «PROUD» [11], «MELTRA» [9] имеется собственный сайт с информацией об организации, перечнем оказываемых услуг, политикой ценообразования на услуги, отзывами клиентов. Все эти студии представлены в различных социальных сетях. Все имеют группу во «ВКонтакте» и только две студии имеют профиль в Instagram («ЕНФ» [7] и «Gram pro», «Custom» [6]). Только одна студия имеет свой профиль в «Facebook» - студия звукозаписи «Custom».

Наибольший спектр услуг могут предоставить следующие студии: «ЕНФ», «Gram pro», «Top records» и «Волна». Такую услугу как дистрибуция¹⁶ могут предоставить студия звукозаписи «ЕНФ», «NMS records» и «Top records». Только положительные отзывы были выявлены у «ЕНФ», «Gram Pro», «Top records» и «NMS Records». Услугу «аренда студии звукозаписи» - может предоставить только студия звукозаписи «Solo». Все студии звукозаписи могут предоставить такие услуги как мастеринг и мультиканальное сведение¹⁷.

Также нами был проанализирован рынок звукозаписывающих услуг в г. Санкт-Петербург. На рынке звукозаписи г. Санкт-Петербурга представлено более 40 студий, проанализируем наиболее популярные из них (см. табл. 2).

¹⁶ **Дистрибуция музыки** — это организация продажи музыки (треков /альбомов) исполнителей и процесс распределения музыки по мировым сетям реализации музыкального контента. [Электронный ресурс] // Сетевая энциклопедия. Сайт. URL: <https://ru.wikipedia.org> (дата обращения: 17.04.20).

¹⁷ **Мастеринг** - это работа над сведенным треком (одной дорожкой), либо над группами инструментов (*stem-mastering*). Сведение (микширование) музыки - это полностью творческий процесс, посредством которого выражается взгляд миксинг-инженера на композицию. [Электронный ресурс] // Сетевая энциклопедия. Сайт. URL: <https://ru.wikipedia.org> (дата обращения: 17.04.20).

В 2019 году в Санкт-Петербурге открылось 5 студий звукозаписи (в 2018 – 3, в 2017 – 2). Самая молодая студия звукозаписи в Санкт-Петербурге – «Другое дело» открылась в 2020 г. Дольше всех на рынке работает студия звукозаписи «Добролет», студия существует на рынке с 1996 г.

Основным источником продвижения студий звукозаписи являются Интернет-ресурсы, поэтому почти у всех студий присутствует свой сайт, а также все эти студии имеют свою группу в социальной сети «ВКонтакте». 10 из 20 студии имеют свой профиль в Instagram, такие как: «ЕНФ», «1703 records», «Galernaya 20», «Главстудия», «Alfarecords», «Другое дело», «Subbox records», «Absolut record», «Сплав слов», «Sao.studio» и всего шесть из 20 студий имеют профили в других социальных сетях (youtube, ok, twitter, telegram и другие): «Sao.studio», «Сплав слов», «Absolut records», «Nosorog records», «Galernaya 20» и «1703 records». Самыми популярными студиями являются: «Сплав слов», «Russtudiorecords», «Galernaya 20» и «1703 records», исходя из количества участников в группах в «ВКонтакте»: 21200, 15000, 6000 и 5000 соответственно.

Наибольший спектр услуг могут предоставить студии звукозаписи «ЕНФ», «1703 Records», «Alfarecords», «Galernaya 20», «Главстудия» и «Alfarecords». Запись караоке может предоставить только студия звукозаписи «Russtudiorecords». Обучение звукорежиссеры/dj есть только в студии звукозаписи ЕНФ. Услуга «аренда студии» по часовой оплате присутствует у студий «Galernaya 20» и «Subbox records».

Таблица 1

Сравнительная характеристика студий звукозаписи г. Пермь

Название студии	Наличие сайта	Год открытия студии	Перечень услуг	Средняя цена услуги, руб.	Представленность в социальных сетях	Целевая аудитория	Основные клиенты (актуально на 13.04.20)	Отзывы
ENF	+	2012 г	Мастеринг, сведение, запись трека, фонограмма-минус, песня под ключ, дистрибуция	4750	инст, вк	проф	45000	4,5/5
Gram pro	+	2011 г	Песня под ключ, мастеринг, сведение	3833	инст, вк,	проф	3400	4,7/5
Top records	+	2011 г	Запись, сведение, мастеринг, фонограмма-минус, текст, песня под ключ, дистрибуция	2000	вк	проф	3106	4,8/5
NMS records	-	2018 г	Запись, сведение трека, написание авторской музыки, видеосъёмка, дистрибуция экспресс курсы dj, гострайтинг, мастеринг	2250	вк	любит	547	4,5/5
PROUD	-	2014 г	Запись, фонограмма-минус, текст, вокал, песня под ключ, запись, обработка, мастеринг, сведение	2333	вк	проф	6496	4/5
ВОЛНА	+	2015 г	Рекламная песня под ключ, озвучка диктором, аранжировка, запись, сведение, мастеринг	6098	вк	любит	6528	4/5
Custom	-	2019	Мастеринг, сведение, песня под ключ, аранжировка, фонограмма-минус, запись	4350	Инстаграм, фейсбук, вк	Проф	449	4/5
Solo	-	1 апреля 2020	Запись, сведение, мастеринг, аренда студии, аранжировка	1000	Вк, инст	любит	107	-
PARALLEL IROOM	-	2019	Запись, сведение, мастеринг, фонограмма-минус, текст, аранжировка	5600	вк	проф	146	-

CR Studio	-	2015	Мастеринг, сведение, запись, фонограмма-минус, аранжировка, песня под ключ	2500	вк	любит	749	4,1/5
-----------	---	------	--	------	----	-------	-----	-------

Таблица 2

Сравнительная характеристика студий звукозаписи г. Санкт-Петербург

Название студии	Наличие сайта	Год открытия студии	Перечень услуг	Средняя цена услуги, руб.	Представленность в социальных сетях	Целевая аудитория	Основные клиенты (актуально на 06.03.20)	Отзывы
ENF SPB	+	май 2019 г	мастеринг, сведение, написание текста, запись вокала, гострайтинг, фонограмма-минус, аранжировка, песня под ключ, дистрибуция, обучение dj/звукорежиссуре, запись трека	5875	инст, вк	проф	1,8к	4,5/5
1703 records	-	17 марта 2017 г	мастеринг, сведение, написание текста, запись вокала, запись трека, гострайтинг, фонограмма-минус, аранжировка, песня под ключ, дистрибуция, песня под ключ	4590	инст, вк, телеграмм	проф	5к	3,8 из 5
Recroom	+	2014 г	мастеринг, сведение, написание текста, запись трека/вокала,	1525	вк	любители	202	4/5
Galernaya 20	+	2014 г	мастеринг, сведение, запись вокала и трека, аренда студии, фонограмма-минус, аранжировка, песня под ключ, дистрибуция, песня под ключ	4100	твиттер, вк, ютуб, инст, фейсбук	проф	6к	4/5
Главстудия	+	2015 г	мастеринг, сведение, написание текста, запись вокала, аренда студии, фонограмма-минус, аранжировка, песня под ключ, дистрибуция, песня под ключ	6500	инст, вк	проф	885	4/5(мало отзывов)

Название студии	Наличие сайта	Год открытия студии	Перечень услуг	Средняя цена услуги, руб.	Представленность в социальных сетях	Целевая аудитория	Основные клиенты (актуально на 06.03.20)	Отзывы
Alfarecords	+	2019 г	мастеринг, сведение, написание текста, фонограмма-минус, аранжировка, песня под ключ, дистрибуция, песня под ключ, дистрибуция	8000	вк, инст	проф	79	-
Другое дело	+	2020 г	мастеринг, сведение, запись вокала, написание текста, фонограмма-минус, аранжировка, песня под ключ, дистрибуция, песня под ключ, запись трека	1570	вк, инст	любит	2,5к	-
Nosorog records	+	2018 г	мастеринг, сведение, фонограмма-минус, аранжировка	6000	вк, ютуб, телеграмм, фейсбук	проф	879	4,2/5 (мало отзывов)
Добролет	+	1996 г	мастеринг, сведение, фонограмма-минус, аранжировка	9000	вк	проф	2,8к	3,6/5
Panic station	-	2018 г	сведение, запись трека, песня под ключ, написание текста	3850	вк	любит	401	4,5/5 (мало отзывов)
Sound face	-	2015 г	мастеринг, сведение, написание текста, запись вокала, фонограмма-минус, запись трека	1620	вк	любит	2,8 к	4/5 (мало отзывов)
Subbox records	-	2005 г	мастеринг, сведение, запись вокала, написание текста, фонограмма-минус, запись трека, аренда студии, перевод песни, дистрибуция	6850	вк, инст	проф	8,7	3,7/5 (мало отзывов)

Название студии	Наличие сайта	Год открытия студии	Перечень услуг	Средняя цена услуги, руб.	Представленность в социальных сетях	Целевая аудитория	Основные клиенты (актуально на 06.03.20)	Отзывы
Absolut records	+	2014 г	мастеринг, сведение, написание текста, запись трека, фонограмма-минус, аранжировка,	3300	вк, инст, фейс	проф	911	5/5 (мало отзывов)
Fontanka records	-	2019 г	сведение, запись вокала, запись трека, дистрибуция, песня под ключ	2960	вк	любит	2 к	4/5 (мало отзывов)
Сплав слов	+	2009 г	мастеринг, сведение, запись трека, фонограмма-минус, аранжировка, песня под ключ, дистрибуция	11790	вк, инст, однокл, ютуб, фейсбук	проф	21,2 к	3,7/5 (мало отзывов)
Sao.studio	-	2016 г	мастеринг, сведение, запись трека и вокала	1000	вк, инст, твиттер	любит	731	-
Yuno studio	-	2019 г	мастеринг, сведение, запись трека и вокала, фонограмма-минус, аранжировка, дистрибуция	1315	вк	любит	2,7 к	-
Russtudiorecords	+	2018 г	мастеринг, сведение, запись трека, аранжировка, караоке,	2600	вк	любит	15 к	-
Восход	-	7 июня 2019 г	мастеринг, сведение, запись трека, аранжировка, дистрибуция	1040	вк	любит	2,2 к	-
Mmmesss	-	2017 г	мастеринг, сведение, запись трека, аранжировка	2400	вк	любит	480	-
Parksound	-	2016 г	мастеринг, сведение, запись трека, фонограмма-минус, аранжировка	3800	вк	любит	887	-

Самая высокая средняя цена по услугам у студий «Сплав слов», «Добролет», «Alfarecords» и «Subbox records». Самая низкая средняя цена по услугам у студий «Sao.studio», «Восход», «Yuno studio» и «Recroom».

Студии звукозаписи, которые не вошли в более подробный анализ, оказывают такие услуги, как: создание звуков для фильмов («Tonwagen»), создание только песен для праздников («Voice master» и «Ucan studio»), аудиоозвучивание («Интеракт»), запись автоответчика, голосового меню («Ivr plus»).

Как показал анализ предложения звукозаписывающих услуг, наблюдается стабильный прирост количества студий как в г. Перми, так и в г. Санкт-Петербурге. Это объясняется возрастающим спросом на различные услуги студий звукозаписи.

Согласно ресурсу <https://wordstat.yandex.ru/> определили, что в целом количество запросов «записать песню» на 13 апреля 2020 г. составило 67099 раз. Из них по России 62 927 запросов, в том числе по Москве и Московской области – 12 377, по Санкт-Петербургу 2947, по Пермскому краю – 863. По близким запросам наблюдался следующий спрос: «песня под ключ» - 745 запросов, «запись песня студия» - 1994 запросов, «запись песня» - 24092 запроса, «песня аранжировка» - 6662 запроса, «студия запись» - 8834 запроса, «звукозапись студия» - 33810 запроса, «записать песню онлайн + в студии» - 2800.

Таким образом, анализ индустрии звукозаписи показал, что за последние четыре года она динамично росла. Однако, масштаб экономических потрясений, триггером для которых послужила эпидемия коронавируса, будет довольно суровым. Поэтому, прогнозы и результаты развития рынка звукозаписывающих услуг на 2020 г. будут значительно разниться. Тем не менее, было выявлено достаточное предложение в этой сфере услуг и, как видно из анализа звукозаписывающего Пермского рынка и рынка Санкт-Петербурга растущее предложение. Следовательно, приходим к выводу, что спрос на данные услуги тоже рос быстрыми темпами до марта 2020 г. Изменения потребительских привычек неизбежны. Люди будут довольно долго бояться контактов друг с другом и трафик в оффлайн студиях из-за этого снизится. Но у компаний будет возможность переформатировать оказание услуг клиентам в онлайн формат, охватив, тем самым, большую аудиторию.

Список литературы:

1. IFPI Global Music Report 2018. [Электронный ресурс] – URL: <https://www.ifpi.org/news/IFPI-GLOBAL-MUSIC-REPORT-2018> (дата обращения: 12.04.2020)

2. Music Industry [Электронный ресурс] // Encyclopedia.com. [Электронный ресурс] – URL: <http://www.encyclopedia.com/doc/1G2-3401802800.html> (дата обращения: 13.04.2018).
3. Вовлеченность в потоковое вещание способствует росту мирового музыкального рынка. [Электронный ресурс] - URL: <https://www.ifpi.org/facts-and-stats.php> (дата обращения: 12.04.2020).
4. Доходы от музыкального стриминга в России удвоились в 2016 году [Электронный ресурс] // Vedomosti.ru. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/technology/articles/2017/05/03/688474-dohodi-striminga> (дата обращения: 13.04.2020)
5. Звук цивилизации: почему музыка уходит в стриминговые сервисы [Электронный ресурс] // Forbes.ru. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/mneniya/334669-zvuk-civilizacii-pochemu-muzyka-uhodit-v-strimingovye-servisy> (дата обращения: 13.04.2020)
6. Официальный сайт звукозаписывающей студии «Custom». [Электронный ресурс] - URL: <https://custom/>
7. Официальный сайт звукозаписывающей студии «EHF» [Электронный ресурс]. - URL:<https://ehf.store/>
8. Официальный сайт звукозаписывающей студии «Grampro». [Электронный ресурс] - URL: <https://www.grampro.ru/>
9. Официальный сайт звукозаписывающей студии «Meltrastudio». [Электронный ресурс] - URL: <https://vk.com/meltrastudio>
10. Официальный сайт звукозаписывающей студии «NMS-records». [Электронный ресурс] - URL: https://vk.com/nms_records
11. Официальный сайт звукозаписывающей студии «Proud_records_perm». [Электронный ресурс] - URL: https://vk.com/proud_records_perm
12. Официальный сайт звукозаписывающей студии «Top records». [Электронный ресурс] - URL: <http://toprecords.ru/>
13. Сафронов, Е. Музыкальная индустрия России на изломе десятилетий / Е. Сафронов, А. Тихонов // Российский музыкальный ежегодник. 2017. – М.: Intermedia, 2017. – С. 13-34.
14. Статистика RIAA о продажах музыки в США за 2019 год: стриминг опередил всех, винил опять вырос, CD продолжили падение // Интернет-журнал «Stereo&Video». - [Электронный ресурс] - URL: <https://stereo.ru/news/riaa-us-music-industry-revenue> (дата обращения: 17.04.2020)
15. Тишкин И.Е. Олигополия на рынке звукозаписи // Консалтинговая компания «Константа». [Электронный ресурс] - URL: <https://constantina.co/blog/plata-za-muzyku-chast-1> (дата обращения: 12.04.2020)

УДК 338.24

DOI 10.34755/IROK.2020.66.79.087

*Батьковский А.М., д.э.н.,
профессор, Московский авиационный институт,
batkovskiy_a@instel.ru
Россия, Москва*

*Батьковский М.А, к.э.н.,
ведущий научный сотрудник,
Научно-испытательный центр «Интелэлектрон»,
batkovsky@yandex.ru
Россия, Москва*

*Кравчук П.В., д.э.н., профессор,
коммерческий директор,
Научно-испытательный центр «Интелэлектрон»,
p.kravchuk@mail.ru
Россия, Москва*

**Оценка реализуемости проектов создания новых образцов продукции
гражданского и двойного назначения на предприятиях
оборонно-промышленного комплекса**

**Assessment of the feasibility of projects for the creation of new product
samples
civil and dual-use in enterprises military-industrial complex**

Аннотация. Эффективность процессов диверсификации производства на предприятиях оборонно-промышленного комплекса во многом зависит от правильности оценки реализуемости диверсификационных мероприятий. Действующие в настоящее время модели определения указанной реализуемости базируются на оценке рисков этих мероприятий, связанных с созданием продукции гражданского и двойного назначения. Разработка и осуществление сложных и дорогостоящих проектов создания данной продукции основывается на реализации типовых подходов, используемых в теории риск-менеджмента. Однако действующие в настоящее время модели решения рассматриваемой задачи по своему экономическому содержанию являются ведомственно-видовыми, направленными на решение отдельных конкретных, а не типовых задач. Поэтому в статье предложен инструментарий оценки реализуемости проектов создания новых образцов продукции гражданского и двойного назначения на предприятиях оборонно-промышленного комплекса. Его использование на практике может обеспечить повышение эффективности процесса диверсификации производства.

Ключевые слова: диверсификация, проект, оценка, продукция

двойного назначения, инструментарий, реализуемость, риск.

Annotation. The efficiency of production diversification processes at the enterprises of the military-industrial complex largely depends on the correctness of the assessment of the feasibility of diversification measures. Current models for determining this feasibility are based on risk assessment of these activities related to the creation of civilian and dual-use products. The development and implementation of complex and expensive projects for the creation of these products is based on the implementation of standard approaches used in the theory of risk management. However, the currently existing models for solving the problem under consideration in terms of their economic content are departmental-specific, aimed at solving specific, rather than typical, problems. Therefore, the article proposes a toolkit for assessing the feasibility of projects to create new samples of civilian and dual-use products at the enterprises of the military-industrial complex. Its use in practice can provide an increase in the efficiency of the process of diversification of production.

Keywords: diversification, design, evaluation, dual-use products, tools, marketability, risk.

Введение

В сложившихся неустойчивых условиях социально-экономического развития России реализация программных мероприятий диверсификации военного производства во многом сводится к управлению рисками, возникающими на этапах их формирования и реализации [1; 2]. При этом под рисками понимается вероятность невыполнения данных мероприятий ввиду неопределенностей, обусловленных факторами, которые возникают при их формировании и реализации [3]. Управление рисками заключается в реализации мероприятий, направленных на определение, анализ и предупреждение событий, способных прервать нормальное выполнение программных мероприятий, а также на снижение риска, как на этапе разработки проекта диверсификации, так и на этапе его реализации [4]. Обоснование и выполнение планов создания и производства новых видов продукции гражданского и двойного назначения (ПГДН) требуют разработки методов количественной оценки различных рисков и их влияния на реализацию планируемых работ. С этой целью обычно применяются статистические и экспертные методы [5; 6].

Инструментарий оценки реализуемости проектов создания новых образцов продукции гражданского и двойного назначения на предприятиях оборонно-промышленного комплекса

Специфика обоснования и реализации планов разработки и производства ПГДН заключается в том, что, риски оцениваются на макроуровне, то есть при оценке комплекса проектов в целом, и на микроуровне – при оценке конкретного проекта. Реализация каждого проекта осуществляется поэтапно. Основными показателями, которые определяют риск выполнения проекта создания ПГДН, являются: P_{cp} – вероятность

невыполнения проекта; F_y – математическое ожидание финансового ущерба при невыполнении проекта [7; 8]. Рассмотрим одну из возможных схем определения этих показателей. Предположим, что процесс реализации проекта создания ПГДН включает n этапов ($i = 1, 2, \dots, n$). Допустим вероятность выполнения каждого из указанных этапов равна p_i . Тогда вероятность (P) реализации проекта создания нового вида ПГДН равна [9]:

$$P = \prod_{i=1}^n p_i \quad (1)$$

В этом случае вероятность невыполнения проекта P_{cp} можно определить, используя следующую зависимость [10]:

$$P_{cp} = 1 - \prod_{i=1}^n p_i \quad (2)$$

Показатели P , P_{cp} и F_y позволяют по существу охарактеризовать величину прогнозного риска выполнения проекта. Обозначим прогнозные значения показателей P , P_{cp} , F_y как P^0 , P_{cp}^0 , F_y^0 , а прогнозный риск выполнения проекта как R^0 . Представим, что P_{cp}^i – вероятность срыва выполнения проекта при условии успешного выполнения первых i этапов создания ПГДН. Тогда:

$$P_{cp}^i = 1 - \prod_{j=1}^i p_j \quad (3)$$

Динамику вероятности срыва проекта создания ПГДН в ходе его реализации можно определить, используя следующую зависимость:

$$P_{cp}^i = 1 - \frac{1 - P_{cp}^0}{\prod_{j=1}^i p_j} \quad (4)$$

Зависимость $P_{cp}^i = f(i)$ является монотонно убывающей функцией. Ее вид определяется величиной произведения вероятностей выполненных этапов [11]. Величины F_y (F_y^H) для каждого проекта можно определить следующим образом:

– при успешном выполнении i этапов только одного проекта:

$$F_y^i = S_1 + \dots + S_{i+1} + S_{i+2}p_{i+1} + S_{i+3}p_{i+1}p_{i+2} + \dots + S_n p_{i+1} \dots p_{n-1} - Z_n P^0 = \sum_{j=1}^{i+1} S_j + \sum_{i+2}^n \left[S_j \prod_{l=1}^{j-2} p_{l+1} \right] - Z_n P^0 \quad (5)$$

$$F_y^{in} = z_1 + \dots + z_{i+1} + z_{i+2}p_{i+1} + z_{i+3}p_{i+1}p_{i+2} + \dots + z_n p_{i+1} \dots p_{n-1} - P^0 = \sum_{j=1}^{i+1} z_j + \sum_{i+2}^n \left[z_j \prod_{l=1}^{j-2} p_{l+1} \right] - P^0 \quad (6)$$

где S_j – стоимость j -го этапа проекта создания ПГДН до прекращения его выполнения; $S_j(z_j)$ – стоимости завершённых этапов работ; Z_n , сумма, требуемая на оплату проекта.

Для определения размеров страхового резерва проекта можно

использовать следующую формулу:

$$F_{y_{уцх}}^i = F_y^i - \sum_{j=1}^i S_j \quad (7)$$

или:

$$F_{y_{уцх}}^{in} = F_y^{in} - \sum_{j=1}^i z_j \quad (8)$$

С учетом (5) – (6) имеем:

$$F_{y_{уцх}}^i = S_{i+1} + \sum_{j=j+2}^n \left[S_j \prod_{l=1}^{j-2} p_{l+1} \right] - Z_n P^0 \quad (9)$$

$$F_{y_{уцх}}^{in} = z_{i+1} + \sum_{j=j+2}^n \left[z_j \prod_{l=1}^{j-2} p_{l+1} \right] - P^0 \quad (10)$$

Вероятность безрезультатного расхода всей суммы Z_n , требуемой на оплату проекта, можно выразить, используя прогнозную вероятность срыва проекта P_{cp}^0 и условную вероятность срыва последнего этапа $p_{cpn} = 1 - p_n$:

$$P_{cp}^n = p_1 p_2 \dots p_{n-1} (1 - p_n) = \frac{P^0}{p_n} (1 - p_n) = \frac{1 - P_{cp}^0}{1 - p_{cpn}} p_{cpn} \quad (11)$$

Если на выполнение проекта создания ПГДН оказывают влияние различные факторы риска, то вероятность успешного завершения его i -го этапа можно определить следующим образом [12; 13]:

$$p_i = p_i^{\phi\phi} p_i^{um} p_i^{nm}, \quad (12)$$

где $p_i^{\phi\phi}$, p_i^{um} и p_i^{nm} вероятности успешного завершения i -го этапа проекта создания ПГДН при воздействии факторов финансово-экономического научно-технического риска и производственно-технологического риска, соответственно.

Финансово-экономические факторы риска подразделяются на внешние и внутренние [14]. С учетом данного обстоятельства вероятность успешного завершения проекта создания нового вида ПГДН можно представить в следующем виде:

$$p_i^{\phi\phi} = p_i^{\phi} p_i^{\phi}, \quad (13)$$

где p_i^{ϕ} – вероятность успешного выполнения i -го этапа, при различном уровне его финансирования; p_i^{ϕ} – вероятность того, что фактические затраты на выполнение i -го этапа проекта не превысят запланированных объемов.

Вероятность p_i^{ϕ} определяется важностью проекта, которая характеризует его приоритетность, а также объемом финансирования. В условиях ограниченности финансовых ресурсов на ранних стадиях реализации проектов возможно снижение их финансирования и перенос некоторых работ на более поздний период [15].

Таким образом, полученные выражения для вероятностей успешного завершения проекта создания нового вида ПГДН позволяют найти основные показатели риска проекта.

Заключение

Анализ рассматриваемой задачи показал, что разработка инструментария оценки реализуемости проектов создания новых образцов продукции гражданского и двойного назначения на предприятиях оборонно-промышленного комплекса должно заключаться, в первую очередь, в решении задачи анализа рисков выполнения мероприятий рассматриваемого процесса. Предложенные методы и модели оптимизации указанных рисков позволяют повысить эффективность управления предприятиями ОПК в современных условиях.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ, в рамках научного проекта № 18-00-00012 (18-00-00008) КОМФИ.

Библиографический список

1. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Божко В.П., Булава И.В. Мерзлякова А.П. Теоретические основы и инструментарий управления долгосрочным развитием высокотехнологичных предприятий. М.: МЭСИ, 2011. 282 с.
2. Батьковский А.М. Моделирование инновационного развития высокотехнологичных предприятий радиоэлектронной промышленности // Вопросы инновационной экономики. 2011. № 3. С. 36-46
3. Бородакий Ю.В., Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Кравчук П.В. Моделирование процесса разработки наукоемкой продукции в оборонно-промышленном комплексе // Вопросы радиоэлектроники, серия Электронная вычислительная техника (ЭВТ). 2014. № 2. С. 21-34
4. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталеv Е.Ю. Управление риском при создании продукции военного назначения // Вопросы радиоэлектроники. 2014. № 3. С. 177-191
5. Батьковский А.М., Семенова Е.Г., Фомина А.В. Прогнозирование и оценка инновационного развития экономических систем // Вопросы радиоэлектроники, серия Общетеxническая (ОТ). Выпуск 1. 2015. № 2. С. 280-303
6. Батьковский А.М., Булава И.В., Ярошук М.П. Анализ инновационных проектов при формировании программы инновационного развития экономической системы // Креативная экономика. 2009. № 11. С. 71-74
7. Кузьмина С.Н. Обеспечение качества и риски в деятельности предприятий оборонно-промышленного комплекса // Петербургский экономический журнал. 2018. № 3. С. 122-131
8. Bozhko V.P., Batkovsky A.M., Batkovsky M.A., Stiazkin A.N. Modeling process of creation of new jobs in defense-industrial complex // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2014. № 2. С. 27-31
9. Мухин М.Е., Луговнина С.М. Риски инновационных проектов на предприятиях ОПК // Аллея науки. 2017. Т. 3. № 15. С. 421-424
10. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления инновационной модернизацией предприятий оборонно-промышленного комплекса // Вопросы

радиоэлектроники, серия Электронная вычислительная техника (ЭВТ). 2014. № 2. С. 35-47

11. Туровец О.Г., Хромых Н.Н. Организация перехода предприятий ОПК на выпуск высокотехнологичной продукции двойного и гражданского назначения (диверсификация) // Экономинфо. 2017. № 4. С. 14-16

12. Звонцов А.В., Соколицын А.С., Коваленко И.И. Экономическая оценка производственного риска на основе методов нечеткой логики // Международная конференция по мягким вычислениям и измерениям. 2017. Т. 2. С. 372-375

13. Бакулина А.А. Создание продукции двойного назначения на предприятиях ОПК: проблемы и инструменты // Фундаментальные исследования. 2020. № 1. С. 5-9

14. Батьковский А.М. Методологические проблемы совершенствования анализа финансовой устойчивости предприятия радиоэлектронной промышленности // Экономика, предпринимательство и право. 2011. № 1. С. 30-44

15. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Гордейко С.В., Мерзлякова А.П. Совершенствование анализа финансовой устойчивости предприятия // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 5. С. 67-73.

УДК 336.77

DOI 10.34755/IROK.2020.62.78.088

Основные механизмы государственной поддержки ипотечного кредитования

Хурзокова Диана Хажисмеловна
магистрант экономического факультета
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»
Россия, г. Краснодар
e-mail: diana.hurzokova@yandex.ru

Руденко Ольга Николаевна
канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»
Россия, г. Краснодар
e-mail: olgaru@inbox.ru

***Аннотация.** При ограниченных финансовых возможностях населения по приобретению жилой недвижимости ипотечное кредитование служит одним из ключевых инструментов социально-экономического развития государства. В статье приведены основные причины сокращения количества и объема выданных ипотечных кредитов в России, исследованы основные функции государства в формировании ипотечной архитектуры. Выявлены механизмы государственной поддержки ипотечного кредитования и предложены ключевые направления их совершенствования.*

***Ключевые слова:** ипотечное кредитование, стандартизация, функции, факторы, государство, прямые и косвенные механизмы государственной поддержки.*

Main mechanisms of state support for mortgage lending

Annotation. With limited financial opportunities for the population to purchase residential real estate, mortgage lending is one of the key tools for socio-economic development of the state. The article presents the main reasons for the reduction in the number and volume of mortgage loans issued in Russia, and examines the main functions of the state in the formation of mortgage architecture. The mechanisms of state support for mortgage lending are identified and key directions for their improvement are proposed.

Keywords: mortgage lending, standardization, functions, factors, the state, direct and indirect mechanisms of state support.

Ипотечное кредитование является социально значимой составляющей современности. Развитие ипотеки содействует решению большинства

макроэкономических задач, так как ориентирует субъектов ипотечного кредитования на долгосрочный период взаимодействия, обеспечивая их заинтересованность в содействии экономической стабильности. Понятие «ипотека» можно толковать по-разному. С правовой точки зрения: это залог недвижимого имущества с целью получения ипотечного кредита. С экономической точки зрения, под термином «ипотека» имеется в виду ценная бумага — «закладная» — долговой инструмент, удостоверяющий права залогодержателя на недвижимое имущество. На сегодняшний день, сделать покупку жилья, доступной для большинства граждан России, а не отдельных групп населения, содействует развитие ипотечного кредитования.

В 2019 году объем выданных кредитов снизился на 5% по сравнению с 2018 годом. В количественном выражении в 2019 году было выдано 1,27 млн. ипотечных кредитов и это на 14% меньше, чем в 2018 году. Причиной снижения данных показателей служит ограничение платежеспособного спроса на рынке недвижимости, так как у значительного числа потенциальных заемщиков наблюдается дефицит финансовых средств для выплаты ипотеки.

Вторым фактором служит переход на систему эскроу-счетов с 01 июля 2019 года. В связи с этим потенциальные покупатели жилья могли отложить покупку до введения системы, чтобы обезопасить себя от возможности стать обманутым дольщиком и иметь возможность застраховать вложенные средства на сумму до 10 млн. рублей, поскольку средства на эскроу-счетах подлежат обязательному страхованию [1, с.331].

Следует отметить, что мировой опыт указывает на то, что, развитие ипотечного кредитования развивается успешно там, где имеет требуемую государственную поддержку. Именно государство выполняет ключевые функции, ориентированные на создание полноценной ипотечной архитектуры, которые заключаются в следующем:

Первая функция заключается в формировании правовой базы функционирования субъектов, вырабатывающих архитектуру ипотечной системы, которая позволяет установить особенности и масштабы данной системы.

Вторая функция состоит в определении ключевых правил взаимодействия между субъектами ипотечной архитектуры, а также правовой базы осуществления важнейших финансовых механизмов и инструментов. Существенным моментом при этом служит стандартизация ипотечного правового поля, которая заключается в определении технологические стандарты, стандарты обмена информацией, стандарты квалификационных экономических требований, оценки и управления рисками; стандарты сопровождения и взыскания.

Третья функция заключается в применении прямых и косвенных методов государственной поддержки отдельных субъектов ипотечного кредитования.

Перейдем к рассмотрению механизмов государственной поддержки ипотечного кредитования, основой которых служат как прямые, так и косвенные механизмы поддержки.

Механизм косвенной государственной поддержки может быть осуществлен следующими инструментами:

1. Осуществление финансовых инструментов и механизмов поддержки через специализированные ипотечные институты с государственным статусом. Сущность данного механизма поддержки заключается в применении механизма государственного гарантирования. Рассматриваемый механизм применяется зачастую для дополнительного покрытия эмитируемых ипотечных ценных бумаг. Основным косвенным инструментом поддержки служит создание механизма государственного страхования кредитных рисков, направленного на поддержку социально незащищенных слоев населения.

2. Применение инструментов налогового стимулирования субъектов ипотечного кредитования. К таким инструментам следует отнести: налоговые льготы заемщикам при покупке жилья, освобождение от уплаты налога по ссудному проценту, подоходного налога; налоговые льготы кредиторам, сущность которых заключается в использовании особого режима налогообложения банковских доходов, приобретенных от ИЖК; налоговые льготы инвесторам, налоговые вычеты по НДС по операциям с имуществом и др. Отметим, что рассматриваемый инструмент используется не в полной мере и имеет возможность расширения [2, с.68].

3. Методы денежно – кредитной политики. В России наблюдается дефицит специальных условий по получению ресурсов рефинансирования для кредитных организаций, которые занимаются предоставлением ипотечного кредитования. Регулирование ставки рефинансирования в целом направлено на удовлетворение краткосрочных потребностей кредитных организаций в ликвидности, а сама ставка не ориентирована на стимулирование ИЖК, а регламентируется на общих основаниях [3, с.26].

4. Применение пруденциальных норм и требований, регулирующих уровень банковских рисков, а также установление ипотечных норм и нормативов, большинство показателей которых направлены на выполнение общих обязательных экономических нормативов, которые являются едиными для всех банков.

5. Формирование механизмов социальной защиты заемщиков. Сущность данного механизма поддержки состоит в защите от неправомерных действий коллекторов и кредиторов, применение механизма банкротства физического лица, защита заемщиков, утративших свое жилье по причине невозврата кредита и оказание необходимой помощи в повышении информационной грамотности граждан в данных вопросах.

Перейдем к рассмотрению механизмов прямой государственной поддержки ипотечного кредитования. Основным инструментом осуществления данного механизма поддержки служит прямая финансовая помощь институтам кредитования и помощь заемщикам, базирующаяся

преимущественно на механизме адресного безвозмездного субсидирования за счет средств бюджетов разных уровней: адресное безвозмездное субсидирование, ориентированное главным образом на социально незащищенные слои населения, семьям с низкими доходами, а также в виде социального поощрения их деятельности для таких категории граждан как: военнослужащие, государственные служащие и др.: выплата определенной части или всего первоначального взноса; предоставление ипотечного кредитования на льготных условиях; выплата компенсаций для возмещения части процентной ставки по ИЖК. На сегодняшний день, механизмы прямой поддержки достаточно широко распространены в российской практике ипотечного кредитования и содействуют формированию понятия социальной ипотеки.

Отметим, что мировой опыт развития ипотечного кредитования показал, что на начальных этапах развития система ИЖК ориентирована на механизмы прямой государственной поддержки. В процессе развития рынка ИЖК совершается трансформация прямых методов поддержки на косвенные методы, которые базируются на создании правового поля финансово – кредитного механизма ипотечной системы, опирающейся на рыночных принципах. Однако, в российской практике косвенные методы регулирования ипотечного рынка используются не в полной мере. В результате проведенного исследования, были выявлены ключевые направления совершенствования действующего законодательства в ипотечной сфере, к которым относятся [4, с.47]:

1. Установление эффективных стимулов, ориентированных на создание долгосрочной ресурсной базы банков, а также повышение заинтересованности субъектов кредитования в совершении ипотечных сделок.

2. Совершенствование механизмов косвенной государственной поддержки ипотечного кредитования в части налогообложения, механизма гарантирования, регулирования рисков, совершенствования уровня социальной защиты заёмщиков.

3. Скорейшее осуществление мер, направленных на стандартизацию и унификацию составляющих ипотечного кредитования.

Таким образом, ипотечный рынок России имеет в распоряжении значительный потенциал так как цены на жилую недвижимость повышаются более быстрыми темпами, чем доходы значительного числа граждан страны. В связи с этим необходимо дальнейшее согласование и гармонизация всей законодательной базы по вопросам ипотечного кредитования, которая станет толчком для последующего расширения емкости ипотечного рынка и будет способствовать снижению рисков ипотечных операций, диверсификации ипотечного кредитования, росту инвестиционной емкости национальной экономики, генерации внутренних финансовых ресурсов.

Список использованной литературы:

1. Артемкина Е. В. Государственная поддержка ипотечного жилищного кредитования в контексте решения социально-экономических проблем российского общества / Е.В. Артемкина // Мир науки, культуры и образования. 2016. №4. С. 330-332.
2. Гришмановский Д.Ю. Правовые и экономические перспективы развития ипотечного кредитования в России / Д. Ю. Гришмановский, И.Е. Гайдук // Вестник Уральского института экономики, управления и права. 2015. № 4. С.65 – 71.
3. Гузикова Л.А. Ипотечный рынок России: состояние и проблемы / Л.А. Гузикова // Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2018. – №3. – С. 25–27.
4. Куликов А. Г. Ипотечное жилищное кредитование и вопросы методологии определения доступности жилья / А.Г. Куликов, В.С. Янин // Деньги и кредит. – 2013. – № 3. – С. 45-48.
5. Агейкина И.С. Анализ динамики кредитования сегментов банковского рынка: кредитование малого и среднего бизнеса, ИП, физических лиц// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.380-385
6. Горшков Д.Ю., Кустов Н.А. Ипотечное кредитование в Российской Федерации: анализ региональной дифференциации. //Актуальные вопросы современной экономики - 2019г. № 4. С. 1296-1304

УДК 336.02

DOI 10.34755/IROK.2020.90.80.089

*Коновалов В.Н.,
аспирант Самарского государственного
экономического университета, Россия
e-mail: vnkonovalov@tksts.com*

Особенности регионального налогообложения имущества: зарубежный опыт

Аннотация. В статье изучены особенности имущественного налогообложения в некоторых зарубежных странах, определены роль налогов на имущество в общих бюджетных поступлениях развитых стран, проанализирована значимость данного вида налогов для бюджета в сравнении с развивающимися странами. Имущественное налогообложение существует во всех странах мира, оказывая существенное влияние на экономическое развитие государств. Это особенно явно прослеживается в последние годы, в связи с тем, что государства сталкиваются с притоком беженцев и мировым финансовым кризисом. Имущественный налог формирует существенную часть доходов органов регионального самоуправления в развитых странах. В статье отражены анализ и обобщение налогового опыта, которое выражает объективные закономерности того, как налогообложение имущества развиваются за рубежом.

Ключевые слова: налог на имущество, зарубежные налоговые системы, недвижимость, кадастровая стоимость, налогообложение

Features of regional property taxation: foreign experience

Abstract. The article examined the peculiarities of property taxation in some foreign countries, defined the role of property taxes in the total budget revenues of developed countries, analyzed the importance of this type of taxes for the budget in comparison with developing countries. Property taxation exists in all countries of the world, having a significant impact on the economic development of States. This is particularly evident in recent years, as States face an influx of refugees and a global financial crisis. The property tax forms a significant part of the income of regional self-government bodies in developed countries. The article reflects the analysis and synthesis of tax experience, which expresses objective patterns of how taxation of property develops abroad.

Keywords: property tax, foreign tax systems, real estate, cadastral value, taxation

Как правило, налог на недвижимость и другие имущественные налоги тесно связаны с местным самоуправлением. Налоги на землю и имущество выступают в роли наиболее подходящего ресурса для пополнения доходов

местного бюджета. Причина заключается в том, что недвижимость нельзя переместить вследствие введения на нее налогов или корректировки налоговых ставок[1]. Однако корректировки имущественного налога способны капитализироваться в стоимости недвижимости. В рамках одного государства местное налогообложение выстраивается таким образом, что региональные различия сводятся к минимуму, так как налогоплательщики переезжают из регионов, где налоги высокие, в районы с более лояльной налоговой нагрузкой. Если сравнивать с остальными объектами налогообложения (прибыль, доход, хозяйственная деятельность), то имущество скрыть от налогообложения значительно сложнее. Оно представляет собой и показатель платежеспособности, и возможный источник дохода; благодаря его обложению налогами появляется стимул для его более эффективного применения. Имущественные налоги используются во всех странах мира, оказывая существенное влияние на их экономику, как в финансовой, так и в нефискальной области. Это приобретает особенно сильное значение на фоне последних событий, когда экономически развитые государства принимают множество беженцев с ближневосточных и североафриканских территорий, одновременно подвергаясь следствиям мирового финансового кризиса.

Следует отметить, что не всегда отдача от такого вида налогов оправдывает меры по их сбору. В местных органах власти развитых государств доходы от налогов на имущество – значимый ресурс финансирования. Важная задача для нашей страны заключается в том, чтобы перенять действующие механизмы налогообложения, которые применяются в развитых странах, и использовать их в реформировании нашей системы имущественного налогообложения.

Налоги, которыми облагается недвижимость, взаимосвязаны с оказываемыми населению страны услугами. Этот факт был наглядно продемонстрирован В.Фичелом в 2001 г.[2]. В числе прочего он уверял, что в США налог на недвижимость представляет собой налог выгоды, то есть имущественные налоги конкретной местности помогают повысить выгоды, получаемые от служб. Это действительно так, местные имущественные налоги дают возможность подкрепить местное финансовое положение. Принятию высокоэффективных государственных решений будут помогать региональные службы, поскольку налогоплательщики будут оказывать им поддержку все время, пока выгоды от служб перекрывают обеспечивающие их налоги на имущество. Плательщики получают от такого положения два типа преимуществ:

1) улучшенный доступ к дорожным развязкам, коммуникациям, качественные школы и получаемая от этих услуг польза. Налоги применяются в финансировании перечисленных услуг.

2) полученные выгоды капитализируются в стоимости недвижимости. Население готово отдавать больше денег за улучшенное качество услуг и

пониженные налоги. В противном случае они переместят свое состояние в те районы, где соотношение этих показателей более выгодное.

Это невозможно без применения нескольких допущений, в числе которых:

- трансформация местных имущественных налогов в услуги финансового характера, приносящие выгоды местному населению и увеличивающие потенциальную стоимость местной недвижимости;
- решение на местном уровне вопросов налогообложения имущества – установка налоговых ставок, распределение получаемых доходов;
- свободное перемещение в другие районы тех избирателей, которые готовы отдать деньги за подходящие им процентные уровни имущественных налогов и услуги органов власти;
- рациональное и мотивированное голосование налогоплательщиков, основанное на желаемом уровне стоимости местной недвижимости;
- соответствие действий местных органов власти ожиданиям избирателей.

С точки зрения налоговой политики многих развитых государств в полной мере видна сила перечисленных факторов. Линия обоснования налогов на имущество заканчивает действие в момент обоснования увеличения налоговых ставок на нежилые объекты недвижимости – этот факт заметен во многих государствах с развитой экономикой. Сторонники такого подхода убеждены, что налогообложение добавленной стоимости в этой ситуации выглядит более значимым способом компенсации «цены» услуг органов самоуправления, нежели имущественный налог. В налоге на имущество они рассматривают аналог налога на капитал исходя из степени обременения им жилья, как это происходит с налогом на жилищно-коммунальные услуги [3]. В США закономерным итогом применения налога на недвижимость стали искажения на рынке жилья. К примеру, имущественный налог в Штатах рассчитывается исходя из рыночной стоимости, как земельного участка, так и его улучшений. По этой причине владельцы земельных участков не хотят возводить на них постройки – в результате земля недостаточно используется. Показатели по вложенному капиталу на одну единицу площади в США меньше, нежели должны быть для полной экономической эффективности. Ведь если владелец произведет какие-либо улучшения в своем доме, то ему придется уплачивать более высокий налог. Налоговые консультанты в «открытую» советуют делать как можно меньше улучшений [4].

Все мнения, касающиеся налогов на имущества, можно подвергнуть классификации. Так, финансисты, для которых налоги на недвижимость аналогичны налогам на жилищно-коммунальные услуги, обычно считают, что налог на недвижимость можно отнести к разряду регрессивных – среди потребителей такого рода услуг много людей за чертой бедности. В развитых странах Европы сегодня находится множество беженцев с Ближнего Востока, которые живут на пособия, и данный аргумент в этой ситуации обладает большой силой.

Те финансисты, которые приравнивают имущественные налоги к налогам на капитал, придерживаются мнения о прогрессивности такого вида налогообложения: ведь доход с капитала больше всего относится к богатым людям.

Предлагающие оплачивать из экономической ренты долю налога, приходящуюся на земельную составляющую, признают справедливость такого налога, так как в целях общественной справедливости возникающие из публичных потребностей «нетрудовые доходы» обязательно должны облагаться налогом.

Есть и другое мнение – о полном равенстве полезности имущественных налогов, получаемых в форме коммунальных услуг, и расходов на их обеспечение. В такой ситуации граждане региона меняют налоговые платежи на нужные им услуги.

Имущественные налоги за рубежом отличаются от других типов налогов по четырем признакам:

- привязка налога к конкретному объекту, его определенность и наглядность;
- арбитражный характер налога;
- отсутствие эластичности;
- отображение уровня автономии местности.

Имущественный налог обычно заметно выделяется на фоне налогов других типов. К примеру, он не удерживается у источника, в отличие от налога на прибыль. Не уплачивается с каждой финансовой операции, в отличие от налога с продаж. Налог на имущество обычно выплачивается самим налогоплательщиком в виде регулярных единовременных оплат. Это дает возможность сделать вывод, что платежеспособное население значительно лучше осведомлено о налогах на имущество, чем о других разновидностях налоговых сборов.

Кроме того, большая часть услуг, получаемых плательщиками в обмен на имущественный налог, хорошо заметна для них – это вывоз мусора, ровное дорожное покрытие, красивые парки, детские площадки, автомобильные стоянки и пр. Когда человек видит, что средства из местного бюджета выделяются на улучшение качества жизни и предоставление необходимых социальных услуг, у него появляется стимул платить налоги, увеличивается степень гражданской ответственности. Тем не менее, популярность имущественных налогов от этого не повышается. Даже напротив, если сравнивать с другими налоговыми платежами, данный налог зачастую намного сложнее реформировать[4].

Свойства рассматриваемого налога медленно реагируют на ежегодные колебания экономической активности, чего нельзя сказать, например, о налоге на прибыль. Значительно более активно изменяется налогооблагаемая площадь. Помимо этого, при переоценке стоимости недвижимости в налогооблагающих целях намного сложнее обновить несколько юрисдикций. Как итог – для сохранения налога на имущество и прибыли с него в реальном

выражении через увеличение налоговой ставки, требуется ее повысить. Отсутствие эластичности приводит к такой ситуации, при которой налоговым органам приходится повышать ставку, чтобы увеличить общую сумму поступлений, однако это вызывает сопротивление со стороны налогоплательщиков.

Большая часть налоговых сборов основывается на движении доходов, продаж или иных потоков. В некоторых случаях налоговая база является предметом спора между налоговыми органами и налогоплательщиком, но на суть это не влияет – есть определенный источник, с которого собирается налог, и он оценивается в реальном выражении. Относительно базы налогов на имущество – имеет место ситуация, при которой фактическая стоимость имущества определяется в процессе его перепродажи, либо необходимо определить ее в налогооблагающих целях. Здесь, исходя из государственного законодательства, требуется определить рыночную, кадастровую или иную разновидность стоимости. И это почти всегда спорный вопрос для большинства налогоплательщиков. Если законодательство предусматривает самостоятельную оценку налогоплательщиком своего имущества для целей налогообложения, то владельцы имущества в этой ситуации чаще всего его недооценивают. Если в стране принята кадастровая официальная оценочная система, то владельцы имущества, облагаемого налогом, обычно думают, что недвижимость переоценена (хотя бы в относительном выражении)[5].

Необходимо, чтобы кто-либо определял налоговую базу налогов на имущество, но проблема заключается в том, что не существует такого подхода к определению этой базы, который бы удовлетворил все стороны. Чем выше полученный объем имущественного налога, тем чаще человеческая психология воспринимает результаты оценки налогооблагаемой базы произвольными и несправедливыми. Не удивляет также и то, что качественная оценка, обеспечивающая максимально приближенный к справедливой рыночной стоимости результат, не относится к дешевым действиям. Сейчас по опыту Российской Федерации это особенно сильно заметно – переход к налогообложению недвижимости по результатам кадастровой оценки спровоцировал существенный рост налоговых платежей, а также завышение кадастровой стоимости по сравнению с рыночной.

Многочисленные конфликтные ситуации привели к возникновению полноценной системы, занимающейся разрешением споров. В практике европейских стран описанная проблема решается путем установки определенного «зазора» между кадастровой стоимостью и конкретной стоимостью налогооблагаемой базы[5]. Данный «зазор» обычно составляет 10-20%, чего вполне достаточно для сглаживания недовольства налогоплательщиков. Другими словами, довольно дорого обходится заниматься налоговым администрированием, управлять имущественными налогами и приходиться к той же степени справедливости, что и в отношении других крупных налогов сборов, при полном отсутствии произвола.

Каждое отдельно взятое государство по-своему устанавливает имущественный налог. Иногда полномочия такого рода даются только органам местного самоуправления[6]. В Австралии, Канаде и ряде других развитых стран, где местные налоги на имущество весьма значимы, а органы местного самоуправления отличаются весомой силой, органы власти устанавливают не все налоги на имущество. Что касается, например, Чили и Латвии, то там практикуют централизованный подход к сборам имущественных налогов.

По факту, чтобы определять имущественный налог как местный, органам власти требуется выполнять следующие действия:

- определение характера налога;
- определение целесообразности налогового сбора;
- определение категорий плательщиков и установление налоговой базы;
- формирование налоговой процентной ставки;
- контроль за надлежащей оплатой налога на имущество[7].

Приведенное исследование позволяет заключить, что в развитых странах имеется существенное многообразие использования земельных и имущественных налогов. Некоторые из государств применяют единый налог, распространяемый на каждый тип имущества, другие предпочитают устанавливать различные налоги для разных составляющих имущества налогоплательщиков. В странах с развитой экономикой налоги на недвижимость значительно важнее, чем для тех, которые находятся на стадии развивающихся либо переходных. Налог на имущество – значимый ресурс бюджетных доходов, и по отношению к нему выработан обширный набор измерительных инструментов. Часть этих инструментов можно использовать и в РФ, они помогут решить определенные проблемы.

Список использованной литературы

1. Максимова А.Г. Сравнительный анализ объекта налогообложения недвижимости в Российской Федерации и Германии // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. - 2014. - № 2. - С. 230-233.
2. Fischel W.A. Homevoters, Municipal Corporate Governance, and the Benefit View of the Property Tax // National Tax Journal. - 2001. - № 54 (1).
3. Мигашкина Е.С. Налоговые системы зарубежных стран. Московский городской университет управления Правительства Москвы. Москва, 2005.
4. Тренды налогообложения в Европейском Союзе. Данные стран-членов, Исландии и Норвегии. - 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/taxation_trends_report_2019.pdf (дата обращения: 15.05.2020).
5. Лисовцева Ю.А. Кадастровая стоимость как объект обложения имущественными налогами // Научно-практические исследования. - 2020. - № 4-1 (27). - С. 32-42.

6. Косов М.Е. Особенности налоговых систем развитых стран // Вестник Московского университета МВД России. - 2010. - № 2. - С. 43–48.

7. Bird R.M., Slack E. International handbook of land and property taxation // Edward Elgar, Cheltenham, UK • Northampton, MA, USA, MPG Books Ltd, Bodmin, Cornwall. - 2004. <https://doi.org/10.4337/9781845421434>

8. Глебова Д. А. Налоговый режим как элемент налоговой политики предприятия// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.136-140

9. Султанов Г.С. Пути расширения налоговой базы регионального бюджета.//Актуальные вопросы современной экономики. - 2017г.- №4. С. 163

УДК:331

DOI 10.34755/IROK.2020.42.33.090

*Корнева Екатерина Владимировна,
соискатель кафедры управления трудом и персоналом
ФГАОУ ВО «Российский государственный
университет нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина»,
руководитель направления АО «Росгеология»
Россия, г. Москва*

*Еремина Ирина Юрьевна,
доктор экономических наук,
профессор кафедры управления трудом и персоналом
ФГАОУ ВО «Российский государственный
университет нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина»
Россия, г. Москва*

*Абдулкадыров Арсен Саидович,
кандидат экономических наук,
доцент, заместитель генерального директора
по внешнеэкономической деятельности ООО «Геоэкопром»
Россия, г. Махачкала*

Оптимизация расходов на оплату труда: подходы в сложных экономических условиях

Salary costs optimization: approaches in difficult economic conditions

Аннотация. Экономический кризис 2020 года на фоне коронавирусной инфекции и снижение цен на нефть вынудил компании различных отраслей задуматься о проведении мероприятий по оптимизации затрат, в том числе на оплату труда. В настоящей статье проведен комплексный анализ подходов к оптимизации затрат на оплату труда, а также законодательные и управленческие аспекты их применения. Рассмотрены введение режима неполного рабочего времени, оформление простоя для работников, не задействованных в производственном процессе, предоставление работникам отпусков (с сохранением заработной платы и без). Проанализированы возможности работодателей по снижению заработной платы (оклада, надбавок и доплат, премий). Исследованы подходы к высвобождению персонала, рассмотрены основания увольнения работников. Особое внимание уделено анализу правовых рисков работодателя. Результаты исследования могут быть использованы при реализации кадровых мероприятий во всех сферах экономической деятельности.

Ключевые слова: оптимизация затрат, оплата труда, неполное рабочее время, увольнение персонала.

Annotation. The economic crisis in 2020 in the background of coronavirus infection and decrease of oil prices made companies in various industries take measures in costs optimization, including salary costs. This article provides a comprehensive analysis of approaches to labor costs optimization, as well as legislative and managerial aspects of their application. The introduction of part-time work, downtime for employees not involved in the production process and provision of vacation and unpaid leave are considered. The possibilities of employers to reduce salary (base salary, allowances and surcharges, bonuses) are analyzed. The approaches to staff dismissal are examined, including the grounds for employment termination. Particular attention is paid to analysis of employer's legal risks. The results of the study can be used in the personnel cost optimization process in all areas of economic activity.

Keywords: costs optimization, salary, part-time work, employment termination.

В 2020 году замедление темпов роста экономики и снижение энергопотребления на фоне пандемии коронавирусной инфекции привело к дестабилизации экономики. После распада сделки ОПЕК+ в первом квартале 2020 года цены на нефть марки Brent опустились ниже 30 долларов за баррель. Центральный банк в официальном прогнозе снижения российской экономики на фоне пандемии оценил падение ВВП в 2020 году в 4-6%.

В сложившихся экономических условиях перед компаниями остро встал вопрос оптимизации всех расходов, в том числе расходов на персонал.

В марте 2020 года, еще до установления нерабочих дней в России, 75% компаний в той или иной степени задумались над сокращением бюджета расходов на персонал (по данным исследования Antal). [1]

По данным опроса Центра стратегических разработок, проведенного в конце марта 2020 года, 29% компаний уже провели оптимизацию фонда оплаты труда, в том числе посредством снижения заработной платы и сокращения штата. 40% компаний планировало принять такие решения в будущем. Половина компаний заявила о предполагаемом снижении численности работников примерно на 13%. Каждая пятая компания планировала снизить заработные платы. [2]

В апреле-мае 2020 года ситуация усугубилась. В соответствии с указами Президента РФ в период с 30 марта по 11 мая на территории страны были объявлены нерабочие дни с сохранением заработной платы. Данные меры нанесли еще один серьезный удар по экономике компаний различных отраслей.

Все вышеуказанные факты вынудили руководство компаний прибегнуть к жестким мерам по оптимизации затрат на персонал, и в том числе фонда

оплаты труда как самой финансово затратной статьи. В настоящей статье проанализированы основные подходы к снижению расходов на оплату труда, а также законодательные и управленческие аспекты их применения.

Оптимизация фонда оплаты труда (далее – ФОТ) может быть реализована через установление работникам неполного рабочего времени, объявление простоя, снижения заработной платы, предоставление работникам отпусков и высвобождение (увольнение) работников (рис. 1).



Рисунок 4 - Подходы к оптимизации ФОТ

Наименее болезненным способом оптимизации затрат как для работников, так и для работодателей является установление **неполного рабочего времени** (неполной рабочей недели). Работникам может устанавливаться *неполный рабочий день* (например, шестичасовой рабочий день вместо восьмичасового) либо *неполная рабочая неделя* (например, четырехдневная неделя вместо пятидневной).

Установление неполного рабочего времени возможно как по соглашению сторон трудового договора, так и по инициативе работодателя в одностороннем порядке.

При согласии работников неполное рабочее время может быть введено в любой момент, в соответствии со статьей 93 Трудового кодекса Российской Федерации (ТК РФ). Неполное рабочее время может быть установлено как на определенный срок, согласованный работником и работодателем, так и без ограничения срока.

При отсутствии согласия работников и при угрозе массовых увольнений, работодатель в целях сохранения рабочих мест имеет право вводить режим неполного рабочего времени и (или) неполной рабочей недели на срок до шести месяцев. Такое право работодателя закреплено статьей 74 ТК РФ. При

этом уведомление работников о предстоящих изменениях должно производиться не позднее, чем за два месяца.

Установление неполного рабочего времени в условиях кризиса позволяет работникам сохранить рабочие места и бóльшую часть своего дохода. Для работодателей неполный рабочий день дает возможность сохранить кадровый состав (в том числе в условиях временного снижения доходов компании) и в то же время оперативно сократить расходы на оплату труда при минимальных законодательных рисках.

Вторым подходом к оптимизации расходов на оплату труда является объявление *простоя*. Простой может быть оформлен по трем причинам:

- 1) по вине работодателя;
- 2) по причинам, независящим от работодателя и работника;
- 3) по вине работника.

Так как обязанность по обеспечению сотрудников работой возлагается на работодателя, в большинстве случаев оформляется простой по вине работодателя. В этом случае время простоя оплачивается в размере не менее двух третей средней заработной платы работников (статья 157 ТК РФ).

Необходимо отметить, что в период с 30 марта по 11 мая предприятия, чья деятельность была приостановлена, не имели возможности оформить простой для работников. В соответствии с указами Президента РФ, за работниками сохранялась заработная плата. Простой же означает остановку деятельности с уменьшением заработной платы. Поэтому объявить простой, влекущий за собой уменьшение заработной платы, работодатель не имел права. Такую позицию изложил Роструд в письме от 09.04.2020 № 0147-03-5. [3]

В то же время для компаний, на которые не распространялись указы Президента РФ и которые продолжали свою деятельность в указанный период, было правомерным оформление простоя, в том числе по причинам, независящим от работодателя и работника, с оплатой времени простоя в размере двух третей оклада (тарифной ставки). Простой по независящим от работодателя и работника причинам мог быть оформлен для работников, не задействованных в производственном процессе и не осуществлявших трудовую деятельность. Например, простой по независящим от работодателя и работника причинам мог быть оформлен для персональных водителей, если руководитель работал дистанционно и услуги водителя не требовались.

Простой может быть эффективным способом сокращения расходов в случае, если трудовая функция работника временно не осуществляется. В период простоя работник не может привлекаться к выполнению должностных обязанностей, в связи с чем оформление простоя целесообразно в случае, если трудовые функции работника в определенный период времени не востребованы. В то же время, оформление простоя позволяет сохранить рабочие места и персонал, необходимый для деятельности компании в дальнейшем.

В тех случаях, когда выполнение трудовых функций работниками необходимо в течение всей продолжительности рабочего времени, могут быть рассмотрены варианты снижения размера заработной платы.

Если работники лояльны к компании и готовы к определенному снижению дохода при сохранении полной занятости, то изменения в условиях оплаты могут быть оформлены в любой момент времени, на основании статьи 72 ТК РФ.

При отсутствии согласия работников снижение размера заработной платы несет для работодателей существенные правовые риски. Ключевым фактором в правомерности снижения размера заработной платы является регламентация составляющих элементов заработной платы в Положении об оплате труда и премировании (либо в ином локальном нормативном акте, регулирующем вопросы оплаты труда работников).

Снижение заработной платы может производиться путем снижения размера одного из составляющих элементов заработной платы:

- 1) премии;
- 2) надбавки и доплаты;
- 3) оклад.

Снижение премии зависит от критериев и условий выплаты премии, установленных Положением об оплате труда и премировании. [4] Если одним из условий выплаты премии является получение компанией чистой прибыли по итогам определенного периода, то при отсутствии прибыли не начисление работникам премии будет правомерным. Если же критерии премирования четко не установлены (например, если работникам по умолчанию выплачивается премия по итогам месяца при отсутствии нарушений трудовой дисциплины), работодатель может внести изменения в положение, уведомив работников за два месяца [12]. При этом до момента вступления изменений в силу работодатель обязан производить начисление премии в установленном порядке.

Аналогичный подход применим к надбавкам и доплатам. При отсутствии четких критериев для начисления надбавок и доплат в локальных нормативных актах, работодатель обязан продолжать начисление всех установленных видов оплаты (за исключением случаев, когда работник согласен на снижение либо отмену доплат и надбавок) [11].

Что касается снижения оклада, то согласно требованиям статьи 74 ТК РФ, основаниями для изменения условий оплаты по инициативе работодателя должны являться изменения организационных или технологических условий труда. Если данные изменения не производятся, снижение оклада (даже при уведомлении работника за два месяца) будет неправомерным.

На рис. 2 обозначены изменения, которые, по мнению Роструда, могут являться основанием для изменения условий труда в одностороннем порядке по инициативе работодателя. [5]



Рисунок 5 - Организационные и технологические изменения условий труда

Если работник не согласен работать в новых условиях, работодатель обязан в письменной форме предложить ему другую имеющуюся у него работу (как вакантную должность или работу, соответствующую квалификации работника, так и вакантную нижестоящую должность или нижеоплачиваемую работу). При отсутствии указанной работы либо отказе работника от предложенной работы трудовой договор с ним прекращается в соответствии с п.7 ч.1 статьи 77 ТК РФ (отказ работника от продолжения работы в связи с изменением определенных сторонами условий трудового договора).

Снижение окладов несет для работодателя существенные риски, так как при обращении работников с жалобами в государственную инспекцию труда либо в суд обязанность по обоснованию изменений, приведших к снижению окладов, лежит на работодателе. Таким образом, данный вариант оптимизации затрат рационально проводить при наличии реальных и доказуемых изменений организационных и технологических условий труда.

Еще одним из подходов оптимизации расходов является предоставление работникам **отпусков** в период снижения производственной загрузки и коммерческой активности. Работникам могут быть предоставлены ежегодные оплачиваемые отпуска, а также отпуска без сохранения заработной платы.

Предоставление оплачиваемых отпусков в сроки, установленные утвержденным графиком отпусков, не требует согласия работника (при

условии ознакомления работника с графиком отпусков и своевременной оплате дней отпуска). Если же работодатель собирается предоставить работнику отпуск в иное время, то для его оформления требуется заявление работника. Таким образом, принудительное предоставление отпуска по инициативе работодателя невозможно, единственный вариант – достигнуть договоренности с работником, полагаясь на его лояльность.

Для работников оплачиваемый отпуск является одним из способов сохранить рабочее место и уровень дохода, для работодателя – снизить задолженность по отпускам перед работниками в период снижения бизнес-активности.

В ряде случаев работодатели предлагают работникам оформить отпуск без сохранения заработной платы. При этом необходимо учитывать, что отпуск без сохранения заработной платы может быть предоставлен только на основании заявления работника.

Отпуск без сохранения заработной платы удобен для работодателя ввиду существенной экономии затрат и невыгоден работнику. Предоставление отпуска без сохранения заработной платы может рассматриваться как результативный способ оптимизации расходов на короткий период, при согласии работников, либо как альтернатива крайней меры - увольнения.

Наиболее жестким из всех подходов к оптимизации расходов является **высвобождение** персонала. Работники теряют рабочие места, и в ситуации кризиса многие из них сталкиваются с проблемой длительного поиска работы. Выходного пособия в ряде случаев может не хватить для покрытия неполученного дохода на весь период трудоустройства. В этой связи многие работники проявляют в условиях экономического кризиса бóльшую лояльность к своим работодателям, чем в обычные дни, соглашаясь на неполное рабочее время, снижение заработной платы и отпуска.

При этом описанных выше мер может быть недостаточно для стабилизации экономического положения, и компании вынуждены прибегать к оптимизации численности и высвобождению персонала. По результатам обзора Ernst&Young в кризис 2008 года более 40% крупнейших компаний провели сокращение штата, средний уровень сокращения составил 11,5%. [6]

В некоторых случаях высвобождение персонала может проводиться компаниями для расставания с низкоэффективными работниками [7,10]. Также руководством компаний может быть принято решение об увольнении части персонала вместо, к примеру, ввода режима неполного рабочего времени для всех работников. В подобных случаях работодатели обозначают в качестве приоритета сохранение и удержание наиболее ценной части кадрового состава, не ухудшая его условия оплаты [8,9].

Высвобождение персонала может быть реализовано посредством увольнения по двум основаниям: соглашение сторон и сокращение штата.

При увольнении по сокращению штата необходимо уведомить работника не менее, чем за два месяца до даты увольнения. При этом требуется

уведомление Центра занятости населения (не менее, чем за два месяца, а в случае массовых увольнений – не менее, чем за три месяца).

В соответствии со статьей 178 ТК РФ, при увольнении по сокращению штата работнику выплачивается выходное пособие в размере среднего месячного заработка, а также за ним сохраняется средний месячный заработок на период трудоустройства, но не свыше двух месяцев со дня увольнения (с зачетом выходного пособия), в исключительных случаях – в течение трех месяцев.

С учетом необходимости соблюдения сроков уведомления работников об увольнении и выплаты выходного пособия, сокращение персонала может оказать положительный экономический эффект не ранее, чем через 3-5 месяцев. При этом увольнение в связи с сокращением штата несет для работодателей риски восстановления на работе, особенно в случае нарушения процедуры увольнения либо при некорректно оформленных кадровых документах.

В целях минимизации рисков работодатели в качестве альтернативы увольнению по сокращению штата применяют увольнение по соглашению сторон. Анализ судебной практики показывает, что при расторжении трудового договора по соглашению сторон работники не могут быть восстановлены на работе, так как при подписании соглашения об увольнении работник и работодатель изъявляют добровольное обоюдное желание прекратить трудовые отношения.

При увольнении по соглашению сторон (п. 1 статьи 77 ТК РФ) работникам в большинстве случаев выплачивается выходное пособие. Обязанность работодателя производить выплату выходного пособия при увольнении по соглашению сторон не предусмотрена законодательством. В то же время выплата выходного пособия является стандартной рыночной практикой при расторжении трудового договора по обоюдному согласию, в том числе в качестве альтернативы увольнению по сокращению штата. Размер выходного пособия при увольнении по соглашению сторон может быть сопоставим с суммой выплат, которую работник получил бы при сокращении (например, составлять от трех до пяти окладов либо средних месячных заработных плат).

Для работников увольнение по соглашению сторон позволяет сразу получить денежную компенсацию, без отработки в течение двух месяцев. После увольнения работники имеют возможность отдохнуть либо немедленно приступить к активному поиску работы. При этом, в отличие от увольнения по сокращению штата, размер выходного пособия при увольнении по соглашению сторон не зависит от периода трудоустройства. Так, например, работник с востребованной на рынке профессией, уволенный по соглашению сторон и получивший выходное пособие в размере четырех окладов, может через месяц выйти на новую работу, обеспечив себе дополнительную выгоду.

Для работодателей увольнение по соглашению сторон позволяет оперативно реализовать оптимизационные мероприятия, не откладывая

увольнение персонала на два-три месяца, а также минимизировать риски трудовых споров. Также необходимо отметить, что во время эпидемии коронавируса в России в период нерабочих дней соглашение сторон было одним из трех разрешенных оснований для увольнения (в дополнении к инициативе работника и истечению срока действия трудового договора). Увольнение по другим основаниям, в том числе по сокращению штата, было запрещено.

Все вышеуказанные подходы направлены на оптимизацию расходов на оплату труда. При этом необходимо отметить, что для достижения экономического эффекта необходим комплексный подход к сокращению всех затрат компании (в том числе командировочных расходов, арендных платежей, затрат на консультационные услуги и пр.).

Применение всестороннего и системного подхода к сокращению затрат позволит сохранить кадровый потенциал и преодолеть кризис с минимальными для компании потерями.

Список использованной литературы:

1. Обзор Antal. Планы работодателей в отношении персонала: весна 2020. [Электронный ресурс]. URL: <https://antalrussia.ru/news/plany-rabotodateley-v-otnoshenii-personala-vesna-2020/> (дата обращения: 21.05.2020)
2. Каждая пятая компания заявила о планах урезать зарплаты из-за кризиса. // www.rbc.ru Новости дня в России и мире. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/economics/27/03/2020/5e7cbb529a79470efd3d9fa9> (дата обращения: 21.05.2020)
3. Письмо Роструда от 09.04.2020 № 0147-03-5 «О направлении ответов на наиболее часто поступающие вопросы на горячую линию Роструда, касающиеся соблюдения трудовых прав работников в условиях распространения коронавирусной инфекции». Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Еремина И.Ю., Корнева Е.В. Унификация системы оплаты труда в производственных холдингах. // Экономика и предпринимательство – 2018. - № 6 (95) - с. 1084-1089.
5. Понятие организационных или технологических условий труда при изменении трудового договора. // Роструд. Советы работнику и работодателю. [Электронный ресурс]. URL: https://git55.rostrud.ru/sovety_rabotniku_i_rabotodatellyu/89786.html (дата обращения: 21.05.2020)
6. За год кризиса 83% российских компаний сократили расходы на персонал. // Ведомости. Интернет-издание. 20 октября 2009. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/management/articles/2009/10/20/zagod-krizisa-83-rossijskih-kompanij-sokratili-rashody-na-personal> (дата обращения: 21.05.2020)

7. Дудаева Л.М., Еремина И.Ю. Основы эффективного формирования персонала в современных конкурентоспособных компаниях. Труд и социальные отношения. 2008. № 3. С. 21-28.

8. Дудаева Л., Ерёмина И. Обучение на опыте кадровик. 2008. № 4-1. С. 51-61.

9. Ерёмина И.Ю. Управление развитием менеджерского таланта персонала организации в сфере дополнительных образовательных услуг диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук/ Академия труда и социальных отношений. Москва, 2009.

10. Симонова И.Ф., Ерёмина И.Ю. Трудовой потенциал первичных производственных коллективов и их формирование в нефтегазовых компаниях. Учебное пособие / Москва, 2007.

11. Мельгуй А.Э., Ковалева Н.Н., Ермакова Л.В. Современные подходы к учетно-аналитической работе по расчётам с персоналом, связанным с оплатой труда. // Наука: общество, экономика, право. - 2019-№ 3. С. 18-23

12. Фатеева С.В., Семенов С.Н. Инновационные подходы и методы бюджетирования и их использование при построении эффективной системы мотивации персонала. // Наука: общество, экономика, право. - 2019-№ 3. С.

13. Юшкова А.А. Инструменты мотивации и стимулирования персонала

(на примере Ernst & Young) // Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г. С.490-496

14. Семенюк Ю. В., Авдеева К.В., Селина О. В. Минимальный размер оплаты труда и порядок его установления //Актуальные вопросы современной экономики - 2018г. № 4. С. 79-82

УДК:331

DOI 10.34755/IROK.2020.68.70.091

*Чупрова Алена Вячеславовна ,
соискатель кафедры управления трудом и персоналом,
специалист по регистрации сделок «Gazprom Marketing & Trading Limited»
ФГАОУ ВО «Российский государственный университет нефти и газа
(национальный исследовательский университет) имени И.М. Губкина»
Россия г. Москва*

*Еремина Ирина Юрьевна,
доктор экономических наук,
профессор кафедры управления трудом и персоналом
ФГАОУ ВО «Российский государственный
университет нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина»
Россия г. Москва*

*Абдулкадыров Арсен Саидович,
кандидат экономических наук,
доцент, заместитель генерального директора
по внешнеэкономической деятельности ООО «Геоэкопром»
Россия г. Махачкала*

**Управление развитием адаптивного персонала отраслевых
компаний под влиянием глобальных изменений**

**Management of development of adaptive personnel of industry
companies under influence global changes**

Аннотация. В статье исследуются теоретические, методологические и практические подходы к управлению развитием адаптивного персонала. Актуальность исследования заключается в анализе подходов и концепций, рассматривающих возможности профессионального развития работников в условиях постоянно меняющегося глобального рынка. Обобщены проблемы кадрового обеспечения отраслевых компаний в рамках проблем адаптации, ротации и обучения работников и уточнены возможные пути их дальнейшего развития в исследуемой области. Выявлены базовые элементы адаптации, подготовки, продвижения и ротации персонала и повышения компетентности кадров, конкурентоспособности в условиях цифровой трансформации экономики. Проведённые авторами результаты исследования могут быть использованы при апробации кадровых мероприятий по подготовке работников, служебно-профессиональному продвижению персонала и работе с резервом кадров.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, инвестирование в человеческий капитал, профессиональное развитие, компетенции, адаптивный персонал, глобализация, цифровизация.

Annotation. In article theoretical, methodological and practical approaches to management of development of adaptive personnel are investigated. The relevance of a research consists in the analysis of the approaches and concepts considering the possibilities of professional development of workers in the conditions of constantly changing global market. Problems of staffing of industry companies within problems of adaptation, rotation and training of workers are generalized and possible ways of their further development in the explored area are specified. Basic elements of adaptation, preparation, advance and job rotation and increase in competence of workers, competitiveness in the conditions of digital transformation of economy are revealed. The researches conducted by authors results can be used at approbation of personnel actions for training of workers, office professionally to advance of personnel and work with a personnel pool.

Keywords: human resources, investment into the human capital, professional development, competences, adaptive personnel, globalization, digitalization.

Глобальные тренды, коронакризис и штормы на углеводородном рынке, высокая скорость изменений периодически приводят как государственную, так и корпоративную политики в области управления персоналом (в том числе и в области развития, подготовки и адаптации, мобильности и ротации) к кризисам, которые не успевают реагировать на постоянно появляющиеся вызовы.

Основными источниками изменений на сегодняшний день является человеческий капитал компаний, на котором лежит большая ответственность, но все здесь чаще и чаще с нарастающей трудовой нагрузкой растет число профессиональных выгораний. Высокое напряжение и большой груз ответственности выводит из строя менеджеров каждые полгода – год, для адаптации и восстановления которых требуется 1-2 месяца. При этом не многие выдерживают нагрузку и рано или поздно уходят, или меняют сферу деятельности.

Глобализация и интеграция экономики и интернационализация производства (в том числе и топливно-энергетического) – уже стабильно идущий процесс, начало которому был дан в конце 70-х- начале 80-х гг. XX века развитыми европейскими, азиатскими государствами и США через создание европейского внутреннего рынка и снятия «железного занавеса» в странах Восточной Европы [10].

Для конкретного производства или бизнеса данные процессы означают улучшения его долгосрочных перспектив на получение прибыли за счет сбыта товарной массы за границу, достижения роста в производительности труда (в результате использования новых, отсутствующих на внутреннем рынке технологий), доступности к техническим инновациям, а также входу на новые рынки и использованию не располагающими на национальном рынке

ресурсами. Так, например, в ежегодно публикуемом рейтинге пятидесяти наиболее значимых международных компаний находящаяся на 5 месте отраслевая компания Royal Dutch /Shell (Великобритания/Нидерланды) с оборотом в 135 542,1 млн.амер.долл. с числом занятых в 6,99 тыс.чел. и на соответствующем 7 месте рейтинга компания Exxon (США) с оборотом в 119434,0 млн.амер.долл. с числом занятых в 79,0 тыс.чел. количественно позволяет констатировать мировые масштабы глобализации и интернационализации современного производства/бизнеса [9].

Перечисленные автором исследования условия логически трансформируются и на процессы адаптивности использования и развития человеческих ресурсов в них.

Так, развитие человеческих ресурсов в условиях глобализации, интеграции экономики и интернационализации производства направлено на расширение и улучшение профессиональных компетенций, ценностных установок работников в соответствии с настоящими и перспективными целями компании.

Именно поэтому, развитие персонала проводится не как самоцель, а как экономическая предпосылка, позволяющая избегать неразумного расточительства [1]. Так как успешное развитие персонала предполагает соответствующую мотивацию и готовность работников, оно не может осуществляться без принятия во внимание их индивидуальных целей. Конкурентное преимущество у работника может возникнуть через приобретаемый в международном бизнесе опыт, предпосылкой которого и является непрерывное обучение и адаптация персонала к новым для него условиям.

Помимо опыта в чужой среде также осуществляются краткосрочные командировки и движение работников в связи: с временным заполнением потребности в кадрах, подготовкой персонала в зарубежном филиале, интернациональная ротация занятых. Кроме того, практикуется совместная работа работников из разных стран над проектами, участие в комиссиях/советах, использование пограничных должностей (когда работник выполняет функции, относящиеся к нескольким филиалам в международном бизнесе, что требует деятельности в неоднородной культурной и коммуникационной средах), будь то стэйкхолдеры и другие работники, имеющие непрерывно изменяющиеся установки на выполняемый труд. Более того, персонал в международном бизнесе и новые (молодые) руководители должны быть интегрированы с учётом преодоления коммуникационного барьера, содействия их идентификации с компанией (ее стратегических и организационных условий) и принадлежностью к ней (ценностных интернациональных ориентаций).

Таким образом, для организации мероприятий по развитию персонала в глобальном контексте учитываются следующие аспекты:

- необходимо установление происхождения управляющих кадров (из какого они подразделения компании – головного или расположенного в принимающей стране), так как статус компании определяет объем

направляемых за границу руководителей, потребность в их развитии, а также количество других категорий персонала.

- содержание и формы развития персонала зависят также от того, в какой мере головное подразделение и его филиалы взаимосвязаны в своей деятельности, какое количество пограничных должностей, предусматривающие особые требования к профессиональной деятельности в соответствии с этим образуется.

Обзор научных исследований в данной области и практика работы автором в отраслевых компаниях показали, что при сравниваемых стандартах, профилях к требованиям работников имеются различия в потребности их развития, определяемые особенностями образовательных систем, содержания и уровня образования в отдельных странах, с которыми работодателям приходится сталкиваться в ходе их производства/бизнеса. Данные особенности необходимо систематизировать.

Следует отметить, что, например, в Германии прикомандирование персонала на должности на основании соответствующих образовательных документов – дипломов, аттестатов или сертификация их знаний – в странах без подобного стандартизированного подхода правилом не является, и руководителям не обязательно показывать одинаковые образовательные достижения. Во Франции обращают внимание на ранг высшего учебного заведения, которое закончил работник, содержательные критерии принимаются во внимание в меньшей степени. Предпочтение в Японии делается только выпускникам образовательных учреждений с целью пожизненной занятости и в последнюю очередь – тем, кто менял компанию или двигался со стороны.

Итак, при равных установках имеются расходящиеся потребности в развитии персонала и различные мероприятия по его проведению.

Автором исследования также выявлено, что различия в уровнях адаптивного развития персонала зависят не только от культурной действительности в стране пребывания, но также от так называемого «культурного образца», имеющегося в родной стране. В этой связи стандартизированное, обусловленное культурной спецификой развитие без принятия во внимание особенностей его участников, существующие пробелы в их знаниях и компетенциях практически не компенсирует.

Так, на сегодняшний момент времени учёные и практики по исследуемой проблематике различают ряд существующих концепций профессионального развития, отличающиеся в ключевых аспектах по выявлению потенциалов, адаптации, планированию служебно-профессионального продвижения, а также связанным с ними содержанием развития:

- японская концепция - «Elite Cohort Approach»;
- латинская концепция - «Elite Political Approach»;
- немецкая концепция - «Functional Approach»;
- англо-датская концепция - «Managerial Development Approach».

Достаточные обусловленные рамками международного бизнеса компетенции персонала компаний, переходящих национальные границы в своей

деятельности, представляют важнейшую предпосылку для достижения его интернационально-конкурентного преимущества.

Попадая на рынки других стран, реализуя стратегии участия, слияния или поглощения, компания тем самым приспосабливается к партнёру или оказывает на него влияние, осуществляя при этом необходимую трудовую мобильность, рис.1.

Предпосылки			
Соединение		Участие	
Приспособление к партнёру соединения	Мобильность/обмен персонала	Влияние на участников сообщества	Мобильность/обмен персонала

Рис.1. Предпосылки адаптивного развития персонала в условиях глобализации экономики и интернационализации бизнеса.

Источник: [3]

Национальное профессиональное развитие персонала соответствует принятой в стране системе социально-трудовых отношений, закреплённой соответствующей нормативно-правовой базой, и понимается как планирование, реализация и контроль стратегических и оперативных действий по развитию персонала [2].

Такой подход в новых условиях глобализации, интеграции экономики и интернационализации производства оказывается мало результативным и требует формирования иных механизмов, действующих с учётом принятия во внимание факторами внешней среды, а также преследуемых самой компанией (т.е. ее внутренними факторами) ситуациями и инициированных собственным и иностранным персоналом.

Необходимо также сказать, что потребность в профессиональном развитии обусловлена необходимостью приспособиться к переменам внешней среды, новой техники и технологиям, стратегии компании, освоению дополнительных проектов и видов деятельности [7].

При этом стоит отметить, что персонал компании – это составляющая всей системы, поэтому эффективность профессионального развития обусловлена факторами внутренней и внешней среды организации [11].

Факторы внешней среды (тенденции развития рынка продукции/услуг и труда, политическая обстановка, экономическая и социальная ситуации, надёжность и постоянство нормативно-правовой системы, внедрение инноваций) влияют на стратегию деятельности компании и на необходимость ее корректировки, а также текущих планов.

Факторы внутренней среды охватывают такие аспекты как культурные особенности персонала, потребность в подготовке, инвестиции в обучение, формы, техника и технологии профессионального развития, разработка системы управления знаниями, вовлечённость руководства в данный процесс, а также соответствующая профессиональному росту мотивация работников, которая

должна быть направлена на регулирование трудовой деятельности персонала в направлении достижений стратегических целей всей организации[12].

Принимая во внимание обобщение в статье вышеперечисленных факторов, авторы исследования сочли необходимым также представить возможный перечень данных факторов для выработки эффективных решений по развитию персонала в условиях глобализации, интеграции экономики и интернационализации производства/бизнеса, и представил его в форме таблицы 1, на основании данных которого далее разрабатываются конкретные направления проактивного управления этим аспектом деятельности.

Таблица 1. Сильные и слабые стороны, возможности и угрозы развития персонала.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
1. Эмоционально-волевые способности 2. Адекватность при кризисе, чрезвычайных и опасных ситуациях 3. Гипер дисциплинированность, ответственность и исполнительность 4. Высокий профессионализм 5. Активность в готовности к инновациям 6. Высокий уровень информационной и коммуникативной компетентности 7. Высокая правовая компетентность 8. Большой опыт работы в конкретной сфере 9. Развитые менеджерские и организаторские компетенции 10. Удовлетворительное состояние здоровья 11. Уверенность в своих силах 12. Объективность в оценке ситуации 13. Креативность 14. Диапазон высокой оценки мыслительных способностей 15. Возраст	1. Эмоциональная неустойчивость 2. Возраст 3. Малый стаж/отсутствие опыта работы в конкретной области 4. Неудовлетворительное состояние здоровья 5. Отсутствие целеустремлённости 6. Недостаток волевых качеств 7. Отсутствие концентрации внимания на главном, отвлечённость на посторонние дела 8. Низкий уровень инновационной активности и креативности, отсутствие попыток попробовать себя в принципиально новых видах деятельности 9. Отсутствие гибкости в рабочем процессе 10. Отсутствие лидерских способностей 11. Диапазон низкой оценки интеллектуальных способностей 12. Плохая память 13. Низкий уровень профессиональной компетентности 14. Конфликтность 15. Низкий уровень дисциплинированности, ответственности и исполнительности
ВОЗМОЖНОСТИ	УГРОЗЫ
1. Активное развитие инноваций 2. Рост инвестиций в подготовку кадров 3. Государственное финансирование 4. Развитие международных связей	1. Высокая безработица 2. Конкуренция на рынке труда 3. Рост затрат на развитие персонала 4. Кризисные тенденции в экономике 5. Политическая нестабильность

5. Рост экономики	6. Экологические кризисы
6. Политическая стабильность	7. Низкий уровень гос. поддержки
7. Рост числа социальных гарантий	8. Миграция и старение населения
8. Поддержка талантливой молодёжи	

Источник: разработано авторами

При изменении радиуса действия управления персоналом, связанного с глобализацией и интеграцией экономики труда и интернационализации производства/бизнеса, привычные сферы работы с персоналом (в том числе и с его обучением, адаптацией, управлением карьерой) как свидетельствует литературный обзор и социальная практика, также меняются [4,6,8].

Направления и особенности этих изменений можно отследить по трехмерной модели Вебера-Моргана, рис.2. Так, первое измерение ориентировано на следующие функции развития персонала: адаптацию, подготовку, продвижение, ротацию/замещение. Второе – на различие в категориях стран: а) родная (исходная) страна, где располагается основная часть международной компании; б) принимающая страна, где находятся дочерние организации; в) «другие страны», которые могут быть источником как человеческих, так и финансовых ресурсов. Третье измерение различает три категории персонала международной компании: 1) работники, имеющие гражданство той принимающей страны, в которой расположена дочерняя компания; 2) работники – граждане страны, где расположена основная часть международной компании; 3) работники, имеющие гражданство третьей страны.

АДАПТАЦИЯ	ПОДГОТОВКА	ПРОДВИЖЕНИЕ	РОТАЦИЯ	Принимающая страна
				Исходная страна
Местные работники (МС)				
Работники исходной страны (СИС)				Другие страны
Работники других стран (СДС)				

Рис.2. Трёхмерная модель развития персонала с учётом глобализацией и интеграцией экономики труда и интернационализации производства/бизнеса.

Источник: разработано авторами

Адаптивность профессионального развития персонала осуществиться тем эффективнее, сколь тщательнее будет проработана одновременно совокупность

следующих факторов: по расширению новых сфер деятельности; по глобальным перспективам для занятых в международной среде; по значимости личной сферы работника; по весомости взаимодействия с HR-службами; по учёту всех факторов риска (преждевременное возвращение командированного работника, охрана от случаев терроризма и т.д.); по различию экономических и ценностных систем [5].

Необходимо также отметить, что кроме учёта вышеперечисленной совокупности влияющих факторов на успешное развитие персонала оказывает значение смена фаз глобализации экономики, табл.2. Их принято выделять как: 1-национальная; 2-интернациональная; 3-мультинациональная и 4-глобальная.

Таблица 2. Эволюция подходов в профессиональном развитии персонала на глобальном рынке труда.

Показатели	Фаза 1 (национальная)	Фаза 2 (интернациональная)	Фаза 3 (мультинациональная)	Фаза 4 (глобальная)
Подготовка/ обучение	отсутствует	ограничены по времени	не ограничены по времени	непрерывно
Участники тренингов	нет	экспатрианты	Экспатрианты	менеджеры
Ротация	отсутствует/ мало	много	Нечастые	много
Продвижение/ карьера	национальная	национальная	иногда интернациональная	глобальная
Влияние на продвижение заграничной командировки	нейтрально-негативное	неблагоприятное для карьеры в основной компании	важное для карьеры	обязательно
Фиксация/ развитие необходимых компетенций	технические и менеджерские	технические, менеджерские и адаптация к культуре	технические, менеджерские, адаптация к культуре и познание культурных различий	технические, менеджерские, адаптация к культуре, познание культурных различий и способности интеркультурного труда
Побуждения/	деньги	деньги и авантюры	шансы сделать вызов	шансы сделать вызов,

компенсации/ стимулирован ие				рост
------------------------------------	--	--	--	------

Источник: составлено авторами.

Таким образом, из данных таблицы 2 становится очевидным, чем более эволюционна фаза, в которой развивается как компания, так и ее персонал, тем предпочтительнее продвижение, ротация и назначение на ключевые позиции всей организации лучших работников.

Следовательно, смена эволюционных фаз на глобальном рынке труда вынуждает работодателей сегодня к систематизации опыта по развитию своего персонала и своевременной в соответствии с этим корректировки всех проводимых ротационных, адаптационных и обучающих мероприятий

Список использованной литературы:

1. Дудаева Л.М., Еремина И.Ю. Основы эффективного формирования персонала в современных конкурентоспособных компаниях. Труд и социальные отношения. 2008. № 3. С. 21-28.
2. Дудаева Л., Ерёмина И. Обучение на опыте кадровик. 2008. № 4-1. С. 51-61.
3. Ерёмина И.Ю. Управление развитием менеджерского таланта персонала организации в сфере дополнительных образовательных услуг диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук/ Академия труда и социальных отношений. Москва, 2009.
4. Полунин В.Ю. Формирование и развитие компетенций кадрового резерва нефтегазового комплекса России на основе инновационных обучающих технологий // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. Т. 8. № 18 (159). С. 55-64.
5. Симонова И.Ф., Ерёмина И.Ю. Трудовой потенциал первичных производственных коллективов и их формирование в нефтегазовых компаниях. Учебное пособие / Москва, 2007.
6. Синева Н.Л., Яшкова Е.В., Плесовских Г.А., Шипулло М.С. Деятельность кадровой службы в условиях цифровизации российской экономики // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования, №1 (27). 2018. С 148-153.
7. Хафизов А.М., Малышева О.С., Волков С.В., Дятлов Р.И. Разработка технологии управления кадровым резервом на примере ПАО «Газпром Нефтехим Салават» // Фундаментальные исследования. 2016. № 10-2. С. 430-434.
8. Шумакова О.В., Мозжерина Т.Г., Комарова С.Ю. Подготовка кадров будущего в условиях цифровизации экономики // Инновационное

- развитие. 2018. №9.С.143-146.
9. Бурение и нефть. Подведены итоги Международного нефтегазового молодежного форума . URL: <https://burneft.ru/main/news/26204>
 10. Нефтегазстройпрофсоюз России. О ходе выполнения Отраслевого соглашения на 201-2019 годы и коллективных договоров в I полугодии 2018 года. <http://www.rogwu.ru/activity/analitika/180>
 11. Кулакова И.М. Использование технологий прелиминаринга в отборе персонала организации. // Наука: общество, экономика, право. - 2019- № 4. С. 148-153
 12. Синева Н. Л., Вагин Д. Ю., Исламова Г. И. Особенности инновационной экосистемы обучения персонала цифровым навыкам в IBM // Наука: общество, экономика, право. - 2018-№ 4. С. 36-41
 13. Масилова М.Г., Фромм Д.А. Модель исследования системы развития персонала. //Актуальные вопросы современной экономики - 2019г. № 2. С. 192-199
 14. Шикина Н.В., Яшкова Е.В., Вагин Д.Ю. Особенности управления текучестью персонала в современных организациях. //Актуальные вопросы современной экономики - 2019г. № 3. С. 895-900

Ваганова Е.А., студент
e-mail: liza.vaganova.00.00@mail.ru

Антонова Н.Л., к.э.н., доцент
e-mail: antonova.surgu@mail.ru

БУ ВО « Сургутский государственный университет»
Россия, Сургут

Мотивация персонала в условиях кризиса

Personnel motivation in a crisis

Аннотация: На сегодняшний день, для большинства российских предприятий и организаций наступили не самые легкие времена, когда экономическая нестабильность достаточно очевидно показывает, насколько сплочены трудовые коллективы и как они совместно преодолевают временные трудности. В данной статье мы проанализировали существующие подходы к мотивации сотрудников в условиях кризиса и выявили наиболее эффективные из них. Также сделали выводы о том, какие из них будут наиболее актуальны в настоящее время.

Ключевые слова: Экономика, кризис, мотивация персонала, способы мотивации

Abstract: Today, for most Russian enterprises and organizations there are not the easiest times when economic instability clearly shows how united labor collectives are and how they together overcome temporary difficulties. In this article, we analyzed existing approaches to motivating employees in times of crisis and identified the most effective ones. They also drew conclusions on which ones would be most relevant at present.

Keywords : Economics, crisis, staff motivation, ways of motivation

Не секрет, что для отечественной экономики периоды спада и подъема – вполне стандартная ситуация и большинство руководителей крупных предприятий уже имеют хороший опыт того, как лучше взаимодействовать с сотрудниками и как вести свой бизнес в условиях кризиса. Поскольку неверные действия при всеобщей экономической нестабильности грозят предприятию не только финансовыми проблемами и утратой своих позиций на рынке, но и потерей квалифицированных кадров, без которых преодолеть кризис невозможно.

Удержание ключевых сотрудников – одна из основных задач менеджмента компании в условиях экономической нестабильности, однако

руководители большинства российских предприятий опрострачиво концентрируют своё внимание на управлении производством, маркетингом, финансами, в то время как совершенствованию системы мотивации персонала уделяется недостаточное внимание [2, с.267]

Согласно опросу, проведенному среди специалистов крупных компаний, большая часть сотрудников, так или иначе, замотивирована в эффективной работе и в моменты кризисных ситуаций не желают оставлять свое место работы. Данные об уровне мотивации сотрудников в крупных компаниях представлены ниже [4].

уровень мотивации сотрудников в крупных компаниях

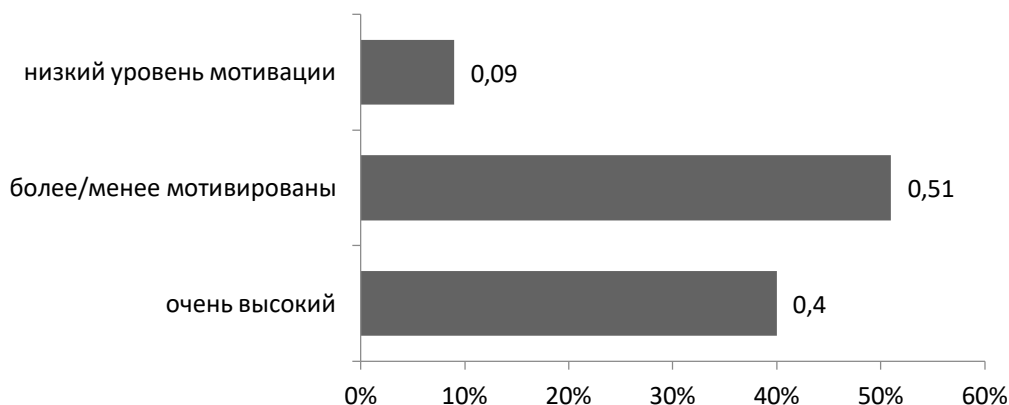


Рисунок 1 – Уровень мотивации сотрудников в крупных компаниях

Figure 1 - Level of motivation of employees in large companies

Самое важное в условиях кризиса понять, что та система управления персоналом, которая хорошо и устойчиво работала в ситуации стабильного и динамично развивающегося рынка, не в состоянии так же эффективно работать в условиях кризиса. В кризисе все несколько меняется и далеко не в лучшую сторону. Потребитель начинает экономить, и меньше покупает; банки ужесточают условия кредитования, растет дебиторская задолженность и т. п.

В таких условиях для того, чтобы выжить компании, необходимо, прежде всего, пересмотреть и реконструировать систему управления персоналом. На рисунке 2 представлена примерная система условий, соблюдение которых позволит руководству предприятия наиболее безболезненно пережить кризисный период времени. Итак, данная система включает четыре основных требования (см.рис.2).

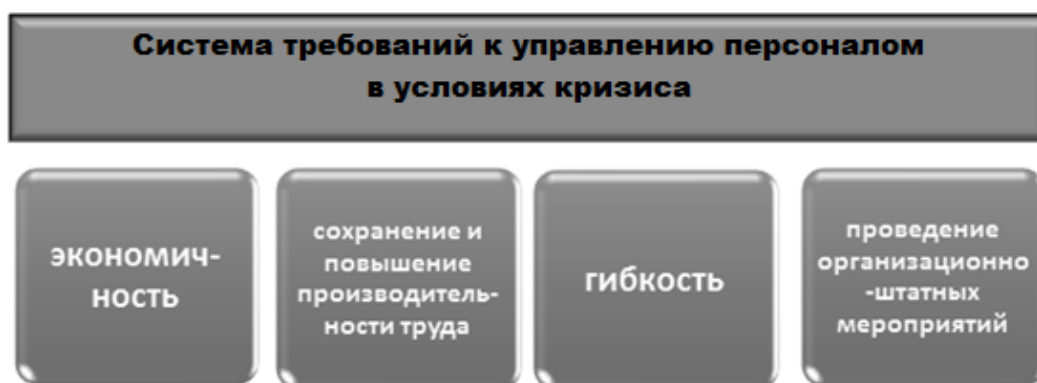


Рисунок 2 – Условия управления персоналом в условиях кризиса

Figure 2 - Personnel management conditions in a crisis

Далее приведем краткое пояснение для каждого из пунктов.

1. Система требований должна быть экономичной, то есть в кризисный период времени затраты, связанные с персоналом и их высокий показатель, не только не оправдывают себя, но и становятся угрожающим фактором, не только для благополучия компании, но и самих сотрудников.

Ошибка заключается в том, что в большинстве случаев заработная плата сотрудников, вносящих вклад в организацию, сокращается, те, кто занимается непосредственно производством, а зарплаты топ-менеджеров и менеджеров остаются на прежних местах. Этот фактор напрямую влияет на доверие сотрудников к своим менеджерам.

2. В условиях кризиса положение сотрудника в компании становится менее стабильным; снижаются зарплаты; уменьшаются объемы или ликвидируются социальные пакеты. Все это негативным образом сказывается на его эффективности и производительность труда, поэтому система управления персоналом в условиях кризиса должна быть направлена на сохранение или повышение эффективности деятельности персонала, производительности его труда.

3. Система управления персоналом компании должна быстро перестраивать организационно-штатные структуры и проводить необходимые мероприятия, как высвобождая значительное количество персонала, так и быстро подбирая необходимый персонал, и очень быстро вводить его в курс дел.

4. Умело и юридически безупречно проводить организационно-штатные мероприятия, связанные с приемом, увольнением, перемещением значительного количества персонала.

В результате, как мы можем увидеть, система мотивации персонала в кризисных условиях должна трансформироваться и подстраиваться под «новые правила игры», которые диктует ситуация в экономическом секторе.

Система мотивации сотрудников — это эффективный и доступный инструмент управления, который позволит влиять на эффективность работы сотрудников и компании в целом. Но надо отметить, что в условиях кризиса крайне сложно материально стимулировать сотрудников, и поэтому руководитель должен четко решить, где сократить средства своей компании и где их увеличить.

Механизмы мотивации персонала в кризисных условиях требуют изменений в системе материальных и нематериальных стимулов, поскольку деятельность организации сопровождается серьезными кадровыми и финансовыми проблемами.

Далее рассмотрим данный вопрос с двух сторон: со стороны руководства и как видят решение данной проблемы руководители компаний и начальники крупных подразделений и рассмотрим рейтинг востребованных «мотиваторов» среди среднестатистических сотрудников компаний и организаций.

На рисунке 3 представлены данные опроса экспертов по налогообложению предприятий в период кризиса и рядовых руководителей, результаты которого показывают, какие способы мотивации персонала в кризисных условиях экономики были бы предпочтительными для руководящего звена [5]. Что считается наиболее выгодным и менее затратным для введения в систему мотивации с точки зрения руководителей и экспертов. Здесь конечно учтены и такие факторы, как налогообложение, статьи расходов по основным фондам и стимулирующим.

В итоге для руководства, наиболее выгодным с нематериальной точки зрения все же считается улучшение условия труда (46,8%), вынесение благодарностей с занесением в трудовую книжку (47,7%) и размещение фото сотрудника на доске почета (45%). Большой разрыв во мнениях составил индивидуальный график работы, 36,7% опрошенных руководителей считают это выгодным мотивационным фактором, однако эксперты отдали этому способу мотивации всего лишь 10-е место и 5,5 баллов.

С материальной стороны, руководители отдают предпочтение выплата премии (33%), оплата обучения (34%) и повышение оклада (25,7%). Надо

сказать что в вопросе материального поощрения мнения руководителей и экспертов совпадают практически полностью.

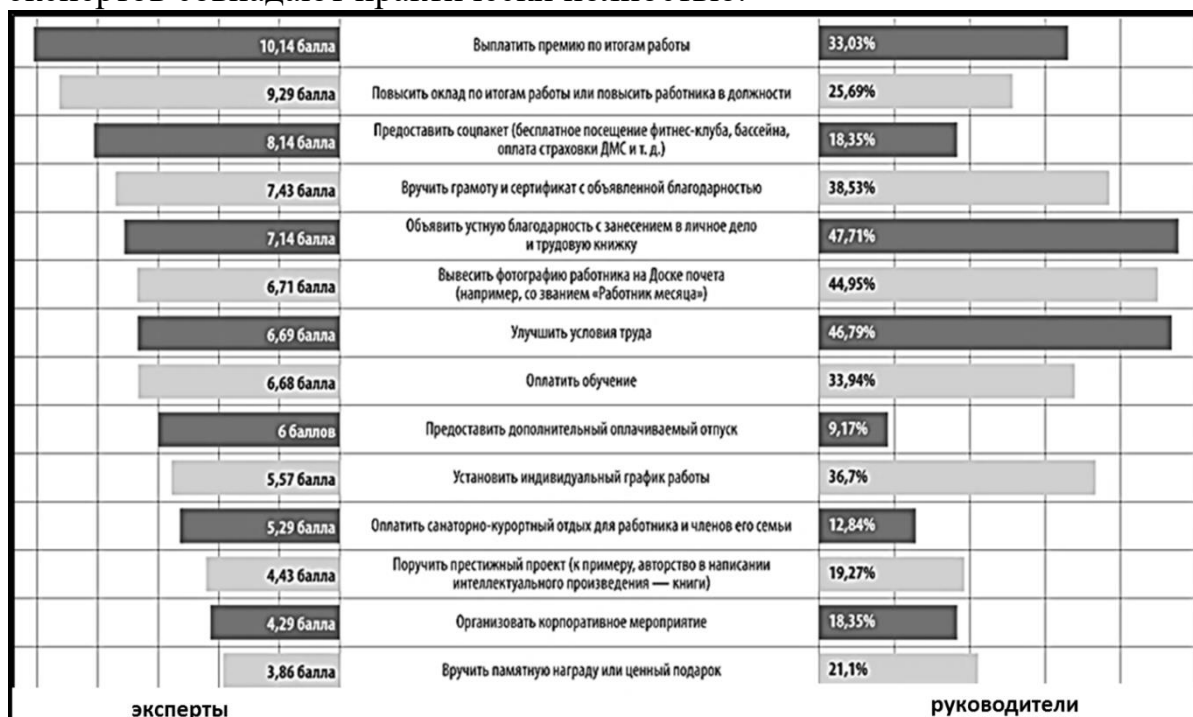


Рисунок 3 – Результаты опроса экспертов и рядовых руководителей: «Какие способы мотивации сотрудников выгоднее руководителю?»

Figure 3 - The results of the expert survey: «How is it more profitable for the manager to motivate the employee?»

Если же этот вопросы рассмотреть с другой стороны (рисунок 4), то мы увидим, как по результатам опроса сотрудников разных компаний и крупных фирм данные приводят нас к тому, что для мотивации работников, особенно в условиях кризиса необходим хороший уровень оплаты труда и соц.пакет, что мы и видим на рисунке.

На втором месте по популярности – это наличие в работе масштабных и интересных задач и комфортной атмосферы в компании. То есть, мы можем отметить, что в условиях экономической нестабильности, для людей достаточно важным является спокойная и комфортная эмоциональная обстановка на работе.



Рисунок 4 – Результаты опроса: «Какие факторы больше всего мотивируют сотрудников эффективно работать?»

Figure 4 - Survey results: «What factors motivate employees to work most effectively?»

Как мы видим из приведенных выше данных, в условиях кризиса внутренняя мотивация сотрудников претерпевает существенные изменения. В данном случае успех предприятия или организации обусловлен применением конструктивных стратегий мотивации работников и совместное с ними преодоление страхов или жизненных человеческих проблем за счет введения материальных гарантий со стороны предприятия [6, с.1031].

В неблагоприятные экономические периоды, материальное стимулирование и поддержка должны осуществляться в соответствии со следующими принципами:

1. Применяя сокращение оплаты труда за счет фиксированной ее части, предоставить возможность зарабатывать за счет переменной части, которая начисляется в зависимости от достижений определенных нужных компании результатов. Сегодня одна из основных тенденций – переход от оплаты труда к оплате результата.

Действительно, большинство компаний и организаций смогли удостовериться насколько данный подход эффективен при мотивации сотрудников, что значительно улучшает количественные и качественные показатели [3. С. 53].

2. Разработка и правильная подача сотрудникам их личных и профессиональных целей, напрямую связанных с целями предприятия или организации.

3. Четкая и прозрачная система начисления заработной платы, а также дополнительных стимулирующих выплат. Сотрудники должны четко знать и понимать, каким образом формируется их ежемесячный доход, за что они

могут получить материальное вознаграждение и с какой периодичностью оно начисляется. Когда сотрудник может планировать не только свои расходы, но и доходы, он априори избавляется от чувства страха и неопределенности.

4. Регулярный контроль достижения сотрудниками поставленных целей в виде отчетов, общих «пятиминуток», совещаний и др.

Отдельным пунктом материальной мотивации является принцип «частной собственности» в компании. При такой системе материального поощрения, каждый сотрудник компании становится владельцем назначенного ему бизнес-процесса, а любой процесс является ресурсом, на котором сотрудник может зарабатывать.

Чтобы начать работу и получать доход, сотрудник должен открыть в программе определенный бизнес-процесс на свое имя. Если сотрудник полностью реализует алгоритм, он получает баллы за свою работу, на основании которых ему начисляется онлайн-зарплата (баллы списываются за отклонение от алгоритма). Понимая, что именно и как нужно делать, чтобы получить баллы, сотрудник просто делает это и зарабатывает [4].

Система мотивации работников не может считаться эффективной, если она основана только на влиянии значимых факторов материального характера и не содержит нематериальных мотивов, которые в условиях экономического кризиса начинают приобретать все большую популярность среди руководителей крупных компаний и предприятий.

В периоды кризисов в связи с катастрофической нехваткой финансовых ресурсов, разумным становится применение нематериальной мотивации. Создание необходимого мотивационного социально-психологического климата, укрепление лояльности персонала, уменьшение панических настроений в коллективе – для всего этого нужна своевременная антикризисная нематериальная система мотивации, о которой далее и пойдет речь.

Итак, проанализировав литературу по данному вопросу, мы сделали выводы о том, что основными формами нематериальных мотивационных стимулов считаются следующие виды поощрений:

— организационное стимулирование – творческая работа, возможность участвовать в принятии решений и управлении, возможность творческих командировок;

— стимулирование на основе выражения общественного признания – почетные звания и награды, публичные поощрения, похвала;

— задания, требующие определенных навыков и профессионализма;

- самостоятельность в решении некоторых вопросов;
- обратная связь о результатах;
- большая вовлеченность в работу;
- участие в принятии решений.
- возможность получить за хорошую и плодотворную работу дополнительные выходные дни, оформить гибкий график работы.[6]

Это конечно еще не весь перечень возможных нематериальных поощрений, но основной или базовый. В результате мы видим, что нематериальное стимулирование является неотъемлемым компонентом современных концепций и практик управления организацией, обеспечивая их общую эффективность.

Таким образом, сделав достаточно подробный анализ вопроса мотивации сотрудников в период кризиса, нам осталось лишь подвести итоги и обозначить главные тезисы по рассматриваемой проблеме [1, с.561].

Итак, для эффективной мотивации сотрудников в условиях кризиса необходимо:

- в доходчивой форме проинформировать, возможно, посредством личного контакта, письменного обращения или рабочего совета, о ситуации, в которой находится компания и существуют ли риски и какого плана;
- быстро и грамотно, с учетом всех особенностей компании и персонала, сформировать программу по выходу из кризисной ситуации и ознакомить с ней сотрудников, выслушав вопросы или рекомендации;
- сообщить сотрудникам о разработанной программе по выходу компании из кризисной ситуации и о роли сотрудников в ее успешной реализации;
- продемонстрировать, что руководство готово разделить все трудности со своими сотрудниками;
- быть последовательными в принятых решениях и выполнять все данные обещания;
- поощрять сотрудников, которые с пониманием относятся к принятым мерам в компании, посредством грамот и благодарностей;
- минимизировать количество конфликтных ситуаций, возникающих при увольнении малоэффективных сотрудников.

Самое главное – это необходимость создавать сплоченные коллективы и следить за микроклиматом в компании с первых дней ее существования. Ведь самый лучший способ выхода из кризисных ситуаций – это их предотвращение или прогнозирование при своевременном проведении необходимых преобразований внутри предприятия, сопровождаемом грамотной работой с персоналом.

Список использованных источников:

1. Голова В.С. Мотивационный аспект управления в условиях кризиса // Электронный вестник Ростовского социально-экономического института. Выпуск № 3 - 4 (июль – декабрь) 2015. – С. 554-561.
2. Колесниченко Е. А., Радюкова Я. Ю., Лапшин В. Ю. Особенности мотивации персонала на крупных промышленных предприятиях в условиях кризиса // Бюллетень науки и практики. – 2017. – №11 (24). – С. 268-275.
3. Исследования агентства Kelly Services «Мотивация персонала на российском рынке труда». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kellyservices.ru/ru/ruHome/> (Дата обращения 05.05.2020)
4. Статистические данные о мотивации сотрудников на начало 2020 года [Электронный ресурс]. URL: <https://www.wrike.com/ru/blog/statisticheskie-dannye-o-motivatsii-sotrudnikov-na-nachalo-2020-goda/> (Дата обращения 05.05.2020)
5. Рейтинг способов мотивации труда, выгодных как для компании в налоговом плане, так и для работников // Российский налоговый курьер [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rnk.ru/article/194136-reyting-sposobov-motivatsii-truda-vygodnyh-kak-dlya-kompanii-v-nalogovom-plane-tak-i-dlya> (Дата обращения 05.05.2020)
6. Maysak N.V., Volkova E.A., Mashchenko M.V., Magsumov T.A., Pavlovich K.P. Educational, engineering and medicine personnel: the impact of deviant patterns on image and business // TEM Journal: Technology, Education, Management, Informatics. – 2019. – Т. 8. – № 3. – С. 1031-1038.
7. Яновская Н.Э. Совершенствование системы высвобождения персонала. //Актуальные вопросы современной экономики - 2019г. № 4. С. 847-852
8. Лазутин В.Р., Лазутина А.Л., Лебедева Т.Е. Стратегии развития персонала как инструмента повышения эффективности коммерческой деятельности // Актуальные вопросы современной экономики 2019г. № 5 с. 57-63

УДК 336.1

DOI 10.34755/IROK.2020.94.42.093

Сравнительный анализ занятости и безработицы в Республике Дагестан

Дадаева Б.Ш.,

Email: bariyat72@rambler.ru

Велиев М.И., студент, направление

«Бизнес Информатика

Факультет Управления

ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»

Россия, Республика Дагестан, Махачкала

Email: mirzekerim05@gmail.com

Аннотация. В работе проведен статистический анализ и сформулированы основные причины, способствующие хронической напряженности на рынке труда в Республике Дагестан. На основе анализа исходных данных и прогнозных значений приведены предложения по улучшению ситуации на рынке труда Республики Дагестан.

Annotation. In work is organized statistical analysis and are worded main reasons, promoting chronic tension on the market of the labour in Republic Dagestan. Based on the analysis of initial data and forecast values, proposals are made to improve the situation in the labor market of the Republic Dagestan.

Ключевые слова: Напряженность на рынке труда, Республика Дагестан, метод гармонических весов, численность населения, прогнозные оценки, множественная регрессионная модель, уровень безработицы, валовой региональный продукт.

Keywords: The Tension on the market of the labour, Republic Dagestan, method harmonic weight, the number of the population, прогнозные of the estimation, plural регрессионная model, jobless rate, gross regional product.

Проблемы занятости, отсутствия работы, мобильности трудовых ресурсов, приобретают все большую актуальность на современном рубеже становления общества. Прогнозирование занятости населения и ее структур должно занимать важное место в работе федеральных и региональных органов управления, где эффективное решение задачи определения возможностей занятости населения возможно на основе комплексного рассмотрения воспроизводства рабочей силы и связанных с ним ведущих макроэкономических процессов.

Разработка программ поддержания и становления занятости, сдерживания безработицы, минимизации ее структурной составляющей подразумевает прогнозирование занятости в зависимости как от ведущих макроэкономических характеристик становления региона, так и с учетом

демографических, и, в частности, миграционных процессов, оказывающих воздействие на предложение рабочей силы. Следовательно, исследование и косвенное (а в отдельных случаях и административное) регулирование внешней и, безусловно, внутренней миграции и их воздействия на региональные рынки и их связь с государственным рынком труда считается необходимой частью анализа, мониторинга и программы поддержания и становления занятости населения.

Занятость населения относится к количеству тех социально-экономических явлений, которые не поддаются планированию: правительство не может установить, сколько и на каких должностях обязан располагаться человек в отдельности, или же вся общественность в целом. Исходя из этого, речь может идти лишь об оценке возможной в перспективе занятости населения.

Ведение мониторинга динамики занятости населения можно осуществить 2 способами

Первый способ - вскрытие причинно - следственного механизма изучаемого явления, другими словами, выявление факторов, определяющих становление занятости населения. Данный способ будет оправдан, в случае, если прогнозные значения по обнаруженным факторам имеются в наличии или же их расчет не представляет труда. Первый способ ведет к экономико-математическому моделированию, построению многофакторных моделей.

Второй способ - прогнозирование на базе анализа динамики первого выбранного показателя-фактора (численности занятого населения). При этом не выявляется и не предусматривается связь показателя-фактора с другими показателями; чаще всего на предоставленном пути применяются способы экстраполяции.

Прогнозные оценки численности постоянного населения в РД и влияющих на нее факторов на 2018-2020 годы.

Таблица 1

Показатель	2018 год			2019 год		
	Точечная оценка	Интервальная оценка		Точечная оценка	Интегральная оценка	
		Начало	Конец		Начало	Конец
У	3708,9	5656	2542,4	4546,6	4175,7	3791
X1	4575	5244,5	2281	6208,1	32447,9	22771
X2	2842	2817	5727,5	2225,6	1314,9	2171
X3	2202,6	7402,9	2625	1606,4	3942,5	1371
X4	2847	1951	2912,8	5201,4	2874,6	7971
X5	2650,4	8487	8817	5121,6	6844,4	6137,9
X6	2853	8224,8	2479	460,6	565,6	5416
X7	2847	8181	2545	5206,4	2844,8	5157
X8	2008,7	1789	8909,4	4580,9	3281	5751
X9	2565	4224,8	2827	5219,9	262,3	1527,5
X10	2448,4	7442	2609,3	2914,5	2818	3252

Что касается проведенного анализа таблицы 1, то можно сделать следующий вывод. На 2020 год наблюдается тенденция снижения показателей. Сравнивая 2018 год с 2020 годом показатели снизились на 0,5 раз.

Основные принципы построения прогнозной модели занятости населения:

1. Как любое финансовое явление занятость населения складывается вследствие воздействия ряда факторов. Эти факторы и мощь их воздействия могут быть выражены количественно. Следовательно, только при наличии гипотез (прогнозов) становления факторов вполне вероятно построение мониторингов занятости;
2. Любой регион индивидуален по собственному социально-экономическому положению. В следствие этого совокупность факторов, влияющих на занятость населения, и мощь их воздействия значимо варьируется от территории к территории. В следствие этого выстроить единую модель «среднего региона», которая будет отображать реальную картину процесса, довольно проблематично.
3. При прогнозировании на основании экономико-математической модели ожидается, что мощь и направленность связи между параметрами занятости и причинами, ее определяющими на весь прогнозный этап, остаются постоянными.

Число крупных и замещённых мест на крупных и средних предприятиях РД начиная с 2011 по 2020 годы.

Таблица 2

Год	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Замещенные рабочие места, тыс. чел.	7785	6785	5754	4789	3788	2677	2457	1457	1397	1278

По данным таблицы 2 можно сделать вывод, что число замещенных мест начиная с 2011 по 2020 годы заметно сократилось, с 2011-2020 года сокращение составило более чем в 6 раз. Это может свидетельствовать о том, что число рабочих, выходявших на больничные, за анализируемый период заметно сократилось, увеличилось число рабочих мест, что и послужило сокращению числа замещенных рабочих мест.

Построение прогнозной модели, первым путём, описывающей численность занятого населения, осуществляется по следующим 6 этапам:

Первый этап: отбор финансовых, денежных, производственных, общественных и демографических характеристик, которые могут оказать влияние на развитие занятости рассматриваемого периода.

Во-первых, это собственно динамика среднегодовой численности занятого населения по способу международной организации труда, определяемой на базе ежегодных обследований населения по проблемам занятости, статистической отчетности компаний.

Во-вторых, это комплекс финансовых факторов. Определяющим среди них считается среднемесячная номинальная заработная оплата, которая выступает регулятором рынка труда, в определенной степени балансирующая спрос и предложение на нем.

В-третьих, рассмотрен ряд производственных факторов, выражающих итог функционирования всей региональной экономики: размер промышленного изготовления, валовой региональный продукт (ВРП), численность компаний, размер вложений в основной капитал. Связь между ВРП и занятостью очевидна. Действительно, уменьшение изготовления ведет к уменьшению спроса на использованные трудовые ресурсы, а подъем изготовления в большинстве случаев связан с наращиванием размера применяемых трудовых ресурсов, за исключением случая, когда один из ресурсов заменяется другим. Статистика по ВРП проводится с 1994 года, с началом перехода РФ на систему государственных счетов. Динамика размеров промышленного изготовления в экономике региона также относится к главным чертам становления занятости в регионе.

В-четвертых, рассмотрены демографические факторы: количество постоянного и экономически интенсивного населения (ЭАН), оказывающего непосредственное влияние на степень занятости населения.

Второй этап: определение и статистическая оценка связи определенного фактора и количества занятого населения. Отобранные факторы в последующем будут использоваться при построении моделей.

Этот период включает в себя:

1. Оценка степени тесноты общей связи факторов;
2. Начальный отбор факторов, включаемых в регрессионные модели;
3. Учет вероятной мультиколлинеарности факторов;
4. Расчет частных коэффициентов корреляции;
5. Окончательный отбор факторов для регрессий.

В передовых критериях более углубленное исследование занятости населения приобретает всевозрастающую роль со стороны государства, так как первоначальным фактором жизнедеятельности общества считается труд, человеческая деятельность, нацеленная на создание продуктов и оказание услуг. Для рынка как самонастраивающейся системы с его неразвитой инфраструктурой, высочайшим уровнем инфляции в критериях развития рыночных отношений свойственно присутствие противоречий между спросом и предложением рабочей силы.

Успехи изучений в области исследования занятости населения во многом находятся в зависимости от значения теоретической разработанности этого процесса, выяснения его сущности. Надежные характеристики занятости населения важны как для адекватной оценки социально-экономического состояния общества в текущем периоде, так и для разработки всевозможных

общественных программ, корректировки всей общественной социальной политики государства.

Динамика социально значимых показателей в Республике Дагестан в период с 2004 по 2020 года.

Таблица 3

Год	Численность постоянного населения в республике, тыс. чел.	Уровень безработицы по методологии МРОТ, %	ВРП на душу постоянного населения, тыс. руб. в год	Величина прожиточного минимума в среднем на душу постоянного населения, руб. в месяц	Среднедушевые доходы постоянного населения, руб. в месяц	Уровень образования, %	Доля экономически активного населения, в % к общей численности постоянного населения
1	2	3	4	5	6	7	8
2004	2747,7	65	15,4	178,2	300,1	1,37	51,5
2005	2584,4	51	19,8	187,1	207,7	1,44	51,6
2006	2894,1	18	18,9	118,8	347,1	1,47	51,7
2007	3525,5	17	32,9	185,4	301,8	1,47	52,7
2008	3658,5	96	21,9	141,7	201,8	1,6	53,5
2009	3644,4	47	31,1	191,9	347,8	1,78	54,4
2010	3444,1	56	12,1	189,8	425,5	1,74	51,6
2011	3282,1	47	11,5	878,1	475,7	1,3	51,7
2012	3652,8	75	15,6	187,8	177,9	1,7	52,6
2013	3618,9	68	26,2	161,7	212,8	1,2	51,7
2014	4929,9	54	26,4	611,1	299,1	1,9	50,4
2015	3618,1	75	25,26	156,1	188,7	1,7	51,2
2016	2369,2	65	28,89	1618,7	151,8	1,7	51,7
2017	3947,9	66,4	24,89	1611,7	161,9	1,9	53,2
2018	3594,8	54,8	22,14	1989,4	441,7	1,7	56,5
2019	3921,1	64,8	24,84	1941,4	781,5	1,9	57,6
2020	3989,7	84,7	45,66	1981,9	792,1	1,47	53,7

По данным проведенного анализа динамики социально-значимых показателей в Республике Дагестан в период с 2004 по 2020 годы, можно сделать следующий вывод:

Численность постоянного населения в республике с 2004 по 2020 год заметно увеличилось, увеличение составило в 1,5 раз, что свидетельствует о социальной стабильности населения.

Уровень безработицы по методологии МРОТ с 2004 по 2020 этот показатель увеличился и говорит о том, что рабочих мест недостаточно, и уровень безработицы, за анализируемый период, возрос.

ВРП на душу постоянного населения этот показатель с 2004 года по 2020 год заметно увеличился в 3 раза, что свидетельствует об эффективности промышленности региона.

Величина прожиточного минимума в среднем на душу постоянного населения за анализируемый период сильно увеличилась, увеличение составило 1803,7 рублей в месяц. Это говорит о том, что экономика в РД стала более стабильной и развивающейся.

Уровень образования на 2020 год составил 1,47 %, по сравнению с 2004 годом этот показатель увеличился на 0,1%. Это благоприятно сказывается на всем населении Республики.

Что касается доли экономически активного населения, к общей численности постоянного населения, то этот показатель в 2020 году составляет 53,7%. По сравнению с 2004 годом наблюдается тенденция увеличения этого показателя на 2,2%. Это свидетельствует об активизации пассивного населения и повышения благосостояния самой Республики Дагестан в целом.

Подводя итоги исследования, можно предложить следующие пути совершенствования ситуации на рынке труда и увеличения занятости:

- разработка и внедрение механизма координации, согласование числа специальностей и профессий подготовки трудящихся, и знатоков в совместной и профессиональной системе образования республики, при участии Министерства образования РД и учебных заведений республики;
- приведение в соответствии с районными и городскими центрами занятости населения количества имеющихся на рынке труда вакансий с качественными параметрами предлагаемой рабочей силы;
- разработка республиканских нормативных документов по содействию становления предпринимательства и само занятости населения в области льготного налогообложения, кредитования, подготовки и переподготовки сотрудников, предложения консультационных услуг республиканской налоговой инспекцией и Комитета по помощи и развитию малого предпринимательства и потребительского рынка;

Библиографический список:

1. Абдулгалимов А. М. статистическое прогнозирование социально - экономических процессов. - Махачкала: Даг. кн. изд-во, 2017.
2. Антонова А.Н., Бобков В.Н., Бойков В.Э. и др. Социальное положение и уровень жизни населения России. Стат.сб. Росстат - М., 2018.
3. Болотов И.И., Гельвановский М.И., Горячева И.П. и др. Регионы России. Социально-экономические показатели. Стат. сб. Росстат. - М., 2019.
4. Корнейчук Б. В. Рынок труда: Учеб. пособие - М.: Гардарики, 2017.
5. Новикова Н.В., Поздеева О.Г. Прогнозирование национальной экономики: Учебно-методическое пособие. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2017.

6. Федосеев В. В. Математическое моделирование в экономике и социологии труда: Учеб. пособие-М.: Юнити - Дана, 2017.
7. Федосеев В. В. Экономико - математические модели и прогнозирование рынка труда: Учеб. пособие. - М.: Вузовский учебник, 2018.
8. Кожухова Н.В., Минасян Д.С. Занятость и безработица в России: экономико-статистический анализ. //Актуальные вопросы современной экономики - 2019г. № 4. С.
9. Немова О.А.; Ротанова В.А.; Вагин Д.Ю.; Социально-экономические последствия безработицы молодежи в России // Актуальные вопросы современной экономики 2019г. № 6 (1) с.652-655

УДК 338.3

DOI 10.34755/IROK.2020.79.67.094

Черкасов Э.А., студент,
e-mail: emtchercasov@gmail.com

Козлова А.В., студент
кафедры экономики, менеджмента
и организации производства
e-mail: kozlova1998.nastya@mail.ru

научный руководитель: Есаков М.М., к.т.н., доцент
e-mail: emt6252@mail.ru

ФГБОУ ВО «Рязанский государственный радиотехнический университет
имени В.Ф. Уткина»
Россия, Рязань

Модернизация энергетического хозяйства как фактор повышения конкурентоспособности предприятия

Modernization of the energy sector as a factor of increasing the company's competitiveness

***Аннотация.** В данной статье рассматривается модернизация энергетического хозяйства как фактор повышения конкурентоспособности предприятия. Актуальность данной темы состоит в том, что усиление конкуренции в отрасли повышает необходимость снижения себестоимости выпускаемой продукции, одним из направлений которого является строительство собственного источника энергии. Целью статьи является анализ отрасли гофрокартона и гофроупаковки, рулонных кровельных и гидроизоляционных материалов и битумной черепицы.*

***Ключевые слова:** модернизация, отрасль, гофроупаковка, гофрокартон, рулонные кровельные и гидроизоляционные материалы, битумная черепица, собственный источник энергии, энергообеспечение, энергетическое хозяйство.*

***Annotation.** This article discusses the Modernization of the energy sector as a factor of increasing the company's competitiveness. The relevance of this topic is that increased competition in the industry increases the need to reduce the cost of production, one of the directions of which is the construction of its own energy source. The purpose of the article is to analyze the industry of corrugated board and corrugated packaging, rolled roofing and waterproofing materials and shingles.*

Keywords: modernization, industry, corrugated packaging, corrugated cardboard, rolled roofing and waterproofing materials, shingles, own energy source, energy supply, energy economy.

Среди показателей финансово-хозяйственной деятельности любого предприятия ключевую роль играет себестоимость выпускаемой продукции.

Снижение себестоимости без ущерба качеству продукции остается одной из приоритетных задач коммерческой организации, так как это снижение приведет к улучшению других финансовых показателей, главным образом, увеличению прибыли.

В свою очередь, прибыль является одним из источников инвестиций в расширенное воспроизводство, без которого невозможно устойчивое развитие предприятия.

Проведем анализ основных отраслей, производящих гофрокартон, гофроупаковку и кровельные материалы, чтобы оценить конкурентную ситуацию в них.

Анализ рынка гофрокартона и гофроупаковки проведем с использованием модели пяти конкурентных сил М. Портера, которые оказывают влияние на предприятия отрасли упаковки из гофрокартона (см. рис. 1).



Рис. 1. Модель пяти сил М. Портера применительно к рынку упаковки

Изменение рыночных тенденций охватывает все окружение предприятия: конкурентов, клиентов, поставщиков. Активные маркетинговые исследования позволяют предприятию соответствовать требованиям рынка.

Персонализированный подход к каждому покупателю приводит к расширению коммуникаций и новым тенденциям в доставке:

- 1) увеличение частоты доставки;
- 2) снижение размера средней отгрузки;
- 3) увеличение расстояния доставки.

Рассмотрим изменение характеристик упаковки в соответствии с рыночными тенденциями (см. рис. 2).

Изменение характеристик упаковки				
Сокращение издержек на упаковку	Увеличение доли Retail Ready Packaging	Кастомизация/ расширение ассортимента упаковки	Изменение процессов упаковывания	Сокращение количества вложений
<ul style="list-style-type: none"> •Снижение марки гофрокартона •Увеличение доли макулатурных картонов 	<ul style="list-style-type: none"> •Расширение использования белых покровных слоёв •Увеличение площади запечатки. 	<ul style="list-style-type: none"> •Уменьшение объёма разового заказа в расчёте на одно изделие • Увеличение разнообразия конструкций. 	<ul style="list-style-type: none"> •Больше конструкций под автоматизированные упаковочные процессы 	<ul style="list-style-type: none"> •Уменьшение формата упаковочного изделия

Рис. 2. Изменение характеристик упаковки из гофрокартона в соответствии с требованиями рынка.

Тенденции, представленные на рисунке, свидетельствуют о стремлении предприятий снизить себестоимость выпускаемого гофрокартона и упаковки из него.

Также предприятия в современных условиях делает ставку на омникабельность – многоканальность продаж (см. рис. 3).

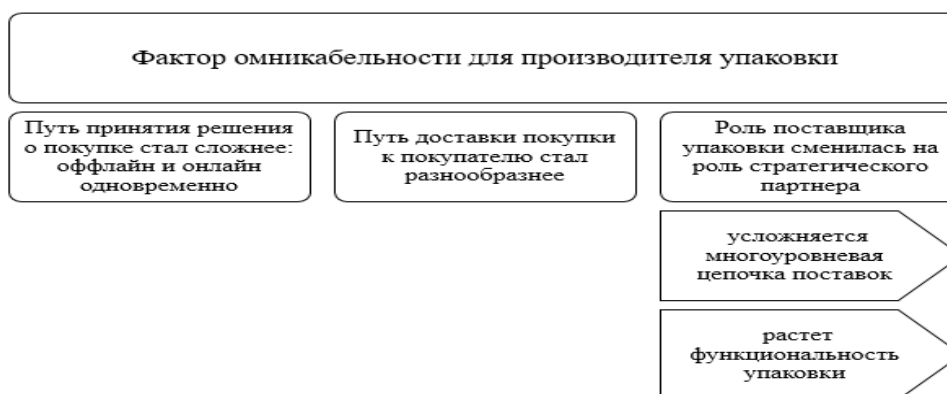


Рис. 3. Фактор омникабельности продаж предприятия

В связи с развитием современных технологий, а также расширением географии продаж предприятиям необходимо расширять способы доставки продукции конечному потребителю, чтобы удерживать позиции на рынке.

Объемы производства гофрокартона и гофроупаковки представлены на рис. 4.

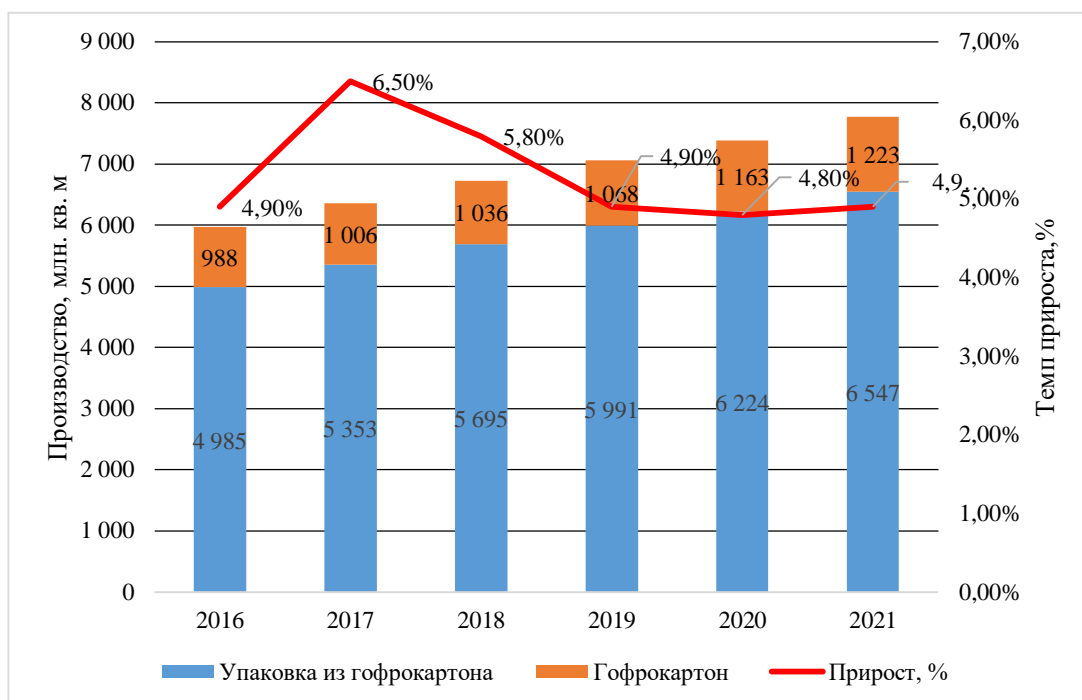


Рис. 4. Объемы производства гофрокартона и гофроупаковки [1]

На рис. 5 показана динамика оборота розничной торговли гофротарой.

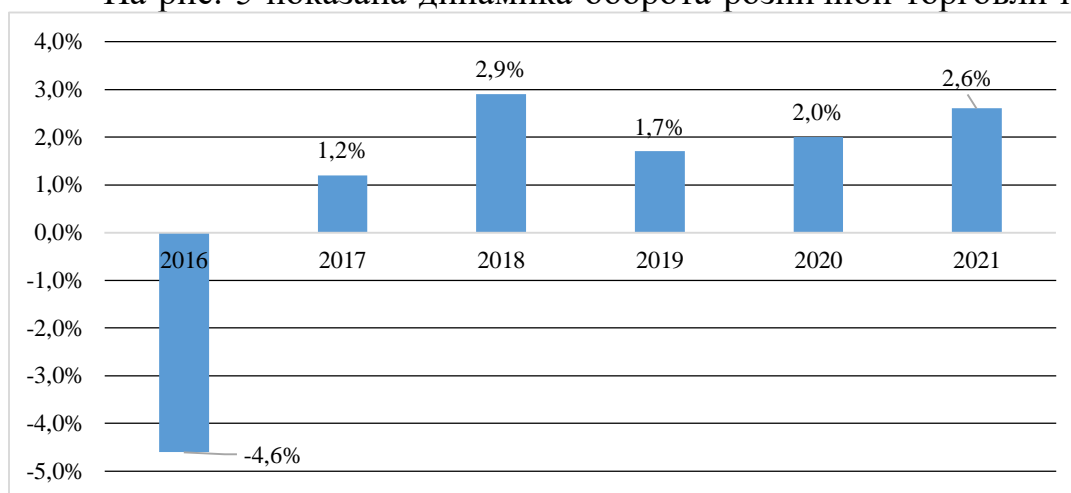


Рис. 5 Динамика оборота розничной торговли, %[1]

Так как производство гофроупаковки растет большими темпами, чем оборот розничной торговли, то в ближайшее время может наступить перепроизводство гофроупаковки и отрасль будет ожидать стагнация.

В отрасли производства упаковки продолжает усиливаться процесс консолидации за счет увеличения инвестиционных проектов в новые мощности, продолжающейся интеграции «вперед-назад» и поглощений.

Субъектами процесса выступают как интегрированные структуры, так и не интегрированные игроки.[6]

Наблюдается размывание различий между интегрированными целлюлозными и макулатурными производителями, можно говорить о появлении консолидированной категории интегрированных игроков, которые способны взять под контроль до 70% рынка.

Все это приведет к временному увеличению загрузки производственных мощностей на ожидания игроков увеличения объемов производства и доли рынка, однако высок риск, что в реальности это приведет к снижению загрузки мощностей и потери доходности для всех участников рынка.

На рис. 6 показан объем выпуска рулонных кровельных и гидроизоляционных материалов.



Рис. 6. Объем выпуска рулонных кровельных и гидроизоляционных материалов.[1]

В последние годы наблюдается отрицательная динамика производства рулонных кровельных материалов. В 2019 году по сравнению с 2018 годом темпы снижения усилились.

На рис.7 представлен объем производства битумной черепицы

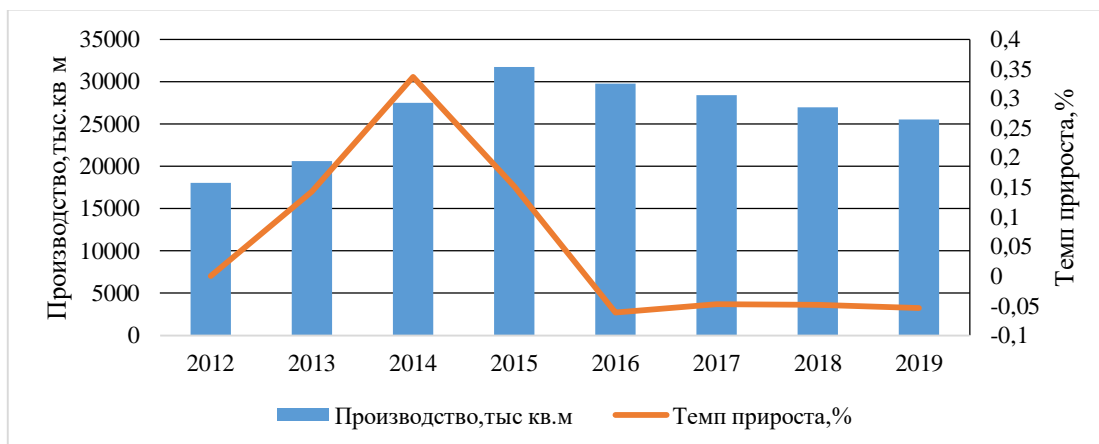


Рис. 7. Объем производства битумной черепицы.[3]

В последние годы сложилась отрицательная динамика производства гибкой черепицы, что связано с напряженной конкурентной обстановкой.

Именно в непростой кризисный период стали открываться новые заводы – Docke, РКРЗ-RoofShield, Ruflex – и одновременно увеличил производственные мощности холдинг «ТехноНИКОЛЬ» (выпускает черепицу Shinglas). В результате мощности у большинства предприятий не загружены.[2]

Одним из направлений увеличения спроса, а значит и загрузки производственных мощностей, является снижение себестоимости выпускаемой продукции, что позволяет устанавливать конкурентные цены. Важнейшее направление снижения себестоимости выпускаемой продукции является уменьшение ее энергоемкости путем перехода на собственные источники энергии. Величина энергозатрат определяется договором с поставщиком энергоресурсов заранее, что не позволяет мобильно реагировать на колебания спроса и приводит к излишним затратам на технологическую энергию, в результате чего конкурентоспособность выпускаемой продукции снижается[5].

Из-за недостатка технико-экономических возможностей для создания автономных энергетических мощностей, предприятия вынуждены зависеть от энергосбытовых компаний и закупать у них дорогостоящую энергию для нужд производства, так как в современных рыночных условиях предприятия-поставщики энергетических ресурсов промышленных предприятий формируют цену исходя не только из себестоимости затрат на получение энергии, но и соответствующей нормы прибыли.[3]

Для снижения энергетической составляющей себестоимости продукции предприятие все чаще переходит на автономные источники энергообеспечения, которые дают им следующие преимущества (см. рис. 8).



Рис. 8. Преимущества строительства собственного источника энергии.

Современное оборудование, обеспечивающее предприятия такими видами энергии как тепло, электроэнергия, имеют высокие эргономичные

характеристики, показатели КПД, что говорит о целесообразности их использования в энергетическом хозяйстве предприятия.

Чаще такие проекты реализуются на предприятиях, способных обеспечить себя топливом. При строительстве следует учитывать требования экологии, наличие или возможность подведения коммуникаций к источнику, а также возможность продавать избыток производимой энергии на сторону.

При расчете окупаемости капитальных затрат важно учитывать не только стоимость строительства энергоустановок, затрат на реконструкцию внутренних электрических, тепловых и газовых сетей, но и затраты на реконструкцию внешнего энергоснабжения.

Использование вторичных энергоресурсов, получаемых предприятием в ходе основного производства, позволяет минимизировать затраты на покупку топлива для выработки энергии в собственном источнике.

Эффективность реализации данного проекта заключается в снижении энергоемкости производимой продукции, повышении стабильности технологического процесса, обеспеченного собственной энергией.

Механизм управления энергообеспечением промышленного предприятия представляет собой комплекс мероприятий, которые необходимо осуществлять на промышленном предприятии для эффективной организации энергообеспечения, позволяющего повысить конкурентоспособность энергоемкой продукции.

Механизм энергообеспечения предприятия собственными источниками энергии включает несколько этапов (см. рис. 9).

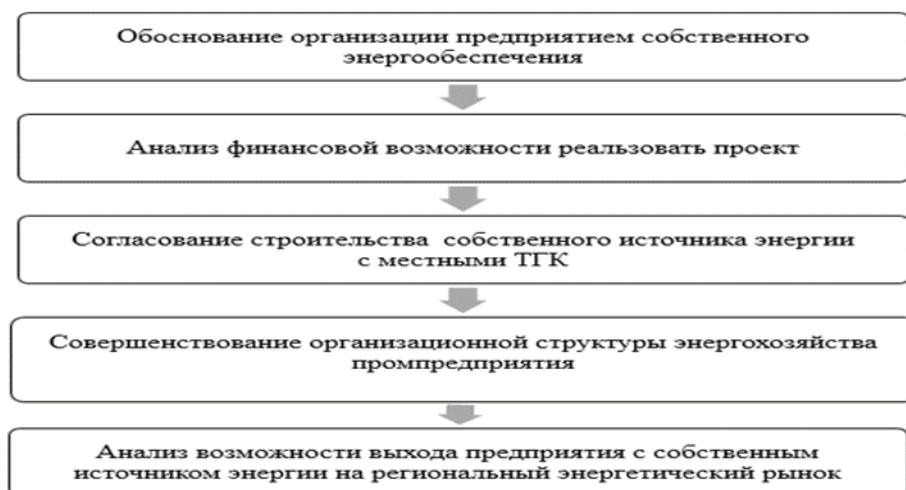


Рис. 9. Этапы организации собственного энергообеспечения предприятия.

Согласованное и последовательное выполнение данных этапов позволяет предприятию эффективно модернизировать собственное энергетическое хозяйство.

Вид энергии, который будет вырабатываться в собственном источнике во многом определяется потенциалом снижения себестоимости

технологической энергии используемой при производстве продукции, а также наличием действующего в энергохозяйстве оборудования. [4]

Таким образом, модернизация энергетического хозяйства предприятия требует профессиональных экономических и технических навыков. Знание ценовой конъюнктуры регионального энергетического рынка позволяет предприятию оценить эффективность строительства собственного источника энергии для снижения энергоемкости выпускаемой продукции и повышения ее конкурентоспособности.

Библиографический список:

1. Официальный сайт Федеральной государственной службы статистики – URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 20.03.2020)
2. Бугай А.В. Современное состояние и тенденции развития отрасли строительных материалов в России/А.В. Бугай- Текст: электронный // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 4. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2016/04/66499> (дата обращения: 24.03.2020)
3. Гайнуллин И.Д. Методика оценки влияния организационно-экономических факторов на энергоэффективность промышленного предприятия / И.Д. Гайнуллин, А.В. Тарасов. Текст- непосредственный // Экономика и предпринимательство. – 2013 - №12 ч.1 (41-1). – С. 634-637
4. Гайнуллин И.Д. Совершенствование практического подхода к проведению оценки влияния организационно-экономических факторов на энергоэффективность промышленного предприятия / И.Д. Гайнуллин, А.В. Тарасов. Текст- непосредственный // Вопросы региональной экономики. – 2013 – Т. 17, №4 – С. 86-94
5. Смышляева Е. Г. Управление энергообеспечением энергоемкого промышленного предприятия в современных рыночных условиях/ Е. Г. Смышляева – Текст: электронный // Молодой ученый. — 2009. — №5. — С. 81-86. –URL: <https://moluch.ru/archive/5/386/> (дата обращения: 21.03.2020).
6. Рынок гофроупаковки. Итоги 2018 года // URL: <https://www.utupack.ru/other/gofronews/rynok-gofroupakovki-itogi-2018-goda/> (дата обращения: 25.03.2020).
7. Булатова Ш.Х., Алиев О.М. Стратегия и конкурентное преимущество организации. //Актуальные вопросы современной экономики - 2018г. № 8. С. 100-105
8. Герасимов Б.И. Определение наличия конкуренции на рынке. //Актуальные вопросы современной экономики - 2018г. № 8. С. 276-278

УДК: 630.892.2(575.2)

DOI 10.34755/IROK.2020.44.88.095

*Имаралиев Омурбек Рахманалиевич
старший преподаватель,
Ошский государственный университет,
E-mail: oimaraliev@mail.ru,
Кыргызская Республика, г.Ош*

Экономический анализ химического состава пищевых продуктов региональной перерабатывающей продукции

Аннотация. В этой статье рассматриваются возможности стимулирования экономики региона, а также экономики страны, при помощи государственной поддержки сельскохозяйственной перерабатывающей промышленности. Кроме того, рассматривается влияние качества региональной переработки и продукции на улучшение экономической ситуации в регионах Кыргызской Республики. Одним из стратегических направлений развития перерабатывающей промышленности является организация производства экологически чистого, натурального сырья и разработка продуктов, богатых полезными ископаемыми. Благодаря этому мы сможем экспортировать продукцию отечественных предпринимателей в другие страны в рамках ЕАЭС.

Ключевые слова. Переработка, региональная экономика, развитие, сельское хозяйство, химический состав продуктов, национальная экономика.

*Imaraliev Omurbek Rakhmanalievich
Senior Lecturer,
Osh State University,
E-mail: oimaraliev@mail.ru,
Kyrgyz Republic, Osh*

Economic analysis of the chemical composition of food products of the regional processing products

Annotation. This article discusses opportunities to stimulate the economy of the region, as well as the country's economy, through government support for agricultural processing. In addition, the impact of the quality of regional processing and products on improving the economic situation in the regions of the Kyrgyz Republic is considered. One of the strategic directions of development of the processing industry is the organization of the production of environmentally friendly, natural raw materials and the development of products rich in minerals.

Thanks to this, we will be able to export the products of domestic entrepreneurs to other countries within the EAEU.

Keywords. Processing, regional economy, development, agriculture, chemical composition of products, national economy.

Всем известно, что аграрный сектор является основой экономики Кыргызской Республики. Около 40 процентов рабочей силы страны занято в сельском хозяйстве, которое обеспечивает 20 процентов ВВП.

К сожалению, модернизация этого сектора идет очень медленно, и таких темпов роста недостаточно для сокращения бедности в сельской местности, обеспечения продовольственной безопасности и улучшения региональной экономики. Сельскохозяйственные угодья деградированы из-за неправильного использования и неэффективной практики. Кроме того, отсутствие надлежащего управления водными ресурсами долгое время было одной из проблем в стране и продолжает препятствовать развитию всей экономики страны.

Эти ограничения и недостатки способствуют высокому уровню безработицы в сельской местности и увеличению потока массовой трудовой миграции в Россию, Казахстан и другие страны. Это также приводит к ухудшению качества сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки в южной части страны, где преобладают сельские районы.

Согласно Всемирной продовольственной программе, уровень продовольственной безопасности и продовольственные показатели также вызывают озабоченность [1].

Следовательно, необходимо работать над повышением продовольственной безопасности в Кыргызской Республике и повышением доходов фермеров. Особое внимание будет уделено мелким фермерским хозяйствам и перерабатывающим предприятиям в южной части страны, где будут предоставлены консалтинговые услуги, организация центров логистики, развитие садоводства и животноводства, инвестиции в производительность сельского хозяйства, перерабатывающие мощности. Развитие должно также способствовать открытию новых рынков для сельскохозяйственной продукции.

Для развития перерабатывающей промышленности в кластерной модели «сырье => переработка => реализация» обеспечение стабильных запасов сырья функционирует в сельском хозяйстве, а регулирование продажи и экспорта отечественной продукции другим участникам [2].

Поэтому основной задачей является приготовление сельскохозяйственной продукции в соответствии с требованиями безопасности пищевых продуктов, обеспечение переработки качественным сырьем. Для этого необходимо совместно создать условия для государственных органов и финансовых учреждений.

При производстве сырья, отвечающего требованиям продовольственной безопасности, сельские хозяйства, дехканские фермеры должны использовать метод рационального использования агрохимикатов. Чрезмерное использование агрохимикатов, производство продуктов, содержащих ГМО (генетически модифицированные организмы), вероятно, будет препятствовать развитию сельского хозяйства.

Одним из стратегических направлений развития перерабатывающей промышленности является организация производства экологически чистого, натурального сырья и разработка продуктов, богатых полезными ископаемыми. С его помощью мы можем руководить развитием перерабатывающей промышленности нашей страны, развитием экономики страны в целом и регионов на основе концепции устойчивого развития Кыргызстана.

Состав продуктов перерабатывающей промышленности зависит не только от используемого сырья, но и от производства продуктов с добавлением полезных химических элементов при переработке. Поэтому необходимо проанализировать соотношение присутствия химических элементов, необходимых организму человека в пище.

Посмотрим проанализировать состав некоторых продуктов питания, потребляемых в условиях жизни населения региона. Ингредиенты обычных напитков:

- Природная вода в водопроводах. В природных водах преобладают три аниона (HCO_3 -бикарбонат, Cl -хлорид и SO_4 -сульфат) и четыре катиона (кальций Ca^{2+} , магний Mg^{2+} , натрий Na^{+} и калий K^{+}), которые называются основными ионами.

- негазированная минеральная вода "Каракой". Природный источник Кара-Кой, расположенный в верховьях реки Коргон (Аксай), является природным источником, зарегистрированным как №367 в национальном парке "Кыргыз-Ата" на высоте 2581 метра. Количественные соотношения катионов натрия + калия, магния, кальция и анионов, таких как фториды, хлориды, сульфаты, углеводороды, нитраты, были изучены учеными и признаны полезными для здоровья [3].

- Минеральная газированная вода "Жалалабат 27". Это лекарственный минеральный напиток, содержащий катионы натрия и магния и анионы, такие как сульфат, хлорид, фтор и кремниевая кислота.

Ингредиенты переработанных молочных продуктов:

- молоко 3,2% "Белая река". Переработанные молочные продукты общества с ограниченной ответственностью «Кант-Сут», содержащие кальций, натрий, калий, магний, фосфор, железо, витамины А, В1, В2, РР, С.

Мы полагаем, что в зависимости от состава определенных пищевых продуктов, это окажет экономическое, экологическое и социальное влияние на жизнь человека. Это потому, что экологически чистые продукты, богатые необходимыми минералами, оказывают положительное влияние на организм тех, кто их потребляет, и избавляют их от дополнительных финансовых затрат.

Все мы знаем, что социальное положение населения может быть улучшено путем улучшения финансового положения.

Поэтому при переработке пищевых продуктов можно сказать, что основной задачей производителей является обратить внимание на его химический состав, его полезность для организма человека и его конкурентоспособность.

Такие продукты не только потребляются потребителями, так как он оказывает положительное влияние на потребителей или используется для пропаганды здорового образа жизни, но также отвечает требованиям ЕАЭС для экспорта в другие страны.

В то же время предприятия-экспортеры смогут производить продукты питания в соответствии с требованиями логистических центров. Экспорт в государства-члены ЕАЭС допускается, если сельскохозяйственные и пищевые продукты, которые являются экологически чистыми и богаты полезными ископаемыми, обрабатываются в соответствии с требованиями ЕАЭС.

Поэтому необходимо регулировать развитие перерабатывающей промышленности в регионах Кыргызской Республики, где подавляющее большинство территории является горной, производить высококачественную сельскохозяйственную продукцию, адаптировать продукцию к требованиям экспорта, обращать внимание на их минеральное содержание.

Таким образом, если аграрный сектор признан основным приоритетным сектором страны, то он должен быть обеспечен современной финансовой, материально-технической и технологической базой. Принимая новые технологии и имеющийся мировой опыт, человеческие ресурсы могут создать свою собственную продовольственную безопасность, чтобы экспортировать и обеспечить возможность реализации «зеленой экономики» путем экспорта экологически чистой сельскохозяйственной продукции.

Качественная продукция, производимая промышленными предприятиями в регионах страны, ориентированная на экспорт сельхозпродукция должна стать основным показателем регионального развития. Поэтому необходимо совершенствовать местное сельское хозяйство, предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности с учетом конкуренции, текущего спроса, международных стандартов, требований ЕАЭС, требований рынка труда.

Региональные производственные учреждения должны быть обязаны налаживать маркетинг и исследования, качественный анализ, тесное сотрудничество с образовательными и исследовательскими институтами, сотрудничество с государственными органами. В противном случае промышленные предприятия при производстве продукции в соответствии с международными стандартами, а также при развитии региональной экономики потеряют другие отрасли, способствующие развитию страны, по неизведенным, односторонним данным.

Поэтому: кто готов покупать продукты, почему, когда и в каких количествах? Какие продукты пользуются спросом на международном рынке?

Какая зарплата для профессионального, качественного персонала? Какие рекомендации от промышленных предприятий образовательным учреждениям? и т.п. Отвечая на такие вопросы, необходимо проанализировать отношения между учебными заведениями и промышленностью.

При разработке стратегического направления развития перерабатывающей промышленности в регионах необходимо определить задачи, стоящие перед отраслью и сельским хозяйством, выявить сильные и слабые стороны участников рынка в системе АПК. Для этого необходимо использовать стратегический анализ с использованием метода SWOT-анализа [4].

SWOT-анализ является дисциплинарным инструментом для всех анализов. Его можно использовать в связи региональных промышленных предприятий с внешней средой, в сфере образования, при разработке бизнес-планов, проектов и даже в личной жизни.

Будет проведен комплексный анализ при определении стратегических направлений развития нашей страны и каждого региона. Для этого необходимо разработать стратегию развития перерабатывающей промышленности и определить направления ее вклада в региональную экономику. Вклад в региональную и национальную экономику может быть сделан в определенных областях.

Прежде всего, необходимо определить наиболее важные задачи, стоящие перед перерабатывающей промышленностью и сельскохозяйственным сектором, а также проанализировать сильные и слабые стороны участников рынка в бизнес-системе, их использование внешних возможностей и способы предотвращения рисков [5].

Анализ должен в основном учитывать преимущества сельскохозяйственного производства - экологически чистые продукты, химический состав которых богат полезными ископаемыми, уровень соответствия международным стандартам, конкурентоспособность на международных рынках. Недостатки также рассматриваются, но следует отметить, что есть возможности изменить недостатки на приоритетные.

В то же время необходимо проанализировать необходимость учета рисков, связанных с внешней средой. Это связано с тем, что предотвращение угроз из любой внешней среды создает возможность изменить приоритеты, устраняя недостатки.

Анализ показывает, что производство экологически чистой продукции, отвечающей международным требованиям местных отраслей, адаптированной к социально-экономическому положению потребителей, оказывает влияние на развитие регионов, региональную экономику и экономику в целом. Это связано с тем, что потребление полезных минеральных продуктов оказывает прямое влияние на финансовое состояние каждого человека, принося пользу его здоровью. Это может способствовать социально-экономическому улучшению уровня жизни в регионе.

Поскольку Кыргызстан является горной страной, необходимо развивать сельское хозяйство, сельское хозяйство и перерабатывающую промышленность. Развитие специальных кластеров и их интеграция в работу существующих кластерных моделей окажет значительное влияние на развитие предприятий, их конкурентоспособность.

Таким образом, поддерживая фермеров и перерабатывающие предприятия в регионах, можно производить партию пищевых продуктов, которые являются экологически чистыми, богаты полезными химическими минералами и соответствуют международным экспортным стандартам. Благодаря им можно достичь целей улучшения социально-экономического положения населения в регионах, развития государственной экономики, региональной экономики.

Использованная литература:

1. Национальная стратегия устойчивого развития Кыргызской Республики на 2018–2040 годы. Бишкек, 2018. URL: <http://www.president.kg/sys/media/download/52135/>
2. Имаралиев О.Р. Аймактардагы кайра иштетүү өндүрүшүнүн өнүгүүсүнө кластердик моделдин тийгизген таасири / О.Р.Имаралиев // Вестник КЭУ. -Б., 2019. - №1(46). с. 59-60
3. Молдалиев Ж.Т. Кара-Кой булагынын суусунун химиялык курамы жана суу өсүмдүктөрүнүн мааниси / Ж.Т. Молдалиев., Т.Т. Жумабаева., Кадырова А.Д. // Вестник ОшГУ, Атайын чыгарылыш. 2017. с. 116-117.
4. Имаралиев О.Р. Кайра иштетүү өнөр жайынын өнүгүүсүнө SWOT-анализ методунун тийгизген таасири [Текст]/ О.Р. Имаралиев. // Вестник ОшГУ. – Ош: Билим 2017. – №2. – С. 77-81.
5. Абдиев М.Ж. Основные направления повышения конкурентоспособности пищевой промышленности Кыргызской Республики / М.Ж. Абдиев, О.Э. Абдрахманов, Р.У. Аманбаев// Актуальные вопросы современной экономики. – М., 2020. – №1. – с. 654-658.
6. Сотволдиева М.М. Многовекторная экономическая интеграция Кыргызстана: причины и последствия. //Актуальные вопросы современной экономики - 2019г. № 1. С. 325-330
7. Таалайбек кызы Айпери Сравнительный анализ экономического развития регионов Кыргызской Республики на современном этапе //Актуальные вопросы современной экономики 2019г. № 6 (2) с.686-696

DOI 10.34755/IROK.2020.55.10.096

© Лукьянченко Артур Витальевич

*Институт финансовых технологий и экономической безопасности, 4 курс
Национальный исследовательский ядерный университет "МИФИ", Россия, г.
Москва*

E-mail: Montoro@yandex.ru

© Игнатова Мария Алексеевна

*Институт финансовых технологий и экономической безопасности, 4 курс
Национальный исследовательский ядерный университет "МИФИ", Россия, г.
Москва*

E-mail: i.m.alexe@mail.ru

© Жорова Виктория Витальевна

*Институт финансовых технологий и экономической безопасности, 4 курс
Национальный исследовательский ядерный университет "МИФИ", Россия, г.
Москва*

E-mail: Zhorovavv@mail.ru

© Научный руководитель Санжаров Андрей Александрович
Старший преподаватель

*Национальный исследовательский ядерный университет "МИФИ", Россия, г.
Москва*

E-mail: AASanjarov@mephi.ru

Проблемы анализа финансовых результатов

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы проведения анализа финансовых результатов коммерческого предприятия. Актуальность темы обозначена необходимостью получения в ходе анализа достоверных и точных результатов, которые необходимы для принятий верных управленческих решений внутренними и внешними пользователями в ходе своей деятельности. Выделено, что проблемы финансовых результатов обусловлены несовершенством финансовой отчетности, противоречивыми подходами к трактовке дефиниции «финансовый результат»; значительным числом методик и формул.

Ключевые слова: финансовый результат, прибыль, рентабельность, анализ, бухгалтерская отчетность, экономическая прибыль

Problems of analyzing financial results

Annotation. The article deals with the problems of analyzing the financial results of a commercial enterprise. The relevance of the topic is indicated by the need to obtain reliable and accurate results during the analysis, which are necessary for making the right management decisions by internal and external users in the course of their

activities. It is highlighted that the problems of financial results are caused by imperfect financial statements, contradictory approaches to the interpretation of the definition of «financial result»; a significant number of methods and formulas.

Keywords: *financial result, profit, profitability, analysis, accounting statements, economic profit*

Анализ финансовых результатов – это весомый блок в анализе финансового состояния предприятия. Ее проводят, чтобы увидеть: насколько адекватны расходы организации при сложившемся уровне доходов; значимо ли влияние чистой прибыли в формировании собственного капитала; насколько эффективно используются активы и пассивы в привязке к прибыли; какие факторы препятствуют росту финансового результата.

Проведение качественного анализа финансовых результатов определяет финансовое положение организации, ее сильные и слабые стороны. Выявляются закономерности развития организации в течение определенного периода, а также устанавливаются факторы, негативно влияющие на рентабельность. Поскольку проводится качественный и комплексный анализ резервов различного плана, то в результате определяются именно те из них, которые могут быть использованы для повышения результативности работы организации. Кроме того, при отсутствии на предприятии качественного анализа финансовых результатов и факторов, влияющих на него, невозможно повысить уровень таких важных для предприятия показателей как прибыль и рентабельность.

Первой проблемой при проведении анализа являются подходы к трактовке дефиниции «финансовый результат». Исследуя категорию «финансовые результаты», можно отметить, что экономисты подходят к определению экономического содержания данного понятия в разных аспектах и с разной степенью детализации. Но все же большая часть из них сходятся во мнении, что основным показателем конечных финансовых результатов является прибыль [1,3]. В современном подходе к бизнесу под прибылью понимают остаток после вычета из доходов всех расходов, в том числе зарплаты, затрат на приобретение деталей, сырья и материалов, оплаты коммунальных услуг и энергии и услуг сторонних организаций, других расходов предприятия. А кроме этого, из доходов при формировании прибыли вычитают налоги, штрафы и другие платежи в бюджет государства, оплату процентов за пользование капиталом финансовых организаций.

Также другая часть экономистов указывают, что абсолютные значения финансового результата имеют большой недостаток: низкая степень сравнимости с другими организациями [2,5]. По их мнению, рентабельность — это основной экономический показатель, который способен показать прибыльность фирмы от своей деятельности. Чтобы улучшить эффективность анализа, можно сравнить показатели такой рентабельности сразу за несколько периодов. Это даст понимание того, насколько эффективно действует

организация. Следовательно, можно сделать вывод, что направлениями анализа финансовых результатов являются расчет показателей прибыли и рентабельности.

Второй проблемой анализа финансовых результатов является его информационное обеспечение. Основной базой на предприятии в целях проведения оценки эффективности формирования и распределения прибыли является отчет о финансовых результатах. Но поскольку показатели данной формы отчетности формируются по правилам бухгалтерского учета, то можно говорить о том, что она бывает не пригодна для проведения анализа. Прибыль, которая получена по данным бухгалтерского учета может быть не тождественна реальному финансовому результату предприятия по итогам коммерческой и производственной деятельности. Поэтому при проведении анализа финансовых результатов необходимо различать такие дефиниции как «экономическая прибыль» и «бухгалтерская прибыль».

В соответствии с действующими положениями по учету, бухгалтерская прибыль – разница между совокупными показателями доходов и затрат хозяйствующего субъекта за определенный отрезок времени [1]. Полученный результат должен иметь положительное значение, тогда в таком случае можно говорить о прибыльности деятельности организации. При отрицательном или нулевом значении разницы экономическое положение неудовлетворительное и речь идет о бухгалтерских убытках. Следовательно, организация получит положительную бухгалтерскую прибыль, если суммарные поступления по всем видам деятельности превысят совокупные расходы и издержки за аналогичный период времени.

Но прибыль можно понимать и шире – инвестор, вкладывая в дело, получает прибыль, но теряет доход от альтернативных вариантов использования активов. Так, производственная компания получает прибыль от основной деятельности – и это будет бухгалтерская прибыль, но, если бы она использовала площади более эффективно, оптимизировала внутрипроизводственную и складскую логистику – остались бы возможности для сдачи площадей в аренду и получения дополнительной прибыли. Кроме этого, владелец мог бы продать производственные площади и разместить средства в депозитах. И тогда, экономическая прибыль – это разница между бухгалтерской и упущенной выгодой от сдачи в аренду или дохода на депозиты, а недополученные доходы и альтернативная выгода – так называемые неявные издержки. То есть явные издержки – расходы на приобретение ресурсов, которых нет в распоряжении бизнеса – сырье, энергия, труд, а неявные связаны с собственными ресурсами бизнеса, он мог их использовать иначе и получить другой доход от их использования.

Также ярким примером данной проблемы является прибыль до налогообложения, которая до уплаты налогов имеет положительный характер, а после – отрицательный. В результате экономическая прибыль у предприятия есть, а бухгалтерской – нет. Финансовый результат бывает разный. Все определяется тем, какие именно доходы и расходы берутся в расчет.

Например, если вообще все, то получится чистая прибыль. Если только по основным видам деятельности, то прибыль (убыток) от продаж. Иначе она именуется операционным результатом деятельности.

Также вторым значимым источником для проведения анализа финансовых результатов является бухгалтерский баланс. Значимыми статьями бухгалтерского баланса являются дебиторская задолженность и нераспределенная прибыль.

Дебиторская задолженность предприятия представляет собой задолженность перед компанией ее клиентов за товары или услуги, которые были поставлены или использованы, но еще не оплачены. Также дебиторская задолженность будет уменьшаться при получении платежей от клиентов [5]. Долги за товары или услуги клиентов, которые сосредоточены в дебиторской задолженности, не отражают те финансовые результаты, которые реально могут быть получены. Часто бывает, что большая ее часть списывается в результате окончания срока исковой давности. Следовательно, можно говорить о том, что дебиторская задолженность в бухгалтерском балансе, не отражает достоверно возможную прибыль предприятия.

Если при расчет прибыли производится вычитанием из выручки затрат, но в случае с нераспределенной прибылью необходим другой подход. Это уже не просто доходы за вычетом расходов. Это сумма чистой прибыли (убытка), которую предприятие накопило за весь период функционирования с учетом корректировки на некоторые операции. Например, на уменьшение по причине выплаты дивидендов. Изменения нераспределенной прибыли в текущем отчетном периоде по сравнению с предыдущим отчетным периодом прямо не отражены в бухгалтерском балансе. Однако посчитать нераспределенную прибыль в балансе можно, вычитая значение показателя прошлых лет из соответствующего значения текущего года [4]. В случае каких-либо изменений в учетной политике или практике, принятой организацией в текущем финансовом году, компания также может пересчитать начальную нераспределенную прибыль.

В большинстве случаев неверно отождествлять доходы и расходы с денежными притоками и оттоками. Значит, нельзя рассматривать финансовый результат как остаток денег на счетах и в кассе. Такое равенство иногда возможно лишь у организаций, которые пользуются кассовым методом признания доходов и расходов.

Следующей проблемой является значительное число методик и формул для проведения анализа финансовых результатов (рис. 1).

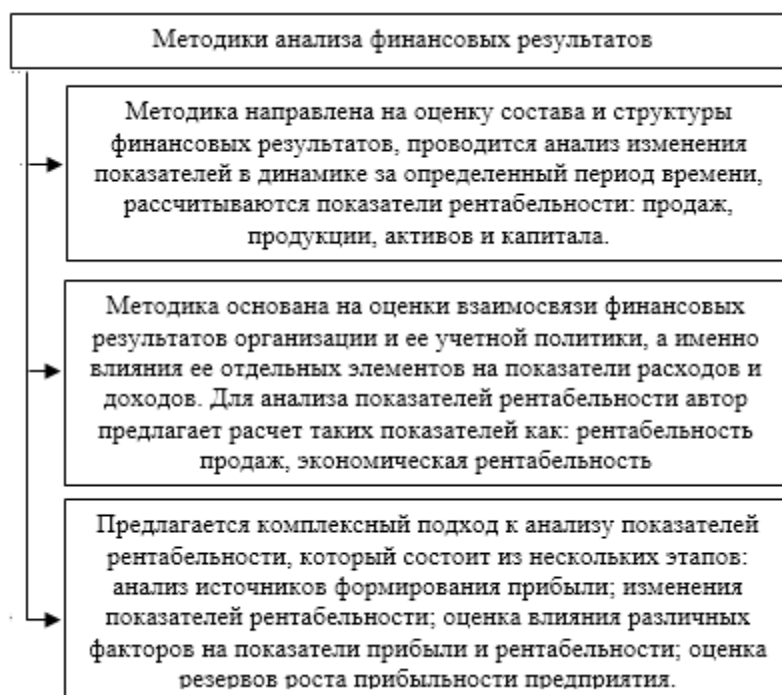


Рис. 1. Методики анализа финансовых результатов

Для разных целей и уровней анализа экономисты рекомендуют использовать несколько вариантов расчета прибыли.

1) Выручка - это совокупный доход, получаемый предприятием в результате его основных операций, таких как продажа товаров или услуг, проценты по займам, арендная плата за недвижимость за вычетом каких-либо возвратов или скидок. Выручка не включает доходы в виде процентов по инвестициям, прироста капитала, продажи активов или других разных доходов, которые не являются результатом основной деятельности предприятия.

2) Прибыль до выплаты налогов и процентов – рассчитывается, как разница между валовой прибылью и всеми расходами компании, в том числе учитываются не относящиеся к операционным или прочие доходы и расходы. С использованием этого показателя анализируют эффективность компаний, оставляя за скобками анализа схему финансирования. Прибыль до выплаты налогов и процентов также дает возможность сравнивать компании из одной отрасли, но с разной кредитной нагрузкой и из разных налоговых режимов.

3) Чистая прибыль – то, что остается в распоряжении собственника после уплаты налогов, та сумма из которой он либо реинвестирует в текущий бизнес, инвестирует в другие проекты или бизнесы, либо выводит часть ее из оборота в виде дивидендов и расходует на личные цели.

4) Операционная прибыль – разница между операционной прибылью и операционными расходами, показатель прибыли от основного вида деятельности, куда не входят прочие доходы и расходы, и не вычтен налог на прибыль. Это очень важный показатель для анализа основной деятельности

компании, анализируя его, можно увидеть, насколько эффективно работает предприятие.

5) Прибыль до выплаты процентов налогов и амортизации оценивает прибыль до того, как из нее вычли проценты, налоги и амортизацию основных средств. Задача расчета приблизить оценку прибыли к оценке операционного денежного потока, так как амортизация и списания – это не денежные операции.

Также в научной литературе можно встретить большое число показателей рентабельности. У данного показателя есть базовая схема расчета: в числителе – всегда прибыль, в знаменателе – тот показатель, рентабельность которого рассчитывается. Чаще других это: активы, собственный капитал и выручка. Конкретные названия показателей определяются именно знаменателем. Получить более полную картину того, как обстоят дела у фирмы, проводится анализ по нескольким показателям. Такой подход дает возможность взглянуть на процессы, их актуальность и обоснованность под несколькими углами.

Таблица 1

Относительные показатели для оценки финансовых результатов

Показатель	Формула	
	по чистой прибыли	по прибыли от продаж
Рентабельность активов	$ЧП / A_{ср.} \times 100\%$	$ПП / A_{ср.} \times 100\%$
Рентабельность собственного капитала	$ЧП / СК_{ср.} \times 100\%$	$ПП / СК_{ср.} \times 100\%$
Рентабельность заемного капитала	$ЧП / ЗК_{ср.} \times 100\%$	$ПП / ЗК_{ср.} \times 100\%$
Рентабельность продаж	$ЧП / В \times 100\%$	$ПП / В \times 100\%$
где ЧП – чистая прибыль (строка 2400 отчета о финансовых результатах); ПП – прибыль от продаж (строка 2200 отчета о финансовых результатах); A _{ср.} – среднегодовая стоимость активов (строка 1600 бухгалтерского баланса); СК _{ср.} – среднегодовая величина собственного капитала (строка 1300 бухгалтерского баланса); ЗК _{ср.} – среднегодовое значение заемного капитала (строка 1400 и 1500 бухгалтерского баланса). В – выручка (строка 2110 отчета о финансовых результатах).		

Оценка рентабельности на каждом из этапов способна показать, в верном ли направлении движется развитие, и какие показатели требуют корректировки и вмешательства.

Наиболее распространенными методами оценки финансовой ситуации являются вертикальный и горизонтальный анализ отчета о финансовых

результатах. Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах также носит название «трендового анализа» [2]. Горизонтальный и вертикальный анализ отчета о финансовых результатах различаются в том, что первый позволяет отследить изменения в натуральном выражении.

Вертикальный анализ заключается в расчете удельного веса какого-либо показателя в общей сумме однородных величин. Данный подход отличается особенностью для всех показателей из отчета о финансовых результатах, так как не сразу ясно, что считать тем целым, на которое будут делиться частные значения. Причина: отчет строится по принципу вычитания, а не суммирования в отличие от баланса.

Поэтому вертикальный анализ отчета о финансовых результатах проводится по двум направлениям:

1) для нераспределенной прибыли из баланса рассчитать ее долю в собственном капитале или в пассиве. Это позволит понять, насколько значим вклад накопленного результата в совокупную величину источников финансирования деятельности предприятия;

2) для прочих видов прибыли из отчета о финансовых результатах соотнести их значение с доходами. Причем для валовой прибыли и от продаж рассчитать соотношение с выручкой. Для прибыли до налогообложения и чистой прибыли – с суммой выручки и прочих доходов. В результате этого получится сопоставление с теми доходами, которые принимали участие в расчете конкретного вида финансового результата. Данные вычисления покажут какая сумма от заработанного дохода остается у предприятия на каждом этапе формирования прибыли. Косвенно это характеристика значительности расходной части, ведь чем меньше получится удельный вес, тем больше расходов придется на каждый рубль дохода.

Этот анализ позволяет судить о том, какую долю занимает каждый элемент хозяйственной жизни предприятия в его общей структуре. Можно отследить долю себестоимости в выручке, а также долю коммерческих или управленческих затрат. Удобство вертикального анализа заключается в том, что аналитика в процентном соотношении наглядно демонстрирует отклонение результатов по сравнению с тем или иным периодом.

Для того чтобы понимать какие факторы на что влияют и проводится факторный анализ. С помощью него можно определить и точную сумму дохода организации, которая была получена под влиянием эндогенных факторов. К экзогенным (возникшим под влиянием чего-то извне) относят, например, налоговую политику государства. Потому что затраты компании на оплату обязательных платежей непосредственно влияют на рентабельность фирмы. В отличие от экзогенных, эти факторы появляются внутри самой компании. Так, например, условия труда персонала непосредственно влияют на качество выпускаемой продукции.

Если факторы увязываются через алгебраическую сумму, то достаточно вычислить абсолютное отклонение каждого, чтобы понять, каким было его воздействие на финансовый результат. Но в классическом варианте

факторного анализа используется либо три, либо пять факторов. Для проведения анализа необходима внутренняя документация, которая показывает данные о цене, объеме продаж и операционной прибыли по конкретной номенклатурной позиции.

Отсюда вытекает проблема по интерпретации результатов анализа внешними пользователями. На сегодняшний день отчетность предприятия предоставляет провести наиболее полный и достоверный анализ только для внутренних пользователей. Между тем кредиторы используют бухгалтерскую информацию заемщиков для оценки их кредитоспособности, то есть способности погасить любой кредит. Также кредиторы предлагают кредиты на условиях, которые основаны на оценке прибыльности заемщиков. Инвесторы тоже полагаются на финансовую отчетность, чтобы оценить риск своих инвестиций. Но эти внешние пользователи не могут получить объективную оценку финансовых результатов предприятия лишь по данным бухгалтерской отчетности, так как она является большей частью субъективным отражением определенных вариантов учетной политики.

Заключение. Таким образом, в статье выделены наиболее важные проблемы анализа финансовых результатов. Во-первых, это различные подходы к трактовке дефиниции «финансовый результат». Во-вторых, недостаточность информационного обеспечения анализа для проведения достоверных и точных исследований. В-третьих, отчет о финансовых результатов как основной источник анализа не дает объективных и достоверных данных о результативности предприятия внешним пользователям. В-четвертых, проведение анализа затрудняет значительное число существующих на сегодняшний методик расчета прибыли и рентабельности.

Библиографический список

1. Заграй А.А. Сущность и порядок формирования прибыли организации / А.А. Заграй // Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова. — 2019. — С. 105-106
2. Зуй Н. П. Влияние дебиторской и кредиторской задолженности на финансовые результаты предприятия и методы управления ею // Научно-методический электронный журнал «Концепт». — 2017. — № 4. — С. 133-141.
3. Казакова Н. А. Анализ финансовой отчетности. Консолидированный бизнес: учебник для вузов / Н. А. Казакова. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 233 с.
4. Кулагина Н. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Практикум: учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. А. Кулагина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019.

5. Шадрина Г. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. В. Шадрина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.

6. Рабаданова Ж.Б., Умавова М.Ю. Проблема организации и проведения аудита финансовых результатов организации// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.303-306

7. Алиева Н.М. Содержание, задачи и источники информации анализа финансовых результатов// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.343-345

Информация о конфликте интересов

Мы, авторы данной статьи, со всей ответственностью заявляем о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

Conflict-of-interest notification

I, the author of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.

УДК 657.6

DOI 10.34755/IROK.2020.92.13.097

*Посохина А.В., к.э.н.,
доцент кафедры учета, аудита и экономического анализа
ФГБОУ ВО «Пермский государственный национальный
исследовательский университет»
Россия, Пермь
E-mail: PosohinaPerm@mail.psu.ru*

Аудиторская проверка запасов с учетом законодательства по закупкам.

Audit of inventories subject to procurement law.

Аннотация

Аудиторская проверка любого объекта учета и бухгалтерской финансовой отчетности требует постоянного ежегодного обновления. Данная статья акцентирует внимание читателей на аудит запасов в целом и аудит сырья и материалов, в частности. Автором определяются цель, задачи, программа аудита с учетом изменения в международных стандартах аудита и российского законодательства. В статье определены обязательные позиции для внимания аудиторов при проверке запасов в 2020 году. Для 2020 года, считаем, что потребуются внимание и применение профессионального суждения как бухгалтера, так и аудитора в связи с плановыми и экстренными изменениями законодательства во многих сферах бизнеса и государственной сфере, возможными процессами обесценивания запасов в силу снижения экономической активности субъектов, повышенными рисками при взаимоотношениях с контрагентами.

Ключевые слова: Аудит, запасы, сырье и материалы, закупки, пандемия.

Annotation.

An audit of any accounting object and financial statements requires constant annual updates. This article focuses readers on the audit of stocks in general and the audit of raw materials in particular. The author defines the goal, objectives, audit program taking into account changes in international audit standards and Russian legislation. The article defines the mandatory positions for the attention of auditors when checking stocks in 2020. For 2020, we believe that attention and application of professional judgment of both an accountant and an auditor will be required in connection with planned and urgent changes in legislation in many business and public sectors, possible processes of depreciation of stocks due to reduced economic activity of entities, increased risks in relations with contractors.

Key words: Audit, stocks, raw materials, procurement, pandemic.

Аудиторская проверка является достаточно многоплановым мероприятием. При ее проведении необходимо учитывать требования законодательства по аудиту, бухгалтерскому и налоговому учету, отраслевые нормы и особенности. Поэтому важно не потерять из виду «канву» проверку, основную стратегию.

Целью аудита запасов коммерческой организации традиционно считается получение необходимых доказательств для формирования мнения о достоверности и полноте отражения в бухгалтерской финансовой отчетности информации о данных объектах учета и отчетности.

Среди задач определяются обычно:

- 1) Оценка системы внутреннего контроля за запасами;
- 2) Формирование грамотной выборочной совокупности;
- 3) Проверка операций бухгалтерского учета по запасам;
- 4) Проверка полноты представления информации по запасам в бухгалтерской отчетности (анализ предпосылок);
- 5) Выражение мнения о запасах в бухгалтерской отчетности.

До 2021 года можно было говорить, что при аудите запасов необходимо учитывать российское законодательство по бухгалтерскому учету, к которому относился закон «О бухгалтерском учете¹⁸», положение по бухгалтерскому учету¹⁹ и методические указания²⁰. Последние могли иметь отраслевой характер.

Информационными источниками могут быть: аудиторское заключение и отчет аудитора за предшествующий период, бухгалтерская отчетность за проверяемый период, учетная политика, первичные документы и регистры по учету запасов, организационно-правовые документы предприятия.

При проверке системы внутреннего контроля могут быть изучены вопросы организации и обустройства мест хранения запасов, их инвентаризации, положения по нормированию, документооборот, организация аналитического учета и контроля за закупками.

Грамотная выборочная совокупность должна строиться с учетом рисков зон, структуры запасов, перечня значимых групп операций по движению запасов, вариантам собственности или контроля за запасами.

Далее проверка строится по программе аудита. Вариант программы представлен в таблице 1.

Таблица 1.

Программа аудита сырья и материалов
(составлено автором, с учетом [6]).

¹⁸ Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) "О бухгалтерском учете"

¹⁹ Приказ Минфина России от 09.06.2001 N 44н (ред. от 16.05.2016) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет материально-производственных запасов" ПБУ 5/01"

²⁰ Приказ Минфина России от 28.12.2001 N 119н (ред. от 24.10.2016) "Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов"; Приказ Минфина РФ от 26.12.2002 N 135н (ред. от 24.12.2010) "Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету специального инструмента, специальных приспособлений, специального оборудования и специальной одежды"

Группа по МСА ²¹	Проверяемая предпосылка	Вопросы проверки
А Виды операций и события, соответствующее раскрытие информации за проверяемый период	1. Наличие	1. Проверка наличия первичных и сводных документов по учету запасов. 2. Проверка принадлежности отраженных затрат по запасам аудируемому лицу.
	2. Полнота	Проверка организации проведения инвентаризации.
	3. Точность	1. Проверка соблюдения положений учетной политики аудируемого лица по учету запасов. 2. Аудит запасов при их оприходовании и списании в производство, ином выбытии.
	4. Своевременность признания	Проверка того, что приобретение и выбытие запасов отражено в учете в соответствующем периоде.
	5. Классификация	Проверка правильности применяемых счетов и субсчетов по учету запасов.
	6. Представление	Контроль правильности аналитического учета, позволяющая провести должную классификацию для контроля и составления отчетности
В Остатки по счетам и соответствующее раскрытие информации на конец проверяемого периода	1. Существование	Аудит правильности проведения инвентаризации запасов и отражения в учете ее итогов.
	2. Права и обязанности	Проверка того, что аудируемое лицо обладает правами или контролем на запасы.
	3. Полнота	Контроль соответствия данных учетных документов, регистров и оборотно-сальдовой ведомости.
	4. Точность, оценка и распределение	Проверка: 1. Точность и обоснованность оценки запасов, представления арифметических данных в отчетности. 2. Соответствие фактического ведения учета и методики учета запасов, установленной в учетной политике.
	5. Классификация	Проверка: 1) методологии учета; 2) раскрытия информации в отчетности.
	6. Представление	Аудит полноты и качества представления данных в бухгалтерской отчетности.

Проведение аудиторской проверки по схеме данной программы позволит выполнить требования международных стандартов аудита и требования российского законодательства. Однако аудиторская программа проверки любого объекта бухгалтерского учета и отчетности не может быть однотипной для каждого проверяемого временного периода. Посмотрим на

²¹ П. А129 Международный стандарт аудита 315 (пересмотренный) «Выявление и оценка рисков существенного искажения посредством изучения организации и ее окружения» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 09.01.2019 N 2н)

2020 год. По состоянию на июнь месяц мы видим следующие обязательные позиции для внимания.

Первое. В 2020 году в связи с пандемией сдвинуты сроки утверждения бухгалтерской отчетности²², поэтому время на проверку всех объектов учета увеличивается, что создает возможности для более глубокого вникания в процесс учета со стороны бухгалтеров и контроля – со стороны аудиторов.

Второе Утверждение нового стандарта по учету запасов. Да, данный стандарт должен начать действовать с отчетности 2021 года. Однако мы понимаем, что готовиться к его применению надо уже в текущем году. В процессе аудиторской проверки аудиторы должны не только заниматься проверкой того, что было в предыдущих периодах, но и давать разъяснения, формировать новые подходы к учету при изменениях законодательства. От этого, в том числе, будет зависеть непрерывность деятельности проверяемого субъекта. Последнее немаловажно для профессиональных аудиторов. Поэтому отметим, что надо обратить внимание на законодательно обновленную структуру категории запасов (см.рисунок), на варианты оценки каждого элемента рассматриваемой категории, методологию создания и учета резервов при обесценении объектов запасов, списания запасов и особенности раскрытия в отчетности данных по данной группе активов.

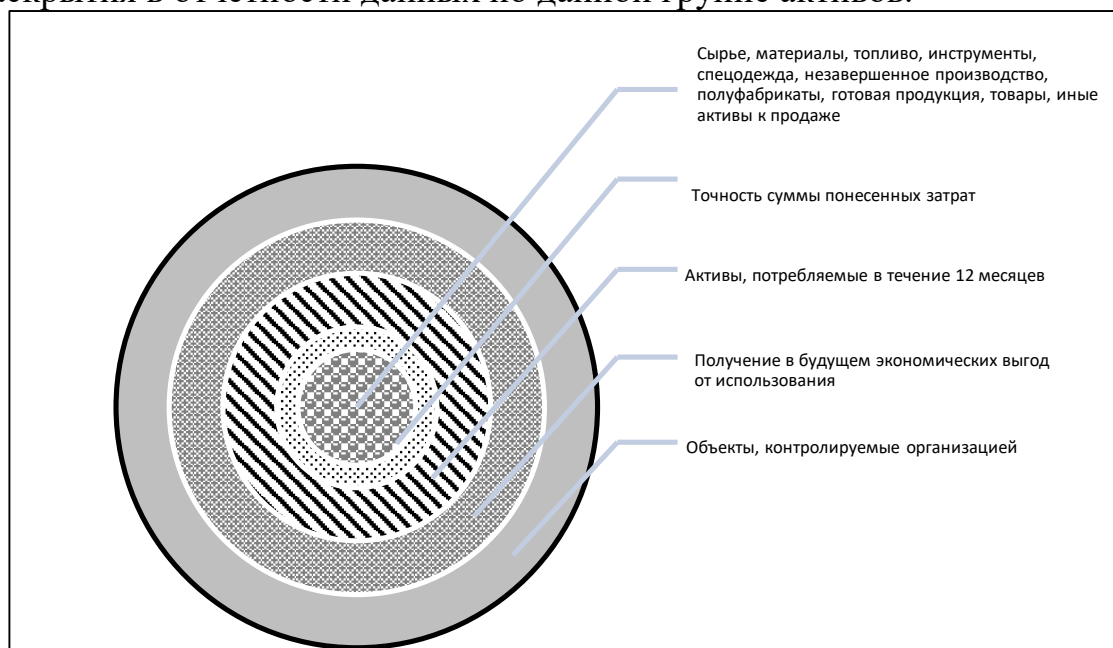


Рис. Характеристика активов категории запасов (в соответствии с ФСБУ 5/2019).

Третье. Среди запасов у большинства предприятий производственного сектора экономики большую долю занимают сырье и материалы. При этом известно, что среди способов корпоративного мошенничества примерно треть занимают закупки по завышенной цене или без особой необходимости для

²² Федеральный закон от 07.04.2020 N 115-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части унификации содержания годовых отчетов государственных корпораций (компаний), публично-правовых компаний, а также в части установления особенностей регулирования корпоративных отношений в 2020 году и о приостановлении действия положений отдельных законодательных актов Российской Федерации»

бизнеса [5]. В связи с важностью закупочного направления в организациях при проведении аудиторской проверки запасов следует определить, каким образом осуществлялись закупки, кто планировал и контролировал данный процесс внутри проверяемой организации. Варианты подходов аудитора могут быть следующими.

1) Определение подразделения, отвечающего за осуществление закупок. Это не обязательно будет отдел снабжения. Вариантом может быть: подразделение закупок и подразделение комплаенс (в качестве примера: рестораны Darden, сфера электроники – Intel) [2]

2) Определение законодательной специфики закупочного процесса. К примеру, федеральный закон №223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»²³.

3) Определение отраслевых особенностей закупок. Например, достаточно значимые требования в фармацевтике.

4) Анализ внутренних организационно-распорядительных документов организации (например, Положения о закупках товаров, работ, услуг).

5) Анализ наличия и содержания Планов закупок.

6) Оценка соответствия методики закупок фактическому варианту. Вариант методики. Проведение конкурса. Заключение договора с победителем конкурса. Если победитель конкурса отказывается от заключения договора или признается уклонившимся от заключения договора, заказчик вправе заключить договор с другим участником этого же конкурса, заявка которого содержит лучшие по отношению к другим участникам конкурса условия исполнения договора. Для проведения конкурентной закупки предоставляются извещение о закупке, документация о закупке, проект договора, являющийся неотъемлемой частью извещения о закупке, документация о закупке и изменения к ним. По результатам закупочной процедуры оформляются протоколы, содержащие информацию об объеме, цене закупаемых товаров (работ, услуг) и сроках исполнения договора [7].

7) Проведение анализа действий подразделений, отвечающих за закупки: оценка действий (в том числе и с помощью отделов внутреннего аудита [1] и внутреннего контроля предприятия). При наличии рисков – оценка работы сотрудников и руководства, директора по закупкам. К примеру, стоит проанализировать в первую очередь те закупки, лимит которых таков, что конечное решение по выбору победителя лежит именно в зоне ответственности исполнителя [3].

Вне зависимости от того, является ли предприятие с государственным участием или нет, стоит обратить внимание на эти процессы.

²³ Федеральный закон от 18.07.2011 N 223-ФЗ (ред. от 24.04.2020) «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» и Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 24.04.2020) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»

Для 2020 года, в связи с принятием мер из-за пандемии коронавируса аудиторам необходимо учитывать:

1) увеличение дней на проведение процедур, в частности, на процедуру закупок.

2) Изменение правил списания неустойки по обстоятельствам непреодолимой силы [4].

3) По соглашению сторон допускается изменение срока исполнения контракта, цены контракта, цены единицы товара, работы, услуги.

4) ФАС России запустила возможность дистанционного рассмотрения жалоб на проведение имущественных торгов с ценой свыше 1 млрд руб.

5) До 31 декабря 2020 года Правительство РФ установило дополнительные случаи осуществления закупок товаров, работ, услуг у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) – экстренные закупки, а также определило порядок осуществления закупок в таких случаях.

Четвертое. В 2020 году стоит обратить внимание на возможное обесценивание запасов. Пандемия и возникшее снижение спроса из-за коронавируса - вполне очевидная и возможная причина обесценения активов для очень многих компаний. По новому ФСБУ 5/2019, если фактическая себестоимость запасов будет больше чистой стоимости их продажи по причине потери первоначальных качеств запасов, ужению рынков сбыта, это будет считаться обесценением запасов, то необходимо создавать резерв. Величина обесценения запасов должна признаваться расходом периода, в котором создан резерв.

Обобщая, отметим, важность внимательного отношения аудитора к любому объекту проверки, важность учета «текущего момента». А для 2020 года, по аудиту запасов, потребуются внимание и применение профессионального суждения как бухгалтера, так и аудитора в связи с плановыми и экстренными изменениями законодательства во многих сферах бизнеса и государственной сфере, возможными процессами обесценивания запасов в силу снижения экономической активности субъектов, повышенными рисками при взаимоотношениях с контрагентами.

Библиографический список:

1. Городилов М.А. Международный стандарт аудита N 610 «Использование результатов работы внутренних аудиторов»: новая редакция // Аудитор. 2013. N 8. С. 56 - 63. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. Комплаенс и закупки – совместная эволюция? [Электронный ресурс] //.– URL: https://gaap.ru/articles/Komplayens_i_zakupki_sovmestnaya_evolyutsiya/ (Дата обращения 27.05.2020)

3. Лобова Е. Внутренний аудитор на страже средств акционера: аудит действий топ-менеджмента. [Электронный ресурс] //.– URL:

https://gaap.ru/articles/Vnutrenniy_auditor_na_strazhe_sredstv_aksionera_audit_deystviy_top_menedzhmenta/ (Дата обращения 09.02.2020)

4. Обзор: «Перечень мер в связи с коронавирусом (COVID-19)» (КонсультантПлюс, 2020) [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

5. Портрет корпоративного мошенника. [Электронный ресурс] //.– URL: <https://home.kpmg/ru/ru/home/media/press-releases/2016/12/profiles-of-the-fraudster-russia-and-the-cis.html> (Дата обращения 03.05.2019)

6. Посохина А.В. Аудит (продвинутый курс): учеб.наглядное пособие/А.В.Посохина; Перм.гос.нац.исслед.ун-т. – Пермь, 2012.

7. Сотникова Л.В. Особенности аудиторской проверки основных средств, запасов и управленческих расходов организации - участника конкурентных закупок // Аудитор. 2020. N 1. С. 19 - 24. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

8. Гитинова К.Г., Гитинов Х.Г. Особенности анализа и аудита производственных затрат предприятия// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.255-263

9. Толчинская М.Н. Аудит как один из методов антикризисного управления организацией// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.61-65

УДК 336.713

DOI 10.34755/IROK.2020.48.80.098

**Анализ ресурсной базы кредитной организации
(на примере ПАО Сбербанк)**

Гоманова Т.К., к.э.н., доцент

e-mail: tgomanova@yandex.ru

Кочага Ч.А., студент кафедры

«Финансов и кредита»

*СИУ РАНХиГС «Сибирский институт управления Российская академия
народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской
Федерации»*

e-mail: chayan.kirito@bk.ru

Россия, Новосибирск

Аннотация.

В статье рассматривается ресурсная база ПАО Сбербанк: собственные источники формирования ресурсной базы банка и привлеченные.

Разработаны практические рекомендации по повышению эффективности формирования ресурсной базы ПАО Сбербанк, которые могут применяться как в анализируемом банке, так и в других коммерческих организациях.

Ключевые слова: ресурсная база, повышение эффективности, кредитные, коммерческие организации, финансовые ресурсы.

**Analysis of the resource base of a credit institution
(for example, PJSC Sberbank)**

Annotation.

The article considers the resource base of Sberbank PJSC: its own sources of formation of the bank's resource base and attracted. Practical recommendations have been developed to increase the efficiency of forming the resource base of Sberbank PJSC, which can be applied both in the analyzed bank and in other commercial organizations.

Key words: resource base, increased efficiency, credit, commercial organizations, financial resources.

В современных экономических условиях ведущая роль в мобилизации и перераспределении капитала, аккумуляции и размещении временно свободных денежных средств принадлежит коммерческим банкам. В связи с этим важным звеном банковской политики выступает политика формирования ресурсной базы банка, исторически являющаяся составной частью гибкого управления активами и пассивами коммерческого банка. При этом эффективное управление пассивами достигается реализацией детально

проработанной и экономически обоснованной политикой привлечения средств, учитывающей особенности деятельности коммерческого банка, его клиентуру, выбранные приоритеты роста и улучшения показателей деятельности кредитной организации, социально-экономические условия рынка. Ресурсная база банков как внутренний фактор непосредственно влияет на рентабельность, ликвидность и платежеспособность кредитных организаций.

При анализе собственных средств ресурсной базы ПАО Сбербанк выяснено:

1. Собственные средства ПАО Сбербанк увеличились за 2018 год на 3,8 трлн рублей. Прирост обусловлен прибылью ПАО Сбербанк по результатам деятельности.

2. Доля собственных средств в общем объеме ресурсной базы ПАО Сбербанк в среднем за анализируемый период составляет 14%, что соответствует норме.

3. Уставный капитал ПАО Сбербанк сформирован в размере 67,8 млрд руб. и состоит из обыкновенных и привилегированных акций.

В 2018 году размер уставного капитала не изменялся.

4. Коэффициент достаточности базового капитала 1-го уровня, рассчитанный в соответствии с требованиями Базеля III, составил 11,8%. Коэффициент достаточности общего капитала, рассчитанный в соответствии с требованиями Базеля III, на конец 2018 года составил 12,4% при норме (8%).

5. Динамика рентабельности капитала положительная, несмотря на незначительное уменьшение рентабельности капитала с 24,2 % до 23,1% в 2018 году.

ПАО Сбербанк имеет хорошее значение и позитивную динамику собственного капитала, соответствующей установленным банковской практикой значениям.

В результате анализа привлеченных средств ресурсной базы ПАО Сбербанк были сделаны следующие основные выводы:

1. За анализируемый период структура пассивов банка изменилась в сторону незначительного уменьшения доли с 87 до 86%.

2. Снижается привлечение средств от Банка России, но в то же время увеличиваются объемы межбанковского кредитования.

3. ПАО Сбербанк использует депозитные инструменты и не депозитные инструменты привлечения средств.

4. Рост привлеченных средств происходит за счёт средств физических лиц и средств юридических лиц. В структуре обязательств ПАО Сбербанк преобладают средства физических лиц и корпоративных клиентов, общая сумма которых в конце 2018 года составила 20,4 трлн рублей, или 75,4% обязательств.

5. Выпущенные долговые обязательства снизились на 4,1% за счет снижения остатка сберегательных сертификатов.

В настоящее время коммерческие банки должны поддерживать определенный баланс между собственными и привлеченными средствами ресурсной базы. Чрезмерное количество привлеченных средств усиливает риск потери банковской ликвидности и повышает вероятность неплатежеспособности. Преобладание в составе банковских ресурсов собственных средств банка также нельзя однозначно назвать положительным явлением. Несбалансированность структуры источников банковских ресурсов может являться причиной ухудшения показателей деятельности коммерческого банка и снижения имиджа на рынке денежных ресурсов.

Для эффективного формирования базы собственных средств ввиду ужесточения требований ЦБ РФ к их формированию ПАО Сбербанк рекомендуется: дальнейшее пополнение акционерного капитала, за счет полученной прибыли, минимизировать ее использование, а также за счет дополнительного выпуска ценных бумаг. Дальнейшее увеличение прибыли ПАО Сбербанк за счёт увеличения объёмов кредитования и доходности кредитных продуктов; совершенствования инструментов работы с проблемной и просроченной задолженностью, снижения разного рода расходов и т.д. Привлечение субординированного кредита, сроком свыше 30 лет, Инвестиционные продукты как источник пополнения добавочного капитала или свыше 5 лет как источник пополнения дополнительного капитала.

Для увеличения и оптимизации в части привлечения средств ресурсной базы, ПАО Сбербанк, а также другим коммерческим банкам рекомендуется: разработать эффективную депозитную и процентную политику, поскольку на данный момент достаточно много банков, которые предлагают очень хорошие и лояльные условия для привлечения клиентов. Повысить качество и культуру обслуживания клиентов, клиенты являются самой главной ценностью любого коммерческого учреждения, и какой сервис подает банк, такое же отношение будет со стороны клиентов.

Предложенные рекомендации смогут повысить уровень собственного капитала ПАО Сбербанк, уровень его достаточности для поддержания имиджа как устойчивого, консервативного банка, защиты интересов кредиторов и инвесторов, повысят доверие к ПАО Сбербанк со стороны различных клиентских сегментов, позволят увеличить как привлеченные, так и собственные средства ресурсной базы, а также увеличить доходность депозитного портфеля и финансовый результат банка в целом.

Список использованной литературы

5. Володина, Т.Ю. Ресурсная база коммерческого банка и факторы, влияющие на его формирование (на примере ПАО «Сбербанк») / Т.Ю. Володина // Вектор экономики. - 2020. - № 11 (17). - С. 44.

6. Джамалдаева, Л.С. Управление привлеченными ресурсами как основа депозитной политики коммерческого банка. / Л.С. Джамалдаева // Актуальные проблемы экономики, социологии и права. - 2018. - № 4. - С. 20-24.
7. Казимагомедов, А.А. Операции коммерческих банков по формированию ресурсной базы собственными, привлеченными и заемными средствами. / А.А. Казимагомедов // Современные научные исследования и разработки. - 2017. - № 6 (14). - С. 84-90.
8. Куликов, Н. И. Банковские ресурсы, их формирование и эффективное использование: монография / Н. И. Куликов, Н. П. Назарчук.// Тамбов Издательство ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2019. – С.108.
9. <https://www.sberbank.ru/ru/person>
10. Шамсудинова А.Н. Анализ механизма управления кредитным риском в ПАО «Сбербанк» // Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.298-302
11. Гасанова А.Г. Банковская система РФ и ее особенности// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.402-406

УДК: 339.138

DOI 10.34755/IROK.2020.83.73.099

**Цифровой маркетинг и актуальность его развития
в Кыргызской Республике**

**Digital marketing and the relevance of its development
in the Kyrgyz Republic**

*Исмаилова Наргиза Ризвановна,
Кандидат экономических наук, доцент
Кыргызский Национальный Университет, Бишкек
ismailova_nargiz@mail.ru*

*Ismailova Nargiza Rizvanovna,
PhD in Economics, Associate Professor
Kyrgyz National University, Bishkek
ismailova_nargiz@mail.ru*

*Азимов Жасур Махмудович,
Кандидат экономических наук, доцент
Кыргызско-узбекский университет, Ош
jasur0778@mail.ru*

*Azimov Zhasur Makhmudovich,
PhD in Economics, Associate Professor
Kyrgyz-Uzbek University, Osh
jasur0778@mail.ru*

Аннотация: В статье освещены вопросы становления и развития цифрового маркетинга в Кыргызской Республике на сегодняшний день. Рассмотрены основные направления развития, методы и инструменты цифрового маркетинга, раскрыты вопросы поддержки маркетинговых решений на различных уровнях управления с помощью информационно-коммуникационных технологий и систем.

Abstract: The article highlights the issues of the formation and development of digital marketing in the Kyrgyz Republic today. The main directions of development, methods and tools of digital marketing are considered, issues of supporting marketing decisions at various levels of management using information and communication technologies and systems are disclosed.

Ключевые слова: цифровой маркетинг (ЦМ), интернет-маркетинг, маркетинг в социальных медиа, социальные сети, блоггерство.

Keywords: digital marketing (digital marketing), internet marketing, social media marketing, social networks, blogging.

В современном товарном рынке, при условии высокого уровня конкуренции и насыщения рынка различными товарами и услугами, превышения предложения над спросом, каждая компания (продавец и производитель) вынуждены вести очень жесткую борьбу за каждого клиента и за предпочтения потребителя. [5, с.93]. В этой связи возрастает роль маркетинга в развитии компании. Не подлежит сомнению, что социальный и цифровой маркетинг приобретает актуальность в деятельности любой, стремящейся к развитию организации.

Социальный маркетинг чаще используется как один из инструментов для улучшения жизни населения проживающего на определенной территории и являющегося гражданами страны, то есть социальный маркетинг может рассматриваться, как для конкретного человека, так и для общества в целом [7].

На сегодняшний день, в современном обществе появляются все больше моментов, которые требуют более современного и актуального взгляда на управление маркетингом. Общество не стоит на месте, оно стремительно развивается. Происходит глобализация экономики, которая ведет к необходимости внедрения и актуализации цифрового маркетинга. В связи с этим, можно с полной уверенностью принимать во внимание развитие цифрового маркетинга в Кыргызстане. Цифровой маркетинг (англ. digital marketing) – вид маркетинговой деятельности, который дает возможность взаимного плодотворного сотрудничества компании с покупателями и деловыми партнерами по бизнесу, путем применения цифровых технологий информационной коммуникации и электронных устройств. Если рассматривать более широкий подход, то под цифровым маркетингом подразумевается осуществление маркетинговой деятельности с использованием цифровых информационно-коммуникационных технологий. Самой важной частью ЦМ можно признать интернет-маркетинг, который также активно развивается. Так, в последнее время сильно развивается система актуальных методов современной коммуникации с применением различных цифровых и электронных устройств, и ЦМ, в свою очередь, также неустанно совершенствуется и увеличивает возможности своего применения. С каждым днем все более увеличивается количество и разнообразие электронных носителей, а это содержит в себе новые виды персональных компьютеров, мобильных телефонов и андроид-смартфонов, различных планшетов, электронных досок и креативных экранов, приставок различных игр, домашних кинотеатров и музыкальных центров, систем навигации и прочее. Кроме того, не перестают развиваться технологии цифровых

коммуникаций, которые включают в себя: социальные сети, форумы и чаты в интернете, блоггерство, фото - и видео-хостинги, различные приставки виртуальных игр и миров, объединения по выпуску совместного контента, совместные проекты, геосоциальные сервисы, сообщества коммуникаций по событиям, сайты знакомств, социальные агрегаты.

Все вышеперечисленное предоставляет возможность использовать ЦМ со всеми его инструментами. [2, с.28]

Терминология «цифровой маркетинг» начала применяться в 1990-х годах. Очень быстро растущее развитие цифровых медиа дало новые перспективы развития для маркетинга и рекламы. Повсеместное применение сотовой связи и сотовых телефонов (при наличии доступа к цифровым каналам) привело к мгновенному росту цифровой рекламы. Основой развития цифрового маркетинга можно считать постоянно растущие и быстро изменяющиеся технологии. Именно этих особенных нюансов можно ожидать от разработок стратегий цифрового маркетинга.

ЦМ содержит в себе огромный перечень тактик маркетинга по продвижению товаров, услуг и брендов. К основным направлениям ЦМ относятся:

- поисковая оптимизация (SEO) и поисковый маркетинг (SEM);
- контент-маркетинг, маркетинг влияния (influencer marketing), автоматизация создания контента;
- маркетинг в электронной коммерции;
- маркетинг социальных медиа (SMM);
- прямые рассылки, контекстная реклама, реклама в электронных книгах, программах, играх и других формах продуктов ЦМ. [3, с.93]

Актуальность цифрового маркетинга

В данное время, в условиях увеличения количества пользователей Сети Интернет по всей стране, ЦМ продолжает очень активное развитие в Кыргызстане. Согласно выступления Главы государственного комитета информационных технологий и связи Кыргызской Республики Достана Догоева, численность Кыргызской Республики сегодня - 6,2 млн. человек, тогда как зарегистрировано 9,38 млн. абонентов сотовой связи. Всего услуги Сети Интернет используют 2500000 человек, а активно ежедневно в социальных сетях сидят около 2000000 человек (таблица1). Среднестатистический пользователь проводит в интернете 6 часов 43 минуты каждый день. Люди тратят 89% своего мобильного времени на приложения, а 11% времени приходится на изучение различных сайтов и веб-страничек. Данную картину можно применять как огромную возможность применения мобильных технологий. Ежегодно количество пользователей Сети Интернет в Кыргызстане возрастает на 38% (т.е. каждый год прирост пользователей Сети Интернет составляет 500 тыс. человек. Кроме того, в Кыргызской Республике банковский счет имеют 40% людей всего Кыргызстана, услугой Интернет-банкинг пользуются 15%, а онлайн продажи и покупки совершают 5% населения. Подводя итог, можно с уверенностью утверждать, что люди

Кыргызстана используют в большей части своей активной жизни Сеть Интернет (таблица 2) [5, с.66]

Таблица 1.

Количество интернет-пользователей в Кыргызстане

Население Кыргызстана	6200000 человек
Число зарегистрированных абонентов	93800000 человек
Пользователи интернета	2500000 человек
Активные пользователи интернета	2000000 человек

Источник: Государственный комитет информационных технологий и связи КР

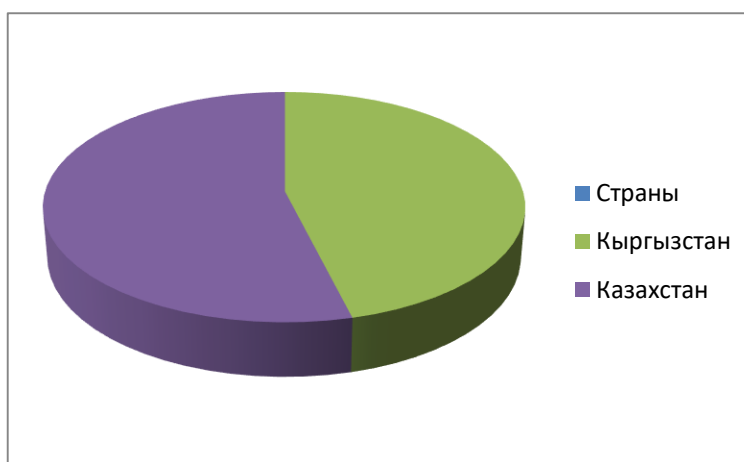


Рисунок 1: Количество интернет-пользователей в Кыргызстане.

Таблица 2.

Ведущие социальные медиа в Кыргызстане

Название социальной платформы	Число пользователей в процентах
Вконтакте	83%
Инстаграмм	89%
Одноклассники	83%
Facebook	38%
Телеграмм	55%

Источник: *theopenasia.net*

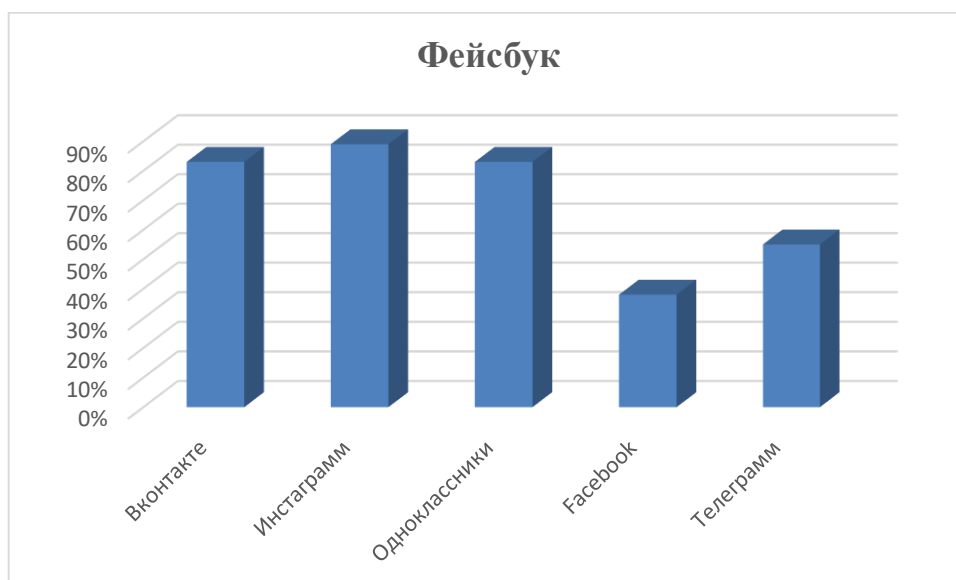


Рисунок 2: Число пользователей в %

Таблица 3.

Пользователи Фейсбука и Инстаграмма в Центральной Азии

Страны	Фейсбук/ Женщины	Фейсбук/ Мужчины	Инстаграмм/ Женщины	Инстаграмм/ Мужчины
Кыргызстан	47%	53%	48%	52%
Казахстан	55%	45%	57%	43%
Таджикистан	24%	76%	23%	77%
Туркменистан	39%	61%	42%	58%
Узбекистан	32%	68%	31%	69%

Источник: *theopenasia.net*

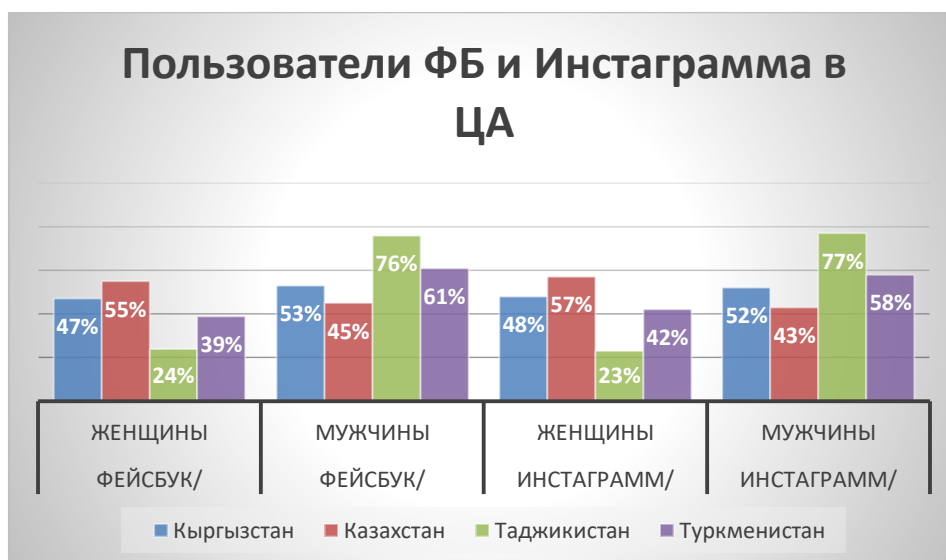


Рисунок 3: Пользователи Фейсбук и Инстаграмм в Центральной Азии

Если провести анализ последних статистических данных, то Сетью Интернет во всем мире пользуются 4.5 млрд человек, а это в среднем 58.8%

населения всей Земли. Естественно будет утверждение, что более половины всего человечества следит за каждодневным изменением в технологиях, используя при этом гаджеты. (таблица 3). Сеть Интернет обладает наибольшими возможностями среди всех мировых ресурсов. Интернет-площадка является очень огромной, а это дает возможность для постоянного зарождения инновационных направлений и тенденций. ЦМ как раз является одним из таких направлений. Именно поэтому, в настоящее время, ЦМ получил всеобщее мировое признание, благодаря оптимальному и высокому уровню эффективности в усвоении информации, удобству и огромным возможностям в целях укрепления связей между продавцом и покупателем. Но здесь стоит акцентировать внимание и немного углубиться в изучение вопроса, а так ли это актуально у нас в стране (в Кыргызстане). В случае, если мы посмотрим статистику, Кыргызстан занимает 106 место в мире по числу пользователей Сети Интернет. В цифрах это 2760000 чел., что составляет 34,4% населения всего государства. Эта цифра очень высока, в связи с чем можно сделать вывод о том, что граждане Кыргызстана являются активными пользователями интернета. А это, в свою очередь, означает актуальность и своевременность излагаемой нами темы. На сегодняшний день уровень ЦМ в Кыргызской Республике естественно намного ниже мирового, однако, важно то, что уже сегодня в стране начинается изучение digital среды, так как растет молодое поколение, использующее Сеть Интернет как один из самых основных источников получения информации. Бизнес среде Кыргызской Республики так же нужно приспособливаться и адаптироваться к этим преобразованиям. Предприниматели должны акцентировать свое внимание на ЦМ, так как, во-первых, данное направление современно, востребовано и с каждым годом будет становиться более актуальным, а, во-вторых, именно сфера digital является основной и самой выгодной во время любого кризиса при условии правильного подхода в использовании ее возможностей.

Digital-маркетингу присуще большое количество достоинств. Он дает рекламодателю максимально возможную эффективную отдачу, дает возможность проанализировать аудиторию и ее статистику, дает возможность выбора из большого разнообразия форматов для создания уникальной рекламы, а также возможность ее редактирования. Однако все это возможно только в случае правильного и грамотного владения инструментами Digital-маркетинга или при сотрудничестве с профессионалами данного направления деятельности. А это, как раз-таки, является основной проблемой ЦМ в Кыргызстане. На сегодняшний день острая нехватка специалистов в этой области (веб-аналитики, стратеги, интернет-маркетологи) - это одна из основных проблем на digital рынке. В связи с этим, будущее за теми рекламными агентствами, которые способны масштабировать необходимую экспертизу быстрее и эффективнее, чем их конкуренты. Бизнес не стоит на месте, и сейчас каждая уважающая себя компания имеет свой сайт или, как минимум, свою страничку в социальных сетях. Применение ЦМ на сегодняшний день дает возможность брендам и ритейлу не только продвигать

свои товары и услуги, а также открывает онлайн-поддержку клиентов применяя круглосуточные сервисы, возможность моментальной реакции на комментарии и запросы клиентов, а также быстрое и своевременное выполнение заказа и т.д. Связь с клиентами и построение с ними в социальных сетях дает возможность брендам получать позитивные и негативные отзывы, а также выявлять, использование каких медиа-платформ для компаний является эффективным и оптимальным, а также позволяет увеличить аудиторию, осуществляя действия по привлечению новых клиентов. Таким образом, ЦМ стал более значительным преимуществом для брендов и предприятий. [1, с.268]

Сегодня практически все потребители ежедневно выкладывают свои отзывы о товаре, услуге или компании в целом, в социальных сетях Интернета, сотрудничают с известными блогерами или ведут блоги, рассказывая о своем опыте работы с продуктом или брендом. Вся реклама, которая высказана не от лица компании, а напрямую от таких же простых людей-пользователей, лидеров мнений очень часто, оказывают намного большее влияние на клиентов. **81% интернет-потребителей доверяют информации, найденной в блогах.** [4, с.67]

Так в США, 61% онлайн-потребителей совершили покупку, основываясь на рекомендациях блога. Это довольно-таки своеобразный новый способ поддержания связи и общения с потребителями (как реальными, так и потенциальными) товаров и услуг при помощи блогерства. Кроме того, обычные люди, которые также пользуются социальными сетями, могут в своем блоге делиться опытом, при этом выделяя особым предпочтением тот или иной товар, услугу или компанию. Это очень хорошо просматривается в Instagram, где можно увидеть, что подростки-пользователи Instagram выкладывают у себя на страничке фото мероприятий, с изображенной на них едой, указывая при этом свою геолокацию, тем самым делая рекламу данного заведения (кафе, ресторана или ТРЦ), а также бренда – бесплатно. 90% специалистов маркетинга, применяющих стратегию влияния в социальных сетях, считают ее успешной. [6, с.206]

Сегодня компаниям становится всё более выгоднее применение платформы социальных сетей для создания групп, диалогов, дискуссий со своими потребителями (заказчиками, клиентами). Огромный потенциал для охвата социальными сетями может быть подтвержден тем фактом, что в 2014 году каждый месяц в приложении Facebook было более 126 миллионов, а на YouTube - более 97 миллионов уникальных пользователей. Граждане Кыргызской Республики так же отдают предпочтение социальным сетям таким как vk.com, Instagram (1,6 миллион юзеров) и Odnoklassniki.ru (1,5 миллиона юзеров). Не уступают по популярности Telegram и Facebook. Кыргызстан как и любая страна, которая очень активно развивается в области IT, на сегодняшний день имеет все возможности и перспективы для развития ЦМ. Хорошие специалисты из нашей страны способны работать и в других

странах, и мы считаем, что с хорошими специалистами в области маркетинга будет происходить то же самое.

Список литературы:

1. Г.Л. Багиев., Маркетинг взаимодействия: учебник для ВУЗов / — СПб.: Астерион, 2011. — 768 с
2. Китова О.В. Управление эффективностью маркетинга: методология и проектное моделирование. — М.: ИНФРА-М, 2009. — 328 с.
3. Исмаилова Н.Р. «Роль маркетинга в повышении конкурентоспособности предприятия» Известия вузов, 2013г., № 5, с.93
4. Исмаилова Н.Р. «Развитие маркетинга на предприятиях Кыргызстана» Известия вузов, 2016г., № 4, с.67
5. Исмаилова Н.Р. «Технология международных маркетинговых исследований» Известия вузов, 2016г., № 3, с.66
6. Мешков А.А. Мусатова Ж.Б. Интернет-маркетинг: Учебное пособие. — М.: Изд-во РЭА им. Г. В. Плеханова, 2006. — 84 с.
7. Саматова Э.Э., «Маркетинг и социальные сети», Журнал «Актуальные вопросы современной экономики», май, 2020г.
8. Электронный маркетинг: учеб. пособие / Т.П. Данько, Н.Б. Завьялова, О.В. Китова, О.В. Сагинова, И.И. Скоробогатых и др.-М.: ИНФРА-М, 2003 - 360 с.
9. Таалайбек кызы Айпери Сравнительный анализ экономического развития регионов Кыргызской Республики на современном этапе //Актуальные вопросы современной экономики 2019г. № 6 (2) с.686-696.

УДК : 336.025

DOI 10.34755/IROK.2020.86.24.100

**Развитие рынка инвестиций Кыргызстана в условиях
цифровизации**
**Development of Kyrgyzstan's investment market in the context of
digitalization**

*Азимов Жасур Махмудович, к.э.н., доцент
e-mail: jasur0778@mail.ru
Кыргызско-Узбекский Университет
Финансово-экономический факультет
Кафедра «Финансы и налоги»
Кыргызстан, г. Ош*

*Azimov Zhasur Makhmudovich, Ph.D., Associate Professor
e-mail: jasur0778@mail.ru
Kyrgyz-Uzbek University
Faculty of Finance and Economics
Department of Finance and Taxes
Kyrgyzstan, Osh*

*Исмаилова Наргиза Ризвановна, к.э.н., доцент
e-mail: ismailova_nargiz@mail.ru
Кыргызский национальный университет им. Ж. Баласагына
Факультет управления и бизнеса
Кафедра «маркетинг, коммерция и логистика»
Кыргызстан, г. Бишкек*

*Ismailova Nargiza Rizvanovna, Ph.D., Associate Professor
e-mail: ismailova_nargiz@mail.ru
Kyrgyz National University named after J. Balasagyna
Faculty of Management and Business
Department of Marketing, Commerce and Logistics
Kyrgyzstan, Bishkek*

Аннотация: В данной статье изложены итоги деятельности финансового рынка как одного из основных результатов элементов инфраструктуры рынка и возможности его дальнейшего развития, учитывая нынешние тенденции экономической цифровизации. Целью статьи является анализ перспектив развития рынка финансов Кыргызской Республики. В

настоящее время наиболее важную роль принимают различные разработки в сфере информации, которые применяются в процессах развития экономики. Это отображается как результат развития ИТР. Сегодня отрасль развития ИТ-технологий отображает главную роль в развитии и цифровизации экономики. Популярность технологий в сфере информации возрастает каждодневно большими темпами.

Однако, здесь необходимо отметить, что именно на растет множество финансовых инноваций, возрастает количество финансовых услуг, которые применяются на финансовом рынке используя ИТ-технологии. Роль рынка финансов в экономическом развитии страны обозначено как мобилизация капитала из многих различных источников и его дальнейшее оптимальное распределение. На рынке финансов обычно сформированы рыночные цены относительно инструментов финансов и услуг. В связи с этим, очень актуальной в данном случае является создание оптимального и эффективно функционирующего рынка финансов, который бы дал возможность осуществления правильного процесса обращения капитала для дальнейшего экономического роста в Кыргызской Республике.

В предлагаемой научной статье приведен анализ состояния рынка финансов Кыргызстана, охвачены некоторые важные проблемы развития исследуемого рынка и выявлена необходимость дальнейшего развития рынка фиктивного капитала с различных инноваций в сфере финансов. Итогом этого материала является появление криптовалюты, являющейся важным и основным элементом цифровой экономики, которая сейчас наблюдается в развитии и глобализации экономики мирового рынка. Основные моменты, излагаемые в статье, возрастают по своей актуальности, так как мы можем наблюдать нынешнее усиление всех процессов интеграции в экономике. А это, в свою очередь, может отразиться на деятельности во всех отраслях экономики Кыргызской Республики.

Abstract: *This article presents the results of the financial market as one of the main results of market infrastructure elements and the possibility of its further development, given the current trends in economic digitalization. The purpose of the article is to analyze the prospects for the development of the financial market of the Kyrgyz Republic. Currently, the most important role is played by various developments in the field of information that are used in the processes of economic development. This is displayed as a result of the development of the STR. Today, the IT technology development industry reflects a major role in the development and digitalization of the economy. The popularity of information technology is growing at a rapid pace every day.*

However, it should be noted that it is precisely on this that a lot of financial innovations are growing, the number of financial services that are used in the financial market using IT technologies is increasing. The role of the financial market in the economic development of the country is indicated as the mobilization of capital from many different sources and its further optimal distribution. In the

finance market, market prices are usually formed relative to financial instruments and services. In this regard, it is very relevant in this case to create an optimal and efficiently functioning financial market that would enable the implementation of the correct capital circulation process for further economic growth in the Kyrgyz Republic.

In the proposed scientific article, an analysis of the state of the financial market of Kyrgyzstan is presented, some important problems of the development of the studied market are covered, and the need for further development of the fictitious capital market with various innovations in the field of finance is revealed. The result of this material is the emergence of cryptocurrency, which is an important and basic element of the digital economy, which is now observed in the development and globalization of the global market economy. The main points presented in the article increase in relevance, since we can observe the current strengthening of all integration processes in the economy. And this, in turn, may affect activities in all sectors of the economy of the Kyrgyz Republic.

Ключевые слова: *информационные разработки, научно-техническая революция, финансовый рынок, инновации, капитал, цифровая экономика, экономическое развитие, инвестиции, интеграция.*

Keywords: *information development, scientific and technological revolution, financial market, innovation, capital, digital economy, economic development, investment, integration.*

На сегодняшний день развития экономики любого государства огромное значение имеет развитие как финансового, так и товарного рынков.

Финансовый рынок является основным сегментом, который отражает обеспечение отдельных субъектов рынка и экономики страны в целом необходимыми финансовыми ресурсами.

В современном товарном рынке, при условии высокого уровня конкуренции и насыщения рынка различными товарами и услугами, превышения предложения над спросом, каждая компания (продавец и производитель) вынуждены вести очень жесткую борьбу за каждого клиента и за предпочтения потребителя [6].

Показатели функционирования финансового рынка характеризуют степень экономической активности любой страны. Мировой опыт свидетельствует, что данная часть конъюнктуры рынка является единым механизмом, связывающим между собой рынок капиталов и рынок денег. Кроме того, исходя из сосредоточения денежной массы на том или ином рынке можно определить результаты эффективности функционирования рынка финансов. Например, в развитых странах финансовый рынок в более большей степени нацелен на рынок капиталов (страховой, рынок инвестиций, фондовый рынок). Нужно отметить, что эффективность функционирования финансового рынка характеризуется в частности некоторыми основными моментами становления данного рынка и в целом, развитием макроэкономической среды.

Помимо этого, отдельные недостатки рынка финансов могут повлиять на увеличение колебания цен на активы и результатом этого может стать увеличение макроэкономической нестабильности.

На сегодняшний день очень много разговоров идет в отношении «цифровой экономики». У отдельных личностей свои различные точки зрения по этому поводу. Но, необходимо здесь сказать, что мы считаем, что «цифровая экономика – это основа, которая даст возможность по новому претворять в жизнь все идеи предпринимательской деятельности, логистики, производства, осуществлять торговые и финансовые операции с применением большого спектра различных инноваций. Таким образом, согласно статистическим показателям международной консалтинговой компании Gartner, которая специализируется на исследованиях в области IT, в 2020 году мировой рынок IT вырастет до \$4,1трлн [12].

Например, доля цифровой экономики в ВВП развитых стран с 2013 по 2019 год выросла с 4,3% до 5,5%, а в ВВП развивающихся стран – с 3,6% до 4,9%. В странах «большой двадцатки» этот показатель вырос за пять лет с 4,1% до 5,3%. Лидером на мировом рынке относительно доли цифровой экономики в ВВП является Великобритания – 12,4%. Вклад цифровой экономики в ВВП Кыргызстана не превышает 0,4% [8]. Эти показатели вынуждают искать новый вектор экономического развития для страны.

Так как главный недостаток в Кыргызской Республике это недостаточность финансовых ресурсов, то особое место в условиях дальнейшего развития экономики приобретает ее адаптация к новейшим условиям ее развития, то есть цифровизации. [1].

Создание привлекательного инвестиционного климата является одной из значимых проблем для Кыргызстана. Этот момент подразумевает степень неразвитости рынка финансов и его развитию, учитывая слабую интеграцию в мировое пространство. Помимо этого, существуют некоторые моменты, указывающие на наличие объективных причин существующей слабой экономической интеграции в мировое пространство и недоверие населения к финансовому рынку [2, 3].

Также необходимо отметить, что потенциальные инвесторы стремятся не просто увеличить свой доход, они оценивают возможность вложения средств в будущую перспективу. Однако нецелесообразно надеяться исключительно на инвесторов. По оценкам компании McKinsey влияние технологий блокчейн в скором времени станет значительным на международном рынке финансов, во внешнеэкономической деятельности, а также в мировой экономике в целом. Стоит ожидать этого внедрения в мировую экономику в ближайшем будущем.

Исследованные показатели ВВП и ВРП по республике и ее регионам показывает, что нет стабильной тенденции роста или спада по основным показателям. Изменения происходят по-разному, то виден рост, то спад и это наводит на мысль о том, каким образом вообще осуществляется статический

учет и контроль за изменениями представленных показателей и почему не прослеживается стабильность в их развитии. [11].

Так, спустя десять лет после внедрения криптовалюты, позволяющей совершать безопасные и анонимные цифровые транзакции без участия центральных или коммерческих банков, криптоконверсии превратились в многомиллиардную отрасль. Хотя цена биткойна в апреле 2018 года сократилась (в 2009 году – 15 000 долларов США) примерно до 8 000 долларов США, совокупная стоимость биткойнов в обращении составляла 150 миллиардов долларов на 10 апреля 2018 года. При этом Страны Центральной Азии стали применять криптовалюту с конца 2016 года. Нужно отметить, что появление криптовалюты связано, прежде всего, с подрывом доверия к финансовым институтам. При этом существует много мнений относительно данного вида финансовых инноваций. Критики называют данные инновации «виртуальным валютным пузырем», мошенничеством и даже злом (Krugman 2013, Popper 2018). Сторонники прогнозируют, что различные виды криптовалют в конечном итоге заменят деньги (Rooney 2018). На наш взгляд, можно согласиться с мнением Стефана Ингвеса: «... Я не считаю эти так называемые валюты деньгами, поскольку они не выполняют трех основных функций денег: служить средством платежа, расчетной единицей и средством сбережения. Основной вклад криптоактивов заключается в том, чтобы показать, что финансовая инфраструктура может быть построена по-новому с использованием технологии блочной цепи, «умных» контрактов и криптографических решений».

В целом, стремительное внедрение цифровизации на мировом финансовом рынке можно сравнивать с возникновением интернет-технологий, которые привели к глобализации финансового рынка. В связи с этим, актуальным является вопрос совершенствования рынка финансов. В этой связи особо актуальным становится вопрос активизации и совершенствования финансового рынка Кыргызстана. Становится более влиятельной тенденция развития финансовых инноваций на пути вхождения Кыргызской Республики в Евразийский Экономический союз (ЕАЭС) и создания адекватной финансово-кредитной системы, позволяющей созданию условий для дальнейшего развития стран-членов [5, 7]. Все государства проходят этапы цифровизации с целью внедрения инноваций и повышения качества услуг.

Составляющими финансового сектора Кыргызстана являются коммерческие банки (25), небанковские финансово-кредитные учреждения (659) и другие финансовые институты (312).

В 2019 году активы финансового сектора уменьшились на 7,8 млрд. сомов (в сравнении с 2018 г.) и составили к концу 2019 года 197, 8 млрд. сомов, что составляет 42,0% ВВП. Здесь доля банковского сектора в активах исчисляет порядка 90%, что говорит о доминирующем положении банков. Этот аспект дает нам возможность говорить о недостаточной степени развитости финансового рынка (рынка ценных бумаг).

Общее состояние рынка ценных бумаг.

Основными активами, которые вращаются на фондовом рынке Кыргызской Республики, можно считать государственные ценные бумаги (ГЦБ) и корпоративные. На сегодняшний день было отмечено увеличение спроса на ГЦБ, что влечет за собой понижение доходности казначейских векселей и нот Национального банка. Что касается казначейских же облигаций- доходность, наоборот, держится на более высоком уровне (в среднем 14%) [9].

По состоянию на 31 декабря 2019 года профессиональная деятельность на РЦБ Кыргызстана представлена 64 юридическими лицами, действующим по 101 лицензиям. Огромное количество лицензий выдано на осуществление дилерской деятельности (32), на осуществление брокерской деятельности (30) и на деятельность по ведению реестра владельцев ценных бумаг (20), а также на другие виды профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг Кыргызской Республики.

За 2019 год объем торгов с ценными бумагами на РЦБ составил 7 858,1 млн. сомов, а это естественно меньше аналогичного периода 2018 года. Изменение объема торгов мы можем увидеть на рисунке 1 (таблица 1).



Рисунок 1. Объем торгов на рынке ценных бумаг.

Таблица 1.

Объем торгов на РЦБ в Кыргызской Республике.

2014год	2015год	2016год	2017год	2018год	2019год
2083,4	2267,5	3915,7	8874	18152,1	7858,12

Значительное увеличение в объеме торгов с Ценными Бумагами в 2018 году можно объяснить выпуском акций «Национальная энергетическая холдинговая компания» на сумму 6 204,5 млн. сомов [10].

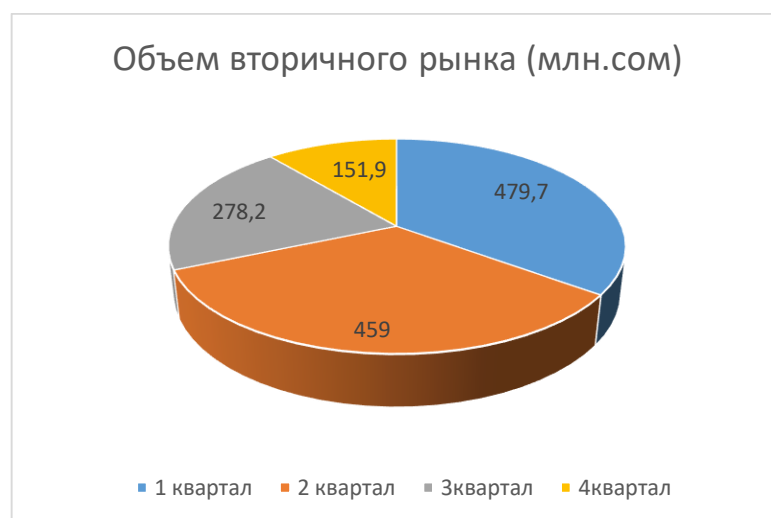
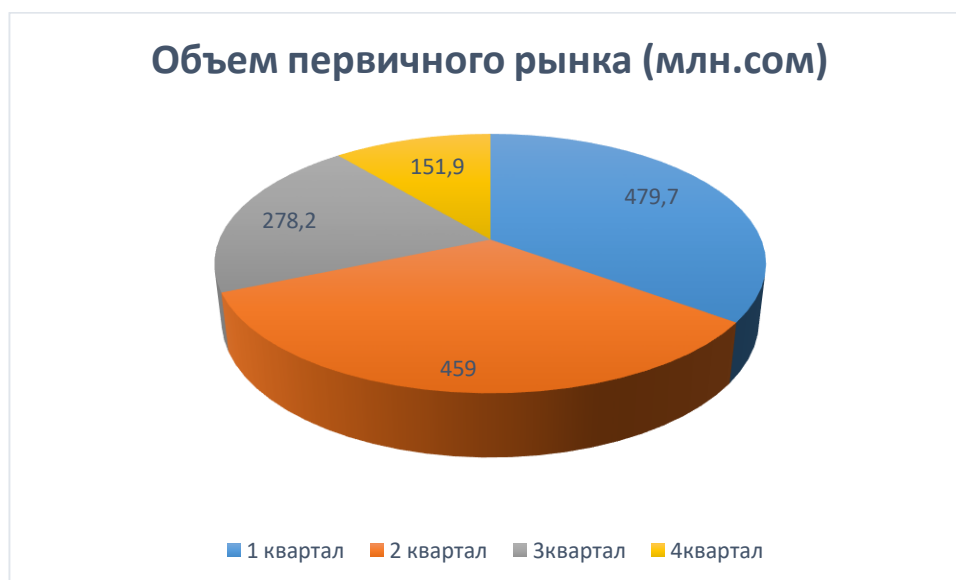


Рисунок 2. Объем биржевых торгов с ценными бумагами в течении 2019 года на первичном и вторичном рынке с разбивкой по кварталам (млн. сом)

На рисунке 2 хорошо изображен процесс увеличения объемов сделок, которые были проведены брокерско-дилерскими компаниями через торговую площадку фондовой биржи во втором квартале 2019 года. Анализ биржевых сделок на первичном и вторичном рынке, свидетельствует о том, что за 2019 год в структуре объема торгов преобладал объем сделок, совершенных на первичном рынке. Объем биржевых сделок на вторичном рынке ценных бумаг, характеризующий изменение в структуре собственников, составил 1118,6 млн. сомов, или 14,2 % от общего объема торгов. Объем биржевых сделок на первичном рынке, за счет которого происходит привлечение финансовых ресурсов или перераспределение инвестиционного капитала, составил 3525,2 млн. сомов, или 44,9 % от общего объема торгов.

Необходимо также отметить, положительную тенденцию в развитии рынка корпоративных облигаций, изображенных на рисунке 3.

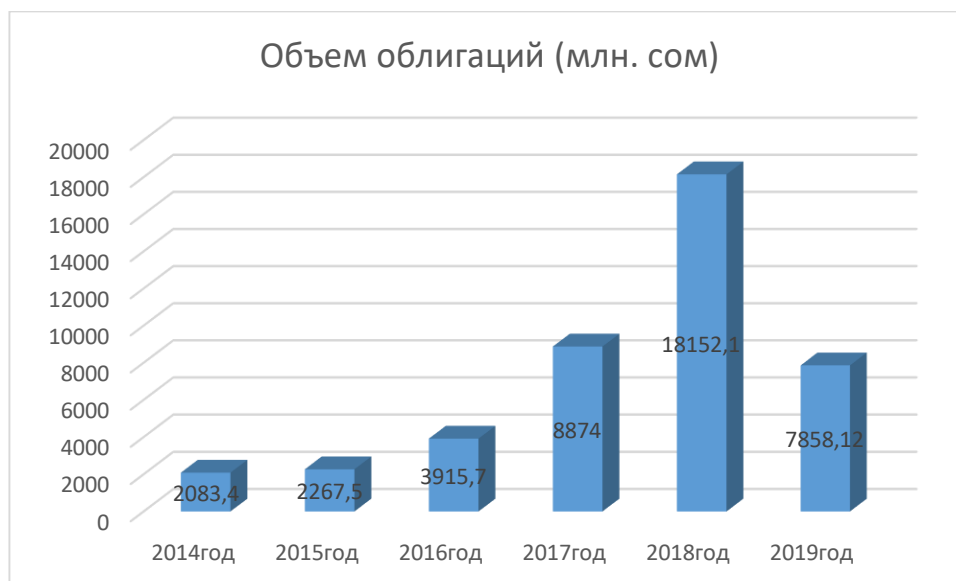


Рисунок 3. Объем и количество сделок с корпоративными облигациями за 2014-2019 гг.

На рисунке 3 отображена возрастающая динамика в направлении развития предлагаемого сегмента РЦБ. Здесь, в 2019 году в рамках торговой площадки ЗАО «Кыргызская фондовая биржа» заключено 607 сделок с корпоративными облигациями. Анализируя представленные цифры мы можем говорить о том, что субъекты рынка использовали дополнительные источники привлечения капитала. Однако необходимо отметить, что в развитии РЦБ актуальной проблемой остается отсутствие достаточной степени ликвидности корпоративных ценных бумаг [8].

Во-первых, это можно объяснить сложным финансовым положением в акционерных обществах, которые были приватизированы. Во-вторых, необходимо отметить, недостаточную развитость института внутриреспубликанских и профессиональных участников в лице инвестиционных и страховых компаний, фондов и ФПГ, брокерско-дилерских фирм, которые могли бы принимать активное участие на инвестиционном рынке. Мы считаем практически невозможным быстрое устранение всех вышеперечисленных причин. Вместе с тем, нужно отметить, что разработка, принятие и реализация сбалансированного комплекса первоочередных мер позволили бы запустить полноценный механизм развития инвестиционного климата. В свою очередь, существуют также некоторые отрицательные моменты в развитии финансового рынка:

- низкий уровень финансовой грамотности населения, недостаточная степень использования государственных ценных бумаг;
- отсутствие международной рейтинговой системы оценки государства и национальных компаний;

- низкая степень защиты прав инвесторов, которая оказывает отрицательное влияние на развитие финансового рынка, привлечения инвестиций и укрепления инвестиционного климата.

Учитывая все моменты, изложенные нами в научной статье мы можем утверждать, что с целью решения проблем в развитии рынка финансов в КР и нейтрализации негативных факторов можно предложить реализацию следующего комплекса мероприятий:

- необходимо развивать рынок корпоративных облигаций;
- на фондовом рынке необходимо увеличить применение широкого круга финансовых активов;
- в связи с вступлением Кыргызской Республики в ЕАЭС осуществить соответствующие реформы по адаптации финансового рынка к новым условиям функционирования. осуществление реформ по адаптации финансового рынка к новым условиям;
- в целях выхода ценных бумаг наших кыргызских компаний на мировой рынок необходимо усилить меры по повышению привлекательности ценных бумаг эмитентов Кыргызстана для зарубежных инвесторов;
- увеличить и развивать спектр возможных операций (сделок) с государственными ЦБ;
- обеспечить доступность достоверной информации и ее прозрачность на РЦБ;
- усилить работу по популяризации рынка ценных бумаг.

Одним из основных составляющих элементов функционирования финансового капитала является кредитный рынок. В целях развития кредитного рынка нужно обеспечить активную, полноценно функционирующую правовую базу для заимствований на открытом рынке через фондовую биржу, а также размещения на ней корпоративных ценных бумаг [9].

В условиях развития и цифровизации экономики Кыргызской Республики, становится необходимым развитие новых финансовых институтов и инструментов (гарантийные фонды), а также новых видов услуг в сфере рынка финансов. Также мы видим необходимость принятия мер по усилению работы с СМИ. А если в государстве будет создан эффективно функционирующий РЦБ – это активизирует инвесторов и привлечет в наш рынок дополнительные инвестиционные средства. Результатом будет являться расширение функционирования акционерных обществ, соответственному увеличению объемов производства, и, как следствие, понижению уровня безработицы путем создания новых рабочих мест, увеличению доходов государственного бюджета, росту заработной платы и повышению уровня качества жизни населения страны.

В период цифровизации экономики, Кыргызская Республика ставит перед собой острую задачу появления различного рода финансовых инвестиций. Мы можем утверждать, что сектор финансов – это одна из важных отраслей, где уже применяются цифровые технологии. По сути, сфера

обслуживания в финансовых организациях тесно связана с возможностью использования IT-инфраструктуры и цифровых решений. Наиболее часто применяющимся трендом в финансовой отрасли на сегодняшний день являются предоставление онлайн-услуг посредством Интернета и мобильных приложений.

Кроме того, в условиях масштабной цифровизации, новых инноваций финансовых технологий, а также появление новых требований к участникам мирового финансового рынка возникает острая объективная необходимость выработки новых образовательных подходов к подготовке квалифицированных кадров, которые смогли бы работать в новых условиях. На сегодняшний день в процессе образования необходимо применение новой модели, которая, с точки зрения рынка труда, должна включать выработку нового набора компетенций у выпускников вузов по владению финансовыми технологиями на международном уровне.

Список использованной литературы:

1. Абдулкадыров М.М. От экономики выживания к экономике развития [Текст] // Научный экономический ежеквартальный журнал. Реформа. 2019. – № 1 (41). – С. 16-20.
2. Абдынасыров У.Т. Рынок ценных бумаг Кыргызской Республики и совершенствование государственного регулирования [Текст]. Б., 2012 – 224 с.
3. Герус, И.М. Инвестиции как источник привлечения капитала: тенденции и перспективы развития [Текст]// Экономика. – 2016. – 2(27) . –С. 72-73.
4. Глазьев, С.Ю., Бадалян Л.Г., Криворотов В.Ф. Евразийская резервная система и выход из финансового кризиса [Текст] // Прогнозы и стратегии [01/2008–01/2009].
5. Даудова, Т.О. Экономика Кыргызской Республики в рамках ЕАЭС: реалии и перспективы [Текст] //Вестник КРСУ. – 2016. – Т. 16. – №10. – С. 21-25.
6. Исмаилова Н.Р., Азимов Ж.М., Фоменко А., «Актуальность развития цифрового маркетинга в Кыргызстане», Сборник международной научно-практической конференции Сингапурского института развития и менеджмента в Ташкенте «Digital economy: Impacts, challenges and Prospects», апрель 2020г.
7. Койчурев, Т.К., Кумскова Н.Х. и др. Экономика Кыргызской Республики [Текст]. Б.: КТУМ, 2013.
8. Кондратов, Д.И. Перспективы интеграции кредитно-финансовых систем стран СНГ [Текст]//Евразийская экономическая интеграция. Научно-аналитический журнал. – 2014. - №2(23) – С. 58-74.
9. Мещерякова, И.А. Особенности инфляционных процессов в странах с переходной экономикой (на примере Кыргызской Республики) [Текст]. – Бишкек. – 2015. – С. 132.

10. Под ред. И. В. Костикова, Эффективный рынок капитала. Экономический либерализм и государственное регулирование [Текст] /– М.: Издательство «Наука», 2014, Том 1.
11. Саматова Э.Э, «Социально экономическое развитие Кыргызской Республики: проблемы и тенденции развития», Сборник международной научно-практической конференции Сингапурского института развития и менеджмента в Ташкенте «Digital economy: Impacts, challenges and Prospects», апрель 2020г.
12. Финансовый рынок: итоги 2016 года. Режим доступа: http://www.senti.kg/article/financoviy_rinok_itogi_2016_goda.
13. Владислав Жуковский. ЕАЭС станет мощным инструментом противостояния США и Европе // Режим доступа: <http://www.nakanune.ru/articles/19076/>.
14. Стефанова Н. А. Основные тренды развития цифрового маркетинга // Вопросы устойчивого развития общества 2019г. № 1 с. 96-99
15. Глотова В.Г. Цифровая экономика: благо или угроза для современного общества// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.109-112

УДК 336.011

DOI 10.34755/IROK.2020.10.21.101

*Судакова А.В., магистрант I курса
Санкт-Петербургский государственный университет,
Санкт-Петербург, Россия
e-mail: alyonasudakova@yandex.ru*

Финансовая стабильность в представлении зарубежной научной школы

Аннотация. В статье представлены результаты исследования дискуссионных вопросов, связанных с уточнением содержания понятия «финансовая стабильность». Рассмотрены многочисленные трактовки данного понятия в интерпретации зарубежных авторов. Проведенный анализ предлагаемых определений подтверждает наличие трёх подходов к раскрытию содержания финансовой стабильности: прямого (функционального), обратного (негативного – от определения понятия «финансовая нестабильность») и смешанного.

Ключевые слова: финансовая стабильность, финансовая нестабильность, стабильность финансовой системы, определение финансовой стабильности.

Financial stability in the view of a foreign scientific school

Abstract. The article presents the results of a study on controversial issues related to clarifying the content of the "financial stability" concept. Numerous interpretations of this concept giving by foreign authors are considered. The analysis of the proposed definitions confirms the existence of three approaches to the disclosure of the financial stability content: direct (functional), reverse (negative – from the definition of “financial instability”) and mixed.

Keywords: financial stability, financial instability, financial system stability, definition of financial stability.

Проблема сохранения финансовой стабильности приобретает в наши дни всё большую остроту. Угрозу для устойчивости финансовой системы могут представлять как проблемы циклического развития, так и возможность накопления внутренних финансовых рисков в пределах самой финансовой системы. Усилению неустойчивости и распространению кризисных явлений в сфере финансов способствует и финансовая глобализация и её последствия. Всё это объясняет интерес к проблеме финансовой стабильности и приводит к появлению множества определений данного понятия.

На сегодняшний день среди экспертов в области банковского регулирования и денежно-кредитной политики не существует единого взгляда на трактовку термина «финансовая стабильность» и понимание факторов, его

определяющих. Связано это прежде всего со сложностью и многоаспектностью изучаемого вопроса.

Отдельного внимания заслуживает определение, предложенное советником Финансового департамента Международного валютного фонда Г. Шинази: «Финансовая стабильность – это не только отсутствие кризисов. Финансовая система считается стабильной, если она:

1) облегчает эффективное распределение экономических ресурсов в пространстве и во времени, а также другие финансово-экономические процессы (такие как сбережение и инвестирование средств, кредитование и заимствование, образование и распределение ликвидности, формирование цен на активы, накопление богатства и рост производства);

2) позволяет оценивать и распределять финансовые риски, а также осуществлять управление ими;

3) сохраняет способность выполнять эти функции даже в условиях внешних потрясений или при усилении экономических диспропорций» [1].

Иными словами, финансовая система находится в состоянии стабильности, когда она способствует (а не препятствует) функционированию экономики и устраняет финансовые дисбалансы, возникающие эндогенно или как результат серьёзных негативных и неожиданных событий.

М. Фут, член Управления финансовых услуг Великобритании, считает, что «финансовая стабильность определяется:

а) монетарной стабильностью;
б) уровнем занятости населения, близким к естественному;
в) доверием экономических субъектов к финансовым учреждениям и рынкам;

г) отсутствием резких колебаний цен на реальные или финансовые активы» [8].

В. Дуйзенберг, глава ЕЦБ (1998 – 2003), подчёркивает, что «финансовая стабильность до сих пор не имеет общепринятого определения, но, тем не менее, достигнут консенсус в том, что финансовая стабильность подразумевает слаженное функционирование ключевых элементов, составляющих финансовую систему» [6].

Схожего мнения придерживается Ж.-К. Трише, глава ЕЦБ (2003 – 2011). Французский финансист утверждает, что финансовая стабильность – ситуация, «при которой финансовая система способна хорошо выполнять все закреплённые за ней функции и при которой в ближайшем будущем не ожидается изменений в характере работы финансовой системы... С этой точки зрения, стабильность финансовой системы требует, чтобы её различные составляющие были способны, взаимодействуя, принимать на себя неблагоприятные внешние импульсы» [14].

Нельзя не согласиться и с мнением заместителя управляющего Банка Англии по проблеме финансовой стабильности Э. Ляржа, который считает, что «финансовая стабильность определяется доверием к финансовой системе» [11].

Довольно часто финансовую стабильность определяют от противного, т.е. как ситуацию отсутствия кризисных явлений. Так, член Совета управляющих и Исполнительного совета Европейского центрального банка (далее – ЕЦБ) в 1998 – 2005 гг. Т. Падоа-Скьоппа под финансовой стабильностью понимает «состояние, при котором финансовая система способна противостоять потрясениям, не допуская появления кумулятивных процессов, которые препятствуют трансформации сбережений в инвестиции и проведению платёжных операций в экономике» [13]. Н. Веллинг, президент Банка Нидерландов, считает, что «стабильная финансовая система способна эффективно распределять ресурсы и абсорбировать шоки, препятствовать их разрушительному воздействию на реальную экономику и другие финансовые системы» [15]. Как видим, финансовая стабильность определяется не напрямую, а с точки зрения финансовой нестабильности.

Э. Крокетт, генеральный директор Банка международных расчетов в 1994 – 2003 гг., также определяет финансовую стабильность как «отсутствие финансовой нестабильности, т.е. ситуации, при которой показатели экономической деятельности могут ухудшиться ввиду колебаний цен на финансовые активы или неспособности финансовых институтов выполнять свои обязательства» [5].

Одной из причин отсутствия единого мнения в определении финансовой стабильности может служить убеждение в том, что «стабильность» связана с отсутствием волатильности, в то время как волатильность не обязательно является негативной характеристикой финансовых рынков. Как объясняет Г. Шинази, даже стабильные рынки могут иметь высокую волатильность цен на активы [1]. О. Иссинг, главный экономист и член Совета ЕЦБ, идёт ещё дальше, утверждая, что большие колебания цен на активы, приводящие к некоторым сбоям в работе финансовых учреждений, могут даже быть признаком стабильности системы или свидетельствовать о её способности «самоочищаться» [10]. Значит, вопрос заключается в том, когда же волатильность настолько велика, что она наносит ущерб системе и реальной экономике.

Понятие «финансовая нестабильность» в связи с этим часто используется в качестве синонима волатильности цен на активы, ведущей к сильному отклонению цен относительно их базисного уровня, затем внезапно разворачивающейся и приводящей к «краху». Б. Бернанке и М. Гертлер концентрируются на финансовой хрупкости как ситуации, в которой «потенциальные заёмщики имеют недостаточный уровень благосостояния по сравнению с масштабом их проектов, что усиливает агентскую проблему и усугубляет разногласия на кредитном рынке» [2]. Аналогичным образом Э. Крокетт определяет финансовую стабильность как «отсутствие стрессов, которые могут нанести ощутимый экономический ущерб, выходящий за рамки строго ограниченной группы клиентов и контрагентов» [5].

Э. Холдейн (главный экономист и исполнительный директор валютного анализа и статистики Банка Англии), Г. Хоггарт (старший экономист в

Международном управлении Банка Англии) и В. Сапорта (директор по финансовой политике Банка Англии) предлагают общее определение финансовой стабильности, основанное на взаимосвязи сбережений и инвестиций в экономике. По мнению экономистов, «отклонения от оптимального плана сбережений и инвестиций могут возникать из-за неэффективности функционирования финансовой системы или из-за отсутствия стабильности в системе во время шоков» [9].

Некоторые учёные акцентируют своё внимание на трактовке понятия «финансовая нестабильность». Так, Р. Фергюсон мл., член Совета управляющих ФРС США, отмечает, что «финансовую стабильность целесообразно определять через её противоположность – финансовую нестабильность. Понятие финансовой нестабильности для центральных банков и других властей включает понятие рыночного провала или экстерналий, отрицательно влияющих на реальную экономическую деятельность. Следовательно, финансовая нестабильность определяется тремя основными критериями:

- 1) цены на ключевые финансовые активы резко отклоняются от своих фундаментальных значений;
- 2) функционирование кредитных рынков нарушено;
- 3) совокупные расходы существенно отклоняются от равновесного уровня производства» [7].

Дж. Чант, специальный советник Банка Канады и председатель Канадской ассоциации платежей, «под финансовой нестабильностью понимает такую ситуацию на финансовых рынках, которая наносит ущерб или угрожает экономической эффективности посредством воздействия на функционирование финансовой системы» [4].

Согласно определению Ф. Мишкина, профессора Высшей школы бизнеса при Колумбийском университете, члена Совета управляющих ФРС США, «финансовая нестабильность возникает, когда финансовая система подвергается шокам, сопровождающимся информационным потоком, так, что она больше не может трансформировать сбережения в инвестиции» [12]. В этой связи учёный даёт следующее определение финансового кризиса: «финансовый кризис – это разрушение финансовых рынков, на которых преобладают неблагоприятный отбор и моральный риск, что, в свою очередь, делает невозможным эффективное распределение ресурсов между игроками на рынке» [12]. Иное видение финансового кризиса предлагают М. Бордо, Б. Мизрах и А. Шварц, по мнению которых, реальный финансовый кризис (в отличие от псевдокризиса) – это «уход в наличные средства из-за ощущения, что ни одно финансовое учреждение не сможет обеспечить вам необходимую ликвидность» [3]. Данные определения отражают противоположные точки зрения на причины финансовых кризисов: асимметричная информация в первом случае и предпочтение ликвидности во втором. Но, так или иначе, оба определения указывают на опасность банкротства финансовых и нефинансовых компаний для функционирования экономических систем.

Надо сказать, что эмпирическая литература концентрируется на последнем типе определений (то есть, ссылается на финансовые кризисы), поскольку установить признаки нестабильности проще, чем дать более общее определение. Недостатком, однако, является то, что ситуации умеренной финансовой нестабильности не включены в эти эмпирические исследования.

Как видим, несмотря на многочисленные толкования понятия «финансовая стабильность», так и не удалось выработать единого, чёткого его определения. Проблема по-прежнему остается дискуссионной.

Тем не менее проделанный в статье анализ предлагаемых определений подтверждает наличие трёх подходов к раскрытию содержания финансовой стабильности: прямого (функционального), обратного (негативного – от определения понятия «финансовая нестабильность») и смешанного.

1. Прямые определения содержат описание функций и другие характеристики, которыми должна обладать финансовая система в стабильном состоянии. Они строятся на предположении о том, что финансовая система стабильна, пока она выполняет функции, вытекающие из характера рыночной экономики (например, определение Г. Шинази).

2. В обратных определениях финансовая стабильность представляется как отсутствие финансовой нестабильности, т. е. как отсутствие финансового кризиса (например, определение Э. Крокетт).

3. Смешанный подход заключается в одновременном использовании прямого и обратного определений в одной формулировке понятия «финансовая стабильность» (например, определение М. Фут).

Таким образом, несмотря на кажущуюся очевидность понятия «финансовая стабильность», на сегодняшний день нет единого общепринятого определения этого термина. В международной практике под финансовой стабильностью понимается слаженное функционирование всех элементов финансовой системы, с одной стороны, с другой – приводятся узкое и широкое определения данного термина. В широком смысле понятие раскрывается через потенциальные угрозы финансовой системы, которые, в основном, проявляются в сильной волатильности на финансовых рынках. Узкая трактовка подразумевает включение конкретных индикаторов в содержание данного термина.

В интерпретации разными авторами трактовки понятия «финансовая стабильность» есть расхождения, но общим остаётся одно: под стабильностью финансовой системы понимают постоянство её состояния, сохранение параметров в определённых границах, а также способность противостоять негативным шокам, бесперебойно выполняя свои основные функции.

Библиографический список:

1. Шинази Г.Дж. Сохранение финансовой стабильности // Вопросы экономики (МВФ). 2005. № 36. С.34.
2. Bernanke B. and Gertler M. Financial fragility and economic performance // Quarterly Journal of Economics. 1990. Vol.105, №1, PP. 87-114.

3. Bordo M., Mizrach B. and Schwartz A. Real versus pseudo-international systemic risk: some lessons from History // NBER Working Paper 5371. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass. 1995.
4. Chant J. Financial Stability as a Policy Goal // Essays on Financial Stability. Technical Report №95. Bank of Canada. 2003.
5. Crockett, A. Why is Financial Stability a Goal of Public Policy // Maintaining Financial Stability in a Global Economy. Federal Reserve Bank of Kansas City. 1997. PP.7-36.
6. Duisenberg W. The Contribution of the Euro to Financial Stability // Globalization of Financial Markets and Financial Stability – Challenges for Europe. Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft, 2001. PP.37–51.
7. Ferguson R. Should Financial Stability Be An Explicit Central Bank Objective? // Washington: Federal Reserve Board. 2002. P.2.
8. Foot M. What is financial stability and how do we get it? // ACI (UK) The Roy Bridge Memorial Lecture. 2003. 3 April. P.3.
9. Haldane A., Hoggarth G. and Saporta V. Assessing Financial Stability, Efficiency and Structure at the Bank of England // BIS Papers №1, Marrying the Macro-Prudential Dimensions of Financial Stability. 2001.
10. Issing O. Monetary and financial stability: is there a trade-off? // Conference on “Monetary stability, financial stability and the business cycle”. Bank for International Settlements, Basle. March 28-29, 2003.
11. Large A. Financial Stability: Maintaining Confidence in a Complex World // Financial Stability Review. London: Bank of England, 2003. December. PP.170-174.
12. Mishkin F. Global Financial Instability: Framework, Events, Issues // Journal of Economic Perspectives. 1999. Vol.13. №4. PP.3–20.
13. Padoa-Schioppa T. Central Banks and Financial Stability: Exploring the Land In Between // The Transformation of the European Financial System / ed.: V. Gaspar and others. Frankfurt: European Central Bank, 2003. PP.269-310.
14. Pringle R. The pursuit of financial stability – an outside view // Central Banking. Vol. XV. № 2. 2004. November. P.58–65.
15. Wellink N. Current Issues in Central Banking // Oranjestad: Central Bank of Aruba. November 14, 2002.

УДК: 339.138.

DOI 10.34755/IROK.2020.69.39.102

**Социально экономическое развитие Кыргызской Республики:
проблемы и тенденции развития**

*Саматова Э.Э., к.э.н., доцент,
e-mail: elvira_knu@mail.ru
Абдылдаева А.Б., магистрант
Шадбекова А.Б., магистрант
Досматова М., магистрант
факультета «Бизнеса и менеджмента»,
Ошский государственный университет,
Кыргызская Республика, Ош*

***Аннотация:** В данной работе сделана попытка изучить вопрос социально-экономического развития Кыргызской Республики, которое постоянно стоит на первом месте и не сходит с уст экономистов. Исследования в этом направлении являются актуальными, важными и необходимыми для развития республики и населения, проживающего на его территории. Исследованные показатели валового внутреннего продукта и валового реального продукта по республике и ее регионам показывает, что нет стабильной тенденции роста или спада по основным показателям, изменения происходят по-разному. В процессе анализа данных, мы выявили, что местное и республиканское Правительство, чтобы поправить ситуацию внутри страны слабо используют планирование. Изучив тенденции социально-экономического развития Республики мы попытались выделить проблемы, которые мешают развитию нашего государства.*

***Ключевые слова:** социально-экономическое развитие, ЕАЭС, валовой внутренний продукт, валовой региональный продукт, внутренний рынок.*

Social and economic development of the Kyrgyz Republic: problems and development trends

*Samatova E.E., Ph.D., Associate Professor,
e-mail: elvira_knu@mail.ru
Abdyldaeva A.B., undergraduate
Shadbekova A.B., undergraduate
Dosmatova M., undergraduate
Faculty of "Business and Management",
Osh State University,
Kyrgyz Republic, Osh*

***Annotation.** In this paper, an attempt is made to study the issue of socio-economic development of the Kyrgyz Republic, which is constantly in the first place and does*

not go from the lips of economists. Research in this direction is relevant, important and necessary for the development of the republic and the population living on its territory. The studied indicators of gross domestic product and gross real product for the republic and its regions shows that there is no stable growth or decline trend in the main indicators, changes occur in different ways. In the process of analyzing the data, we found that the local and republican governments use planning poorly to improve the situation inside the country. Having studied the trends in the socio-economic development of the Republic, we tried to highlight the problems that impede the development of our state.

Keywords: *socio-economic development, EAEU, gross domestic product, gross regional product, domestic market.*

Изучение вопроса социально-экономического развития Кыргызской Республики постоянно стоит на первом месте и не сходит с уст экономистов. Исследования в этом направлении являются актуальными и жизненно важными и необходимыми для развития республики и населения, проживающего на его территории. В свою очередь, актуальным можно назвать также и показатели функционирования финансового рынка, которые характеризуют степень экономической активности любой страны. Мировой опыт свидетельствует, что данная часть конъюнктуры рынка является единым механизмом, связывающим между собой рынок капиталов и рынок денег [1].

С вхождением в Евразийский экономический союз (далее – ЕАЭС) (международная организация региональной экономической интеграции, обладающая международной правосубъектностью и учреждённая Договором о Евразийском экономическом союзе, основанная 1 января 2015 года) наша Республика получила большой «толчок» в социально-экономическом развитии [2].

В первую очередь были открыты границы, например, с Узбекистаном. Тем самым на территории стран-участниц двинулись товары, туристы, началась оживленная торговля. В Кыргызстане, точнее в г. Кара-Суу, возобновилась оживленная торговля, пустовавшие ряды на Карасуйском рынке заполнились «узбекским товаром», товаром из России и Казахстана, которые по цене были порядком дешевле, чем из Турции и Китая. У населения Юга Кыргызстана с невысокой заработной платой, появилась возможность приобрести товары широкого потребления по доступным ценам, и не было необходимости выезжать за ними за пределы страны. Немного о ЕАЭС – основателями международной организации региональной экономической интеграции являются следующие страны: Россия, Казахстан, Беларусь, Армения и государство-наблюдатель союза – Молдавия. На территории представленных государств-участниц действует своя собственная национальная валюта – это: армянский драм, белорусский рубль, казахстанский тенге, киргизский сом и российский рубль. ЕАЭС, будучи международной организацией региональной экономической

интеграции, по своей территории является первой в мире и занимает площадь в 20 260 435 км² и восьмое место в мире по численности проживаемого населения - 184 000 880 человек (2019). С момента вступления в состав ЕАЭС были подведены итоги членства Кыргызстана в союзе и выявлено, что за первые полтора года со стороны предпринимателей Кыргызстана наблюдалась положительная активность, которая была ориентирована в основном на экспорт отечественного кыргызского товара в страны ЕАЭС (Россию, Казахстан, Беларусь и Армения). Темпы роста валового регионального продукта (далее - ВРП) за 2013 – 2017 годы в процентах представлена в таблице 1.1.

Таблица 1.1 - Темпы роста ВРП за 2013 – 2017 годы, в % к предыдущему году [3].

Наименование	2013	2014	2015	2016	2017
Баткенская область	110,7	109,3	103,4	99,4	105,2
Джалал-Абадская область	101,6	114,8	114,4	106,9	116,3
Иссык-Кульская область	140,7	102,5	96,9	120,3	106,3
Нарынская область	107,6	116,3	114,5	109,3	98,5
Ошская область	101,3	112,7	102,9	103,4	113,6
Таласская область	117,3	122,4	106,8	101,4	108,6
Чуйская область	114,7	121,9	124,8	106,7	112,8

В представленной таблице 1.1. видно, что темпы роста ВРП за 2013 – 2017 годы, в % к предыдущему году изменяются скачкообразно, то растут, то падают. Однако в первые два-три года вхождения в ЕАЭС наблюдается рост ВРП за 2013 – 2017 годы по следующим областям: Джалал-Абадская, Нарынская, Ошская, Таласская и Чуйская, а также по городу Ош. В 2015 году положительная динамика темпов роста ВРП наблюдается по Джалал-Абадской, Нарынской и Чуйской областям. Однако в 2016 году наблюдается спад по всем представленным территориям Кыргызстана. В 2017 году виден рост ВРП только по Джалал-Абадской и Ошской областям и по городу Ош.

Данные представляющие тенденцию развития ВРП нашей Республики по областям за 2013 – 2017 годы нестабильный. Фермеры, производители, торговые компании обратили свои взоры, прежде всего в сторону России, которая действительно дала положительную динамику в экспортной отрасли страны и послужила отличной площадкой в ее развитии [3].

Таким образом, можно сделать вывод, что темпы роста (снижения) ВРП за 2013 – 2017 годы имеют скачкообразную тенденцию, нет стабильности роста или спада в его темпах. Средний уровень ВРП душу населения по регионам республики в 2017 году составил -89,3 тыс. сом. Однако данный показатель ниже общереспубликанского показателя ВРП отмечается в

Ошской (31,1 тыс. сом), Баткенской (38,9 тыс. сом), Нарынской (51,7 тыс. сом), Джалал-Абадской (55,2 тыс. сом) и Таласской (63,9 тыс. сом.) областях.

Исследованные показатели ВВП и ВРП по республике и ее регионам показывает, что нет стабильной тенденции роста или спада по основным показателям. Изменения происходят по-разному, то виден рост, то спад и это наводит на мысль о том, каким образом вообще осуществляется статический учет и контроль за изменениями представленных показателей и почему не прослеживается стабильность в их развитии.

Мы просто принимаем за факт полученные результаты, но не видим из года в год, что предпринимает, как местное, так и республиканское Правительство, чтобы поправить (изменить) ситуацию внутри страны.

Представленные данные в таблице 1.1. наводят на мысль о том, что в Республике ослаблено внутренне территориальное управление (отсутствует планирование), что способствует ослаблению конкурентоспособности не только предприятий малого и среднего бизнеса, но и страны в целом.

Изучим состояние основных социально-экономических показателей развития нашей республики за 9 месяцев 2019 года. По данным Национального статистического комитета Кыргызской Республики объем валового внутреннего продукта (далее – ВВП) составил 398,4 млрд. сом, темп прироста составил 6,1%, а за аналогичный период 2018 года - 101,2%, то есть прирост составил 4,9%. Данные по структуре и темпам роста ВВП взяты за 9 месяцев потому, что на официальном сайте отчета ЕАЭС нет данных за 2019 год. Произошло это потому, что они отчет на уровне государства должны рассмотреть и утвердить в конце марта месяца следующего года.

Однако, сложные условия пандемии на дали возможность утвердить данные за 2019 год. Поэтому, мы будем анализировать данные за 11 месяцев 2018 и 2019 годов.

Таким образом, дефлятор ВВП составил 98,8% и с начала 2019 года находится в отрицательной зоне.

Прирост уровня экономического роста произошел за счет роста производства металлов на предприятиях месторождения «Кумтор» (прирост по итогам 9 мес. 2019 года составил 40,2%) (см. таблицу 1.2.) [3].

Таблица 1.2 - Структура и темпы роста по секторам, формирующим ВВП

Показатели	январь-сентябрь 2018 года (предв. факт)			январь-сентябрь 2019 года (предв. факт)			
	млн сом	темп роста, %	в % к ВВП	млн сом	темп роста, %	в % к ВВП	доля вклада в рост ВВП
ВВП	380057,8	101,2	100,0	398393,0	106,1	100,0	6,1

Промышленность	69131,3	98,0	18,2	81104,0	116,8	20,4	3,6
Сельское хозяйство	51036,2	102,3	13,4	53489,4	101,8	13,4	0,24
Строительство	26586,4	104,0	7,0	29303,1	109,0	7,4	0,63
Сфера услуг	174322,4	101,7	45,9	178025,6	102,7	44,7	1,24

Из данных таблицы 1.2. видно, что экономический рост обеспечивается за счет всех отраслей национальной экономики страны. Рост составил: в сельском хозяйстве - 1,8%, строительстве – 9,0%, промышленности – 16,8%, сфере услуг – 2,7%. За 9 месяцев 2019 года сельское хозяйство произвело сельскохозяйственной продукции на сумму 167,6 млрд. сомов, темп реального роста составил 101,8%. Рост выпуска сельхозпродукции за аналогичный период предшествующего года (9 месяцев 2018 года) произошел за счет роста производства продукции животноводства на 2,2 %, растениеводства – на 1,4%. Доля в ВВП сельского хозяйства составила 0,24%, а удельный вес в структуре производства ВВП - 13,4%. В промышленном секторе произведено продукции на 194,9 млрд. сомов, увеличение составило 17,0%, а доля в ВВП промышленности составила 3,06%, удельный вес в структуре производства ВВП - 20,4%. В строительном комплексе объем инвестиций в основной капитал составил 90 млрд. сомов и увеличился на 6,3% (рост на 0,8% в январе-сентябре 2018 года). Инвестиции были вложены в строительство следующих объектов: объектов сельского хозяйства, добычи полезных ископаемых, водоснабжения, очистки, обработки отходов, оптовой и розничной торговли, деятельности гостиниц и ресторанов, информации и связи, а также жилищного строительства. Однако объем внутренних инвестиций снизился на 0,2%, а внешние инвестиции наоборот возросли на 26,2%. Таким образом, общий объем валовой продукции строительства составил 91,4 млрд. сомов, а его доля в ВВП строительной отрасли составила 0,63% и удельный вес в структуре производства ВВП - 7,4%. Сфера услуг традиционно составляет около половины ВВП республики -44,7%, его увеличение составило 2,9% по сравнению с показателем прошлого 2018 года. Всего валовой выпуск сферы услуг составил - 306,4 млрд. сомов. Внешнеторговый оборот Кыргызской Республики составил 4384,4 млн. долл. США, однако его сокращение с января-августе 2018 года снижение составило - 5,6%. Объем торговли республики с государствами-членами ЕАЭС за 9 месяцев 2019 года составил 1708,2 млн. долл. США и по сравнению с аналогичным периодом 2018 года снизился на 5,0%. Однако объем экспорта страны за исследуемый период увеличился на 10,8% и составил 1192,1 млн. долл. США. Произошло это за счет роста экспорта золота в 1,5 раза, мяса и мясных продуктов в 2,9 раза, табака и табачных изделий – в 2,9 раза, удобрений – в 2,6 раза, керамических изделий – в 1,9 раза, овощей – в 1,6 раза, цемента – на 41,4 %, фруктов и орехов – на

35,9 %, хлопка – на 6,5 %. Наряду с этим, наблюдалось уменьшение объемов экспорта одежды и одежных принадлежностей – в 2,0 раза, отходов и лома медных – в 25,5 %, черных металлов - на 28,9 %, сырой нефти – на 21,3%, стекла и изделий из него – на 6,8 %. За отчетный период выросли цены на «Продовольственные товары» -1,2%, в том числе на хлебобулочные изделия и крупы - на 2,1%, на фрукты на 7,0%, на мясо - 3,5%, на алкогольные напитки и табачные изделия на 3,5%, на овощи наоборот снизились на 1,5%, что объясняется сезонным фактором. Также снизились цены на ГСМ на 8,6 %.

Изучив тенденции социально-экономического развития Кыргызской Республики я попытаюсь выделить проблемы, которые мешают развитию нашего государства. Рассмотрим их более подробно:

1. Инфляция. По статистическим данным за 2014 год уровень инфляции по сравнению с 2010 годом вырос на 17,3%. В том числе, за 2014 г прирост индекса цен составил 3,7%, а за 2018 на 5%. Рост общего уровня цен за последние 5 лет в значительной степени обусловлен повышением цен на продовольственные товары, которое составило 7,1%.

2. Сельское хозяйство и промышленность. Значительно устарел машинный парк, ветеринарное дело, в значительной степени орошение и другая инфраструктура. В результате приватизации и раздела скота в 1990-е годы произошло многократное сокращение поголовья скота и птицы. Показатели в отраслях промышленности за 2014-2019 год продолжают падать. Объем производства продукции сократился на 7,8% по сравнению с прошедшим периодом. За данный период ухудшилось состояние материально-технической базы. Сельское хозяйство продолжает сокращать закупку техники, запасных частей и других ресурсов. Из-за отсутствия денежных средств и материальной поддержки фермеры не в состоянии обновлять технику. А это уже привело к технической деградации сельскохозяйственного производства. Вместо нескольких сотен коллективных хозяйств наша республика теперь имеет 300 тысяч фермерских хозяйств. И на каждое из них приходится лишь 2,7 гектара земли, большая часть которых используется под севооборот, а меньшая под определенные культуры. Таким образом, мелкотоварное производство по своей сути не перспективно.

3. Необдуманные социально-экономические преобразования. Проводимые на данный момент социально-экономические преобразования повлияли на все слои населения. Общество расслоилось на богатых и бедных. В республике резко возросло число бедных семей, нуждающихся в социальной поддержке. Нынешний этап развития общества характеризуется новыми социально-экономическими реалиями, которые обуславливают появления новых проблем, требующих поиска новых адекватных решений. Сегодня основными проблемами в области предоставления государственных пособий является низкий размер пособий, значительно отстающий от уровня прожиточного минимума.

4. Внутренние рынки Кыргызской Республики расположены достаточно разрозненно, имеют небольшую емкость, а потребители, пользующие их

услугами достаточно низкую платежеспособность. Таким образом, можно предположить, что из-за слабого (низкого) оборота сельскохозяйственной продукции отечественные производители не имеют возможность развиваться и расти. Они более ориентируются на соседние рынки, это рынки Узбекистана и Казахстана, так как на них покупательная способность потребителей достаточно высокая и востребованная. С вступлением в таможенный союз у сельхозпроизводителей Кыргызстана с августа 2015 года появилась возможность свободного выхода на рынки стран-участниц ЕАЭС. Созданный Союз обслуживает территорию, на которой проживает более 180 миллионов человек. Это огромная территория, которая «жаждет» качественную сельскохозяйственную продукцию и качественные недорогие товары и услуги. Объем созданной зоны в 30 раз больше, а платежеспособность населения в 2-3 раза выше, чем внутри Кыргызстана. В последние годы возникало достаточно много проблем при прохождении таможенного контроля и качества сельскохозяйственной и фермерской продукции, но затем в последствии был ослаблен, а затем снят фитосанитарный контроль. Продукция животноводства и растениеводства у нас в стране не имеют сертификацию, не соответствует техническим регламентам (да их просто нет) и пока не будет решена указанная проблема идентификации и паспортизации скота, то и фермеры нашей республики не смогут продавать свою продукцию в Казахстан и Россию. С решением данной проблемы сельхозпроизводители Кыргызстана задумаются о том, им необходимо сертифицировать свою продукцию, даже и мелким хозяйствам, хотя решение данного вопроса займет определенное время и потребует вложения финансовых и других ресурсов. Но мы также не должны забывать о том, что внутренний рынок республики автоматически откроется для производителей из стран-участниц ЕАЭС, а он достаточно крупнотоварный и емкий. Но при этом мы должны понимать, что себестоимость на единицу продукции у стран-участниц ЕАЭС намного ниже, чем у нас в стране и это может вызвать проблемы, например, как вытеснение отечественных производителей с собственного кыргызского рынка. Потребителям сельскохозяйственной продукции все равно кто произвел этот товар Кыргызстан, Казахстан или России, ему важна только цена и качество продукции. Потребитель отдаст свое предпочтение лучшему продукту. Действия внутри таможенного союза в большей степени выгодно крупным производителям с большими объемами производства, у Кыргызстана пока этого нет. Например, если сельскохозяйственная продукция идет с Казахстана на нее упразднен таможенный контроль и казахстанские производители несут только затраты на логистику и реализацию. Значит, наша отечественная сельхозпродукция не выдержит конкуренцию. В Кыргызстане большая доля товарооборота осуществляется за наличные деньги и контролирующим органам сложно будет отслеживать движение сельскохозяйственной продукции на рынке, это невозможно физически. А в Казахстане и России доля безналичных платежей значительно выше и контроль за движением сельскохозяйственной продукции, как и любой другой упрощен, а контроль

поступления налога на добавленную стоимость не вызывает никаких сомнений.

5. Минеральные ресурсы Республики и их контроль. Со стороны государства ведется учет минеральных ресурсов, но их добыча и реализация слабо контролируется. Если минеральными ресурсами управляет страна, то она распределяет доходы от их использования или реализации.

На решение выявленных проблем большее влияние оказывают кадры. Кадры 21 века должны обладать новыми знаниями, компетенциями [4].

Литература

1. Азимов Ж.М., Исмаилова Н.Р., Развитие рынка инвестиций Кыргызстана в условиях цифровизации, Журнал «Актуальные вопросы современной экономики», май, 2020г.
2. Балпыкбаева Б.А., Перспективы социально-экономического развития Кыргызстана со вступлением в ЕАЭС, Вестник КРСУ, 2017, Том 17, №4, стр. 36-39
3. Ресурсы Интернета:
 - allbest.ru
 - ru.wikipedia.org
 - stat.kg
 - mineconom.gov.kg
4. Саматова Э.Э. и др., Современные кадры решают все, Журнал Economics, 2017, № 11 (32). С. 36-39.
5. Хамзаева А.М., Мырзаибраимова И.Р. К вопросу о тенденциях социального развития Кыргызской Республики в современных условиях. //Актуальные вопросы современной экономики - 2018г. № 9. С. 297-302
6. Сотволдиева М.М. Многовекторная экономическая интеграция Кыргызстана: причины и последствия. //Актуальные вопросы современной экономики - 2019г. № 1. С. 325-330

УДК: 339.138

DOI 10.34755/IROK.2020.54.23.103

Маркетинг и социальные сети

Саматова Э.Э., к.э.н., доцент,
e-mail: elvira_knu@mail.ru
Абдылдаева А.Б., магистрант
Бекатова А.У., магистрант
Торобеков А. К., магистрант
факультета «Бизнеса и менеджмента»,
Ошский государственный университет,
Кыргызская Республика, Ош

Аннотация: *Статья посвящена исследованию проблем маркетинга и социальных сетей. Целью нашего исследования является ознакомление, описание и изучение социальной сети, как площадки для продвижения товара, т.е. пример социального маркетинга. При исследовании была сделана попытка изложить и описать наши открытия, наш опыт использования социальной сети, как инструмент для продвижения товара и поделиться им с окружающими нас людьми (коллегами, одногруппниками, однокурсниками, членами семьи, друзьями, со всеми кому интересна данная тема). Особое внимание в статье уделено социальной сети, как площадки для продвижения продукта, товара или услуги. В современном предпринимательстве социальные сети являются инструментом для ведения хозяйственной деятельности, также он является и маркетинговым инструментом, причем очень действенный, эффективный и малозатратный.*

Ключевые слова: *социальная сеть, подписчик, контент, маркетинг в социальных сетях, социальная платформа.*

Samatova E.E., Ph.D., Associate Professor,
e-mail: elvira_knu@mail.ru
Abdyldaeva A.B., undergraduate
Bekatova A.U., undergraduate
Torobekov A.K., undergraduate
Faculty of "Business and Management",
Osh State University,
Kyrgyz Republic, Osh

Marketing and social networks

Abstract: *The article is devoted to the study of problems of marketing and social networks. The aim of our study is to familiarize, describe and study the social network as a platform for promoting goods, i.e. example of social marketing. During*

the study, an attempt was made to set forth and describe our discoveries, our experience of using a social network as a tool for promoting a product and sharing it with people around us (colleagues, classmates, classmates, family members, friends, with everyone who is interested in this topic). Particular attention is paid to the social network as a platform for promoting a product, product or service. In modern entrepreneurship, social networks are a tool for doing business, and it is also a marketing tool, and it's very effective, efficient and low-cost.

Keywords: *social network, subscriber, content, social media marketing, social platform.*

Целью нашего исследования является изучение социальной сети, как пример социального маркетинга. Мы хотим представить Вам нашу тему исследования, которая посвящена актуальности социальных сетей и возможности их использования, как элемента маркетинга и площадки для продвижения товара. На сегодняшний день, в современном обществе появляются все больше моментов, которые требуют более современного и актуального взгляда на управление маркетингом. Общество не стоит на месте, оно стремительно развивается. Происходит глобализация экономики, которая ведет к необходимости внедрения и актуализации системы маркетинга [1].

Социальный маркетинг чаще используется как один из инструментов для улучшения жизни населения проживающего на определенной территории и являющегося гражданами страны, то есть социальный маркетинг может рассматриваться, как для конкретного человека, так и для общества в целом. Каждое предприятие, занимающее производственной и иной деятельностью, занимается благотворительностью (социальным маркетингом), например, даже устраивая праздники, такие как «Новый год», «Корпоративы» и другие для своих работников и гостей. Но чаще социальный маркетинг используется в решении таких вопросов, как экология, медицина, благотворительность и т. д. Социальный маркетинг направлен на конкретного человека, на члена коллектива, на группу людей и т.д. Сегодня социальные сети (далее - Сети) стали частью нашей повседневной и трудовой жизни. Для кого-то Сети – это возможность поддерживать разного рода связи с родственниками, друзьями, знакомыми, а также заводить новые деловые и дружеские отношения. Сегодня социальные сети стали частью нашей жизни, это возможность поддерживать связи с родственниками, друзьями, а также заводить новые деловые отношения. Стоимость содержания которых для каждого из нас стала более доступной по цене, поэтому все повсеместно используют данный способ связи с людьми по всему земному шару. Предприниматели используют их как инструмент для ведения хозяйственной деятельности. Предприниматели поддерживают хозяйственные отношения с постоянными клиентами, открывают и завоевывают новых клиентов. В предпринимательстве они являются инструментом для ведения хозяйственной деятельности, также он является и маркетинговым инструментом, причем очень действенным. Сети необходимы предпринимателю, чтобы налаживать

хозяйственные отношения с поставщиками и потребителями, как в настоящее время, так и на будущее. Для этого им необходимо открыть страницу в определенных социальных сетях, например, whats aap, instagram, telegram, facesbook и другие. То, что делает маркетолог, в современном обществе получило название вирусного маркетинга. Что это такое? Вирусный маркетинг – использование разных методов, с помощью которого распространяется реклама, но основным распространителем информации являются сами получатели информации. При этом они используют яркие, творческие, необычные идеи, которые распространяют СМС-сообщением или иными способами [1]. Опытные маркетологи идут в ногу со временем. Таким образом, они активно, полноценно, по максимуму и стремительно применяют ресурсы социальных сетей. Они являются инструментом, который помогает увеличить число пользователей вашей страницы в социальных сетях, тем самым у вас увеличивается число подписчиков (клиентов), чаще всего это происходит за счет самих же пользователей. Однако, да через социальные сети у вас увеличивается реальная возможность продвинуть собственный продукт. Но активное продвижение продукта, товара, услуги через соцсети в настоящее время остаются малоизученными, часто изменяющимися, хотя и высокоэффективными. Маркетолог должен подготовить очень качественный контент, который, безусловно, заинтересует потенциальных покупателей. Пользователь, заходя на вашу страницу, ищет новую страницу, заинтересовывается чем-то новым и начинает эту информации «лайкать» или делать «репост», автоматически сразу увеличивается число посетителей сайта и они становятся клиентами компании. Представленный инструмент не только эффективен, но и популярен среди потенциальных заказчиков. Сегодня актуальность их доказана жизнью, хотя они относительно «молодые» способы и инструменты, применяемые и используемые для продвижения продукции предприятия. Опытные маркетологи стремительно применяют возможности соцсетей в соответствии с требованиями времени и потребности потребителей быстро подобрать нужный товар, продукт, услугу и в минимальные сроки получить его. Для бизнеса такая потребность дает возможность предпринимателям продвинуть свой продукт и обеспечить население необходимыми товарами и услугами. Рост числа клиентов, а в дальнейшем постоянных клиентов происходит постоянно по мере поступления новой информации на вашу страницу. В соцсетях открывается Ваша личная страница, пользователи конкретной страницы в социальной сети начинают просматривать «новый» материал и у них появляется желание, и потребность быть одними из первых кто обладает свежей, нужной информацией, поэтому они регулярно просматривают вашу страницу, чтобы быть осведомленными. Работа по «раскручиванию» Вашей страницы должна осуществляться регулярно (постоянно), потому что подписчиков Вашей страницы будет интересовать и привлекать внимание только новая информация. Деятельность по «раскручиванию» Вашей страницы должна вестись регулярно и постоянно, потому что ваши подписчики ждут «свежие, новые, интересные» новости, так

как их интересует и привлекает внимание только новая и самое важное «полезная» информация о продукте. Соцсети на сегодня остаются малоизученными и часто изменяющимися. Маркетолог должен подготовить контент таким образом, чтобы безошибочно для себя в первую очередь заинтересовать своих пользователей. Сегодня процесс продвижения товара или услуги через соцсети принято называть вирусным маркетингом. Пользователь страницы регулярно обновляет страницу, дополняет ее новой информацией рассказывающей о новом продукте, то есть сам пользователь Сети, непосредственно рекламирует продукт, а пользователи страницы становятся распространителями рекламы. Каким образом это происходит? Пользователь, социальными сетями заходя на вашу страницу, заинтересовывается чем-то новым и начинает эту информации «лайкать» или делать «репост», автоматически сразу увеличивается число посетителей сайта и они становятся клиентами Вашего предприятия.

Потребность и важность соцсетей в повседневной жизни, привлечение клиентов для предпринимателей и необходимость их применения, как инструмента продвижения зависит от определенных причин: 1. Уровень доверия; 2. Ускоренное доведение разного рода информации до потребителя; 3. Ориентированность на целевую аудиторию; 4. Тесная связь с клиентами.

Рассмотрим их более подробно. Предложенный инструмент не только эффективен, но и популярен среди потенциальных заказчиков по нескольким причинам:

1. Уровень доверия. На странице никто не конкурирует, пользователи просто делятся своим мнением, своими впечатлениями, которые имеют характер совета, рекомендации и тот, кто видит, смотрит или читает информацию на странице, конечно, доверяет отзывам, оставленным другими. Однако, те кто просматривает вашу страницу не знакомы друг с другом, хотя дают «дельные» советы.

2. Ускоренное доведение разного рода информации до потребителя. Сегодня мы не представляем свою повседневную жизнь без сотового телефона, Интернета и соцсетей. Кто-то пишет письма друзьям и родным, кто-то ищет новых друзей и знакомых, кто-то использует сети для увеличения количества потенциальных клиентов. Значит, сегодня мы в Интернете проводим все свое свободное время и даже более. Благодаря ресурсам Интернета, таким, как онлайн-общению, созданная вами страница и информация на ней распространяется среди ваших подписчиков или друзей. Чтобы нужная и важная информация «дошла до клиента» достаточно передать ее при помощи «одного клика» мышкой компьютера.

3. Ориентированность на целевую аудиторию. Пользователь страницы, когда осуществляет свою регистрацию в социальных сетях, предоставляет достоверные и точные данные о себе. Маркетолог делает выборку по предпочтениям целевой аудитории. Тем самым маркетолог получает возможность запустить свой контент только для тех пользователей, которым интересна представленная информация на странице.

4. Тесная связь с клиентами. Пользователи страницы становятся в будущем потенциальными клиентами. Социальные сети для общения с клиентами подходят идеально. Чтобы общаться с клиентами и вести диалог нет необходимости использования какого-нибудь дополнительного программного обеспечения. Формат социальных сетей для реализации поставленной задачи более, чем достаточен.

Однако необходимо понимать, что через социальные сети нельзя продвигать любой товар, например, производство станков, химикатов для сельского хозяйства, услуг бурения и другие товары и услуги имеющие специфику и чаще представляющие сферу крупного или среднего бизнеса через социальные сети не найдут своего продвижения. Пользователи Интернета и его ресурсов заходят в соцсети не для того, чтобы искать информацию о станках, ядохимикатах и бурении, они заходят в «паутину Интернета» для общения, а вот уже маркетологи используют инструменты его по назначению. Кроме того, в социальных сетях не обсуждаются проблемы здоровья и семейного характера. Такая тематика чаще переходит на личное общение через личную страницу в социальных сетях, потому что она является личной, закрытой и неприемлемой для продвижения нового продукта. Когда обсуждается контент с большим числом пользователей, продвижение продукта в социальных сетях становится идеальным инструментом. Привлечение новых клиентов через социальные сети это хорошо, но потенциал маркетинга в социальных сетях (SMM-маркетинга) намного шире и включает в себя: 1. рост продаж; 2. перенацеливание (ретаргетинг); 3. расширение круга постоянных клиентов; 4. увеличение узнаваемости товара; 5. нейтрализация негативной репутации; 6. создание бренда и проработка его имиджа; 7. качественное и количественное улучшение трафика и др.

Использование ресурсов Интернета, в том числе социальных сетей для продвижения товара имеют некоторые плюсы и минусы. Рассмотрим их.

Достоинствами социальных сетей для продвижения продукции предприятия являются:

1. пользователи доверяют SMM-сообщениям, нежели, чем обычной рекламе;
2. возможность расширить число клиентов за счет пользователей социальных сетей (тех клиентов, которые невосприимчивы к иным инструментам маркетинга);
3. высокий таргетинг, который позволяет выделить четко, выделить целевую, заинтересованную аудиторию;
4. цена продвижения нового продукта через социальные сети намного ниже, чем его продвижение через телевидение, радио, прессу и просто осуществление рекламной компании;
5. с клиентами постоянно находишься в связи и, причем для этого нет необходимости использовать дополнительное программное обеспечение;
6. новая информация по паутине социальных сетей распространяется очень быстро, значит контент вскоре дойдет до заинтересованных пользователей.

Социальные сети при всей своей привлекательности, однако, имеют ряд недостатков:

1. итоги размещенной информации появятся не сразу;
2. контент постоянно должен обновляться;
3. сложно рассчитать конечную стоимость продвижения продукта в социальных сетях, так как влияние оказывают много факторов;
4. что мы получим в конце (в итоге) спрогнозировать очень сложно;
5. люди чаще используют поисковые системы, чтобы найти интересующий их продукт;
6. если мы сделаем ошибки, то цена ее будет очень высока, потому что недостоверный контент может привести к потере подписчиков (клиентов);
7. многие пользователи намеренно игнорируют рекламные группы;
8. специфические сегменты бизнеса не могут продвигать свой продукт (услуги бурения, изготовление и продажа станков и многое другое).

Сегодня маркетинг и социальные сети идут в ногу со временем, поддерживают друг друга и дают возможность совместного продвижения и развития. В настоящее время актуальность социальных сетей доказана жизнью.

Литература:

1. Исмаилова Н.Р., Азимов Ж. М., Цифровой маркетинг и актуальность его развития в Кыргызской Республике, Журнал «Актуальные вопросы современной экономики», май 2020г.
2. Интернет ресурсы: <https://ru.wikipedia.org/wiki>
3. Артыкбаева С. Ж., Усанова Ж.У., Мамасали кызы А. Роль туристской отрасли в развитии социальной сферы В Кыргызстане// Актуальные вопросы современной экономики № 3 -20 С.215-223
4. Хацкелевич А.Н., Лопатина Е.И., Жикина Н.А. Методы продвижения в социальных сетях, тренды и технологии SMM. //Актуальные вопросы современной экономики - 2019г. № 4. С. 610-618

УДК 336.6

DOI 10.34755/IROK.2020.54.84.104

Особенности анализа финансового состояния строительных компаний

Научный руководитель -Толкачева Н.А., ст. преп.

E-mail: tusuy@mail.ru

Печеркина А.А., студентка кафедры «Финансы и кредит»

Сибирский институт управления-филиал РАНХиГС

e-mail: alenapecherkina@mail.ru

Россия, Новосибирск

Аннотация. В данной статье рассматриваются особенности деятельности строительных компаний, которые необходимо учитывать при анализе финансового состояния и разработке рекомендаций по его улучшению.

Ключевые слова: анализ финансового состояния, строительная отрасль, строительные компании.

Features of the analysis of the financial condition of construction companies

Annotation. This article discusses the features of the activities of construction companies that must be considered when analyzing the financial condition and developing recommendations for its improvement.

Keywords: financial analysis, construction industry, construction companies.

Строительные компании представляют собой неотъемлемую часть такой самостоятельной отрасли российской экономики как строительство. Их благополучное финансовое состояние, устойчивый поток доходов и оптимальная оптимизация расходов являются залогом успеха строительной отрасли в целом. Их деятельность связана с вводом в эксплуатацию новых объектов строительства, реконструкцией (ремонт, переоснащением) действующих объектов различных сфер – производственной и непроизводственной.

Строительная отрасль обеспечивает удовлетворение постоянных потребностей общества, бизнеса и государства: строительство жилой недвижимости для всех категорий граждан, возведение и реконструкция объектов непроизводственной сферы и т.д., словом, формирует материальную основу развития остальных отраслей экономики [1, с. 11].

Особенности анализа финансового состояния строительных организаций целесообразно выявлять уже с определения самого понятия финансов строительных компаний.

Финансы строительных организаций – отношения по движению, формированию и распределению финансовых ресурсов (денежных средств) внутри строительной компании.

Как видим, определение понятия финансов строительных организаций связано с *финансовыми ресурсами*. Применимо к строительным компаниям они подразделяются на:

- собственные ресурсы компании (доходы и прибыль);
- внешние вливания (заемные средства, кредиты, привлеченные источники, поступления от участия на фондовом рынке и т.п.) [2].

Именно эти финансовые ресурсы подлежат оптимальному управлению руководством строительной компании. Об эффективности либо недостаточной эффективности управления ими судят по динамике показателей финансовой устойчивости строительной организации. Если управление финансовыми ресурсами является эффективным, то строительная компания без труда достигает своих перспективных и стратегических планов, обеспечивая высокое качество работы, постоянную занятость рабочих и стабильность компании.

Об эффективности всех организаций строительной отрасли в рамках всего государства судят по показателю ввода жилых домов на 1000 человек населения. Информация в целом по Российской Федерации за 2000-2019 гг. представлена на рисунке 1.

В периоде с 2014 по 2019 годы строительная отрасль России характеризуется низкой степенью уверенности предпринимательской инициативы, негативными ожиданиями на рынке недвижимости, низким спросом на жилье со стороны населения и, в связи с этим, недостаточным уровнем деловой активности самих строительных организаций. Именно эти основные характеристики, описывающие экономику отрасли, и лежат в основе анализа особенностей финансового состояния строительных компаний. Без их комплексного рассмотрения невозможно полноценно раскрыть предмет исследования.



Рисунок 1 – Информация о вводе жилых домов в Российской Федерации в 2000-2019 гг. [3]

Важно выявить и факторы, которые оказывают негативное влияние на развитие строительных компаний, их финансовое состояние. Они подразделяются на внутренние и внешние (таблица 1).

Таблица 1 – Факторы, оказывающие негативное влияние на финансовое состояние строительных компаний в Российской Федерации

Внутренние факторы	Внешние факторы
Повышение себестоимости готовых объектов строительства	Высокие процентные ставки на ипотечные кредиты банков
Рост дебиторской задолженности	Рост инфляции, а значит, снижение реальных располагаемых доходов населения
Недостаток денежных средств (финансовых ресурсов), оборотных и внеоборотных активов	Высокие процентные ставки на банковские кредиты для строительных компаний
Негативная динамика по доле просроченной задолженности перед банками	Неполноценная законодательная защита граждан на случай приостановки (или «замораживания») строительства
Отраслевая специфика строительной сферы деятельности (примеры: длительный производственный цикл, фактор сезонности и т.д.)	Действующие экономические санкции в отношении Российской Федерации, что влияет на уровень инвестиционной привлекательности зарубежных заказчиков

Перечисленные в таблице 1 факторы, безусловно, оказывают негативное воздействие на финансовое благополучие любой строительной организации,

что определяет ключевое значение финансового анализа в процессе поиска возможных резервов повышения эффективности их работы [4].

Имущественное положение строительной компании анализируется на основании расчета таких показателей, как:

- удельный вес внеоборотных активов в капитале;
- удельный вес чистых активов в стоимости имущества;
- ОС предприятия в общей стоимости имущества;
- коэффициенты износа, обновления, выбытия основных средств [5, с. 126].

Однако специфика деятельности исследуемых организаций указывает на невозможность формирования классического качественного аналитического процесса управления. Рассматривая представленные выше проблемы анализа финансового состояния строительных компаний, следует отметить, что классические методики анализа предполагают жесткую регламентацию соотношения собственного и заемного капитала, активов и обязательств, отношения расходов к чистой прибыли. Тем не менее, спецификой организаций строительной сферы является активное привлечение средств, а высокая концентрация заемных средств не всегда свидетельствует о низкой финансовой устойчивости организации [6]. Поэтому, полагаем, не всегда эффективным расчет для данной сферы деятельности с использованием традиционных методик проведения анализа.

Одной из особенностей анализа финансового состояния строительных организаций является малая фондоемкость. Большинство малых и средних строительных компаний преимущественно арендуют или приобретают сырье и оборудование у крупных организаций с использованием инструментов лизинга, появляются финансовые обязательства, которые в свою очередь могут привести к вхождению малой строительной организации в состав крупного холдинга. Необходимо помнить, что в данном случае весомерно искажается оценка финансового состояния этой малой строительной компании. Показатели структуры следует подвергать оценке с позиции выполненных строительно-монтажных работ. Только превышение показателя поступления над выбытием будет являться применимым для строительной отрасли. Прежде чем сформулировать окончательный вывод о финансовом состоянии строительной организации, необходимо проверить целесообразность учетной политики, правильность составления бухгалтерской отчетности, оценить темпы роста инфляции [1, с. 26].

Таким образом, исходя из вышеописанных положений, необходимо отметить, что эффективный финансовый анализ деятельности строительной организации, имеющей огромное множество нетипичных для других отраслей особенностей, должен представлять собой комплексную оценку всех экономических параметров строительной компании, при этом особое внимание в нем должно быть уделено показателям рентабельности и деловой активности.

Список используемой литературы

1. Овсянникова Т.Ю. Экономика строительного комплекса: Экономическое обоснование и реализация инвестиционных проектов : учеб. пособие. Томск : Изд-во Том. гос. архит.-строит. ун-та, 2003. 239 с.
2. Королев С.А. Экономика строительного предприятия. // Под ред. Королева С. А., Крикунова А. В. – М.: 2012 г.;
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 26.04.2020).
4. Вишнякова О.Н. Особенности финансового анализа в строительной организации на примере ООО «Стройэкспорт» / О. Н. Вишнякова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2015. — № 11.3 (91.3). — С. 15-19. — URL: <https://moluch.ru/archive/91/19689/> (дата обращения: 27.04.2020).
5. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа/ А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 420 с.
6. Власенко М.А., Баранова И.В. Совершенствование инструментария анализа финансового состояния строительных организаций: отраслевой аспект / М.А. Власенко. – Текст. – 2019. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-instrumentariya-analiza-finansovogo-sostoyaniya-stroitelnyh-organizatsiy-otraslevoy-aspekt/viewer> (дата обращения: 27.04.2020).
6. Волынская О.А., Скрипов И.В. Совершенствование методики оценки финансовой устойчивости строительных организаций // Сибирская финансовая школа. 2017. № 4 (123). С. 87–93.
7. Толкачева Н.А. Методологические аспекты и инструментарий разработки целей краткосрочной и долгосрочной финансовой политики компании // Вопросы управления. 2017. № 6 (30). С. 98-104.
8. Толкачева, Н.А. Финансовый менеджмент : курс лекций / Н.А. Толкачева. – Москва : Директ-Медиа, 2014. – 144 с.
9. Gomanova T. K. Tolkacheva N. A. Aspetti metodologici della formazione della strategia finanziaria della societa // Актуальные финансовые исследования: теория, методология и практика : сборник научных трудов - М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2016. - С. 99-104
10. Османова М.М. Учет заработной платы в строительной организации// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.448-453
11. Османова М.М. Определение финансового результата строительной деятельности// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.454-458

DOI 10.34755/IROK.2020.97.27.105

*Мизенко Е.А., студент бакалавр кафедры
«Экономика и управление»
Влахно Е.Б., студент бакалавр кафедры
«Экономика и управление»
Алексеева Л.Ф., доцент кафедры
«Экономика и управление»
Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса
Россия, г.Владивосток*

**Учет доходов и расходов компании и пути их оптимизации при
упрощенной системе налогообложения**

**Accounting for company income and expenses and ways to optimize them
with a simplified tax system**

Аннотация: Данная статья посвящена учету доходов и расходов в компании при упрощенной системе налогообложения и также их оптимизации. Дана основная теоретическая информация о наименованиях счетов, о положениях по бухгалтерскому учету, которым подчиняются статьи расходов и доходов. Приведены требования налогового кодекса, которые должны выполняться при учете статей доходов и расходов. На основании всех выявленных проблем, сгруппированы основные решения по совершенствованию ведения учета на предприятии. В статье подробно приведены примеры действий, направленных на улучшение учета доходов и расходов в компании.

Abstract: This article is devoted to accounting for income and expenses in a company with a simplified taxation system and their optimization. The basic theoretical information on the names of accounts, on the provisions on accounting. The requirements of the tax code are given, which should be obtained when accounting for items of income and expenses. Based on all the identified problems, the main decisions on improving accounting at the enterprise are grouped. The article gives examples of actions aimed at improving the accounting of income and expenses in companies.

Ключевые слова и словосочетания: бухгалтерский учет, доходы, расходы, оптимизация, упрощенная система налогообложения

Keywords: accounting, income, expenses, simplified tax system.

Роль учета доходов и расходов в формировании финансовых результатов деятельности хозяйствующих субъектов колоссальна, поскольку в процессе своей деятельности компания несет расходы с целью получения

доходов. Анализ доходов и расходов компании необходим не только сотрудникам с целью увеличения прибыли, но и также потребителям, чтобы оценить компанию как будущего заемщика. Доходы и расходы компании показывают надежность, финансовую стабильность и благополучие.

В бухгалтерском учете основными нормативными документами, определяющими учет доходов организации, является ПБУ 9/99 «Доходы организации», План счетов бухгалтерского учета и Учетная политика хозяйствующего субъекта [1]. В соответствии с этими нормативными документами, доходы организации делятся на доходы, которые связаны с основным видом деятельности от продажи продукции, работ и услуг, товаров, и прочие доходы, связанные с получением дохода по прочим операциям, которые не связаны с основным видом деятельности.

На счете 90 «Продажи», дается информация по кредиту счета о доходах, которые непосредственно связаны с обычными видами деятельности – выручка от продажи продукции, выполненных работ и оказанных услуг и также товаров в связи со счетами 50 «Касса компании», 51 «Расчетный счет», счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Счет 91 «Прочие доходы и расходы» применяется для отражения информации о прочих доходах организации, которые связаны с реализацией прочих активов, безвозмездного получения имущества, денежных средств в перечислении штрафов и других полученных сумм. Прочие доходы отражаются по кредиту счета 91 в корреспонденции со счетами, в зависимости от источников поступления.

Учет расходов на создание продукции, выполнение работ, предоставление услуг, расходов на продажу и прочих расходов осуществляется в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденным Приказом Минфина РФ от 06.05.1999г. №33н.

Для учета расходов на производство продукции (работ, услуг) в производственных предприятиях используются следующие активные счета:

- 20 «Основное производство»,
- 23 «Вспомогательные производства»,
- 25 «Общепроизводственные расходы»,
- 26 «Общехозяйственные расходы»,
- 28 «Брак в производстве»,
- 97 «Расходы будущих периодов».

В хозяйствующих субъектах сферы обращения для учета расходов на продажу, связанных с основным видом деятельности применяют счет 44 «Расходы на продажу».

При учете доходов при упрощенной системе налогообложения используют метод кассового определения выручки (п.1 ст.346.17 НК РФ). Это означает выражение сумм в книге доходов и расходов в день, когда средства поступают в кассу, на р/счет в банке или в момент получения имущества или таковых прав.

Учет расходов при упрощенной системе налогообложения должен подчиняться особым требованиям. В ином случае, компания не сумеет уменьшить налогооблагаемую базу. Для этого нужно иметь определенное представление о том, как происходит учет расходов при упрощенной системе налогообложения, их состав, условия и момент признания.

Согласно НК РФ, расходами можно принимать к учету, если они оформлены документально и затраты понесенные подтверждены.[2]. Отчет о финансовых результатах составляется на основе классификации расходов предприятия. Определение прибыли или же убытка зависит от проданной продукции или оказанной услуге способом вычитания из выручки ее себестоимости.

Сегодня перед каждой компанией, предприятием, крупным или маленьким стоит важнейшая задача – снижение уровня расходов.

Для достижения эффективного использования денежных средств должны быть реализованы неразрывные функции самих финансов - распределительная, регулирующая и контрольная. Практическое применение данных функций позволяет сформировать правовую базу эффективного распределения финансовых ресурсов.[3].

Совершенствование расходов является важной частью бухгалтерского учета в компании. Для того, чтобы уменьшить статьи расходов, необходимо для начала определить те, которые можно исключить на данный период, найти более крупных заказчиков услуг и отказаться от малоприбыльных. Также в нынешнее время реклама в социальных сетях является самым бюджетным и самым гарантированным способом найти клиентов.[4].

К способам снижения расходов компании можно отнести еще контроль затрат. Это поможет компании узнать факторы, которые могут повлиять на расходы, например: контроль наличия сбоев при приемке или отгрузке товаров, выяснение причин перерыва в работе, что в итоге, приводит к снижению расходов компании. Но, расходы компании не снизятся, если сотрудники начнут точно контролировать траты денег, которые уже есть на счету. Управление только платежами в будущем спровоцирует сильный дефицит денежных средств в компании. Продуктивность уменьшения затрат зависит от того, как именно компания ведет учет расходов и доходов. Что также важно, доходы и расходы нужно планировать. И чтобы также заранее были определены и понятны величины доходов и расходов по месяцам, по кварталам, по годам. [5].

Значит, стоит еще пересмотреть заключенные договоры с поставщиками, которые могут сотрудничать со значимыми компаниями и которые впоследствии могли бы предложить цены ниже. То есть компания должна пересмотреть управление закупками, заключение которых состоит в поиске более выгодного поставщика.[6] Также возможно снижение расходов на телекоммуникации, транспорт и электроэнергию. Стоит начать контролировать расход энергии, ограничивать освещение в темное время суток, перейти на энергосберегающее освещение и оборудование. Затраты на

коммуникации можно сократить, если уменьшить количество работников, которые пользуются мобильной связью, оплачиваемой компанией.[7] Исходя из этого, самым продуктивным способом для улучшения ведения доходов и расходов может стать использование разработок научно-технического прогресса в торговой деятельности. Всё это сумеет привести к огромным успехам в области увеличения доходов компании и уменьшении ее расходов. Чтобы удовлетворить спрос населения, стоит выпускать новую продукцию, новые виды услуг, в улучшенных видах упаковки, которая позволяет продлить срок годности товара, новые материалы для изготовления самих товаров, новая и качественная реклама услуг.[8]

Также, нельзя не отметить, что итоговый фактор оценки эффективности функционирования предприятия является чистая прибыль и ее снижение зачастую приводит к потере инвестиционной привлекательности в долгосрочной перспективе.[9].

Большинство инвестиционных проектов в краткосрочной перспективе кажутся максимально затратными, а в долгосрочной перспективе – максимально выгодными.

Таким образом, учет доходов и расходов, а также их оптимизация имеют целый ряд особенностей. Бухгалтер должен отражать операции, связанные с учетом доходов и расходов, правильно отображать в учете все возникшие отклонения и верно составить бухгалтерскую отчетность и сдать ее в установленные сроки.[10]

Библиографический список:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N 402-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855.
2. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 21.05.2020) НК РФ Глава 26.2. УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ (введена Федеральным законом от 24.07.2002N104-ФЗ)
3. Воронина, Л.И. Бухгалтерский учет: Учебник / Л.И. Воронина. - М.: Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 480 с.
4. Гончарова, Н.М. Бухгалтерский учет. Краткий курс: Учебное пособие / Н.М. Гончарова. - М.: Форум, 2018. - 160 с.
5. Особенности применения новейших систем калькулирования в различных отраслях мировой экономики, Алексеева Л.Ф., Шишленко К.В. Азимут научных исследований: экономика и управление. 2019. Т. 8. № 2 (27). С. 35-38.
6. Внедрение новейших систем калькулирования на российских предприятиях, Алексеева Л.Ф., Шишленко К.В. Азимут научных исследований: экономика и управление. 2019. Т. 8. № 2 (27). С. 378-380.
7. Учёт в организациях, находящихся на специальных налоговых режимах на примере данных, предоставленных ооо "дальневосточная

бухгалтерская компания", Алексеева Л.Ф., Куськова Ю.А. Актуальные вопросы современной экономики. 2019. № 3-1. С. 504-509.

8. Возмещение упущенной выгоды в рамках судебной экспертизы

Алексеева Л.Ф., Парфенова А.В. Балтийский гуманитарный журнал. 2018. Т. 7. № 4 (25). С. 367-370.

9. Анализ финансового результата в целях повышения прибыли на примере аутсорсинговой организации ооо "эккаунд-сервис". Алексеева Л.Ф., Логинова А.А. Карельский научный журнал. 2018. Т. 7. № 2 (23). С. 53-56.

10. К вопросу об управлении затратами на предприятии в условиях финансового кризиса. Василенко М.Е., Алексеева Л.Ф., Малышева В.В. Азимут научных исследований: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 1 (18). С. 41-44.

11. Глебова Д. А. Налоговый режим как элемент налоговой политики предприятия // Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г. С.136-140

12. Азиева З.И., Ясенко Г.Н., Гертер М.А. Порядок взаимодействия с налоговыми органами по зачету и возврату излишне уплаченных налоговых и страховых платежей. // Вопросы устойчивого развития общества - №1-2020г. С. 12-15

УДК 336.1

DOI 10.34755/IROK.2020.58.33.106

Комплексный анализ и его роль в управлении деятельностью организации

*Научный руководитель - Чернова С. А.,
к. э. н., доцент кафедры Аудит и экономический анализ,
Амирханова Р.М., бакалавр направления
Экономика, профиль Финансы и кредит
Дагестанский Государственный Университет
г. Махачкала, РФ*

Аннотация. Важной задачей управления организацией выступает разработка эффективного управленческого решения, которое является уникальным. В статье рассмотрены современные аспекты проведения комплексного анализа организации, определены циклы принятия управленческого решения, уделено внимание положительным сторонам комплексного анализа. Отмечено, что внедрение на предприятиях системы комплексного управленческого анализа необходимо осуществлять с учетом принципов: комплексность, системность, регулярность, динамичность, учет специфики предприятия, эффективность; определены особенности комплексного управленческого анализа.

Ключевые слова: комплексный анализ, финансовый анализ, контроль, управленческие решения, проблемы комплексного финансового анализа

Comprehensive analysis and its role in managing the organization's activities

Annotation. An important task of managing an organization is to develop an effective management solution that is unique. The article deals with modern aspects of conducting a comprehensive analysis of the organization, defines the cycles of managerial decision-making, and pays attention to the positive aspects of complex analysis. It is noted that the introduction of a system of integrated management analysis at enterprises should be carried out taking into account the following principles: complexity, consistency, regularity, dynamism, taking into account the specifics of the enterprise, efficiency; the features of complex management analysis are defined.

Keywords: complex analysis, financial analysis, control, management solutions, problems of complex financial analysis

В настоящее время в целях принятия управленческих решений на любом предприятии необходимо проведение всестороннего комплексного анализа производственной, инвестиционной, финансовой деятельности. Как считает Васильева Н.К., комплексный экономический анализ изучает весь спектр

хозяйственной деятельности предприятий при помощи специализированной системы показателей. При этом используются все виды информации [3, с.112].

Комплексный экономический анализ на предприятии представляет собой единый сложный механизм, выполняющий разнообразные функции и состоящий из определенных подсистем, призванных упрощать процедуры анализа. Кроме того, все подсистемы взаимодействуют друг с другом в рамках комплексного экономического анализа. Значение комплексного экономического анализа состоит в том, что он изучает и влияние внешних и внутренних факторов на качество и количество производимой продукции и другие объекты анализа.

Цель комплексного экономического анализа хозяйствующего субъекта состоит в решении внутрихозяйственных задач для повышения эффективности деятельности, а также роста экономического потенциала. В содержательном аспекте комплексный экономический анализ включает:

- изучение технико-экономических показателей деятельности;
- научное обоснование бизнес-планов предприятия, а также контроль хода их выполнения;
- анализ и оценка показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- выявление резервов предприятия, а также скрытых возможностей по наращиванию производственного потенциала предприятия.

В целях обеспечения достоверности, полноты и объективности комплексного экономического анализа используются внутренние и внешние источники информации, которые должны предметным образом группироваться, проверяться на достоверность и объективность. В зависимости от направлений и объекта проводимого анализа создается так называемая блок-схема комплексного экономического анализа. На рис. 1 представлена структура комплексного экономического анализа.

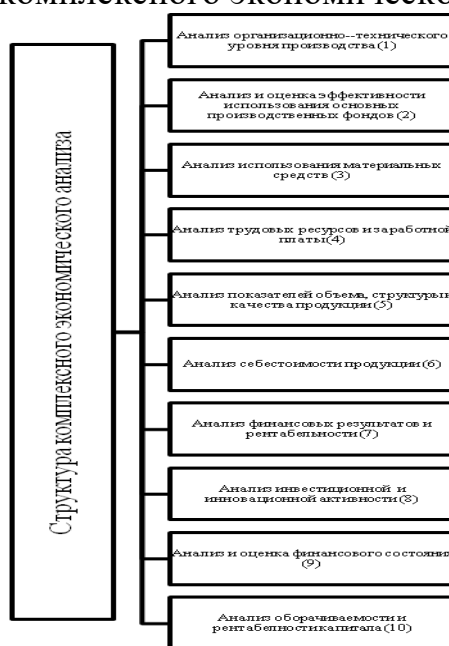


Рис. 1. Блок-структура комплексного экономического анализа

Данная схема показывает, из каких направлений и относительно самостоятельных областей исследований состоит комплексный анализ и в какой последовательности проводится.

Чередование представленных на рисунке 1 блоков комплексного анализа имеет логически обоснованную последовательность. Первый блок комплексного экономического анализа - Анализ организационно-технического уровня производства призван выявить качество средств труда хозяйствующего субъекта и условия его деятельности. При помощи показателей данного блока можно выявить степень специализации, концентрации, механизации и автоматизации производства на анализируемом предприятии. Тем самым достигается первоначальная точка для проведения остальных аналитических действий. Рассмотрим данные блоки более детально.

Так, блок 1 – анализ организационно-технического уровня: необходим для оценки технического уровня производства, а также организации производства хозяйствующего субъекта. Блок 2 – анализ показателей использования основных производственных фондов проводится с целью выявления их структуры, состава, показателей движения, состояния и эффективности. При помощи блока 3 производится анализ показателей использования материальных ресурсов предприятия.

Во время проведения комплексного экономического анализа важное значение имеет блок 4, так как он позволяет произвести анализ и оценку использования труда и заработной платы сотрудников предприятия. При этом производятся исследования использования рабочего времени и фонда заработной платы как элементов механизма оценки эффективности деятельности предприятия в целом. В блоке 5 исследуются показатели объема, структуры и качества продукции. Чем выше качество продукции, чем больше объем производимой качественной продукции – тем выше конкурентоспособность предприятия. Поэтому в рамках комплексного экономического анализа использование блока 5 является необходимым. Блок 6 включает анализ себестоимости продукции. Рассчитываются показатели затрат в целом и в структурном отношении (по элементам затрат и видам продукции). Также проводится оценка затрат на рубль производимой товарной продукции. Исследования блока 7 показывают величины и структуру авансированного капитала. Все активы организации оцениваются на эффективность применения.

В блоке 8 проводится анализ прибыли и рентабельности продукции. Важными показателями в данном блоке являются сведения об уровне и динамике валовой прибыли, прибыли от продаж, до налогообложения, чистой прибыли и т.д. Блок 9 называется Анализ оборачиваемости и рентабельности капитала. При проведении комплексного экономического анализа рассчитывается оборачиваемость капитала, собственного, производственного, а также продолжительность оборота. Также дается оценка инвестиционной

привлекательности и инвестиционного потенциала предприятия. В блоке 10 изучаются показатели финансового состояния, рентабельности и платежеспособности хозяйствующего субъекта. Данные блоки дают в совокупности развернутый анализ текущего состояния предприятия и позволяют принять верное управленческое решение.

Стоит отметить, что современный комплексный экономический анализ воплощает не только представленные выше блоки, но также и существенные внутренние и внешние факторы ведения хозяйственной деятельности. При этом изучаются подразделения и филиалы предприятия.

Нельзя не отметить цель комплексного экономического анализа: целостное выявление, анализ и оценка деятельности предприятия, изучение имеющихся на предприятии проблем, а также обоснование мер по улучшению деятельности на основе оптимизации всех процессов хозяйственной деятельности.

По мнению Сунгатуллиной Л.Б., комплексный экономический анализ является одной из важнейших функций управления любого современного предприятия. Также данным автором отмечается важная особенность комплексного экономического анализа – он проводится не постфактум. То есть, его проведение предваряет выработку новых управленческих решений, служит основой для стратегического, тактического и оперативного планирования [9, с.6].

На современном этапе большое значение приобретают управленческие решения в области социоэкологических проблем и комплексный экономический анализ не обходит их стороной. Важнейшим условием при реализации комплексного экономического анализа является исследование и оценка рисков. На основе выводов делаются прогнозы с обоснованием всех необходимых мер по предотвращению рискованных ситуаций, а также минимизации отрицательных последствий. Из вышесказанного следует, что использование комплексного экономического анализа на предприятии является важнейшим компонентом современной управленческой системы. Роль комплексного экономического анализа на предприятии отражена на рисунке 2.

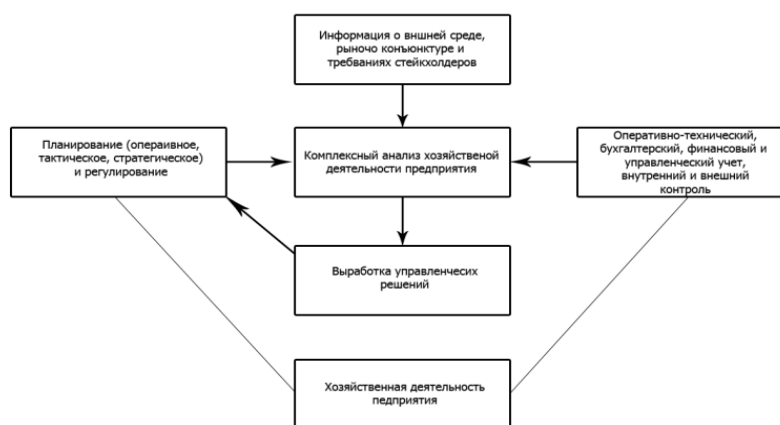


Рис. 2. Роль комплексного анализа в системе управления коммерческой организацией

При помощи комплексного экономического анализа решаются разные задачи, среди которых обоснование стратегии развития предприятия, а также инвестиционных проектов; всестороннее исследование интеллектуального капитала субъекта; оценка доходов и продаж; оценка рыночной позиции и стоимости предприятия. Также среди задач комплексного анализа актуальны анализ потенциала увеличения объемов производства за счет использования основных экономических факторов; анализ направлений ускорения оборачиваемости оборотных активов; поиск решений по расширению ассортимента продукции хозяйствующего субъекта и повышению ее качества; вопросы политики ценообразования на предприятии; аналитическое обоснование мероприятий по мобилизации имеющихся у предприятия резервов для повышения эффективности деятельности и т.д.

На наш взгляд, реализация обозначенных задач должна предполагать проведение не только текущего и итогового исследования, но также и предварительного анализа.

Как показывает практика, не всеми предприятиями Российской Федерации используется методика проведения комплексного экономического анализа. Тем не менее, рациональная организация комплексного экономического анализа является важнейшим инструментом в эффективном управлении предприятия.

Можно выделить следующие положительные стороны комплексного экономического анализа:

- способствует формированию направлений дальнейшего развития предприятия;
- помогает выявить внутренние и внешние факторы, которые влияют на деятельность хозяйствующего субъекта;
- воздействует на совершенствование системы управления и безубыточности организации, раскрывает недостатки системы, указывает пути повышения прибыльности.

Основными проблемами, с которыми сталкиваются аналитики при применении комплексного экономического анализа в России в настоящее время являются: качество применяемой информации, недостаточная информация об экономической политике правительства, нехватка информации о финансовом состоянии контрагентов, инвесторов; затеоретизированность анализа; большое количество коррелирующих показателей, используемых в комплексном экономическом анализе и т.д.

При помощи комплексного анализа можно получить совершенно новый опыт в оценке состояния организации. Кроме того, при помощи комплексного анализа можно избежать многих рисков и угроз, присущих современной экономике и бизнесу.

Список литературы

1. Бердникова Л.Ф. Особенности, задачи и этапы проведения комплексного управленческого анализа деятельности современной организации // Вестник ТГУ. - 2019. - №1. - с.89-91.
2. Бышкина Ю.О. Особенности комплексного анализа финансовой устойчивости работы организации // Проблемы экономики, организации и управления в России и мире. - 2017. - с. 45-49.
3. Васильева Н.К. Комплексный анализ хозяйственной деятельности // Учебное пособие. Издательство: Закрытое акционерное общество «Университетская книга» (Курск). - 2020. - 98 с.
4. Глевская А.С. Проблемы проведения комплексного анализа финансового состояния предприятия // Актуальные вопросы развития экономики. - 2017. - с.168-171.
5. Кукушина О.С. Методические аспекты комплексного анализа чистых активов организации // Вестник института экономики и управления Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого. - 2018. - №1. - с.35-39.
6. Лубков В.А. Специфика анализа финансового состояния организации в системе комплексного экономического анализа // Новые информационные технологии как основа эффективного инновационного развития. - 2020. - с.78-81.
7. Орлова И.В. Этапы комплексного анализа организаций // Проблемы управления. - 2017. - с. 58-59.
8. Садова А.С. Анализ финансового состояния организации как элемент комплексного экономического анализа // Актуальные вопросы устойчивого развития АПК и сельских территорий. - 2018. - с.198-201.
9. Сунгатуллина Л.Б. Комплексная оценка деятельности экономического субъекта // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. - 2020. - №5. - с.6-13.
10. Жаров В.С. Инвестиционно-инновационный анализ как новое направление экономического анализа// Вопросы устойчивого развития общества № 1- 2019 57-60
11. Абубакарова Э.М., Шахгираев И.У. Стратегический анализ как основа развития предприятия // Актуальные вопросы современной экономики 2019г. № 5 с. 654-658

УДК 339.17

DOI 10.34755/IROK.2020.46.66.107

*Чучелкин А.Г. студент кафедры
«Цифровая экономика»
ФГБОУ ВПО «Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики»
e-mail: chuchelkin.32@mail.ru
Россия, г.о. Самара*

*Гостев Д.В. студент кафедры
«Цифровая экономика»
ФГБОУ ВПО «Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики»
e-mail: danil.1121@mail.ru
Россия, г.о. Самара*

*Научный руководитель: Хасанишин И.А.
к.э.н., доцент, заведующий кафедрой
«Цифровая экономика»*

Инструменты цифровизации интернет - маркетинга банковских услуг

Digitalization Tools for Internet Marketing of Banking Services

Аннотация. В данной статье были рассмотрены инструменты цифровизации интернет - маркетинга банковских услуг. Составлены важные задачи для интернет – маркетинга в банковской сфере. Определены цели маркетинговых исследований в Интернете на рынке банковских услуг. Выявлены основные направления конкурентной разведки.

Ключевые слова: интернет-маркетинг, банковская деятельность, конкурентная разведка.

Annotation. This article examined the digitalization tools of Internet marketing of banking services. Important tasks for internet marketing in the banking sector have been compiled. The objectives of marketing research on the Internet in the banking services market are determined. The main directions of competitive intelligence have been identified.

Keywords: Internet marketing, banking, competitive intelligence.

В настоящее время вопросы информационного обеспечения инновационной деятельности входят в число главных приоритетов не только крупных мировых организаций, но и информационной политики развитых стран [1].

В связи с ежедневным ростом конкуренции между банками, им необходимо своевременно получать точную информацию о деятельности конкурентов. Единственный выход в данной ситуации - это обратиться к использованию интернет-технологий.

Важные задачи, стоящие перед интернет-маркетингом в банковской деятельности – выявление и учет особенностей информационной среды, аргументов экономической целесообразности использования интернет-коммуникаций, определение направлений воздействия на рынки той или иной продукции и их субъектов, определение содержания управления интернет-коммуникациями, создание механизма их осуществления.

Факторы, повлиявшие на применение маркетинга в банковской сфере

- Интернационализация экономических процессов, сопровождающихся попаданием банков на зарубежные рынки. Глобализация банковской конкуренции;
- Появление и становление во многих странах огромного числа небанковских учреждений, составивших конкуренцию банкам;
- Диверсификация самой банковской индустрии. Увеличение списка услуг, оказываемых банками, и развитие небанковских методов заимствования денежных средств (выпуск облигаций, например);
- Развитие информационных технологий и средств коммуникации на базе современной техники и как следствие - расширение региональной и национальной сфер деятельности финансово-кредитных институтов;
- Развитие конкуренции внутри банковской системы, а также между банками и небанковскими институтами как в области привлечения средств, так и в области предоставления услуг, особенно кредитных. Конкуренция на рынке банковских услуг возникла позже, чем конкуренция в промышленности, однако отличается развитостью форм и высокой интенсивностью, в частности, из-за отсутствия входных барьеров, характерных для многих других отраслей (нет, например, патентной защиты);
- Ограничения ценовой конкуренции на рынке банковских услуг, связанные с государственным регулированием, а также с тем, что существует предельный размер процента, ниже которого банк уже не получает прибыль, выдвигают на первый план проблемы управления качеством банковского продукта и продвижением продукта на рынок.

Определение цели маркетинговых исследований в Интернете на рынке банковских услуг

Банки – неотъемлемая часть современной экономики – формируют основу рыночного финансово-кредитного механизма, с помощью которого функционирует рыночная экономика.

Банковская деятельность является одной из самых технологически сложных. Поэтому долгое время лидером оказывался тот банк, который быстрее внедрял у себя ту или иную услугу и успешно продвигал ее, повышая таким образом свою известность среди населения.

В банковском бизнесе коммуникации представляют собой завершающий этап в формировании сложной рыночной инфраструктуры, которому предшествует долгий период развития бизнес-коммуникаций в торговле, сельском хозяйстве, промышленности. Для сохранения лидирующих позиций на финансовом рынке банки выбрали новое электронное коммуникационное пространство — Интернет, сочетающее в себе все основные функции традиционной информационной среды и дополняющее ее принципиально новыми, характерными только для электронных коммуникаций особенностями. Интернет как новая коммуникационная среда дает ее участникам возможности интерактивного доступа к информации и персонального общения с обратной связью, предоставляет маркетологам широкие возможности для осуществления маркетинговых исследований.

Большинство российских банков (особенно региональных) используют веб-сайты только для размещения рекламы своих услуг. Не владея технологиями и инструментальными средствами интернет-маркетинга они не могут интегрировать свои онлайн-представительства в бизнес-процессы.

Для того чтобы меры по увеличению спроса на банковские услуги были эффективными, необходимо предварительно провести маркетинговое исследование рынка банковских услуг в Интернете, а также проанализировать инструментарий, используемый в данной сфере. Целью данного инструментария является автоматизированный сбор и анализ информации, которая помогает определить проблему и выдвинуть предложения по ее решению.

Направления конкурентной разведки

- Изучение и анализ динамики изменения рыночных позиций конкурентов в поисковых системах Интернета во всех сегментах целевого рынка;
- Анализ посещаемости сайтов конкурентов;
- Сбор информации о товарах и услугах конкурентов, их качестве и цене (в том числе при помощи посещения сайтов конкурентов под видом клиентов);
- Анализ ценовой и ассортиментной политики конкурентов;
- Анализ рекламной политики конкурентов в Интернете (формата снипетов и баннеров, таргетинга баннерной и поисковой рекламы, характеристик использования других видов интернет-рекламы);
- Сбор и анализ другой информации о конкурентах на основе использования информационно-аналитических, экспертных систем и систем контент-анализа свободно публикуемой в Интернете информации;
- SWOT-анализ полученной в результате конкурентной разведки информации.

Маркетинговые исследования обеспечивают руководство компании информацией, необходимой для принятия обоснованных управленческих решений в сфере разработки и реализации маркетинговой политики.

Список литературы:

1. Хасаншин И.А. Информационное обеспечение развития региональных инновационных систем. // Вопросы устойчивого развития общества - 2020г. № 1. С. 41-44 - (Дата обращения: 28.05.2020).;
2. Финансовый маркетинг: теория и практика / О. А. Артемьева [и др.]; под общ. Ред. С. В. Карповой. — М.: Издательство Юрайт, 2015. — 424 с.;
3. Рожков И.В. Современные тренды информатизации финансового маркетинга // Эффективное антикризисное управление. 2017. № 2 (101). - С. 44-47 - (Дата обращения: 28.05.2020).;
4. Морозов Ю.В. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности. - М.: Машков и Ко, 2013. - 448 с.
5. Стефанова Н. А. Основные тренды развития цифрового маркетинга // Вопросы устойчивого развития общества 2019г. № 1 с.96-99
6. Стефанова Н.А. Геймификация как инструмент современного маркетинга // Вопросы устойчивого развития общества - №1-2020г.С. 37-40

Контактный телефон: 89376576716

УДК 339.17

DOI 10.34755/IROK.2020.61.26.108

*Мачалкин В.И. студент кафедры
«Цифровая экономика»
ФГБОУ ВПО «Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики»
e-mail: machalkinvvv65@mail.ru
Россия, г.о. Самара*

*Гостев Д.В. студент кафедры
«Цифровая экономика»
ФГБОУ ВПО «Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики»
e-mail: danil.1121@mail.ru
Россия, г.о. Самара*

*Научный руководитель: Хасанишин И.А.
к.э.н., доцент, заведующий кафедрой
«Цифровая экономика»*

Основные тренды в развитии операционного маркетинга

The main trends in the development of operational marketing

Аннотация В данной статье были рассмотрены основные тренды в развитии операционного маркетинга. Рассмотрены основные приоритеты мобильных приложений, покупки в интернет – магазинах, принципы создания контента, доставка без помощи людей.

Ключевые слова: интернет-маркетинг, инновационная деятельность, мобильные приложения.

Annotation This article examined the main trends in the development of operational marketing. The main priorities of mobile applications, shopping in online stores, the principles of creating content, delivery without the help of people are considered.

Keywords: Internet marketing, innovation, mobile applications.

Маркетинг на будущее предполагает, что мобильные устройства становятся центром маркетинга. Быстрое развитие устройств и бесплатный доступ в Интернет из любой точки мира являются основными факторами, влияющими на формирование будущих маркетинговых тенденций.

Вместе с тем, для современной экономики РФ характерны некоторые специфические причины, обуславливающие повышенные риски

формирования нерелевантного информационного потока, в том числе используемого в целях организации и осуществления инновационных процессов. [1].

За последние 5 лет мобильный трафик уже игнорировал компьютерный трафик. Это заставило многие компании по-другому взглянуть на онлайн-брендинг. Сегодня интернет-магазины не только имеют мобильную версию своего сайта, но и предлагают приложения для смартфонов, чтобы пользователи могли быстро делать покупки.

1. Социальные сети

Среди современных тенденций в интернет-маркетинге наблюдается тенденция к увеличению функциональности социальных сетей. 60% пользователей онлайн-ресурсов узнают новости из социальных сетей. Расширяя внутреннюю функциональность, сети пытаются привлечь внимание пользователя к себе. Например, во «ВКонтакте» давно можно не только общаться с друзьями, но и делиться фотографиями. Сеть предлагает широкий спектр функций: бесплатное прослушивание музыки, просмотр фильмов, последние новости, обновления ваших любимых компаний, игр и все без необходимости посещать другие сайты. Это дает маркетологам новые возможности для привлечения клиентов к своему бренду с использованием личных веб-сайтов или групп. Кроме того, социальные сети по-прежнему вытесняют обычные поисковые системы, потому что здесь человек может сразу узнать мнение других пользователей о товаре или услуге.

2. Популярность обмена мгновенными сообщениями

Приложения для обмена мгновенными сообщениями охватывают все больше и больше пользователей. Многие начинают видеть их как новые социальные медиа. Быстрый рост популярности этих приложений тесно связан со следующей тенденцией.

3. Гарантия безопасности данных

Из-за некоторых проблем конфиденциальности во многих приложениях люди настороженно относятся к различным мессенджерам. В 2013 году было представлено ультра-защищенное приложение Павла Дурова Telegram. Пользователи поняли, что все еще можно создать приложение, которое будет обеспечивать безопасность пользователей, и начали активно требовать этого от других брендов.

4. Реализуйте кнопку «Купить»

Возможность покупки сразу выходит на новый уровень. Сколько раз, увидев интересную вещь на фото, пользователь захотел ее купить, но его мысли о предстоящих поисках испугали его. Продавцам также было непросто: им приходилось размещать длинные ссылки под картинками, что не гарантировало переход пользователя на продукт.

Теперь это стало проще благодаря кнопке для покупки товаров в популярных приложениях (Twitter, Instagram). Сейчас эта функция доступна в пробном режиме в некоторых странах, но у нее действительно большое будущее.

5. Передача жизни в интернете

В отличие от желания пользователей обеспечить безопасность и конфиденциальность, приложения становятся популярными, позволяя людям «транслировать» свою жизнь в Интернете (например, Periscope).

6. Видеоконтент вместо текста

С каждым годом интерес людей к длинным постам продолжает снижаться, а интерес к видео, даже длинным, растет. Кроме того, видео реклама на таких сайтах, как YouTube и Facebook, имеет высокую отдачу.

7. Пользовательский контент

Роль общих отзывов пользователей продолжает расти, достигая новых высот. Страницы популярных блогеров в Instagram стали новым (и очень успешным) местом для рекламы.

8. Персонализация контента на телевидении

Телевизионная реклама не будет отставать от онлайн-рекламы и будет уверенно сохранять свои позиции. Однако глобальные изменения не за горами. Зрителей ждут большие новинки.

Контекстная телевизионная реклама - это новая возможность для компаний предлагать продукты специально для своей целевой аудитории. Рекламные вставки будут выбраны в соответствии с:

- что такое экран зрителя и каков его социальный статус, доход;
- демографические показатели (такие как пол, возраст, состав семьи и т. д.).

Персонализация изображения - еще один шаг к отмене рекламных пауз в обмен на скрытые объявления при просмотре фильма. Кастомизация будет заключаться в том, что разные зрители увидят разные марки автомобилей или телефонов. Возможно даже, что некоторые сцены и диалоги тоже разные.

9. Развитие искусственного интеллекта

Основным стимулом для улучшения рекламы будущего является развитие искусственного интеллекта (ИИ). Глубокое обучение (сложные алгоритмы обучения для моделирования высокоуровневых абстракций) предоставляет различные перспективы использования ИИ в маркетинге, от глобального анализа данных до написания уникального контента самостоятельно. Уже сегодня ИИ влияет на данные в результатах поиска, отслеживая пользовательские запросы и может распознавать определенные объекты на изображениях.

10. Умные магазины

Умные магазины повышают удобство при совершении покупок. Самые интересные идеи:

- интерактивные полки - покупателям не нужно будет долго выходить и искать нужные товары в супермаркете, они смогут «перетащить» нужные товары в корзину и полностью упаковать их на выходе. Недавние исследования показали, что покупатели могут купить на 20% больше товаров;
- «виртуальные» супермаркеты: в Южной Корее сеть магазинов Tesco установила баннеры со своими продуктами в метро, предоставив всем

продуктам QR-код. Сфотографировав его, клиенты могут заказать продукцию. Все покупки будут доставлены прямо к двери;

- очень скоро кассиры не будут востребованы: если товары снабжены радиочастотными метками вместо штрих-кодов, сумму покупки можно узнать благодаря системе дистанционного считывания информации. Продукты даже не нужно будет вынимать из корзины - устройство немедленно выдаст подлежащую оплате сумму;

- виртуальные гардеробные уже были внедрены в некоторых магазинах нашей страны, но пока не приобрели особой популярности. Благодаря совершенствованию новых технологий, в том числе искусственного интеллекта, эти раздевалки смогут гораздо больше примерять одежду, не уставая от одевания;

- вы можете оплатить все с помощью обычного смартфона, просто удерживая его в терминале в течение пары секунд. Фаворитами среди бесконтактных мобильных платежей являются такие технологии, как платежи NFC и QR-код. Этот способ оплаты требует улучшенной защиты пользовательских данных и может появиться очень скоро во всех крупных супермаркетах.

11. Доставка беспилотниками

Будущее розничной торговли тесно связано с повышением комфорта потребителей. Уже несколько лет многие продуктовые сети предлагают доставку на дом с курьерской службой. Основным недостатком является то, что эта услуга доступна не всем людям. Вскоре этот процесс будет дополнительно оптимизирован за счет использования дронов, которые позволят вам совершать покупки из любой точки мира.

12. Голографическая реклама

Голограмма является одним из самых перспективных направлений в маркетинге. Это позволит вам влиять на покупателя прямо возле полки супермаркета или в любом другом месте, где он может совершить покупку. Более того, варианты голографической рекламы, к которым вы можете прикоснуться, уже разработаны. Это открывает новые возможности для демонстрации товаров покупателям.

Многие компании обратят внимание на внедрение передовых технологий. В то же время мы не должны забывать, что маркетинг основан на межличностных отношениях в обществе. Поэтому внимание маркетологов должно быть направлено на живых людей, их поведение и реакцию на маркетинговые действия.

Список литературы:

1. Хасаншин И.А. Диалектические проблемы управления информационным обеспечением развития национальной инновационной системы российской федерации. // Вестник Академии знаний - 2019г. № 2 (31). С. 224-228 – (Дата обращения: 28.05.2020г.);

2. Теория управления: учебник / под общ. ред. А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухина. М.: Изд-во РАГС, 2003.;

3. Полякова О.В. Рекламные технологии как инструментарий маркетинга продвижения // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2012. № 1. С. 1 – (Дата обращения: 28.05.2020г.).

4. Синева Н.Л., Вагин Д.Ю., Исламова Г.И. Маркетинговое исследование типов потребителей банковских карт. //Актуальные вопросы современной экономики - 2019г. № 4. С. 1118-1123

5. Гайдук А.Е., Каровайцев Е.А. Разработка комплексной системы маркетинговых исследований в Интернете // Актуальные вопросы современной экономики 2019г. № 5 с. 136-143

Контактный телефон: 89376576716

УДК 339.17

DOI 10.34755/IROK.2020.51.85.109

*Ларин О.А. студент кафедры
«Цифровая экономика»
ФГБОУ ВПО «Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики»
e-mail: larinoa1998@mail.ru
Россия, г.о. Самара*

*Гостев Д.В. студент кафедры
«Цифровая экономика»
ФГБОУ ВПО «Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики»
e-mail: daniel.1121@mail.ru
Россия, г.о. Самара*

*Научный руководитель: Хасанишин И.А.
к.э.н., доцент, заведующий кафедрой
«Цифровая экономика»*

Система показателей рыночной позиции сайта компании The system of indicators of the market position of the company's website

Аннотация. В данной статье была рассмотрена система показателей рыночной позиции сайта компании. Изучена инновационная деятельность. Выявлены технологии интернет – маркетинга и основные показатели системы. Произведен расчет показателей.

Ключевые слова: интернет-маркетинг, инновационная деятельность, показатели системы.

Annotation. This article examined the system of indicators of the market position of a company's site. Studied innovation. The technologies of Internet marketing and the main indicators of the system are revealed. The calculation of indicators.

Keywords: Internet marketing, innovation, system indicators.

Инновационная деятельность неразрывно связана с использованием информации и знаний для создания инновации и информационным обеспечением субъектов экономики и общества в целом об этой инновации [1].

Учитывая исчерпание значительного роста рынка, все больше и больше компаний обращают внимание на технологии интернет - маркетинга, которые могут привлечь новых клиентов без географического расширения филиальных

сетей и дополнительных офисов. Одним из условий, необходимых для решения этой проблемы, является наличие инструментов для проведения маркетинговых исследований в Интернете.

Используя предоставляемые интернет - маркетингом возможности, в частности преимущества маркетинговых исследований в Интернете перед традиционными маркетинговыми исследованиями, можно разработать систему показателей, характеризующих рыночную позицию сайта.

Таблица 1. Основные показатели системы

Названия групп показателей	Показатели позиций сайта среди всех сайтов данной тематики	Показатели позиций сайта среди сайтов непосредственных конкурентов
Показатели позиции сайта среди всех сайтов Рунета	P_z^c – позиция сайта «с» по целевому запросу «з»; Pz^c – позиция сайта «с» по группе целевых запросов «г»; Pa^c – абсолютная позиция сайта «с»	Pk_z^c – позиция сайта «с» по целевому запросу «з» Pzk^c – позиция сайта «с» по группе целевых запросов «г» среди конкурентов: Pa_k^c – абсолютная позиция сайта «с» среди конкурентов
Показатели позиции сайта среди региональных сайтов	Pr_z^c – позиция сайта «с» по целевому запросу «з» среди региональных сайтов; Prz^c – позиция сайта «с» среди региональных сайтов по группе целевых запросов «г»; Par^c – абсолютная позиция сайта «с» среди региональных сайтов	Prk_z^c – позиция сайта «с» по целевому запросу «з» среди сайтов региональных конкурентов: $Przk^c$ – позиция сайта «с» среди сайтов региональных конкурентов по группе целевых запросов «г»; Par_k^c – абсолютная позиция сайта «с» среди сайтов региональных конкурентов

Расчёт показателей:

$$P_z^c = \sum_{i=1}^n (P^{cz}_i * \frac{K^{3z}_i}{\sum_{i=1}^n K^{3z}_i}), c=(1,\dots,p), z=(1,\dots,m) \quad (1)$$

Где:

- P_z^c – позиция сайта «с» по целевому запросу «з» (общее число сайтов - p);
- P_i^{cz} – позиция сайта «с» по запросу «з» в i-той поисковой системе;
- $K_i^{z\varrho}$ – число запросов «з» из тематической группы «z» (все ключевые, для данного сайта, запросы разбиваются по тематическим группам), задаваемых в i-той поисковой системе;
- i – число поисковых систем, изменяется от 1 до n.

Важно отметить, что конструкция: $P_i^{cz} * K_i^{z\varrho} / \sum_{i=1}^n K_i^{z\varrho}$ позволяет более точно учесть значимость той или иной позиции сайта по данному запросу, чем простое умножение позиции сайта «с» по целевому запросу «з» на долю использования данной поисковой системы пользователями.

Во-первых, данные о количестве запросов в поисковой системе более важны, чем данные о проценте пользователей, использующих эту поисковую систему. Структура пользователей поисковой системы не однородна - в поисковой системе может быть много пользователей с другими (небанковскими) интересами и количеством пользователей, запрашивающих, например, запрос «Брокерская служба» относительно небольшой.

Во-вторых, информация о структуре использования пользователями поисковых систем получается на основе периодических маркетинговых опросов (с интервалами, между которыми они не обновляются), а также данных о количестве запросов в поисковой системе. они обновляются в режиме реального времени - поэтому они постоянно актуальны.

Экономический смысл этого показателя состоит в том, чтобы отразить видимость сайта «с» потенциальными клиентами, которые ищут продукт или услугу через Интернет по запросу «h», и возможность анализа позиции сайта «с» по этому запросу. по сравнению с сайтами конкурентов.

Целевые для каждого коммерческого сайта запросы объединяются в группы по принципу тематической близости.

$$Pg_z^c = \sum_{z=1}^m (P_z^c * Zh_z * \frac{\sum_{i=1}^n K_i^{z\varrho}}{\sum_{z=1}^m \sum_{i=1}^n K_i^{z\varrho}}), c=(1, \dots, p), z=(1, \dots, m)$$

(2)

Где:

- Pg_z^c – позиция сайта «с» по группе целевых запросов «z»;

- Z_{n_z} – значимость запроса «з» среди других запросов данной группы, изменяется от 0 до m, сумма Z_{n_z} по группе запросов должна равняться m: $(0 \leq Z_{n_z} \leq m, \sum_{z=1}^m Z_{n_z} = m)$;

- z – число целевых запросов в группе, изменяется от 1 до m.

$$Pa^c = \sum_{z=1}^k (Pr^{c_z} * Zn_{z_2} * \frac{\sum_{z=1}^m \sum_{i=1}^n K^{z_2}_i}{\sum_{z=1}^k \sum_{z=1}^m \sum_{i=1}^n K^{z_2}_i}), \quad c=(1, \dots, p), \quad z=(1, \dots, m),$$

$z=(1, \dots, k)$ (3)

Где:

- Pa^c – абсолютная позиция сайта «с»;
- Zn_{z_2} – значимость запросов тематической группы «г» среди всех запросов семантического ядра, изменяется от 0 до k, сумма должна равняться k $(0 \leq Zn_{z_2} \leq k, \sum_{z=1}^k Zn_{z_2} = k)$;

- z – число групп целевых запросов для сайта «с», изменяется от 1 до k.

$$Pr^c_z = \sum_{i=1}^n (Pr^{c_3}_i * \frac{Kp^{z_2}_i}{\sum_{i=1}^n Kp^{z_2}_i}), \quad c=(1, \dots, p), \quad z=(1, \dots, m) \quad (4)$$

Где:

- Pr^c_z – позиция сайта «с» по целевому запросу «з» среди региональных сайтов;
- $Pr^{c_3}_i$ – позиция сайта «с» по запросу «з» среди региональных сайтов в i-той поисковой системе;
- $Kp^{z_2}_i$ – число запросов «з» из тематической группы запросов «г» задаваемых пользователями из данного региона в i-той поисковой системе.

$$Прг^c_z = \sum_{z=1}^m (Прг^c_z * Зн_z * \frac{\sum_{i=1}^n Кр^{3z}_i}{\sum_{z=1}^m \sum_{i=1}^n Кр^{3z}_i}), \quad c=(1, \dots, p),$$

$z=(1, \dots, m)$ (5)

Где:

- $Прг^c_z$ – позиция сайта «с» среди региональных сайтов по группе целевых запросов «z»;

$$(0 \leq Зн_z \leq m, \sum_{z=1}^m Зн_z = m)$$

•

$$Пар^c = \sum_{z=1}^k (Прг^c_z * Зн_z * \frac{\sum_{z=1}^m \sum_{i=1}^n Кр^{3z}_i}{\sum_{z=1}^k \sum_{z=1}^m \sum_{i=1}^n Кр^{3z}_i})$$

$c=(1, \dots, p), z=(1, \dots, m), z=(1, \dots, k)$ (6)

Где:

- $Пар^c$ – абсолютная позиция сайта «с» среди региональных сайтов;

$$(0 \leq Зн_z \leq k, \sum_{z=1}^k Зн_z = k)$$

•

Эта индикаторная система лучше подготовлена для использования на практике - алгоритмы расчетов незаметно реализованы в виде программных средств, информация, необходимая для расчетов, доступна бесплатно.

Инструменты, которые реализуют предложенные алгоритмы для расчета системы индикатора рыночной позиции на сайте компании, должны:

- рассчитать показатели рыночной позиции сайта;
- автоматически анализировать выход этих показателей на приемлемые диапазоны
- вести статистику развития этих показателей;
- автоматически анализирует абсолютные и относительные изменения (по отношению к сайтам конкурентов) позиций сайта;
- на основе анализа он автоматически формирует выводы о текущей рыночной позиции веб-сайта компании, динамике и причинах изменения этой позиции, а также дает рекомендации по интернет-маркетингу, направленные на улучшение рыночной позиции веб-сайта и усиление его конкурентного преимущества (выводы и рекомендации, программное обеспечение для

маркетинговых исследований следует сформулировать на русском языке и проиллюстрируем рассчитанные показатели).

Список литературы:

1. Хасаншин И.А. Информационное обеспечение развития региональных инновационных систем. // Совершенствование учета, анализа и контроля как механизмов информационного обеспечения устойчивого развития экономики - 2019. № 7-1. С. 110-113 - (Дата обращения: 28.05.2020).;
2. Онлайн журнал об интернет - рекламе: <http://iamag.ru/> – URL: <http://iamag.ru/sozдание-metodiki-monitoringa-pokazatelej-rynochnoj-pozicii-sajta-kompanii/> (дата обращения: 28.05.2020).
3. Борисова Д.В., Лебедева Т.Е., Прохорова М.П. Интернет-технологии в маркетинговой деятельности современной компании // Актуальные вопросы современной экономики 2019г. № 5 с.430-436
4. Горева Е.А. Особенности инновационного маркетинга предприятия //Актуальные вопросы современной экономики 2019г. № 6 (2) с.313-318

Контактный телефон: 89376576716

УДК 339.17

DOI 10.34755/IROK.2020.15.11.110

*Курнухина К.С. студентка кафедры
«Цифровая экономика»
ФГБОУ ВПО «Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики»
e-mail: kurnukhinakris98@mail.ru
Россия, г.о. Самара*

*Гостев Д.В. студент кафедры
«Цифровая экономика»
ФГБОУ ВПО «Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики»
e-mail: danil.1121@mail.ru
Россия, г.о. Самара*

*Научный руководитель: Хасанишин И.А.
к.э.н., доцент, заведующий кафедрой
«Цифровая экономика»*

Развитие инновационного потенциала государственных закупок в России

Development of innovative potential of public purchases in Russia

Аннотация. В данной статье было рассмотрено развитие цифрового потенциала государственных закупок в России. Выявлена важность государственных закупок в современной экономической системе, необходимость повышения эффективности государственных и муниципальных потребностей. Благодаря ФЗ-44 и ФЗ-233 предусмотрены способы закупки. Подробно описаны интеллектуальные контракты.

Ключевые слова: государственные закупки, интеллектуальная контрактная система, умные контракты, инновационная политика, цифровые технологии.

Annotation. This article examined the development of the digital potential of public procurement in Russia. The importance of public procurement in the modern economic system, the need to improve the efficiency of state and municipal needs is revealed. Thanks to FZ-44 and FZ-233, procurement methods are provided. Smart contracts are described in detail.

Keywords: government procurement, smart contract system, smart contracts, innovation policy, digital technology.

Государственные закупки являются важным фактором экономического роста и эффективным рычагом регулирования экономической системы. В

условиях нестабильной экономической ситуации в России инновации могут стать одним из ключевых факторов устойчивого развития, актуализируя задачу использования государственной политики в качестве инструмента стимулирования инноваций.

Формируемый государством спрос на инновации во многом определяет основные направления и темпы инновационного развития страны. Поэтому практика использования государственного заказа для активизации инвестиционной деятельности широко распространена в развитых странах.

Государственные закупки могут оказывать косвенное влияние на инновационную деятельность компании, увеличивая рынок, способствуя принятию новых стандартов или изменяя структуру рынка, чтобы внести больший вклад в эффективное внедрение инноваций. Внедрение новых технологий в государственном секторе стимулирует частный спрос, поскольку деятельность государственного сектора повышает ценность этой технологии и повышает интерес к ней.

Государственный заказ как инструмент инновационной политики может носить регулярный и стратегический характер. Регулярные государственные закупки - это закупки инновационных продуктов, которые уже были созданы государственным сектором, производство которых не требует этапа исследований. Регулярное приобретение осуществляется путем указания требований к продукту и инновационных критериев для выбора победителя в тендерной документации. Стратегические государственные закупки включают в себя покупку товаров или услуг, которые должны быть созданы на основе новых технологий для решения государственных задач (например, в транспортном секторе, здравоохранении и т. д.).

Цифровая экономика представляет собой производство, завязанное на цифровых технологиях. На текущий момент около половины населения планеты использует Интернет в повседневной жизни для обучения и ведения бизнеса [1].

С использованием цифровых технологий развивается повседневная человеческая жизнь, производственные отношения, структура бизнеса и образования, а также новые требования в отношении связи, вычислительной мощности, систем и информационных услуг. Это требует модернизации и создания новой институциональной формы организации рынка государственных закупок, которая создаст «интеллектуальную» экономику государственных закупок. Однако методы реструктуризации существующей институциональной структуры не представлены в работе экспертов и ученых из страны и за рубежом. Нет подходов к теоретическому и методологическому пониманию управления закупками в эпоху цифровой экономики.

Наряду с необходимостью повышения эффективности государственных и муниципальных потребностей, для обеспечения экономии бюджетных средств приоритетом реформы законодательства о закупках должна быть необходимость дебюрократизации при внедрении процедур.

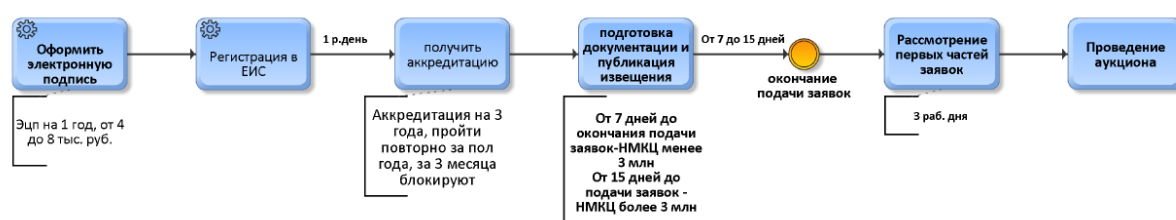
конкурентоспособный, что в свою очередь может быть достигнуто за счет использования новых информационных технологий.

Современный период покупок в рамках системы договоров купли-продажи ознаменовался завершением процесса электрификации закупок - внесены изменения в Федеральный закон от 18 июля 2011 г. в 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг некоторыми видами юридических лиц» и Федеральный закон от 05.04. 2013 № 44-ФЗ «О системе договоров в области закупки товаров, работ, услуг для удовлетворения государственных и муниципальных нужд» о полном переводе закупок в электронный формат. Эта мера помогает повысить эффективность приобретения, уменьшает количество «скрытых» процедур, которые маскируются под конкурентные, избежание коррупции и улучшают доступность в сфере закупок.

Анализ российского законодательства в сфере закупок позволяет выделить следующие инструменты реализации инновационной политики в системе государственных закупок:

- определение требований к товарам, работам, услугам, приобретенным с учетом их инновационных характеристик;
- использование методов приобретения, ориентированных на закупку инновационных товаров, работ, услуг;
- использование методов оценки заявок для предоставления преимущества инновационным товарам, работам, услугам (например, оценка жизненного цикла);
- информировать о необходимости инновационных продуктов (например, путем публикации планов закупок инновационных продуктов и систем). Анализ каждого из вышеупомянутых механизмов систематизирует возможности и ограничения инновационных закупок.

Законом № 44-ФЗ предусмотрены способы закупки, позволяющие приобретать товары, работы и услуги инновационного характера: конкурс с ограниченным участием и двухэтапный конкурс. Конкурс с ограниченным участием проводится, если поставка товаров, выполнение работ, оказание услуг в силу их технической и технологической сложности, инновационного или высокотехнологичного характера способны осуществить только участники закупок, имеющие необходимый уровень квалификации, а также при выполнении работ по сохранению объектов культурного наследия, реставрации музейных предметов и т.д.



Бизнес процесс участия в тендере по ФЗ - 44.

Особенностью конкурса с ограниченным участием является наличие процедуры предварительной квалификации, которая позволяет участникам торгов предъявлять дополнительные требования, такие как достаточный опыт выполнения аналогичных контрактов, наличие недвижимости, оборудования и технического оборудования, необходимых для надлежащего и своевременного выполнения заявки. Договор обязателен. Предварительная квалификация может значительно снизить риск демпинга и недобросовестного поведения участников.

Законодательством устанавливается перечень товаров, работ и услуг, на приобретение которых государственный заказчик имеет право проводить тендер с ограниченным участием. Наличие закрытого списка продуктов с инновационным, технологически продвинутым или специализированным характером значительно ограничивает возможности использования этого метода присуждения контрактов. Считается, что в правилах о государственных закупках целесообразно определять инновационные продукты и критерии для классификации товаров, работ и услуг как инновационных, что позволит более широко использовать предложения с ограниченным участием, а также учитывать региональные и отраслевые особенности при принятии решения о выборе метода закупок.

Перевод закупок в электронном формате - это общемировая тенденция, характерная не только для российской системы государственного снабжения. Важнейшим результатом принятия по электронному переводу всех покупок товаров, работ, услуг является возможностью перехода к следующему этапу развития системы снабжения: ее возможная оцифровка или цифровизация.

Использование разработанных информационных технологий служит внедрению технических методов борьбы с мошенничеством, неэффективностью и коррупцией в сфере государственных закупок. Новый этап развития закупок открывает возможность использования передовых информационных технологий в сфере государственных закупок для создания интеллектуальной системы закупок, основанной на использовании блокчейна, интеллектуальных контрактов и нейронных сетей.

Практическая реализация технологии блокчейна и смарт-контрактов основана на двух концепциях:

- умный контракт - электронный алгоритм, который описывает набор условий, выполнение которых влечет за собой определенные события в реальном мире или цифровых системах;
- протокол криптовалюты и первая версия свободного программного обеспечения;

Интеллектуальные контракты предоставляют информацию, снижают риски несправедливого выполнения транзакции и снижают транзакционные издержки, связанные с заключением и исполнением контрактов. Умные контракты могут потенциально выйти за рамки традиционного договорного права. Поэтому умные контракты можно считать инновационным элементом

контрактных систем, в том числе используемых для закупки товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд.

Под интеллектуальной системой договоров в сфере товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд (ИКС в сфере закупок) следует понимать совокупность участников системы договоров в сфере закупок и их действий, осуществляемых с использованием расчет информации с интеллектуальной поддержкой и с целью обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Вообще говоря, система государственных закупок является важной частью информационной и телекоммуникационной инфраструктуры экономики государственного сектора, важным компонентом электронного правительства и, следовательно, зависит от факторов развития информационных технологий и программного и аппаратного обеспечения, теория интеллектуальных систем (ИС). В свою очередь, интеллектуальная система - это программная система, набор относительно элементарных структур и процессов во взаимодействии, способных решать проблемы (с помощью логических и математических средств), традиционно выполняемых человеком, но интегрированных в целом, выполняющих функции интеллект и принадлежность к определенной области.

В технологиях принятия решений интеллектуальная система рассматривается как «информационная компьютерная система с интеллектуальной поддержкой, которая решает проблемы без участия человека (лица, принимающего решения)». Уже есть идеи и разработки для интеллектуальных информационных систем как подсистем интеллектуальных систем. Под интеллектуальной информационной системой (ИИС) понимается комплекс программных, лингвистических и логико-математических инструментов для реализации главной задачи - поддержки человеческой деятельности и поиска информации в расширенном диалоге на естественном языке.

Регистрация инновационных продуктов может стать возможностью для взаимодействия информации между покупателями и участниками закупок, что позволяет распространять информацию о существующих инновационных разработках. До сих пор аналогичная запись размещена на веб-сайте системы поддержки StartBase для инновационных процессов. Участником может стать любая российская инновационная компания или индивидуальный предприниматель, попросившая включить свою продукцию в этот реестр. Представляется целесообразным использовать ресурсы реестра для информирования участников рынка о потребностях государственного сектора в инновационных продуктах, чтобы компании могли планировать свою инновационную деятельность в долгосрочной перспективе с учетом руководящих принципов, установленных общественностью.

Ограничения на государственные закупки товаров иностранного происхождения введены в оборонной, машиностроительной, легкой промышленности, здравоохранении и разработке программного обеспечения.

В общей сложности 420 видов иностранной продукции подпадают под ограничения. Некоторые из них не могут быть приобретены для нужд государства, если есть аналоги, произведенные в России, а также в странах-членах Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Например, этот запрет действует в рамках оборонного заказа и при приобретении товаров легкой промышленности. Для государственных закупок определенных видов лекарств и медицинских изделий запрет действует только в том случае, если в странах-членах ЕАЭС есть два аналога. Различные продукты, такие как продукты питания, получают 15% преимущество при проведении торгов.

В целом можно ожидать, что введение ограничительных мер в системе государственного заказа в сочетании с активной промышленной политикой будет способствовать реализации инновационного потенциала российской экономики.

Возможности и ограничения инновационной политики в системе государственных закупок

Этап закупочного процесса	Возможности	Ограничения
Планирование закупок	Информирование о потребности в инновационной продукции путем публикации планов закупок инновационной продукции	Формирование планов закупок инновационной продукции обязательно для ограниченного перечня заказчиков
Выбор способа закупки	Использование способов закупки: конкурс с ограниченным участием и двухэтапный конкурс	Законодательство ограничивает возможности заказчика по выбору способа закупки. Конкурс – самая трудоемкая и сложная процедура
Подготовка документации о закупке (технической спецификации)	Включение в технические спецификации требований к материалам, технологиям, упаковке с учетом инновационных характеристик. Возможности импортозамещения	Требования к характеристикам закупаемой продукции могут противоречить законодательству о защите конкуренции. Недостаток специальных знаний у сотрудников закупающих организаций
Процедура оценки заявок и выбора победителя	Использование при оценке критериев, позволяющих учитывать инновационные характеристики продукции. Применение критерия «стоимость жизненного цикла»	Законодательное ограничение значимости нестоимостных критериев. Ограниченный перечень случаев использования критерия «стоимость жизненного цикла»

Факторы, негативно влияющие на инновационный потенциал государственных закупок:

- антикоррупционные и антимонопольные требования закона, ограничивающие возможности заказчика при составлении технических спецификаций;
- распространенное использование методов закупок и методов оценки предложений, которые не позволяют создавать особые условия для товаров, работ и услуг с инновационными функциями;
- отсутствие деловой информации о долгосрочных потребностях государственных заказчиков в инновационных продуктах;
- Неправильные приоритеты и низкая квалификация государственных заказчиков, что не позволяет сосредоточиться на закупках инновационных продуктов.

Учитывая большое количество ограничений и отсутствие последовательности в применении стандартов на закупку инновационных продуктов, очевидно, что необходимо разработать стратегию стимулирования спроса на инновации на рынках. государственные и корпоративные закупки и инфраструктурные монополии. Зарубежная практика содержит множество примеров реализации стратегий инновационного развития. Разработка стратегии стимулирования спроса на инновации в российской системе государственных закупок обеспечит системный подход и снимет ограничения, связанные с антикоррупционным, антимонопольным и бюджетным законодательством.

Список литературы:

1. Хасаншин И.А., Краснов И.С. Цифровая экономика и ее влияние на конкурентоспособность предпринимательских структур. //Актуальные вопросы современной экономики - 2020г. № 2. С. 363-372 - (Дата обращения: 14.04.2020).;
2. Руководство по закупкам: учеб. пособие / под ред. Н. Дмитри, Г. Пига, Дж. Спасьоло; пер. с англ. М.М. Форже, Е.В. Хилинский под ред. И.В. Кузнецовой; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. 695 с
3. Головицына М. В. (2008). Информационные технологии проектирования радиоэлектронных средств. БИНОМ. Лаборатория знаний, Интернет-университет информационных технологий – ИНТУИТ.ру.
4. Сироткина Н.Г. Государственный заказ как инструмент инновационного развития экономики // Шумпетеровские чтения. Schumpeterian Reading: материалы 1-й Международной научно-практической конференции / отв. ред. Н. Подбельский. Пермь: Пермский государственный технический университет, 2011. С. 483–485.
5. Шувалов С.С. Государственные закупки как механизм стимулирования модернизации российской экономики. М.: Институт экономики РАН, 2015. 50 с.
6. Лебедева Н.В., Рошин Н.С. Комплаенс в области проведения торгов и закупочной деятельности (Риск-ориентированная система обучения в сфере проведения торгов и закупочной деятельности) // Актуальные вопросы современной экономики № 3 -20 С.137-147
7. Федотов Д.А. Нарушение принципа конкурентности в контрактной системе государственных закупок России. //Актуальные вопросы современной экономики - 2019г. № 4. С. 775-781

Контактный телефон: 89376576716

DOI 10.34755/IROK.2020.66.35.111

*Беседина А.Е., студент бакалавр кафедры
«Экономика и управление»
Алексеева Л.Ф., доцент кафедры
«Экономика и управление»
Владивостокский университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток
e-mail: besedina.1998@list.ru*

Организация учета дебиторской и кредиторской задолженности

Organization of accounts receivable and payable accounting

Аннотация: В данной статье затронута актуальная проблема организация учета дебиторской и кредиторской задолженностей. Как известно, что перед каждой коммерческой организацией стоит цель – получение прибыли. В современных рыночных условиях устойчивость финансового положения хозяйствующего субъекта в частности зависит от эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

Annotation: This article addresses such a pressing problem as the organization of accounts receivable and payables accounting. It is no secret that every commercial organization has a purpose - to make a profit. In the current market environment, the sustainability of the financial position of the economic entity depends in particular on the effectiveness of the management of receivables and payables.

Ключевые слова и словосочетания: учет, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность

Keywords: accounting, receivables, payables

Актуальность поставленной проблемы состоит в том, что в настоящее время в организациях присутствует проблема высокого роста как дебиторской, так и кредиторской задолженностей. Впоследствии, дебиторская задолженность может привести к высоким потерям активов компании, а кредиторская задолженность – к увеличению зависимости организации от заемных средств и снижению платежеспособности. Можно даже сказать, что данные виды этих задолженностей взаимосвязаны, так как, например, часто предприятием необходимо компенсировать выведенную из оборота часть средств в виде дебиторской задолженности за счёт заемных средств, при том, что их большая часть предоставляется кредитными учреждениями, тем самым возникает кредиторская задолженность.

Дебиторская задолженность представляет собой сумму, которую должны уплатить предприятию другие юридические или физические лица,

(иными словами – дебиторы), за выполненные работы, поставленные товары или по выданным займам. Очень важно вести учёт дебиторской задолженности, так как она является активами компании. Примером может служить привычная ситуация, когда компания отгрузила часть своей продукции заказчику, но он, в свою очередь, еще ее не оплатил. В этот момент и формируется дебиторская задолженность. Бухгалтерский учет дебиторской задолженности ведут на соответствующих счетах. Задолженность покупателей, подрядчиков и поставщиков отражается по дебету счетов 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками», 62 «Расчёты с покупателями и заказчиками», 76 «Расчёты с разными дебиторами и кредиторами». Если у компании имеется задолженность персонала, не связанная с зарплатой, то такая задолженность учитывается на счетах 71 «Расчёты с подотчетными лицами» и 73 «Расчёты с персоналом по прочим операциям».

Кредиторская задолженность, в свою очередь, наоборот, представляет собой сумму долга, которую организация обязана погасить другим юридическим или физическим лицам. Например, кредиторская задолженность возникает, при получении аванса от покупателей, но когда товары (работы, услуги) еще не реализованы, или если от поставщика уже получены товары (работы, услуги), а денежные средства за них еще не выплачены. В бухгалтерском учете кредиторская задолженность покупателей, подрядчиков и поставщиков также отражается на счетах 60, 62, 76 соответственно, только по кредиту. На счетах 66 «Расчёты по краткосрочным кредитам и займам», 67 «Расчёты по долгосрочным кредитам и займам» отражается задолженность по полученным долгосрочным и краткосрочным кредитам и займам, и также используются счета 68 «Расчёты по налогам и сборам» и 69 «Расчёты по социальному страхованию и обеспечению», 70 «Расчёты с персоналом по оплате труда», 71 «Расчёты с персоналом по оплате труда», 73, о котором речь шла выше.

Часто в учёте дебиторской задолженности главной проблемой является отслеживание долгов покупателей компании. А в управлении, чаще всего, сталкиваются с такими проблемами дебиторской задолженности, как – условия предоставления отсрочки платежа покупателям, отсутствие достоверной информации о периоде погашения обязательств между организацией и дебиторами, а также в различии исходных данных, указанных в заключенных договорах (сроки погашения, суммы задолженности) и в аналитических документах. Следствием этого и является появление просроченной задолженности у организации.

А в учете кредиторской задолженности основной проблемой в организации зачастую является задолженность перед поставщиками. Значительная её часть - результат использования предоставляемой продавцами покупателям отсрочки платежа. Но также возможна задолженность перед работниками предприятия, когда начислена заработная плата и иные выплаты, но не выплачена на определенный момент и или например, начислены различные виды налогов и сборов, но также не уплачены

на определенный момент. Одними из самых частых ошибок в учете кредиторской задолженности являются – недостаточная детализация как аналитического, так и синтетического учета, отсутствие полной автоматизации учета, позволяющей обеспечить внутренний контроль данного участка учета, ошибки и неточности при списании кредиторской задолженности, а также при формировании финансовой отчетности.

Возможным решением данной проблемы, как в дебиторской, так и в кредиторской задолженностях может служить автоматизация управления данными задолженностями. Я думаю, что практически все слышали про программный продукт «1С: Бухгалтерия 8.3». Данная система позволяет учитывать значимые условия договоров на поставку (период отсрочки платежей, момент признания возникновения дебиторской или кредиторской задолженностей и т. д.). Контроль задолженностей может осуществляться в разрезе заключенных договоров, а также и отгрузочных документов. Но также не стоит забывать о том, что нужно распределять всю задолженность предприятия по конкретным видам задолженностей, в зависимости от сроков их погашения, осуществлять оперативный учёт движения денежных средств по расчётным операциям, определять состав и объём непогашенной дебиторской и кредиторской задолженностей, которые обусловлены расчётами по авансовым платежам, страхованию, претензиям и другим видам расчётов, определять объёмы непогашенных дебиторской и кредиторской задолженностей по расчётам с сотрудниками организации.

Библиографический список:

1. Особенности применения новейших систем калькулирования в различных отраслях мировой экономики, Алексеева Л.Ф., Шишленко К.В. Азимут научных исследований: экономика и управление. 2019. Т. 8. № 2 (27). С. 35-38.
2. Внедрение новейших систем калькулирования в различных отраслях мировой экономики, Алексеева Л.Ф., Шишленко К.В. Азимут научных исследований: экономика и управление. 2019. Т. 8. № 2 (27). С. 378-380.
3. Учёт в организациях, находящихся на специальных налоговых режимах на примере данных, предоставленных ООО «Дальневосточная бухгалтерская компания», Алексеева Л.Ф., Куськова Ю.А. Актуальные вопросы современной экономики. 2019. № 3-1. С. 504-509.
4. Возмещение упущенной выгоды в рамках судебной экспертизы, Алексеева Л.Ф., Парфенова А.В. Балтийский гуманитарный журнал. 2018. Т. 7. № 4 (25). С. 367-370.
5. Анализ финансового результата в целях повышения прибыли на примере аутсорсинговой организации ООО «Эккаунд-Сервис»,

Алексеева Л.Ф., Логинова А.А. Карельский научный журнал. 2018. Т. 7. № 2 (23). С. 53-56.

6. К вопросу об управлении затратами на предприятии в условиях финансового кризиса, Василенко М.Е., Алексеева Л.Ф., Малышева В.В. Азимут научных исследований: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 1 (18). С. 41-44.

7. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций (утвержден приказом Минфина России от 31 октября 2000 г. № 94н, с изменениями от 07.05.2003 № 38н, от 18.09.2006 № 115н, от 08.11.2010 № 142н).

8. Ибрагимова Н.Т. Дебиторская задолженность: возникновение, анализ и управление//Актуальные вопросы современной экономики 2020г. № 2 С. 342-346

9. Петрова В.А., Яшкова Е.В., Синева Н.Л. Управление кредиторской задолженностью на нижегородском предприятии. //Актуальные вопросы современной экономики - 2019г. № 3. С. 608-612

УДК 658.153

DOI 10.34755/IROK.2020.24.31.112

Подходы современных авторов к дефиниции «оборотный капитал»

Клюева Т.С.

*Студентка кафедры экономики и социально-гуманитарных дисциплин
e-mail: bestia.ok@mail.ru*

Варавва М.Ю., к.э.н., доцент

*кафедры экономики и социально-гуманитарных дисциплин
ОФ ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В.*

Плеханова»

Россия, Оренбург

Аннотация: В статье рассматриваются различные подходы современных авторов к дефиниции «оборотный капитал». Даются понятия и устанавливаются разграничения между такими экономическими категориями как «оборотные средства», «оборотные активы», «оборотные фонды». Исходя из изученных работ современных авторов, строится структура оборотного капитала, и определяются функции оборотного капитала организаций.

Ключевые слова: оборотный капитал, оборотные средства, оборотные фонды, оборотные активы.

Approaches of modern authors to the definition «working capital»

Abstract: The article discusses the various approaches of modern authors to the definition of “working capital”. Concepts are given and distinctions are established between such economic categories as “current assets”, “current assets”, and “current assets”. Based on the studied works of modern authors, the structure of working capital is built, and the functions of working capital of organizations are determined.

Key words: working capital, current assets, working capital, current assets.

Оборотный капитал – это понятие, которое широко используется в практической деятельности любой организации. Особое значение ему придает необходимость изучения состава оборотных средств организации для того, чтобы обеспечивать непрерывность производственных циклов и стабилизировать деятельность субъектов экономики для их успешного поступательного развития.

Все существующие определения категории «оборотный капитал» характеризует с различных точек зрения. В современной литературе можно встретить множество определений, характеризующие текущие активы организации. К ним относятся оборотный капитал, оборотные средства,

оборотные активы. Данные понятия используются как синонимы, хотя и имеют смысловые особенности.

Одно из наиболее распространенных и часто используемых понятий – «оборотные средства» ряд исследователей считают синонимом понятия «оборотный капитал». В.В. Ковалев под «оборотными средствами» понимает «активы предприятия, возобновляемые с определенной регулярностью для обеспечения текущей деятельности, вложения в которые как минимум однократно оборачиваются в течение года или одного производственного цикла». [4] Эта точка зрения вполне имеет место быть, потому что оборотные средства выполняют производственную и платежно-расчетную функции.

Так, Сафронов Н.А. в своих работах говорит, что «оборотные средства – это денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения. Сущность оборотных средств определяется их экономической ролью, необходимостью обеспечения воспроизводственного процесса, включающего как процесс производства, так и процесс обращения». [9]

По мнению Фридмана А.М. и других ученых-экономистов, категории «оборотный капитал» и «оборотные средства» имеют сущностные особенности. Так, Фриман А.М. говорит, что «оборотные средства – это текущие активы, авансируемые организацией для осуществления своей финансово-хозяйственной деятельности, находящиеся в постоянном движении и обеспечивающие бесперебойный (непрерывный) процесс выпуска и реализации продукции, а в торговле – процесс купли продажи товаров», а «оборотный капитал представляет собой величину финансовых вложений в оборотные активы». [10]

Маевская Е.Б. утверждает о том, что «оборотные средства – это материально-вещественные ценности организации, сроком службы менее 12 месяцев, целиком потребляющиеся в однократном процессе производства, изменяющие при этом свою форму и полностью переносящие свою стоимость на себестоимость продукции». [6]

Петрова Е.М. и Чередниченко О.А. характеризуют оборотные средства следующим образом: «оборотные средства – это совокупность денежных и материальных средств, авансированных в средства производства, однократно участвующих в производственном процессе и полностью переносящих свою стоимость на готовый продукт. Оборотные средства обеспечивают непрерывность и ритмичность всех процессов, протекающих в организации: снабжения, производства, сбыта, финансирования». [8]

В настоящее время, многие ученые и исследователи отождествляют не только категории «оборотный капитал» и «оборотные средства», но и такие категории как «оборотные активы» и «оборотные фонды». Так, А.З. Бобылева подчеркивает, что «оборотный капитал представляет собой только денежные средства, исключая из его состава готовую продукцию, запасы и незавершенное производство». По мнению автора «необходимо проводить четкое разграничение, поскольку оборотные активы, денежные средства и

оборотные средства являются лишь формами конкретного функционирования оборотного капитала, при этом оборотные активы, как и фонды, это материально-вещественная сторона оборотного капитала». [2]

На рисунке 1 представлены несколько подходов современных авторов к дефиниции выше перечисленных понятий.

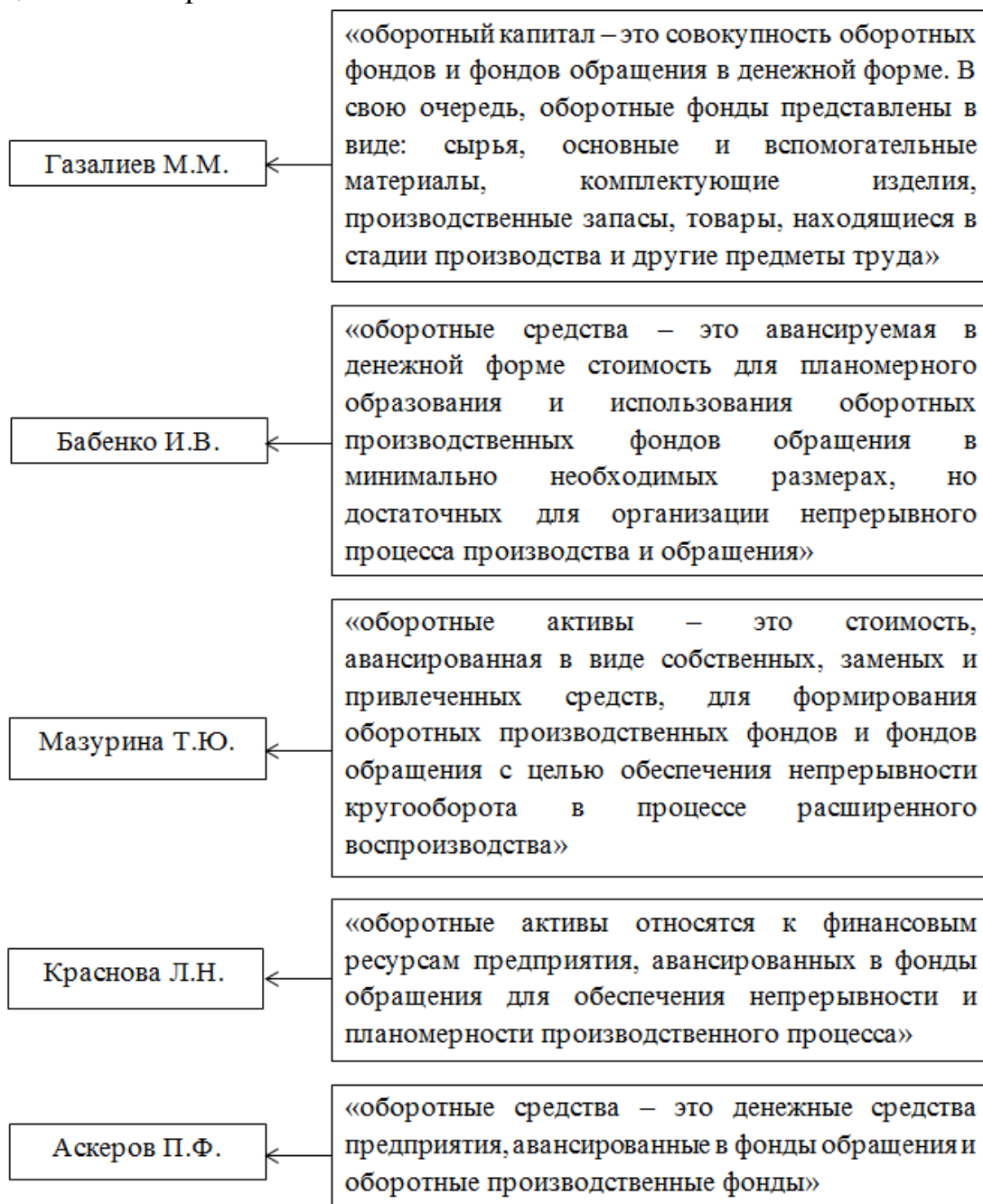


Рисунок 1. Подходы современных авторов к понятию оборотного капитала

Изучение работ различных авторов по вопросам дефиниции «оборотный капитал» позволяет определить структуру оборотного капитала (рис. 2).

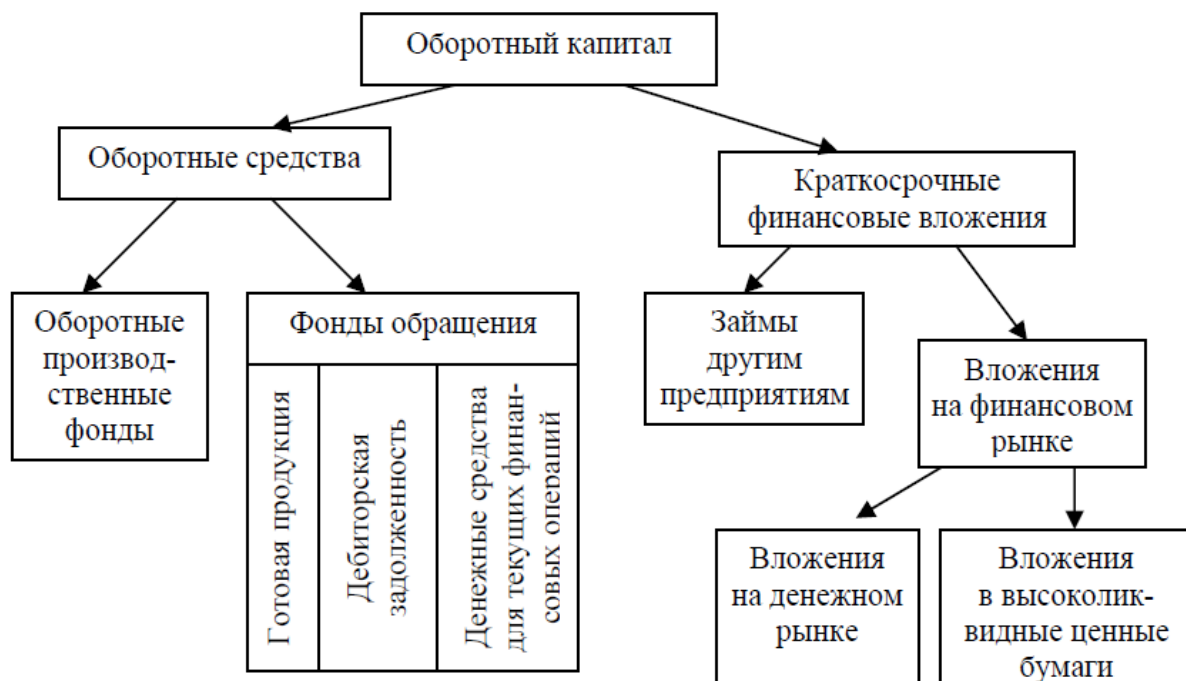


Рисунок 2. Структура оборотного капитала

Также, исходя из трактовок современных авторов, можно определить функции оборотного капитала организации. Рассмотрим их ниже (рис. 3).

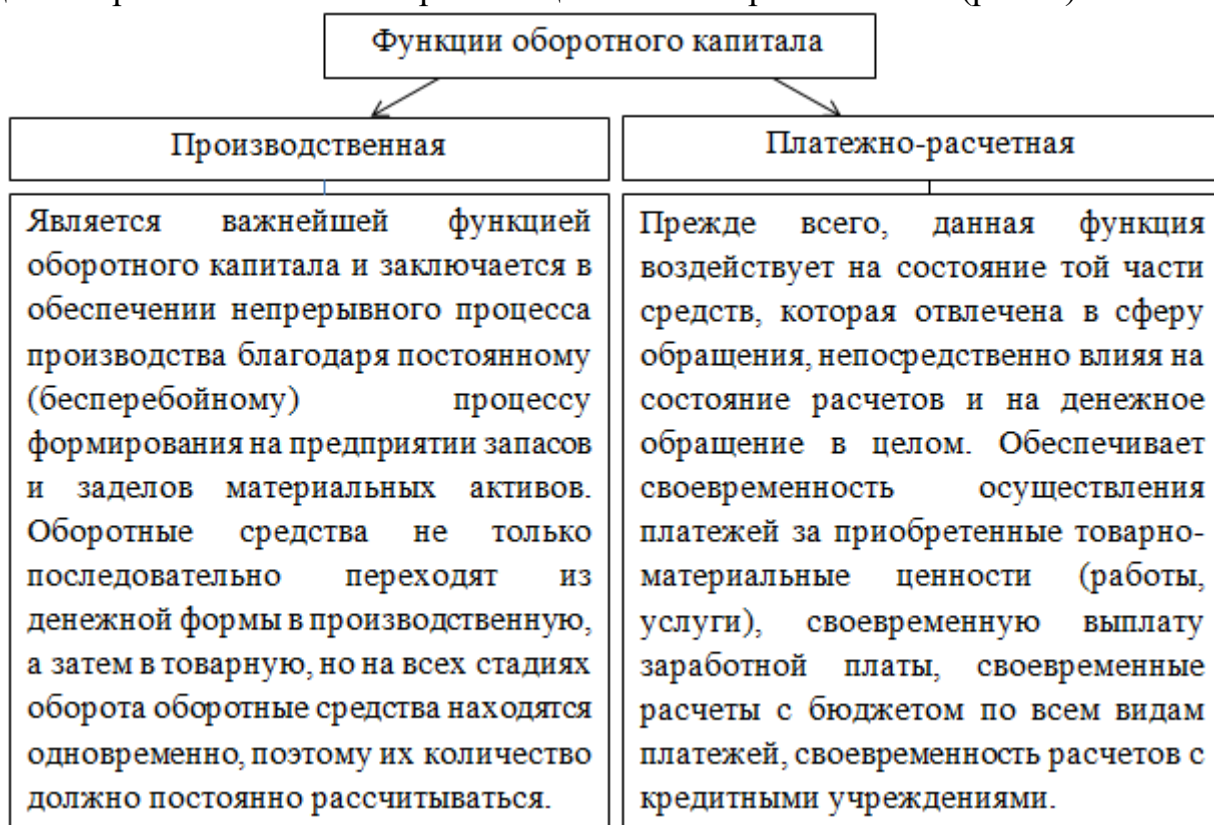


Рисунок 3. Функции оборотного капитала

Таким образом, резюмируя выше изложенное, можно сделать вывод о том, что оборотный капитал является, прежде всего, имуществом коммерческой организации, сформированным за счет собственных и заемных

средств. Сущность оборотного капитала определяется его экономической ролью, необходимостью обеспечения воспроизводственного процесса, включающего как процесс производства, так и процесс обращения. При этом в отличие от основных фондов, неоднократно участвующих в процессе производства, оборотный капитал функционирует только в одном производственном цикле и независимо от способа потребления полностью переносит свою стоимость на готовый продукт.

Список использованных источников

1. Аскеров, П. Ф. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации: Учеб. пос. / П.Ф. Аскеров, И.А. Цветков и др.; Под общ. ред. П.Ф. Аскерова — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. — 176 с.
2. Бобылева А.З. Финансовый менеджмент: проблемы и решения : учебник для бакалавриата и магистратуры / А.З. Бобылева. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 547 с.
3. Газалиев М.М. Экономика предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Газалиев М.М., Осипов В.А.— Электрон. текстовые данные.— Москва: Дашков и К, 2018.— 276 с.
4. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент. Теория и практика [Электронный ресурс] / В.В. Ковалев .— 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Проспект, 2019. – 1094 с.
5. Краснова, Л. Н. Экономика предприятий : учеб. пособие / Л.Н. Краснова, М.Ю. Гинзбург, Р.Р. Садыкова. - Москва : ИНФРА-М, 2019.
6. Маевская, Е. Б. Экономика организации : учебник / Е.Б. Маевская. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 351 с.
7. Мазурина Т.Ю. Финансы организаций (предприятий) : Учебник. – М. : ИНФРА-М, 2015. - 160 с.
8. Петрова, Е.М. Экономика организации. Краткий курс [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е.М. Петрова, О.А. Чередниченко. - Москва : ИТК Дашков и Ко, 2013. – 185 с.
9. Сафронов, Н. А. Экономика организации (предприятия) : учебник для ср. спец. учеб. заведений.—2-е изд., с изм. / Н. А. Сафронов. — Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2019. — 256 с.
10. Фридман, А. М. Экономика организации. Практикум: учебное пособие / А.М. Фридман. - Москва: РИОР: ИНФРА-М. 2020. - 180 с.
11. Бабаева З.Ш. Управление собственным капиталом на предприятии и направления его совершенствования// Вопросы устойчивого развития общества - №2-2020г.С.14-17
12. Татаренко Е.Ю., Корень А.В. Повышение эффективности использования оборотного капитала в телекоммуникационных компаниях. //Актуальные вопросы современной экономики - 2018г. № 2. С 107-116

*Хандакова О.П., старший преподаватель
Атакова Д.С., студент группы ММ-17
кафедры «Менеджмент»
ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный
университет имени М.К.Аммосова»
e-mail: oiuna2001@mail.ru
Россия, Якутск*

**Анализ инновационной активности организаций в Республике
Саха (Якутия)
Analysis of the innovation activity of organizations in the Republic of
Sakha (Yakutia)**

Аннотация: в статье проанализирована инновационная активность организаций в Республике Саха (Якутия). В последние годы Республика Саха (Якутия) начала терять свои позиции по уровню инновационной активности по сравнению с другими регионами Дальнего Востока и России, но тем не менее инновационный потенциал Республики Саха (Якутия) можно назвать высоким.

Ключевые слова: инновации, инновационная активность, инновационная инфраструктура

Annotation: The article is about an innovation activity of organizations in the Sakha Republic. We can call Republic's innovation capacity high even though Sakha Republic is not innovative as other regions in the past few years. The level of capacity explained by an increased number of foreign investment and granted patents, in addition to activities that were made by Ministry of Innovation, Digital Development and Infocommunication Technologies of the Republic of Sakha (Yakutia).

Key words: innovation, innovation activity, innovation infrastructure

Инновации являются движущим фактором развития нашего общества, способствуя росту эффективности хозяйственной деятельности предприятий и усилению конкуренции между ними.

В соответствии с целями Стратегии инновационного развития Российской Федерации регионам необходимо поставить перед собой задачи в области разработок и реализации инновационных проектов с учетом региональных особенностей для повышения социально-экономического положения в стране, устойчивого роста благосостояния граждан России,

укрепления национальной безопасности, динамичного развития экономики, укрепления позиций России в мировом сообществе [6].

Важность инновационной активности предприятий стала очевидной, особенно в условиях текущего мирового кризиса, который показал, что во время застоя производственных сил огромное преимущество имеют компании, пользующиеся инновациями.

Организациям, особенно мелкому и среднему предпринимательству сложно заниматься производством в Республике Саха (Якутия), так как имеются территориальные особенности, такие как резко-континентальный климат. Отсюда характерны большие амплитуды колебаний температур, вечная мерзлота, которые затрудняют логистическое и инфраструктурное планирование в республике. И это делает невозможным осуществлять производство посредством распространенных существующих технологий.

К инновационной деятельности, как известно, относятся исследовательская деятельность (исследования и разработки), финансовая и коммерческая деятельность, направленная на создание новых или усовершенствованных продуктов, производившихся ранее предназначенных для внедрения на рынке; новых или усовершенствованных бизнес-процессов, значительно отличающихся от соответствующих бизнес-процессов, используемых ранее.

Чтобы определить характер инновационной деятельности нужно оценить инновационную активность организации. Л.И. Абалкин дает следующее определение инновационной активности: «Инновационная активность - это динамичная, целенаправленная деятельность по созданию, освоению в производстве и продвижению на рынок продуктовых, технологических, процессных, организационных и управленческих нововведений с целью получения инновационно-активными субъектами коммерческой выгоды и конкурентных преимуществ» [8].

В 2018 году количество единиц организаций, выполнявших исследования и разработки по сравнению с 2017 годом не изменилось, за последние 4 года наблюдается положительная динамика в абсолютной величине, что не дает полную картину инновационной активности организаций, для оценки которой используется удельный вес инновационных организаций к общему числу обследованных организаций [5]. По данным статистического ежегодника Республики Саха (Якутия) инновационная активность организаций, осуществляющих маркетинговые и организационные исследования уменьшилась на 0,2% и 0,5% соответственно в 2018 году по сравнению с 2017-м годом, а инновационная активность организаций, осуществляющих технологические инновации увеличилась на 0,4%.

Таблица 1. Основные показатели инновационной активности в РС (Я) [5].

Показатели	2015	2016	2017	2018
Число организаций, выполнявших исследования и разработки	23	27	28	28
Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе обследованных организаций (по методике Росгосстата), процентов *С 2017 г. используется новая методика	6,0	6,2	19,3*	19,7*
Удельный вес организаций, осуществляющих маркетинговые инновации, в общем числе обследованных организаций (по методике Росгосстата), процентов	0,5	0,9	1,4	1,2
Удельный вес организаций, осуществляющих организационные инновации, в общем числе обследованных организаций (по методике Росгосстата), процентов	2,9	3,1	3,6	3,1

В сравнении с другими субъектами Российской Федерации, у Республики Саха (Якутия) показатель инновационной активности в 2018 году был ниже среднего по стране и по Дальневосточному федеральному округу. Среди регионов республика находилась на 6 месте из 11. В 2015-2017 гг. уровень инновационной активности был ниже среднего по стране и выше среднего по Дальневосточному федеральному округу.

Таблица 2. Уровень инновационной активности организаций, по субъектам Российской Федерации [7].

	2015	2016	2017		2018
			по критериям 3-й редакции Руководства Осло	по критериям 4-й редакции Руководства Осло	
Российская Федерация	9,3	8,4	8,5	14,6	12,8
Дальневосточный федеральный округ	6,9	6,2	5,9	10,5	8,9

Республика Бурятия	4,8	6,4	4,7	9,4	6,8
Республика Саха (Якутия)	7,0	7,6	7,9	11,4	8,6
Забайкальский край	6,1	4,0	2,9	6,4	5,6
Камчатский край	11,8	12,7	11,9	25,4	15,5
Приморский край	6,1	4,2	4,5	9,1	9,7
Хабаровский край	9,7	8,5	7,9	15,9	13,3
Амурская область	5,4	6,1	6,0	8,1	6,3
Магаданская область	14,3	12,2	6,6	10,8	10,3
Сахалинская область	2,6	3,3	3,9	5,5	6,0
Еврейская автономная область	5,3	6,5	6,7	7,5	7,2
Чукотский автономный округ	17,8	7,2	10,7	16,7	12,5

Падение уровня инновационной активности Республики Саха (Якутия) в 2018 году может быть объяснено уменьшением финансирования исследований и разработок в 2017 году по сравнению с предыдущими годами. Такое уменьшение отразилось также на показателях 2018 года [5]. Больше всего в 2017 году уменьшилось финансирование за счет собственных средств и бюджетных средств всех уровней. В 2018 году также замечено сильное снижение финансирования за счет средств организаций предпринимательского сектора.

Таблица 3. Источники финансирования внутренних затрат на исследования и разработки [5; 439], в миллионах рублях.

Средства	2015	2016	2017	2018
Всего	2500,5	2605,5	2558,1	2907,0
Собственные средства	223,8	273,3	210,9	282,0
Средства бюджета всех уровней	2102,1	2121,6	2060,6	2397,8
Средства внебюджетных фондов	2,2	4,6	1,9	3,7
Средства организаций государственного сектора	3,3	12,4	20,1	28,6
Средства организаций предпринимательского сектора	158,9	183,1	246,6	167,0

Средства организаций сектора высшего образования	1,0	-	1,0	-
Средства частных некоммерческих организаций	0,1	1,1	0,5	4,1
Средства иностранных источников	9,1	9,9	16,4	23,9

Из таблицы видно, что средства иностранных источников за последние четыре года заметно выросли (на 14,8 миллионов рублей в 2018 году по сравнению с 2015 годом). Это показывает повышение заинтересованности иностранных партнеров в исследованиях на территории Якутии.

Доля выданных патентов в 2018 году по сравнению с 2017 годом снизилась на 10%, а на полезные модели на 7,89%. Тем не менее, в долгосрочном периоде, наблюдается тенденция увеличения выданных патентов.

Таблица 4. Сведения о поступлении патентных заявок и выдач патентов [5], в единицах.

	2015	2016	2017	2018
Изобретения				
Подано заявок на выдачу патентов	73	65	59	70
Выдано патентов	81	40	59	63
Полезные модели				
Подано заявок на выдачу патентов	33	36	32	38
Выдано патентов	17	23	32	35

В Республике Саха (Якутия) создано Министерство инноваций, цифрового развития и инфокоммуникационных технологий Республики Саха (Якутия). Данное министерство осуществляет государственную поддержку инновационной деятельности в Якутии. Из последних проектов министерства можно выделить строительство волоконно-оптических линий связи (ВОЛС) на территории Якутии. Так к концу 2018 года, оптоволокно достигло районы Вилюйской группы (Мирный – Сунтар – Нюрба – Верхневилуйск – Вилюйск (ПАО «Ростелеком»)) [4]. Этот проект может объяснить значительное

увеличение используемых передовых производственных технологий в 2018 году, по сравнению с 2017 годом, как видно из таблицы 5.

Таблица 5. Число используемых передовых производственных технологий [5], единицы.

	2015	2016	2017	2018
Передовые производственные технологии	704	798	755	834
В том числе:				
Проектирование и инжиниринг	61	77	74	64
Производство, обработка и сборка	43	24	20	24
Автоматизированная транспортировка материалов и деталей, а также осуществление автоматизированных погрузочно-разгрузочных операций	9	9	9	2
Аппаратура автоматизированного наблюдения и/или контроля	87	93	52	37
Связь и управление	433	515	523	617
Производственные информационные системы	20	24	34	42
Интегрированное управление и контроль	51	56	43	48

Инновационная инфраструктура в республике представлена следующими организациями: территория опережающего развития «Кангалассы», территория опережающего социально-экономического развития «Якутия» и «Южная Якутия», ГАУ Технопарк «Якутия», в который входит ИТ-парк Якутск, бизнес инкубаторы на 16 муниципальных образований республики, Арктический инновационный центр на базе Северо-Восточного федерального университета.

Технопарк Якутия как объект инновационной инфраструктуры республики призван обеспечивать территориальную концентрацию финансовых и интеллектуальных ресурсов для ускорения инновационного развития отраслей экономики. На сегодняшний день в технопарке насчитывается 112 резидентов, благодаря которым в 2019 году Технопарк занял четвертое место по инвестиционной привлекательности и вошел в пятерку технопарков с максимальным уровнем развития инфраструктуры коллективного пользования. В 2019 году он вошел в группу рейтинга «А» с высоким уровнем эффективности [2, 3].

Таким образом, можно выделить, что инновационный потенциал Республики Саха (Якутия) довольно высок, чему способствуют следующие факторы:

- государственная поддержка Министерства инноваций, цифрового развития и инфокоммуникационных технологий;

- увеличение выдачи патентов на изобретения и полезные модели;
- увеличение иностранных инвестиций, что в будущем позволит республиканским исследованиям выйти на международный уровень.

Из негативных факторов можно выделить уменьшение финансирования на исследования и разработки.

Список используемых источников:

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации "О Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г." от 8 декабря 2011г. № 2227-р
2. Официальный сайт Ассоциации кластеров и технопарков России [Электронный ресурс] – URL: http://akitrf.ru/upload/V_Obzor_Technoparki_Rossii-2019.pdf (дата обращения: 26.04.2020)
3. Официальный сайт ГАУ Технопарк «Якутия» [Электронный ресурс] – URL: <https://trykt.ru/residents/> (дата обращения: 26.04.2020)
4. Официальный сайт Министерства инноваций, цифрового развития и инфокоммуникационных технологий Республики Саха (Якутия) [Электронный ресурс] – URL: <https://mininnovation.sakha.gov.ru/deyatelnostminsv/Otcheti-v-Pravitelystvo-RS--> (дата обращения: 26.04.2020)
5. Статистический ежегодник 2019 г. [Электронный ресурс]: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по РС (Я) – URL: <https://sakha.gks.ru/storage/mediabank/Статежегодник,%202019.PDF>, 439 (дата обращения: 07.04.2020)
6. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс] - URL: <http://www.rusnor.org/pubs/reviews/7456.htm> (дата обращения: 07.04.2020)
7. Уровень инновационной активности организаций, по субъектам Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики - <https://gks.ru/folder/14477> (дата обращения: 07.04.2020)
8. Экономическая энциклопедия / под ред. Л.И. Абалкина. М., 1999
9. Хасаншин И. А. Информационное обеспечение развития региональных инновационных систем // Вопросы устойчивого развития общества № 1- 2019 с. 110-113
10. Тахохова Т.Г. Становление инноваций в России. //Актуальные вопросы современной экономики - 2018г. № 4. С. 74-78

DOI 10.34755/IROK.2020.44.23.114

*Есеналиева Б.Б., д.э.н., доцент
Азизбаев Д.Р., магистр кафедры
«Налоги и налогообложения»
Кыргызский национальный университет (КНУ) им. Ж.Баласагына
e-mail: esmmaa@mail.ru
Кыргызская Республика, Бишкек*

*Esenalieva B.B., Doctor of Economics, associate professor
Azizbaev D.R., Master of Faculty "Taxes and Taxation"
Kyrgyz National University named after J. Balasagyn
e-mail: esmmaa@mail.ru
Kyrgyz Republic, Bishkek*

Развитие системы имущественного налогообложения в Кыргызской Республике

Development of the property tax system in the Kyrgyz Republic

Аннотация . В данной статье представлены материалы исследования по проблеме имущественного налогообложения, а также этапы его становления и развития в республике. В части имущественного налогообложения отображены материалы по налогу автотранспортных средств, которые в национальном законодательстве включены в четвертую группу имущественного налогообложения. В работе отмечено что налоговая система не стоит на месте и является динамическим показателем, который реагирует на вызовы современного общества и социально-экономического развития государства. Правильное решение и принятие гармоничных принципов в налогообложении является одним из главных критериев устойчивости государства.

Ключевые слова: бюджет, налог, система налогообложения, имущество, налоговый учет, ставка налога, налогоплательщик.

Annotation This article presents research materials on the problem of property taxation, as well as the stages of its formation and development in the republic. In terms of property taxation, materials on motor vehicle tax are shown, which are included in the fourth group of property taxation in national legislation. The paper notes that the tax system does not stand still and is a dynamic indicator that responds to the challenges of modern society and the socio-economic development of the state. The correct decision and adoption of balanced principles in taxation is one of the main criteria for the stability of the state.

Keywords: *budget, tax, taxation system, property, tax accounting, tax rate, taxpayer.*

Проблема имущественного налогообложения, всегда занимала ключевую позицию в системе налогообложения, тем самым имущественное налогообложение играет важную роль, так как охватывает всех собственников различного вида имущества, непосредственно касаясь каждого из нас.

Следует отметить, что с ростом благосостояния людей и финансовой стабильности, ежегодно намечается тенденция, которая характеризуется, что все больше граждан в мире приобретают движимое и недвижимое имущество, строят индивидуальные дома. Тем самым попадая под категорию потенциальных налогоплательщиков, как физических так и юридических лиц являясь субъектами имущественного налогообложения которое имеет важнейшее значение для формирования бюджетов разных уровней, что в итоге представляет совокупный бюджет государства.

Как отмечают авторы **Бондарюк Т.В., Петечел Т.А. (2016)** – «Одним из условий реализации такой цели является реформирование системы имущественного налогообложения. Имущественные налоги, в отличие от других налогов, имеют ряд характерных особенностей: они менее всего подвержены изменениям в течение налогового периода и не зависят от платёжеспособности налогоплательщика, что позволяет рассматривать их в качестве стабильных налоговых доходов в бюджеты соответствующих уровней».

Мировая практика и порядок исчисления налога на имущество характеризуется, тем, что в странах с высоким уровнем развития и в экономически благополучных странах налог на недвижимость считается одним из важных источников поступления доходов в бюджеты местного уровня. Так как объекты и их фиксация строго регламентирована, не только со стороны государства, но и самих налогоплательщиков которые несут ответственность по налоговым отчислениям и это механизм поставлен на высоком уровне не только административно и социально-психологически.

Тем не менее, конечно существуют определённые проблемы по учёту налогового имущества, отчислений, по уклонению от налоговых платежей что присуще природе человека. В тоже время опыт развитых ведущих стран свидетельствует, что налоги на имущество в системе налоговых платежей и совокупных налоговых доходов составляют в Англии – 10,4%, в США – 9,6%, в Японии – почти 6%, в Австралии – эта цифра составляет около 5%, в Канаде чуть больше -8% [2].

Одной из главных проблем налогообложения имущества на сегодня, является оценка облагаемого налогом имущества и отсутствие тесной связи между стоимостью оцененного имущества и доходами, из которых должны платить этот налог.

Становление и развитие налогообложение имущества в Кыргызской Республике после обретения независимости было введено Законом

Республики Кыргызстан «О налогах с предприятий, объединений и организаций» от 17 декабря 1991 года № 660, где были отображены первоочередные задачи по обязательным платежам и вносился в бюджет независимо от финансовых результатов работы плательщика. К данному закону принималась инструкция министерства финансов КР «О порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на производственное имущество предприятий, объединений и организаций» который описывал порядок исчисления и уплаты данного налога [3]. Этот вид налога вводился с целью повышения заинтересованности собственников в эффективном использовании имущества. Также законодательство определяло объект и субъект налогообложения, ставку, порядок исчисления, сроки уплаты и льготы по налогу. На тот период ставка налога составляла 1,2 % от стоимости имущества.

С принятием Закона Кыргызской Республики «Об основах налоговой системы в КР» от 14 июня 1994 года налог на имущество вошел в число общегосударственных налогов. В этом же налоговом кодексе налога на движимое имущество выступал как в качестве налогов с владельцев транспортных средств. Учет граждан-плательщиков налога с владельцев транспортных средств осуществляется на основании сведений, представляемых ежегодно, органами государственной автомобильной инспекции и регулировался до установленных сроков его уплаты и согласно установленных ставок для владельцев транспортных средств и других самоходных машин и механизмов на всей территории Кыргызской Республики.

В последующем с принятием нового налогового кодекса в октябре 2008 года № 230 в Кыргызской Республике, в котором определен налог на имущество, и транспортный налог был включён в четвертую группу имущественных налогов, или налога на движимое имущество с владельцев транспортных средств, что привело унификации единой налоговой базы и декларации по отчетности доходов юридических и физических лиц.

Следует отметить, что за 30 летний период реформирование налоговой системы в Кыргызской Республике произошли системные преобразования в этой системе, и если проблема налога на недвижимое имущество более менее имеет строгий государственный учет так как определяет фактическое стационарное состояние объекта, то проблема движимого имущество имеет определённые сложности по их исчислению и гарантированных платежей со стороны автовладельцев.

Для решения всех этих поставленных задач, в настоящее время и слаженности процесса налогообложения имущества и учёта, в Кыргызской Республики органы налоговой службы осуществляют взаимодействие с государственными органами и службами, которые проводят государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и регистрацию транспортных средств, путем создание единой базы данных [5].

Учитывая важность и значимость налога на движимое имущество, необходимо вести постоянный контроль этой отрасли и при необходимости

внедряют новые методы регулирования системы налогообложения для полного его охвата и слежения.

В настоящее время в республике, по состоянию на 01.01.2019г. в республике зарегистрировано 989,9 тыс. индивидуальных владельцев легковых автомобилей, их число по сравнению с 2017 годом увеличилось 12,6 процента [11].

Таблица 1. –Количество легковых автомобилей по регионам

Наименование показателей	2017	2018	2018 в процентах к 2017г.
Кыргызская Республика	894,9	989,9	110,6
Баткенская область	31,6	36,9	117,0
Джалал-Абадская область	72,5	96,4	132,9
Иссык-Кульская область	44,0	59,1	134,3
Нарынская область	13,2	20,6	156,4
Ошская область	106,7	124,3	116,5
Таласская область	14,5	21,4	147,4
Чуйская область	211,6	235,1	111,1
г. Бишкек	340,4	331,5	94,4
г. Ош	60,4	64,6	106,9

Источник: НСК КР, www.stat.kg

Согласно данным Государственной регистрационной службы ведомство, которого ведёт учёт и регистрацию транспортных средств, в республике зарегистрировано более 1,3 миллиона единиц автотранспорта. Среди них есть авто, которые уже давно не работают, сданы на металлолом, но до сих пор числятся в системе. Также проблемным участком в этой цепочке, является тот факт что, точных данных об автомобилях, которыми в Кыргызстане управляют по доверенности, до сих пор нет. Но, по подсчетам отдельных экспертов, их количество может варьироваться от 300 до 400 тысяч.

Одна из главных задач, которая сейчас ставится – сформировать достоверную базу с данными плательщиков, для решения данной проблемы и создания полноценной базы данных, в 2018 году по республике было о проведение льготной кампании по перерегистрации транспортных средств, всего этой кампанией воспользовались, и было переоформлено всего 84 тысячи 309 единиц транспортных средств. Из них в Бишкеке переоформили 15 тысяч 760 машин, в Чуйской области — 17 тысяч 410, Ошской — 15 тысяч 375, Джалал-Абадской — 10 тысяч 633, Баткенской — 6 тысяч 467, в Оше — 4 тысячи 944, в Таласской области — 2 тысячи 806, Иссык-Кульской — 7 тысяч 218, Нарынской — 3 тысячи 696, что составило всего 28% от общего количества автомобилей, которые ездят по дорогам страны по доверенности.

На сегодня в Государственной регистрационной службе зарегистрировано 1 300 000 транспортных средств. Налоговая служба дает информацию о том, что ежегодно транспортный налог платят владельцы порядка 700 000 машин.

Также можно отметить, что в республику стали ввозить больше автомобилей, по данным ведомства ГТС КР, число ввозимых машин увеличилось в три раза по сравнению с прошлым годом. Если учитывать, что с 25 июля 2018-го таможенные пошлины на авто с бензиновыми и дизельными двигателями снизились в Кыргызстане до уровня 2014 года. Были введены стимулирующие ставки пошлин на гибридные машины (0,5-0,6 доллара за кубический сантиметр двигателя), а за ввоз электромобилей вообще ничего платить не нужно. Эти правила будут действовать до 31 декабря 2019 года [9]

По налоговым поступлениям на имущество 4 группы (движимое имущество) куда относятся налоги от владельце транспортных средств, за 2019 год составили 843,0 млн.сом при прогнозе 807,2 млн.сом или 104,4%, по сравнению с 2018 годом поступления сократились на 0,6 млн. сом или темп роста составил 99,9% (табл.2).

Таблица 2. –Динамика поступления по налогу на имущество 4 гр.

Наименование доходов	2016			2017			2018		
	план	факт	%	план	факт	%	план	факт	%
Налог на движимое имущество	702 915,3	796 534,2	113,3	718 615,2	765 887,3	106,6	778 295,1	838 205,4	107,7
Налог на транспортные ср-ва	702 915,3	796 534,2	113,3	64 477,0	69 680,9	108,1	75 347,5	81 665,3	108,4
Налог на транспортные ср-ва юр. лиц	55 485,2	121 963,8	219,8	618 112,8	653 571,4	105,7	660 157,5	707 339,7	107,1
Налог на транспортные ср-ва физ. лиц	647 430,1	674 570,5	104,2	36 025,4	42 635,0	118,3	42 790,1	49 200,4	115,0

Источник: составлена по отчетам ГНС ПК КР

С другой стороны ряд экологических организаций выступают за повышение транспортного налога и вносят свои предложения учитывать только экологичность и объем двигателя. В то время как Европа готовится к переходу на евро-6, автомобили на наших дорогах в основной своей массе пока еще остановились на евро-3 и евро - 2. . По их мнению, автомобили,

которые не дотягивают до стандартов евро-2, должны платить гораздо больше, экологичных машин, соответствующих нормам евро-4 и евро-5.

С другой стороны, очевидно, что необходимо поддерживать состояние окружающей среды и соблюдать требования экологического законодательства по охране воздуха. Экологический стандарт евро-4 по сравнению с евро-3 снижает выбросы в атмосферу вредных веществ на 40%. Однако Кыргызстану ещё далеко до европейских норм, и принять их сейчас означает оставить без средств передвижения большинство граждан.

Процесс реформирования и всестороннего изучения имущественного налогообложения, все еще остаётся на повестке дня как одно из актуальных тенденций по совершенствованию этой сферы. Необходимы системные преобразования и глубокий анализ взаимовлияющих факторов, с одной стороны это пополнение бюджета, с другой, это уровень и благосостояние граждан, и самое главное найти тот обоюдный механизм исчисления налогообложения который бы обеспечивал бы гармоничное существование государство в пользу устойчивости и стабильности общественного развития.

Список литературы

1. Биримкулова, К. Д. Учебник «Налоговая система КР»// Биримкулова, К. Д. – Бишкек, 2012 г.-120с.
2. **Бондарюк Т.В., Петечел Т.А. Реформирование имущественного налогообложения в РФ: актуальные проблемы//Международный научно-исследовательский журнал. Выпуск: №1(43) часть 1. г. Екатеринбург, 2016 г. С. 18-20.**
3. Есеналиева, Б.Б., Элакунова, Ж.Р., Тилекеева, Б.С., Буйлашова, Г.Д. Местные налоги.//Есеналиева, Б.Б., Элакунова, Ж.Р. и др.- Б.: Университет . -2014 г.-169стр.
4. Есеналиева, Б.Б., Элакунова, Ж.Р. и др. Практика и методика исчисления налогов. Г.Д. // Есеналиева, Б.Б., Элакунова, Ж.Р. и др.- Б.: - Титул принт . -2015 г. -340с.
5. Налоговый кодекс Кыргызской Республики (с изменениями и дополнениями): Изд-во- Открытый Окмот, Бишкек, 2018г.- 15с.
6. «О внесении изменений и дополнения в некоторые законодательные акты КР» Закон КР от 20 февраля 2013 года № 26.
7. Попова, А.В., Маслова И.А., Дрожжина, И.А. Практика исчисления налогов // Попова, А.В., Маслова И.А., и др. — М.: Дело и Сервис, -2008 г.- 288 с.
8. <http://kabar.kg/news/ekonomicheskaja-nedelia-kyrgyzstana-13-18.01.2020>
9. <https://ru.sputnik.kg/infographics>
10. www.okmot.kg
11. www.stat.kg
12. <https://budget.okmot.kg>

Статистика оспаривания кадастровой стоимости
Statistics contesting the cadastral value of

Марьин Е. В.,
e-mail: evgenii_marin@mail.ru
к.ю.н., доцент кафедры земельного права и государственной
регистрации недвижимости
ФГБОУ ВО «Московский государственный университет геодезии и
картографии» (МИИГАуК),

Аннотация: в статье анализируется статистика оспаривания кадастровой стоимости, приводятся данные по объектам недвижимости, чья стоимость была оспорена. Параллельно анализируются социальные и правовые аспекты, связанные с оспариванием кадастровой стоимости. Автор отмечает, что ошибки в определении кадастровой стоимости все равно есть, чаще всего кадастровая стоимость бывает завышена, но все же собственники могут и успешно оспаривают в суде или в комиссии по рассмотрению споров кадастровую стоимость объектов недвижимости. При этом лицо, желающее оспорить кадастровую стоимость объекта недвижимости с целью снижения налоговой нагрузки или уменьшения суммы арендных платежей, может не иметь доступа к правосудию из-за высоких материальных требований (предварительных затрат, связанных с подачей административного иска), что является очевидно несправедливым условием.

Ключевые слова: рыночная стоимость, кадастровая стоимость, оспаривание статистика, судебные издержки, кадастровая оценка.

Abstract: the article analyzes statistics of disputing cadastral value, provides data on real estate objects whose value was disputed. In parallel, social and legal aspects related to contesting the cadastral value are analyzed. The author notes that there are still errors in determining the cadastral value, most often the cadastral value is overstated, but still the owners can and successfully challenge the cadastral value of real estate objects in court or in the dispute resolution Commission. At the same time, a person who wants to challenge the cadastral value of a real estate object in order to reduce the tax burden or reduce the amount of lease payments may not have access to justice due to high material requirements (preliminary costs associated with filing an administrative claim), which is obviously an unfair condition

Keywords: market value, cadastral value, contesting statistics, legal costs, cadastral valuation.

В нашей статье речь пойдет о статистике пересмотра кадастровой стоимости недвижимости и ее влиянии на местные налоги.

В настоящее время только некоторые активы подвергаются капитальной переоценке, и это уже приводит к значительным колебаниям по сравнению с предыдущей оценкой [9, с. 63].

В некоторых ситуациях местные налоги начинают резко увеличиваться для владельцев и жителей этих домов или квартир, кадастровая стоимость которых была пересмотрена [3, с 221]. Это важный аспект развития социальной сферы [4].

Рассмотрим статистику по каким именно объектам недвижимости обращаются в комиссии по оспариванию результатов кадастровой стоимости.

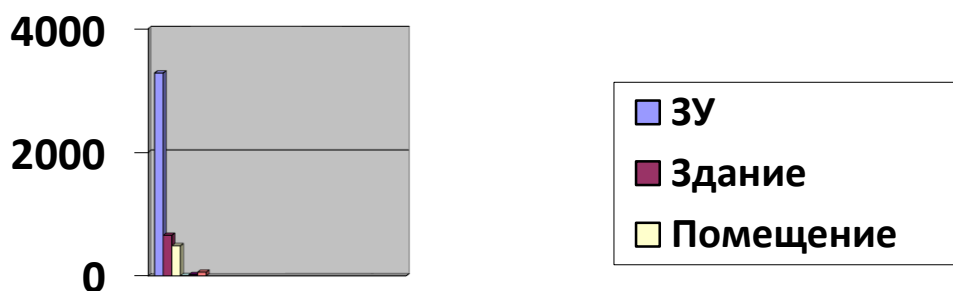


Рис.1 Виды объектов недвижимости

Как можно увидеть по диаграмме больше всего обращений возникает из-за кадастровой стоимости земельных участков 3281 обращение. Второе место по обращениям занимают здания 657 заявлений. Далее идут помещения 487 заявлений. Ну а на долю машино-мест выпало 59 заявлений, а сооружения и объекты незавершенного строительства собрали 19 и 3 заявления соответственно [8].

Из всех заявлений, которые были приняты комиссиями, положительное решение об установлении кадастровой стоимости в размере ее рыночной стоимости было принято в отношении 1479 заявок, что свидетельствует о том, что оспорить кадастровую стоимость можно эффективно и без обращения в суд. Решение о пересмотре кадастровой стоимости было принято в отношении 16 заявлений, о невозможности изменения кадастровой стоимости в отношении 858 заявлений, остальные заявления комиссии не успели рассмотреть за указанный промежуток времени.

Данные решения повлияли на то, что общая сумма кадастровой стоимости до рассмотрения заявлений в Комиссиях составляла 128,8 миллиардов рублей, а после принятия решений – 94,5 миллиардов рублей, что свидетельствует о резком ее снижении на 26,6 % [8].

Информация с официального сайта Росреестра по оспариванию величины кадастровой стоимости в судах : за тот же период времени в суды было подано 4 738 исков в отношении 7 371 объекта. Естественно больше всего обращений от физических и юридических лиц, но есть и иски от органов местного самоуправления.

Основания оспаривания кадастровой стоимости следующие:

1) Исков об установлении кадастровой стоимости равной рыночной выявлено 4711, эти цифры занимают порядка 99 процентов всех исков об оспаривании.

2) Из-за недостоверности сведений об объекте оценки, использованных при определении его кадастровой стоимости всего 6 исков.

3) Из-за действия или бездействия комиссии 21 иск.

За этот период было рассмотрено 798 исков [8].

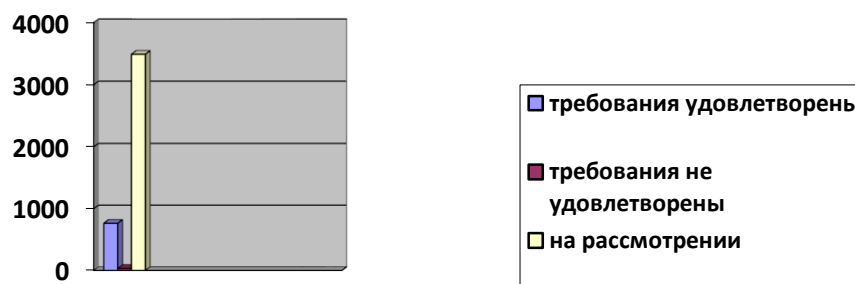


Рис.2. Результаты рассмотрения исков в суде

Как можно заметить из таблицы, наибольшее количество заявлений еще не рассмотрено. Но хочется отметить тот факт, что из 798 исков 764 были удовлетворены, то есть права и интересы собственников были защищены.

В результате судебных решений по искам, поданным в суды в период с 01.01.2020 по 31.03.2020 года, наблюдается снижение общей стоимости кадастровой стоимости в отношении объектов недвижимости, по которым были приняты решения, по состоянию на 31.03.2020 г. почти на 16,350 млрд руб. (63,9 %).

Таким образом, можно заметить, что ошибки в определении кадастровой стоимости имеют место быть, но благодаря закону о ГКО оспорить кадастровую стоимость можно и довольно успешно [11, с. 43].

Очень часто в судебной практике случается так, что все судебные расходы ложатся на административного истца. Это происходит из-за того что, в Постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 30.06.2015 № 28 «О некоторых вопросах, возникающих при рассмотрении судами дел об оспаривании результатов определения кадастровой стоимости объектов недвижимости» существует положение о том, что если административный ответчик не возражает по поводу установления кадастровой стоимости в размере рыночной, тогда он освобождается от возмещения судебных расходов.

По нашему мнению, данная норма не совсем отвечает принципам справедливости, так как не каждый административный истец может быть финансово состоятелен, и из-за высоких материальных требований не сможет обратиться в суд. Если административный истец не виноват в том, что ему кадастровую стоимость определили неправильно, почему он должен нести судебные расходы? [7].

Таким образом, рассмотрев порядок проведения кадастровой оценки, разобрав понятие и рассмотрев переходный период проведения государственной кадастровой оценки, хочется отметить тот факт, что государственная кадастровая оценка улучшается [2, с. 104].

Федеральный закон от 03.07.2016 № 237-ФЗ «О государственной кадастровой оценке», несомненно, положительно влияет на кадастровую оценку в стране в целом. Как мы видели из статистики, ошибки в определении кадастровой стоимости все равно есть, чаще всего кадастровая стоимость бывает завышена, но все же собственники могут и успешно оспаривают в суде или в комиссии по рассмотрению споров кадастровую стоимость объектов недвижимости [5, с. 53].

Но проблемы все же существуют, закон идеальным назвать нельзя, существует проблемы, которые нуждаются в решении. Одна из них это судебные расходы. Проблемой является то, что истец при оспаривании кадастровой стоимости должен оплачивать все расходы, связанные с судопроизводством, сам независимо от исхода дела [6, с. 73].

Таким образом, лицо, желающее оспорить кадастровую стоимость объекта недвижимости с целью снижения налоговой нагрузки или уменьшения суммы арендных платежей, может не иметь доступа к правосудию из-за высоких материальных требований (предварительных затрат, связанных с подачей административного иска), что является несправедливым условием [10, с. 75].

Список использованной литературы

1. Арзамасцева О. В. Кадастровая оценка объектов недвижимости и земельных участков в Российской Федерации. // Петербургский экономический журнал, 2018 № 2. С. 6-12.
2. Григорьев, В. В.. Обоснование необходимости совершенствования механизма управления процессом государственной кадастровой оценки недвижимости в Российской Федерации. // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2015. № 2 (161). С. 101-105.
3. Ильиных А. Л., Ключниченко В. Н., Межуева Т. В. К вопросу о методическом обеспечении кадастровой оценки недвижимости // Интерэкспо Гео-Сибирь. 2018. № 2. С. 214-223.
4. Киевич А.В. Социальная сфера как драйвер экономического роста // Современные аспекты экономики. 2017. № 12 (244). С. 93-98.
5. Козлова, Е. В., Козлов, В. В. Системный подход к оспариванию кадастровой стоимости земли. // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2014. № 12 (159). С. 46-58.
6. Лыхина Т. Р., Амбросимова Т.Ю., Кудряшов Ю.М.. Кадастровая стоимость: скальпель или топор?. // Имущественные отношения в Российской Федерации, 2016. № 8 (179). С. 70-75.

7. Никольский Е.В., Панищев А.Л. Свобода и зависимость в демократическом обществе: опыт осмысления темы через призму русской философии // *Studia Humanitatis*. 2015. № 2.
8. Обобщенные сведения о рассмотрении споров о результатах определения кадастровой стоимости в комиссиях при территориальных органах Росреестра . Официальный сайт Росреестра Электронный ресурс [<https://rosreestr.ru/site/activity/kadastrvaya-otsenka/rassmotrenie-sporov-o-rezultatakh-opredeleniya-kadastrvoy-stoimosti-/informatsiya-o-deyatelnosti-komissiy-po-rassmotreniyu-sporov-o-rezultatakh-opredeleniya-kadastrvoy>]. Дата обращения 17. 05.2020.
9. Садилова А.С., Мухатинова Р.Н.. Государственная кадастровая оценка: обзор проблем и перспективы развития. *Контентус*, 2016 № 11 (52). С. 60-64.
10. Сутягин В. Ю., Беспалов М. В. Проблемы достоверности кадастровой оценки на современном этапе. // *Учет. Анализ. Аудит*, 2018 № 5 (6). С. 73-80.
11. Федотова, М. А., Григорьев, В. В. Кадастровая стоимость недвижимости: 8 проблем ее оспаривания и 8 мероприятий по решению этих проблем. // *Имущественные отношения в Российской Федерации*, 2014 № 11 (158). С. 40-45.