

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
«НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»**



**ЭКОНОМИКА
ПРЕДПРИЯТИЙ,
РЕГИОНОВ, СТРАН:
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ**

**СБОРНИК СТАТЕЙ II МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ,
СОСТОЯВШЕЙСЯ 30 НОЯБРЯ 2020 Г. В Г. ПЕНЗА**

**ПЕНЗА
МЦНС «НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»
2020**

УДК 001.1
ББК 60
Э40

Ответственный редактор:
Гуляев Герман Юрьевич, кандидат экономических наук

Э40

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ, РЕГИОНОВ, СТРАН: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ: сборник статей II Международной научно-практической конференции. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2020. – 256 с.

ISBN 978-5-00159-633-2

Настоящий сборник составлен по материалам II Международной научно-практической конференции **«ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ, РЕГИОНОВ, СТРАН: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ»**, состоявшейся 30 ноября 2020 г. в г. Пенза. В сборнике научных трудов рассматриваются современные проблемы науки и практики применения результатов научных исследований.

Сборник предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов, студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законодательства об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

Полные тексты статей в открытом доступе размещены в Научной электронной библиотеке **Elibrary.ru** в соответствии с Договором №1096-04/2016К от 26.04.2016 г.

УДК 001.1
ББК 60

© МЦНС «Наука и Просвещение» (ИП Гуляев Г.Ю.), 2020
© Коллектив авторов, 2020

ISBN 978-5-00159-633-2

Ответственный редактор:

Гуляев Герман Юрьевич – кандидат экономических наук

Состав редакционной коллегии и организационного комитета:

Агаркова Любовь Васильевна – доктор экономических наук, профессор
Ананченко Игорь Викторович – кандидат технических наук, доцент
Антипов Александр Геннадьевич – доктор филологических наук, профессор
Бабанова Юлия Владимировна – доктор экономических наук, доцент
Багамаев Багам Манапович – доктор ветеринарных наук, профессор
Баженова Ольга Прокопьевна – доктор биологических наук, профессор
Боярский Леонид Александрович – доктор физико-математических наук
Бузни Артемий Николаевич – доктор экономических наук, профессор
Буров Александр Эдуардович – доктор педагогических наук, доцент
Васильев Сергей Иванович – кандидат технических наук, профессор
Власова Анна Владимировна – доктор исторических наук, доцент
Гетманская Елена Валентиновна – доктор педагогических наук, профессор
Грицай Людмила Александровна – кандидат педагогических наук, доцент
Давлетшин Рашит Ахметович – доктор медицинских наук, профессор
Иванова Ирина Викторовна – кандидат психологических наук
Иглин Алексей Владимирович – кандидат юридических наук, доцент
Ильин Сергей Юрьевич – кандидат экономических наук, доцент
Искандарова Гульнара Рифовна – доктор филологических наук, доцент
Казданиян Сусанна Шалвовна – кандидат психологических наук, доцент
Качалова Людмила Павловна – доктор педагогических наук, профессор
Кожалиева Чинара Бакаевна – кандидат психологических наук

Колесников Геннадий Николаевич – доктор технических наук, профессор
Корнев Вячеслав Вячеславович – доктор философских наук, профессор
Кремнева Татьяна Леонидовна – доктор педагогических наук, профессор
Крылова Мария Николаевна – кандидат филологических наук, профессор
Кунц Елена Владимировна – доктор юридических наук, профессор
Курленя Михаил Владимирович – доктор технических наук, профессор
Малкоч Виталий Анатольевич – доктор искусствоведческих наук
Малова Ирина Викторовна – кандидат экономических наук, доцент
Месеняшина Людмила Александровна – доктор педагогических наук, профессор
Некрасов Станислав Николаевич – доктор философских наук, профессор
Непомнящий Олег Владимирович – кандидат технических наук, доцент
Оробец Владимир Александрович – доктор ветеринарных наук, профессор
Попова Ирина Витальевна – доктор экономических наук, доцент
Пырков Вячеслав Евгеньевич – кандидат педагогических наук, доцент
Рукавишников Виктор Степанович – доктор медицинских наук, профессор
Семенова Лидия Эдуардовна – доктор психологических наук, доцент
Удут Владимир Васильевич – доктор медицинских наук, профессор
Фионова Людмила Римовна – доктор технических наук, профессор
Чистов Владимир Владимирович – кандидат психологических наук, доцент
Швец Ирина Михайловна – доктор педагогических наук, профессор
Юрова Ксения Игоревна – кандидат исторических наук

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	10
ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ ВЛИЯНИЕ НА ПЛАНИРОВАНИЕ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ НА ОБЪЕКТАХ ТРЕСТА «СУРГУТРЕМСТРОЙ» ДУМНОВ ПАВЕЛ СЕРГЕЕВИЧ	11
МЕНЕДЖМЕНТ	14
ВНУТРЕННИЕ КОММУНИКАЦИИ: ПОНЯТИЕ, ТИПЫ ЧИЧЕНИН МАКСИМ АНДРЕЕВИЧ.....	15
СОЗДАНИЕ СИСТЕМЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ САДОВА АННА АНДРЕЕВНА.....	18
АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СПОСОБЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА КИСЕЛЕВ ОЛЕГ ЕВГЕНЬЕВИЧ.....	21
РЫНОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ В РОССИИ: РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ И ПРОГНОЗЫ БЕЛЯЕВА ПОЛИНА АНДРЕЕВНА.....	24
МАРКЕТИНГ	29
ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПРОЦЕСС СОВМЕСТНОГО СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТИ ПАВЛОВА ЭЛЬВИРА ВАДИМОВНА	30
КОНЦЕПЦИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ВЛИЯНИЯ УСТОЙЧИВОГО МАРКЕТИНГА НА ФОРМИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ В СФЕРЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ОДЕЖДОЙ БУРЫХИНА ПОЛИНА НИКОЛАЕВНА.....	33
ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ: ПОНЯТИЕ, ПРЕИМУЩЕСТВА, ИНСТРУМЕНТЫ ЖЕРЕБЦОВА КРИСТИНА ОЛЕГОВНА.....	37
АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ КЛАТАЕВСКАЯ АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА.....	41
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	46
КРЕДИТ И ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ БЕНЕВСКАЯ АЛИНА АЛЕКСАНДРОВНА, КОКШАРОВ СЕРГЕЙ ПАВЛОВИЧ, РЫБАКОВА ДИАНА МАРАТОВНА.....	47
ДЕПОЗИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ ЛЯЩЕНКО СВЕТЛАНА ЮРЬЕВНА	50

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ	54
РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМА И МЕХАНИЗМА РАСЧЕТА РЕЗЕРВА ПОД ОБЕСЦЕНЕНИЕ ЗАПАСОВ БЕЛОЗЕРОВА ТАТЬЯНА ГЕННАДЬЕВНА, БАКАНОВА НАТАЛЬЯ АНДРЕЕВНА	55
СОВРЕМЕННЫЕ ПАРАДИГМЫ И СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ АУДИТА В РОССИИ АВЕТОВА КАРОЛИНА ГЕОРГИЕВНА.....	62
РАЗВИТИЕ ПРОЦЕССА РАЗРАБОТКИ ФЕДЕРАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ УВАРОВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА, ЯРОСЛАВЦЕВ ИГОРЬ АНДРЕЕВИЧ.....	65
СПОСОБЫ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ГУТЫРЯК ВИТАЛИНА ВАСИЛЬЕВНА	68
МЕСТО И РОЛЬ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ГУТЫРЯК ВИТАЛИНА ВАСИЛЬЕВНА	71
УЧЕТ РАСХОДОВ НА ПРОДАЖУ: ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ УВАРОВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА, КШУЕВА АННА АЛЕКСАНДРОВНА.....	74
РОССИЙСКИЙ ОПЫТ ЗАЩИТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЫ МУХУДАДАЕВА ПАТИМАМ ИМАНШАПИЕВНА, АЛИЕВ АБДУЛАЗИЗ КАЗМИНОВИЧ, АНАСЛАВ ЗАУР МАГОМАЕВИЧ	77
ЗАЩИТА КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЫ: МИРОВОЙ ОПЫТ МУХУДАДАЕВА ПАТИМАМ ИМАНШАПИЕВНА, АЛИЕВ АБДУЛАЗИЗ КАЗМИНОВИЧ, АНАСЛАВ ЗАУР МАГОМАЕВИЧ	80
МОДЕЛИРОВАНИЯ УЧЕТНЫХ ПРОЦЕДУР В РАЗРЕЗЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ СОЛОДУХИНА АРИНА МИХАЙЛОВНА, ЩЕГОЛЕВА ЕЛЕНА СЕРГЕЕВНА, ВИНОГРАДОВА ИРИНА АЛЕКСАНДРОВНА	83
ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ТОКМАЧЁВА НАДЕЖДА ВИКТОРОВНА, ЛАПЧЕНКО АННА ГЕННАДЬЕВНА	86
ПОНЯТИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ ХАЙРУТДИНОВА РЕНАТА ВЛАДИСЛАВОВНА.....	91
АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ДВИЖЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ АО «ЛЬГОВСКИЙ МОЛОЧНО- КОНСЕРВНЫЙ КОМБИНАТ» ЩЕГОЛЕВА ЕЛЕНА СЕРГЕЕВНА, СОЛОДУХИНА АРИНА МИХАЙЛОВНА, ВИНОГРАДОВА ИРИНА АЛЕКСАНДРОВНА.....	94
ВНУТРЕННИЙ АУДИТ В БАНКАХ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ ГАЗИМАГОМЕДОВА МАДИНА МАГОМЕДОВНА.....	97
ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОГО АУДИТА В РОССИИ ГАЗИМАГОМЕДОВА МАДИНА МАГОМЕДОВНА.....	100

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ	103
ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ОТ СДАЧИ ИМУЩЕСТВА В АРЕНДУ ШПИРКИН ВЯЧЕСЛАВ ИГОРЕВИЧ, ЛИЛЯКИНА АНАСТАСИЯ АРКАДЬЕВНА	104
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ	107
АНАЛИЗ МИРОВОГО ОПЫТА В СФЕРЕ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА ГРИГОРЯН СОНА ГРАЧИКОВНА	108
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	111
АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ КОНСОЛИДАЦИИ ЭЛЕКТРОСЕТЕВОГО КОМПЛЕКСА В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ ФАЙН БОРИС ИЛЬИЧ.....	112
О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА В КОНТЕКСТЕ РАЦИОНАЛЬНОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ) ШВАРЧУК ВЕРА АНДРЕЕВНА	115
ОЦЕНКА ВЗАИМОСВЯЗИ СТРУКТУРНОГО ФАКТОРА РЕГИОНАЛЬНОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ С ПАРАМЕТРАМИ РЕГИОНАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ СИСТЕМООБРАЗУЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ГРЕБЁНКИН ИГОРЬ ВЛАДИМИРОВИЧ	118
АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ Г. СЕВАСТОПОЛЯ БЕЛЯКАЙТЕ ЕЛИЗАВЕТА АЛОИЗОВНА.....	121
ВОЕННО-ИСТОРИЧЕСКАЯ РЕКОНСТРУКЦИЯ - ЭЛЕМЕНТ ВОЕННОГО ТУРИЗМА, И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ТУРИЗМ В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ АЛЕКСУШИН ГЛЕБ ВЛАДИМИРОВИЧ, БЕЗРУЧЕНКОВ АНТОН ЮРЬЕВИЧ	125
МЕХАНИЗМ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ БАДЫРЗЯНОВА КРИСТИНА ТИМОФЕЕВНА.....	129
ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	133
ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ НА ПРЕДПРИЯТИИ ГОГИНА МАРТА ЕВГЕНЬЕВНА	134
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ БРАЙЛОВСКАЯ ТАТЬЯНА ЮРЬЕВНА, ГРИЦУНОВА ИРИНА ВЛАДИМИРОВНА.....	139
АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА И ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ БАЛАДЫГА ЭЛЕОНОРА ГРИГОРЬЕВНА, ДРОБОТЕНКО ЮЛИЯ АЛЕКСЕЕВНА	142
АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР МЕТОДОВ ОЦЕНИВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ АКЫЛЖАН МЕРУЕРТ.....	147

ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КУАНБЕКОВА ЗАРИНА ЖАРКЫНОВНА	153
ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ФОРМА РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА МОНГУШ ЧОЙГАНА ВАЛЕРЬЕВНА	158
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	161
ЗЕЛЁНАЯ ЭКОНОМИКА. РАЗВИТИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЗЕЛЕННОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ УВАРОВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА, ТАТАРНИКОВА ЕЛИЗАВЕТА АЛЕКСЕЕВНА	162
ПРОБЛЕМА БЕЗРАБОТИЦЫ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ СМИРНОВ АЛЕКСАНДР ВАДИМОВИЧ	165
К ВОПРОСУ О ФИНАНСИРОВАНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА САЗОНОВА ЛЮБОВЬ НИКОЛАЕВНА	168
КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ	173
ТИПИЗАЦИЯ ОТЧЁТОВ РЕГУЛИРУЮЩИХ ОРГАНОВ – СОДЕЙСТВИЕ РАЗВИТИЮ КОНКУРЕНЦИИ В РОССИЙСКОМ ВОДОСНАБЖЕНИИ? АГАФОНОВ ДМИТРИЙ ВАЛЕНТИНОВИЧ, МОЗГОВАЯ ОКСАНА ОЛЕГОВНА, КУЗНЕЦОВ ВАСИЛИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ	174
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	177
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК УСЛОВИЕ УКРЕПЛЕНИЯ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МАРУШНЕВА ДАРЬЯ РОМАНОВНА	178
ФОРМИРОВАНИЕ ПОРОГОВЫХ ЗНАЧЕНИЙ ИНДИКАТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ГВОЗДЕВА АНАСТАСИЯ МАКСИМОВНА	181
КОРРУПЦИЯ КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА АХАТОВ РАМИЛЬ РАДИКОВИЧ	185
ВЛИЯНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА ЛОГИНОВ ВЛАДИСЛАВ ВАДИМОВИЧ	190
ОЦЕНКА И РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО НЕЙТРАЛИЗАЦИИ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ЛОМИЛКИН ДЕНИС АНДРЕЕВИЧ	194
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА КАК ЭЛЕМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА МАТЮШИНА АНАСТАСИЯ ЮРЬЕВНА	199

КОМПАЕНС КОНТРОЛЬ КАК СИСТЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КОНОНЕНКО ВСЕВОЛОД ЕВГЕНЬЕВИЧ	204
АНАЛИЗ И ОЦЕНКА КАДРОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ УЛТУРГАШЕВ КОНСТАНТИН АРКАДЬЕВИЧ	207
ИССЛЕДОВАНИЕ РОЛИ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА ФАУСТОВ ДМИТРИЙ СЕРГЕЕВИЧ	211
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ	214
ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ОВИННИКОВ ВАДИМ АЛЕКСАНДРОВИЧ	215
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ ГЛОК ВИКТОРИЯ ЭДУАРДОВНА, ШЕЛКОВНИКОВ СЕРГЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ, ЭССАУЛЕНКО ДМИТРИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ	219
ЧТО ТАКОЕ РЕФИНАНСИРОВАНИЕ ИПОТЕКИ? КОКШАРОВ СЕРГЕЙ ПАВЛОВИЧ, РАСКИНА СОФЬЯ АНДРЕЕВНА, РЫБАКОВА ДИАНА МАРАТОВНА	223
АВТОРКРЕДИТОВАНИЕ КАК ОДИН ИЗ ВИДОВ КРЕДИТА ГУСЕЙНОВА КУЛПЕРИ МУШАРИФ КЫЗЫ	226
ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ РАСКАЗОВА МАРИНА НИКОЛАЕВНА	229
ПАО «АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКИЙ БАНК», ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА МАСИЛОВА МАРИНА ГРИГОРЬЕВНА, СТАВНИЧИЙ ЛЕВ СЕРГЕЕВИЧ	232
УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ ДРЕСВЯННИКОВА АНАСТАСИЯ СЕРГЕЕВНА	235
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОМШИНСКАЯ ИРИНА НИКОЛАЕВНА, ГИЛИЛОВА ЕКАТЕРИНА ДМИТРИЕВНА	238
ПРОБЛЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ПРОДУКЦИЮ «ГРАЖДАНСКОГО» И «ОБОРОННОГО» ЗНАЧЕНИЯ В ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПЛЕКСАХ РОГОЖИНА НАТАЛЬЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА	242
ОРГАНИЗАЦИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО СНАБЖЕНИЯ НА КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЗВОНАРЁВА АННА ВАДИМОВНА	246

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ КОЛОДЬКО ЛИЛИЯ ЕВГЕНЬЕНА, ГАВРИЛИН АЛЕКСАНДР ВЛАДИМИРОВИЧ	249
ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЕ ПРОЦЕССУАЛЬНЫМИ ПРАВАМИ В АРБИТРАЖНОМ ПРОЦЕССЕ НЕПРАНОВ РУСЛАН ГРИГОРЬЕВИЧ, ВОСКОБОЙНИКОВА СВЕТЛАНА АЛЕКСАНДРОВНА.....	253

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 33

ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ ВЛИЯНИЕ НА ПЛАНИРОВАНИЕ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ НА ОБЪЕКТАХ ТРЕСТА «СУРГУТРЕМСТРОЙ»

ДУМНОВ ПАВЕЛ СЕРГЕЕВИЧ

Магистрант

ФГБОУ ВПО «Тюменский Индустриальный Университет»

Научный руководитель: Жигунова Ольга Александровна*доктор экономических наук, доцент, профессор,
кафедры экономики в строительстве**ФГБОУ ВПО «Тюменский Индустриальный Университет»*

Аннотация: в данной статье рассматриваются проблемы снабжения материальными ресурсами строительных площадок треста «Сургутремстрой» в условиях изменяющихся внешних факторов: погодных условий, доступности приобъектных площадок хранения материальных ресурсов, цен на нефть и связи этих факторов с деятельностью треста «Сургутремстрой».

Ключевые слова: строительство, материальные ресурсы, внешние факторы, погода, погодные условия, хранение материальных ресурсов, планирование снабжения.

FACTORS INFLUENCING THE PLANNING OF MATERIAL RESOURCES AT THE FACILITIES OF THE SURGUTREMSTROY TRUST

Dumnov Pavel Sergeevich*Scientific adviser: Zhigunova Olga Alexandrovna*

Annotation: This article examines the problems of supplying material resources to the construction sites of the Surgutremstroy trust in the context of changing external factors: weather conditions, the availability of on-site storage sites for material resources, oil prices and the relationship of these factors with the activities of the Surgutremstroy trust.

Key words: construction, material resources, external factors, weather, weather conditions, storage of material resources, supply planning.

О том, что в управлении ресурсами важно правильно определять необходимую величину потребности в материалах, поскольку недостаток ресурсов на возводимых объектах приводит к отставанию от графика производства работ, а излишки ресурсов к затратам на хранение и, следовательно, все это скажется и на ритмичном производстве работ строительного предприятия, и на экономических показателях его деятельности и, что это общепризнано, отмечалось нами в работе [2].

Строительство является не только одним из самых материалоемких видов производственной деятельности, но также одной из самых стохастических систем. На производственный процесс оказывает

влияние множество факторов: внутренние факторы (назначение здания, технологический процесс, условия эксплуатации), внешние (природно-климатические и территориальные факторы), конструктивные факторы (способы утепления, угол наклона кровли, толщина стен и так далее). С учетом этих факторов важность планирования потребности в материальных ресурсах приобретает особую актуальность.

Сами факторы условно можно разделить на регулируемые и нерегулируемые, постоянные и переменные. Между собой факторы взаимосвязаны, исключение одного из факторов влечет за собой изменение подхода к планированию материальных ресурсов» [3, с.31].

Например, в современных тяжелых эпидемиологических условиях строительные предприятия стараются найти баланс между подорожанием материалов и оборудования, проблемой нехватки кадров, вынужденными простоями и общей неопределенностью в экономике.

Трест «Сургутремстрой» является структурным подразделением ПАО «Сургутнефтегаз», а потому преимущественно обслуживает объекты Публичного Общества. Чаще всего это типовые объекты капитального ремонта: кровли из сэндвич-панелей производственных цехов, складские помещения в виде арочных ангаров, котельные. В этом случае влияние конструктивного фактора на планирование потребности в материальных ресурсах незначительно, поскольку технологический процесс производства работ на типовых объектах строительства и капитального ремонта отлажен, отклонения от графика производства работ могут быть незначительными.

Гораздо большее влияние оказывают погодно-климатические условия. В 2019 году простои, связанные с прекращением работ в связи с погодными условиями составили 40 часов. В основном это было прекращение кровельных работ в связи с порывами ветра, превышающими 10,8 м/с, а также во время густых туманов и проливных дождей. Данные условия прекращения кровельных работ не оказывают сильного влияния на качество материальных ресурсов, однако остановка запланированных работ крана может сказаться на снабжении материальными ресурсами других объектов производства работ.

По причине того, что трест «Сургутремстрой» производит работы сразу на нескольких объектах производства работ в городе Сургуте, Сургутском районе, а также на месторождениях, при планировании материальных ресурсов составляется график поставок материалов. Ежедневно до заместителей начальников управлений треста при распределении техники учитывается и ежедневный график. Заместителям начальников необходимо распределить ограниченное количество кранов и логифтов с учетом данного графика, чтобы оперативно разгрузить материал, прибывший на объект. Именно поэтому один кран может до прибытия на объект выполнять погрузочно-разгрузочные работы, а затем – строительномонтажные. Из-за простоя при производстве строительномонтажных работ возможна задержка и машины под разгрузку материалов на другом объекте. Решение же о переброски техники зависит от изменения погодноклиматического фактора.

«Одна из наиболее распространенных проблем в обеспечении материальными ресурсами — это рост невостребованных складских запасов» [1, с.84].

Чтобы сократить количество невостребованных складских запасов, материалы складировать на приобъектных складских площадках. В этом случае необходимо учитывать инфраструктуру на производственной базе, где производятся работы, площадь территории, обозначенной в технологической карте объекта, технологический процесс производства работ. Помимо условий хранения материалов под открытым небом, важно учитывать и то, что зачастую трестом «Сургутремстрой» производятся работы в условиях действующих предприятий структурных подразделений ПАО «Сургутнефтегаз».

Приобъектные складские площадки хранения характеризуются малой площадью. Любое нарушение производственного процесса, изменение графика производства работ, требований заказчика к качеству выполненных работ может привести к перебоям с поставками уже запланированных к отгрузке материалов.

Так, например, отставание от графика производства кровельных работ, может сказаться увеличении либо приобъектных запасов материалов, либо на запасах на центральном складе треста. В этом случае начальниками управлений и линейным персоналом треста: мастерам, производителям работ – необходимо обеспечивать четкое следование графику производства работ, соответствовать требова-

ниям заказчика к выполнению производства работ, а также следить за качеством хранения и использования имеющихся на приобъектных площадках материальных ресурсов.

По причине того, что трест «Сургутремстрой» занимается обслуживанием объектов ПАО «Сургутнефтегаз», основной деятельностью которого является добыча и продажа нефти, запланированный объем строительно-монтажных и ремонтно-строительных работ напрямую зависит от мировых цен на энерго-носители. Поэтому в сегодняшних экономических и политических условиях, характеризующихся падением курса рубля, падением цен на нефть и другие энергоносители, введением новых ограничительных санкций против российских предприятий, а также тяжелая эпидемиологическая ситуация в мире, которая стала причиной огромных убытков строительных предприятий, вынужденных приостановить работы, эти факторы оказывают существенное влияние на планирование потребности в материальных ресурсах в тресте «Сургутремстрой». На данный момент план производства работ треста «Сургутремстрой» утвержден до 2023 года. Однако негативное влияние экономических внешних факторов может сказаться на будущем сокращении плановых работ, что также скажется и на плановой деятельности отдела подготовки производства и цеха подготовки производства.

Тресту «Сургутремстрой» и ПАО «Сургутнефтегаз» важно оперативно реагировать на изменения внешних и внутренних факторов, усилить контроль за ходом производства работ на объектах с целью недопущения отклонений и обеспечения точного следования графикам производства работ, учитывать перемены погодно-климатических факторов. Это в свою очередь даст возможность цеху подготовки производства и центральной инженерно-технической службе составить четкий план работ и повысить обоснованность расчетов потребности в материальных ресурсах на объектах строительства. Без организации надлежащего планирования обеспечения производства материальными ресурсами предприятие не может обеспечить ритмичность производства, принимать верные управленческие решения для своевременного ввода в эксплуатацию объектов строительства, а значит поддерживать свою эффективную деятельность.

Список литературы

1. Бабинцева А. Б., Виноградов А. Н., Виноградова Ю. Н. Проблемы планирования потребности в материально-технических ресурсах на предприятиях нефтяной отрасли // Молодой ученый. — 2019. — №12. — С. 83-84.
2. Думнов П.С., Жигунова О.А. О структуре управления запасами материально-технических ресурсов в ПАО «Сургутнефтегаз» // Студенческий форум // ООО «Международный центр науки и образования» (Москва). – 2020. - №28(121) – с.77-79.
3. Мазур В.А., Мазур А.В., Чайка М.А. Факторы, влияющие на конструктивно-технологические решения по устройству утепления быстровозводимых металлических бескаркасных арочных ангаров // Вестник донбасской национальной академии строительства и архитектуры // Донбасская национальная академия строительства и архитектуры (Макеевка) – 2018 - № 6 (134) – с.30-34

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 658.3

ВНУТРЕННИЕ КОММУНИКАЦИИ: ПОНЯТИЕ, ТИПЫ

ЧИЧЕНИН МАКСИМ АНДРЕЕВИЧ

Студент

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления

Аннотация: в данной статье были рассмотрены разные подходы к определению внутренних коммуникаций в организациях, сделано обобщение различных точек зрения на данную тему и выражена позиция автора статьи. Так же в статье были рассмотрены сущность внутренних коммуникаций и их виды.
Ключевые слова: внутренние коммуникации, процесс коммуникации, модель коммуникаций, виды коммуникаций.

INTERNAL COMMUNICATION. THE NATURE AND TYPES OF

Chichenin Maxim Andreevich*Scientific adviser: Plusnina Lidiya Konstantinovna*

Abstract: this article discusses different approaches to defining internal communications in organizations, summarizes various points of view on this topic, and expresses the position of the author of the article. The article also considered the essence of internal communications and their types.

Key words: internal communications, communication process, communication model, types of communications.

В современном производстве зачастую могут возникнуть различные проблемы с коммуникациями внутри организации, т.к., персонал или не умеет находить общий язык друг другом в силу разного рода причин, или нет четких определенных связей между коллегами, кто, с кем, как и по каким вопросам должен взаимодействовать для получения необходимого результата взаимодействия. В нынешней сложившейся ситуации большое значение имеет то, как организован коммуникационный процесс в той или иной организации, поскольку от этого зависит эффективность функционирования компании. Именно поэтому данная тема является весьма актуальной.

В странах запада актуальность термина «коммуникация» (от лат. communicatio – сообщение, передача) берет свое начало в середине 20 века и связана с именем Н. Винера, появлением таких наук как информатика и кибернетика, а так же исследованием сложных систем управления и коммуникативных моделей с обратной связью [1].

Следует отметить что, лингвистический анализ русского термина «общение» (взаимодействие), дает понимание о том, что он по-своему семантическому полю обширнее английского термина communication (передача, обмен). В статье термин «коммуникация» будет рассматриваться как «процесс обмена информацией между её носителями через систему знаков и поступков» [1]. Исходя из вышеупомянутого, можно сформулировать определение термину «коммуникация» в рамках данной статьи. Коммуникация - процесс обмена информацией между её носителями через систему знаков и поступков.

Внутренние коммуникации – есть всевозможные взаимосвязи в общении людей внутри организации. Они могут быть как письменными так и устными, как условными так и конкретными, как массовыми

так и индивидуальными. Внутренние коммуникации всех направлений – снизу-вверх, сверху-вниз и по горизонтали – является одной из главных задач внутри каждой организации. Позитивная внутренняя коммуникация дает возможность правильно установить грамотные взаимодействия и поделить ответственность между работниками [2].

Так же, внутренним коммуникациям можно дать другое определение. Внутренние коммуникации – это общение в компании персонала и менеджмента в ходе совместной деятельности: обмен информацией, идеями, мыслями, решениями, задачами [3].

Опираясь на то, что в подавляющем большинстве организации разнятся по целям, задачам, миссии, ценностям, т. е. всему тому, что определяет стратегию развития компании, можно сделать вывод о том, что и способы коммуникаций внутри этих организаций могут отличаться [1]. Таким образом, обобщая вышесказанное - внутренние коммуникации внутри организации есть не что иное, как процесс обмена информацией, которая присуща данной организации, между субъектами и элементами этой организации посредством средств, способов и каналов коммуникации, характерных для данной организации.

В отличие от общения, коммуникацию можно измерить, провести оценку, построить/смоделировать, а следовательно, коммуникацией можно управлять. Данное утверждение демонстрирует то, что любая организация может выстроить свою уникальную систему внутренних коммуникаций, которая будет идеально вписываться в её концепт и идеологию и, будет работать в своей полной мере, так как это необходимо для компании. В современном информационном мире в основе структуры управления организации лежат коммуникативные модели. Изменяя коммуникацию, любая организация способна корректировать всю систему управления в целом. Коммуникация или точнее система внутренних коммуникаций и та коммуникативная стратегия, которую организация для себя формирует, является частью общей стратегии развития любой компании.

Процесс создания коммуникативной стратегии сугубо индивидуален для каждой компании, ведь в его основе может лежать много критериев, начиная от целей компании и заканчивая ее менталитетом. Так, например, согласно классификации профессора Ч. Ханди, выделяют 4 типа коммуникативных стратегий: рабочую, ролевую, клубную и экзистенциальную. В компаниях, где применяется ролевая стратегия, все обязанности сотрудников четко разграничены и распределены. На первый взгляд это отлаженная и исправно работающая структура, а стратегия диктуется «сверху», однако, при самом малом изменении укоренившихся правил эффективность компании оказывается под угрозой. Компании, которые применяют ролевую коммуникативную стратегию, имеют полузакрытый тип организации и относятся к конфронтационному типу. Компании, в которых применяется клубная коммуникативная стратегия, вся полнота власти и все коммуникативные потоки сосредоточены в руках одного лидера. Компании, которые применяют экзистенциальную и рабочую культуру, выстраивают, в основном, стратегии партнерства и совместной деятельности. Компании, реализующие рабочий тип коммуникаций, гораздо жизнеспособнее и способны перестраиваться и подстраиваться к быстроизменяющимся условиям [4]. Компании, реализующие эту культуру, занимают одни из первых позиций в списке высокодоходных организаций: Google, Microsoft, IBM и др. В России таким примером можно назвать компанию «Леруа Мерлен», которая придя на российский рынок в 2004 году, смогла осуществить концепцию открытой коммуникационной стратегии. Ей присущи такие характерные черты как общение на «ты» не зависимо от занимаемой должности или возраста, единая форма одежды для всех сотрудников, единое место отдыха и приема пищи.

Другим вариантом внутренних коммуникаций является модель, представленная М. Мексоном и Ф. Хедоури, при которой внутренние коммуникации – это, прежде всего коммуникации между уровнями внутри организации [5]. Другими словами, потоки информации внутри организации идут по разным направлениям:

- по горизонтали;
- по вертикали;
- по восходящей;
- по нисходящей.

Так же следует отметить, что внутри организации присутствуют такие коммуникации как:

- одноканальные и многоканальные;
- ситуационные и постоянные;
- формальные и неформальные;
- межличностные и межгрупповые.

Таким образом, сформировав определение понятия внутренних коммуникаций, и определив типы внутренних коммуникаций, мы получили представление о том, какие из предложенных стратегий могут быть наиболее приемлемы и жизнеспособны в современных условиях. В нынешней ситуации в России хотелось бы отметить, что большинство компаний, перенимая западный подход к управлению организацией, стараются переходить на открытую коммуникативную стратегию и избавиться от пережитков советского прошлого.

Список литературы

1. Асташина, О.В. Коммуникативные стратегии в организации / О.В. Асташина // Вестник науки и образования Северо-Запада России. – 2015 - №4 – С. 151 – 156
2. Бабосов, Е.М. Особенности коммуникации в организационных моделях различных типов / Е.М. Бабосов, А.А. Трусъ // Вестник Московского университета. Серия 18: Социология и политология. 2015 - № 3 - С. 95 – 114
3. Болдырева, Н. В. Роль и значение внутренних коммуникаций в условиях современного бизнеса / Н. В. Болдырева // Вестник Евразийской науки. – 2018 - №1 – С. 12.
4. Громов, А.О., Марамохина, Е.В. Понятие деловых коммуникаций. Внутрикоммуникативные связи в интегрированных структурах / А.О. Громов, Е.В. Марамохина // Вестник НГТУ им. Р.Е. Алексеева. – 2016 – №1 – С. 66-71
5. Мескон М. Основы менеджмента: / М. Мескон., М. Альберт, Р. Хедоури / пер. с англ. / Общ. ред. Л.М. Евенко. М.: дело, 2007. -681 с.

УДК 330

СОЗДАНИЕ СИСТЕМЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

САДОВА АННА АНДРЕЕВНА

студент

ФГБОУ ВО «Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина»

*Научный руководитель: Костенькова Татьяна Александровна**к.э.н., доцент**ФГБОУ ВО «Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина»*

Аннотация: Внешняя и внутренняя среда предприятия влияют на появление кризисных ситуаций в его деятельности. Руководители компании должны заблаговременно выявлять негативные факторы в работе организации. Антикризисное управление помогает разработать систему мероприятий, позволяющих провести мониторинг ситуации и составить план выхода из кризиса. В статье рассмотрена значимость реализации антикризисной политики для повышения эффективности деятельности предприятия.

Ключевые слова: предприятие, кризис, антикризисное управление, антикризисная политика, внешние и внутренние ограничения.

CREATION OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT SYSTEM IN THE ENTERPRISE

Sadova Anna Andreevna*Scientific adviser: Kostenkova Tatyana Alexandrovna*

Abstract: The external and internal environment of an enterprise affects the emergence of crisis situations in its activities. Leaders of the company should identify negative factors in the work of the organization in advance. Anti-crisis management helps to develop a system of measures to monitor the situation and draw up a plan for overcoming the crisis. The article discusses the importance of the implementation of anti-crisis policy to improve the efficiency of the enterprise.

Key words: company, crisis, crisis management, anti-crisis policy, external and internal restrictions.

Практически любая ситуация, когда предприятие не находит способы приспособления к появляющимся изменениям, может считаться кризисной. Антикризисное управление на предприятии направлено на устранение признаков, угрожающих деятельности организации, и принятие мер до проявления очевидных затруднений.

Антикризисное управление реагирует на все изменения и обострения противоречий между внешней средой и микроклиматом организации [4]. Руководству компании стоит обратить внимание на то, что каким бы ни был стиль управления, он должен обязательно сочетать в себе также параметры антикризисного, и применять их по мере необходимости. Если упустить этот момент, то рано или поздно организация может столкнуться с неприятными последствиями, вплоть до банкротства.

Управленческая деятельность имеет внутренние и внешние ограничения, которые в различной степени оказывают влияние на возможность развития кризисных ситуаций (рис. 1).

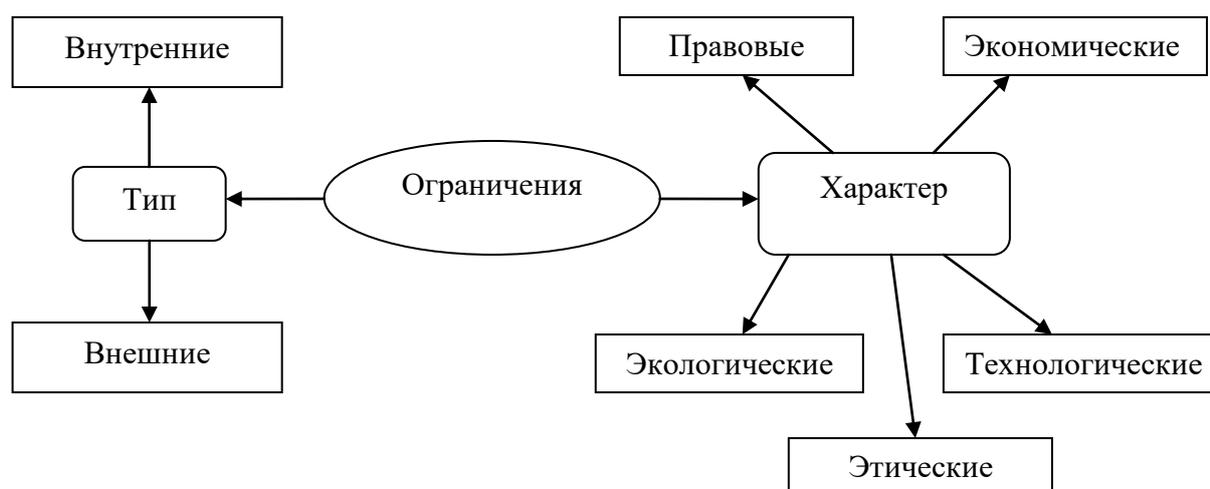


Рис. 1. Основные элементы системы ограничений в управленческой деятельности

Система антикризисного менеджмента основана не только на общих, но и на специфических принципах управления, отличающихся антикризисной направленностью, среди которых можно выделить:

- мониторинг применяемых действий и определение их необходимости;
- постоянная готовность к возможному сбою финансового равновесия;
- оперативность реагирования на негативные явления;
- адекватность оценки реальной угрозы;
- реализация всех возможностей для полного вывода предприятия из состояния кризиса.

Проблемы, с которыми сталкивается антикризисный менеджмент организации, довольно разнообразны. Антикризисное управление предприятием должно быть организовано таким образом, чтобы появление новых нестандартных задач в процессе деятельности не приводило к ухудшению его положения. В данном случае непрерывное повышение квалификации, переподготовка кадров, а также адаптация методов управления могут сыграть немаловажную роль [3].

В условиях надвигающегося кризиса руководители компании стараются дополнительно стимулировать работников к более упорному и самоотверженному труду. Между ними отсутствует четкое распределение обязанностей на долгосрочную перспективу, а непредсказуемость ситуации может потребовать принятия срочных мер для обеспечения продолжения функционирования предприятия в экстремальных условиях.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что для осуществления эффективного антикризисного управления на предприятии необходимы следующие условия:

- создание специализированной рабочей группы;
- проверка целесообразности проведения антикризисной политики на предприятии;
- принятие антикризисных управленческих решений;
- реализация мероприятий по устранению противоречий внутри организации;
- оценка и анализ качества исполнения принятых управленческих решений;
- проверка целесообразности проведения дальнейших мероприятий и определение уровня антикризисной программы;
- разработка мероприятий по прогнозированию новых кризисных явлений.

В результате применения антикризисных мероприятий предприятие может разработать комплекс различных по своему содержанию мероприятий, которые могут быть использованы управленческими структурами в зависимости от стадии развития кризисной ситуации. Некоторые из них носят преимущественно предупреждающий характер, а другие имеют более радикальную направленность, если речь идет о спасении предприятия от наступления неблагоприятного периода.

Скорость и эффективность реализации антикризисных мер напрямую зависит от настроения трудо-

вого коллектива предприятия. Следовательно, совершенствование работы в области управления персоналом – наиболее важный шаг к решению новых стратегических задач [1]. Умение правильно донести необходимую информацию до сотрудников – это еще один очень важный шаг на пути к эффективному управлению персоналом. Для этого нужно ставить цели и задачи, стоящие перед предприятием, и четко объяснять необходимость их выполнения.

Практика показывает, что наилучшего результата достигают предприятия, использующие системный подход к антикризисному управлению, так как принятые в комплексе меры предотвращают и ликвидируют неблагоприятные последствия. Стратегический характер современного менеджмента предполагает адаптацию к любым изменениям и устранение временных трудностей с сохранением лидирующих позиций на рынке [2].

Разработка и реализация антикризисной политики на предприятии должны основываться на достоверных фактах и результатах. Поэтому необходимо проводить анализ достигнутых показателей по всему предприятию, а не на отдельных структурных подразделениях, привлекая для такой работы компетентных специалистов. Если правильно расставить приоритеты, то достижение цели не заставит себя долго ждать. Проведение комплексной антикризисной политики по всему предприятию имеет более высокие темпы устранения проблемы. Концентрация на проблеме одного из подразделений замедляет процесс выведения предприятия из кризиса.

Таким образом, в антикризисном управлении не существует единства методов и четко разработанных инструкций для той или иной ситуации. Все они отличаются своей неповторимостью и сложностью, ведь каждое предприятие имеет свою специфику, на которой сказываются отрасль производства, его масштабы, особенности технологии и общий уровень специализации. Чтобы правильно реализовать антикризисную политику ее необходимо рационально спланировать, проведя анализ предыдущих результатов и текущих показателей. Если результат не удовлетворяет ожиданиям, то следует задуматься о проведении новой антикризисной политики.

Список литературы

1. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования. – 4-е изд. – Москва : РИА «Стандарты и качество», 2015. – 270 с.
2. Кошкин В.И. Антикризисное управление: модульная программа для менеджеров. – Москва : ИНФРА-М, 2017. – 512 с.
3. Лигоненко Л.А. Теоретико-методологические основы антикризисного управления: учебное пособие. – Москва : Финансы и статистика, 2017. – 72 с.
4. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – 3-е изд.: Пер. с англ. – Москва : «И.Д. Вильямс», 2015. – 670 с.

© А.А. Садова, 2020

УДК 330

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СПОСОБЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

КИСЕЛЕВ ОЛЕГ ЕВГЕНЬЕВИЧ

студент

ФГБОУ ВО «Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина»

*Научный руководитель: Костенькова Татьяна Александровна**к.э.н., доцент**ФГБОУ ВО «Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина»*

Аннотация: Качественной и эффективной работы персонала нельзя достичь без применения рациональной системы мотивации труда. На практике вместе с традиционным материальным стимулированием работников применяют и нематериальные способы. Одним из альтернативных вариантов является мотивация работников свободным временем. В статье обоснована значимость использования гибких графиков работы для повышения эффективности деятельности персонала.

Ключевые слова: мотивация, персонал, нематериальная мотивация, стимулирование труда, гибкий график, мотивация временем.

ALTERNATIVE WAYS OF STAFF MOTIVATION

Kiselev Oleg Yevgen'yevich*Scientific adviser: Kostenkova Tatyana Alexandrovna*

Abstract: High-quality and efficient work of personnel cannot be achieved without the use of a rational system of labor motivation. In practice, along with the traditional material incentives for workers, non-material methods are also used. One of the alternative options is to motivate employees with free time. The article substantiates the importance of using flexible work schedules to improve the efficiency of personnel.

Key words: motivation, staff, intangible motivation, stimulation of labor, flexible schedule, time motivation.

Эффективность функционирования современного производства во многом зависит от персонала предприятия. Если работники ответственно относятся к выполнению своих обязанностей, то при правильно построенной системе управления успех организации гарантирован. За качественную работу персонал должен получить справедливое вознаграждение. Чаще всего им является заработная плата, размер которой зависит от личного вклада работника в общий результат труда, стажа работы, уровня его квалификации и профессионализма и прочих факторов. Однако на практике могут применяться и другие виды вознаграждения за труд, не относящиеся к денежным выплатам, но имеющие большое значение, как для наемного работника, так и для работодателя.

Эффективная работа трудового коллектива – залог повышения производительности труда. Для стимулирования работников на предприятии разрабатывается и реализуется кадровая политика, ключевым направлением которой является мотивация труда персонала. Она может быть как материальной (заработная плата, бонусы, премии), так и нематериальной (карьерный рост, благоприятные условия труда, организация корпоративных мероприятий, дополнительные дни отпуска, празднование знаменательных для сотрудников дат, обратная связь с руководством и прочее). Данные виды мотивации от-

личаются друг от друга, однако полное исключение из системы какого-либо из них не принесет положительных результатов, так как для персонала важна как денежная поддержка, так и социально-психологическая. Но для каждого конкретного работника приоритетным всегда является один из двух видов мотивации. Поэтому главная задача менеджера – вдохновить подчиненных на выполнение требуемых задач и выработать для каждого из них оптимальную систему стимулирования и мотивации [1, с. 34].

Если у компании в данный момент нет финансовых возможностей для увеличения заработной платы отдельным сотрудникам, то необходимо найти альтернативный вариант их стимулирования, не связанный с денежным вознаграждением. Например, руководитель может использовать такой значимый фактор мотивации как время. Можно предложить конкретному работнику выбрать удобный режим труда и отдыха. Мотивация временем способна соответствовать потребностям сотрудника. Как говорил Стив Джобс: «Работать нужно не 12 часов, а головой!» [2]. Поэтому если время действительно является значимой ценностью для работника, то им можно стимулировать его к производительному труду и частично заменить или дополнить денежное вознаграждение.

Мотивация свободным временем может быть использована в разных формах, например, предоставление отгулов, сокращение рабочего дня, предоставление возможности работы на дому, установление гибкого рабочего графика, позволяющего сотруднику дополнительно трудиться в другом месте. Гибкий режим рабочего времени и работа на дому обладают большой силой мотивации, но при этом они не требуют серьезных финансовых вложений. Для сотрудника устанавливается оптимальное распределение времени между работой и личной жизнью. Такой график работы дает возможность трудиться не в каком-то определенном месте (например, в офисе), а там, где это будет удобно: дома, в транспорте и в любых других привычных местах. Часто это бывает важнее для человека, чем высокая заработная плата или престижная должность. Работа становится не определенным местом, куда нужно вовремя приходиться, а задачей, которую нужно решить качественно и вовремя.

Гибкий режим работы может быть установлен по распоряжению работодателя для конкретного работника или даже коллектива структурного подразделения как компромисс для обеих сторон. Они могут договориться и опираясь на нормативно-правовые акты в области трудовых отношений. Согласие работника не является обязательным, если он отнесен к определенной категории сотрудников (работники услуг связи, женщины с маленькими детьми и некоторые другие категории). Гибкий режим рабочего времени можно выбрать как при приеме сотрудника на работу во время заключения трудового договора, так и позже – в процессе работы с целью оптимизации, на конкретный срок или бессрочно. У работника появляется возможность с согласия работодателя самостоятельно регулировать начало и окончание трудового дня, количество фактически отработанных в день часов, а также выбирать время непосредственного присутствия на рабочем месте. При этом важно соблюдать общую суммарную норму рабочего времени, установленную в Трудовом кодексе РФ. Ее полностью нужно отработать за время принятого учетного периода. При такой форме организации рабочего времени сохраняются все трудовые права работника и льготы, начисляется трудовой стаж, остаются неизменными критерии оценки, нормирования, а также оплаты труда сотрудников предприятия. В трудовой книжке не указывается никакая информация о режиме работы.

В практике управления персоналом предприятия используют следующие элементы гибкого графика рабочего времени:

- гибкое время, при котором работник в течение всего рабочего дня может самостоятельно выбрать начало и окончание своей трудовой деятельности;
- фиксированное время, при котором все сотрудники предприятия, работающие по скользящему графику, обязаны присутствовать непосредственно на своем рабочем месте в производственном подразделении;
- перерыв на обед, отдых и личные надобности, продолжительность которых не включается в рабочее время сотрудника;
- длительность учетного периода, предполагающего календарное время, за которое работник, переведенный на скользящий график, должен отработать установленную законом норму рабочего вре-

мени (рабочий день, рабочая неделя, рабочий месяц либо другой отрезок времени, но не больше года).

Учет времени, отработанного каждым сотрудником, ведут руководители структурных подразделений, бригадиры, мастера или работники кадровой службы. Они применяют разнообразные средства и методы учета, в зависимости от конкретного случая. В частности, внесение записей в специальные карточки и журналы, применение индивидуальных счетчиков времени работы или электронных пропусков.

Таким образом, проведенный анализ показал, что гибкий режим рабочего времени обладает многими преимуществами. Так, в отличие от жестко регламентированного времени работы, при данном режиме труда исключены потери рабочего времени, связанные с непродолжительным отсутствием работника на рабочем месте. Он может прервать трудовой процесс в нужный ему момент и выгадать время на личные нужды, а после возобновить его, когда будет удобно. Однако работник должен помнить о том, что он обязан выполнить порученную ему работу в установленные сроки учетного периода. Поэтому такой режим труда подойдет людям с высоким уровнем ответственности и самодисциплины, умеющим правильно распределить свои силы и возможности, способным не откладывать намеченную работу «в долгий ящик», а выполнять ее постепенно и в установленные сроки. Работник должен уметь планировать свое время и расставлять приоритеты для завоевания доверия руководителя. Только в этом случае сотрудник может рассчитывать на применение в отношении себя специфического фактора мотивации – времени, что будет являться весомым дополнением к традиционным способам стимулирования трудовой деятельности и положительно отразится на показателях работы как самого работника, так и организации.

Список литературы

1. Верещагина Л.А., Карелина И.М. Психология потребностей и мотивация персонала. – Москва : Гуманитарный центр, 2017. – 156 с.
2. 10 легендарных цитат Стива Джобса и их истории [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.macdigger.ru/macall/10-legendarnyx-citat-stiva-dzhobsa-i-ix-istorii.html> (дата обращения: 27.11.2020 г.).

© О.Е. Киселев, 2020

УДК 334

РЫНОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ В РОССИИ: РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ И ПРОГНОЗЫ

БЕЛЯЕВА ПОЛИНА АНДРЕЕВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Самарский государственный технический университет»

Аннотация: Проблема выбора стратегии управления организацией в условиях кризиса является весьма актуальной. Опытные управленцы видят проблему антикризисного управления глубже и начинают воплощать более глобальные преобразования, например путем проведения реструктуризации предприятий. На сегодняшний день сделки слияния и поглощения являются одним из основных стратегий роста компании, позволяющей также реализовать антикризисное управление. В настоящей статье рассматриваются основные этапы развития рынка слияний и поглощений, на основании ретроспективных данных делается прогноз дальнейшего развития.

Ключевые слова: слияния и поглощения, рынок сделок слияния и поглощения, дружественные сделки, рейдерство, ретроспективный анализ рынка.

Annotation: The problem of choosing an organization's management strategy in a crisis is very relevant. Experienced managers see the problem of crisis management more deeply and begin to implement more global transformations, for example, by restructuring enterprises. Today, mergers and acquisitions are one of the main growth strategies of the company, which also allows implementing anti-crisis management. This article discusses the main stages of development of the m & a market. based on retrospective data, a forecast of further development is made.

Key words: mergers and acquisitions, the market of mergers and acquisitions, friendly deals, corporate raid, a retrospective analysis of the market.

В 2020 году в условиях пандемии коронавирусной инфекции есть все предпосылки к развитию глубоко экономического кризиса: предприятия закрываются на карантин, производство простаивает, что негативно сказывается на уровне прибыли организаций и упадку уровня доходов населения. Проблема выбора грамотной стратегии управления компании в таких условиях становится весьма актуальной: необходимо не просто сохранить платежеспособность компании, но и в последствие вывести ее на совершенно иной уровень.

В каждой стране сложился определенный набор механизмов для решения подобной проблемы. Зачастую менеджеры пытаются купировать проблему путем реализации краткосрочных действий, например, переоценкой основных активов и реализацией избыточных. Но более опытные управленцы видят проблему глубже и начинают воплощать более глобальные преобразования. Здесь на арену выходят инновация, диверсификация и реструктуризация. [1, с. 29]

На сегодняшний день сделки слияния и поглощения, как один из инструментов реструктуризации предприятия, являются одним из основных стратегий роста компании, позволяющей также реализовать антикризисное управление. На текущий момент выделяют четыре волны становления российского рынка слияний и поглощений.

Первый этап. Этап становления российского рынка слияний и поглощений приходится на середину 90-ых годов. Исследователи отмечают, что формирование его как централизованного рынка можно условно датировать 1998 годом, а информационные обзоры сделок появились лишь в 1999 году. На

начальном этапе происходило бурное развитие, первопричиной которого стала приватизация, а основным стимулом – становление института частной собственности.

Большая доля сделок характеризовалась политическими мотивами. Так, приобретая регионо- и градообразующие предприятия, новые собственники получали возможность влиять на федеральную и местную власть, лоббировать свои интересы. Часто приобретались рентабельные предприятия с объемными денежными потоками с целью «выкачивания» активов.

Интеграционные процессы первого этапа трудно классифицировать как традиционные сделки слияния и поглощения, так как отсутствовала системность в приобретении активов в различных секторах экономики компаниями, обладающими значительными финансовыми и административными возможностями.

Второй этап (1999-2002 гг.). Данный этап называют этапом передела собственности. Введенный в 1998 году закон о банкротстве [2] дал возможность превращать платежеспособные предприятия, испытывающие временные финансовые трудности в связи с кризисом неплатежей и массовыми бартерными сделками, в несостоятельные.

Стратегии слияний и поглощений базировались на дискредитации прежнего управления с использованием административных рычагов. Кризис 1998 года, девальвация рубля, рост задолженности большинства предприятий стали стимулом к развитию рынка слияний и поглощений.

Интеграционные процессы второго этапа можно классифицировать как враждебные – попытку установить контроль одной организации над другой, посредством выдвижения на фондовом рынке тендерного предложения на ее акции в размере 50% + 1% голосующий акций по определенной, нерыночной цене. [3, с. 215]

Третий этап (2002 – 2007 гг.). В этот период завершаются процессы консолидации и начинается непосредственно реструктуризация компаний. В 2002 году были внесены существенные изменения в закон о банкротстве [4], что значительно ограничило рейдерские захваты.

На третьем этапе начинается рост трансграничных сделок за счет снижения дефицита доверия иностранных инвесторов в результате развития корпоративного законодательства, а также наступившей политической стабильности. Высокие цены на нефть и доходы от экспорта создали источник дешевых заемных средств, что позволило значительно увеличить объем приобретения активов за рубежом.

Наблюдается постепенное укрупнение бизнеса, наиболее активная его концентрация – в нефтегазовой, телекоммуникационной и металлургической отраслях.

На смену враждебным сделкам пришли дружественные объединения, мотивированные экономией за счет масштабов деятельности, получением взаимодополняющих ресурсов, реализацией свободных денежных потоков, устранения неэффективности и пр. [5, с. 863 - 866]

Четвертый этап. Начало четвертого этапа датируют 2008 годом и характеризуют спадом активности сделок слияний и поглощений. Это связано с кризисом ликвидности в большинстве стран с развитой экономикой. Возникновение кризиса связывают с рядом факторов: общей цикличностью экономики, ипотечным кризисом, высокими ценами на сырьевые товары и пр. [6] Надежды, что мировой экономический кризис не повлияет на отечественную экономику и рынок слияний и поглощений в частности, не оправдались.

Для оценки текущего состояния российского рынка слияний и поглощений проанализируем данные за последние десять лет. На рис. 1 представлена диаграмма динамики сделок на российском рынке по сумме в млрд. долларов США. [7]

На рис. 2 – динамика сделок на российском рынке M&A по количеству.

На фоне улучшения макроэкономических показателей 2010 год стал годом разворота падающего тренда и началом восстановления российского рынка слияний и поглощений. Общий объем сделок вырос на 33% по сравнению с предыдущим периодом, а их общая стоимость составила 62,12 млрд. долларов США. Однако в этот период наблюдается снижение уровня прозрачности сделок, поэтому из общего количества сделок стоимость была раскрыта только в 31,1% случаев.

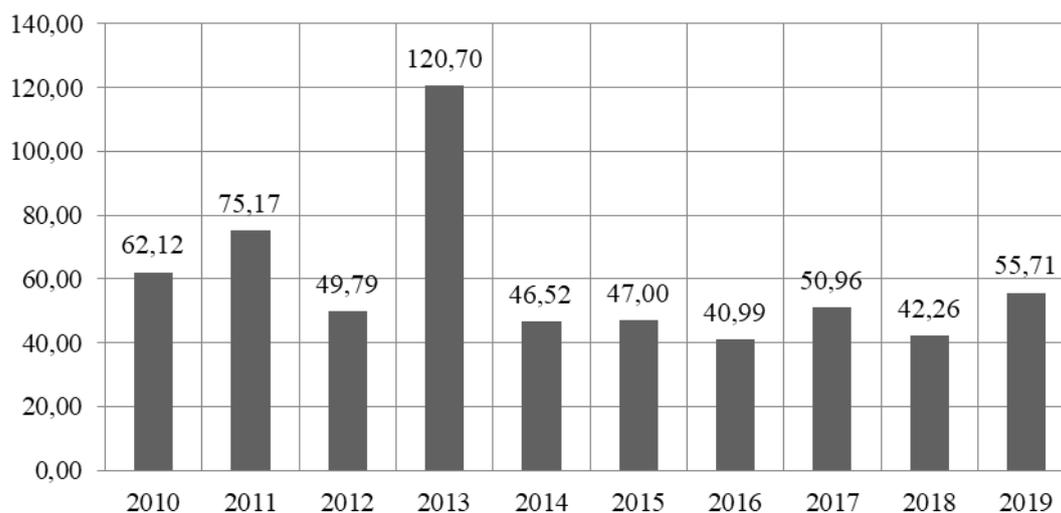


Рис. 1. Динамика сделок на российском рынке слияний и поглощений по сумме, \$ млрд.

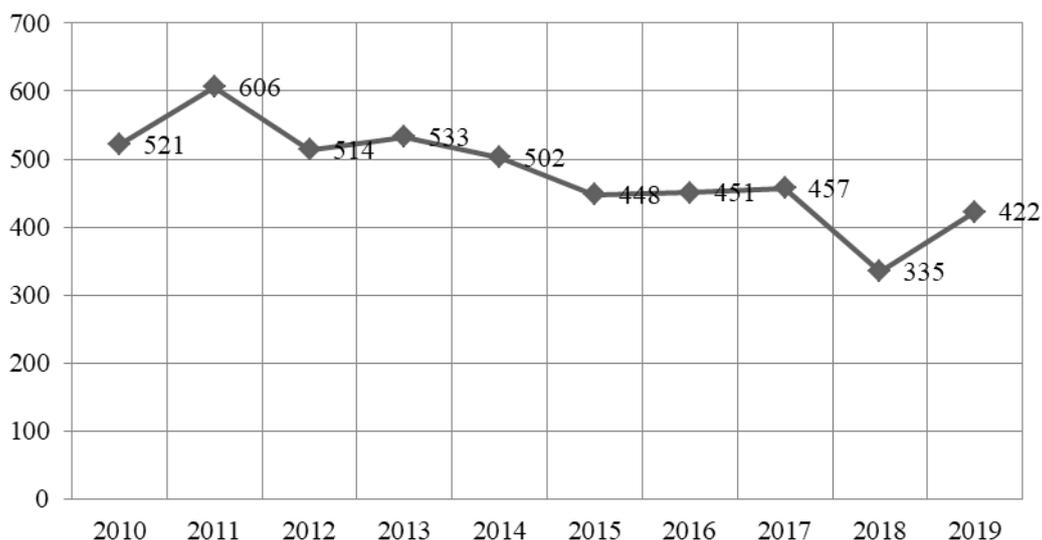


Рис. 2. Динамика сделок на российском рынке слияний и поглощений по количеству

В 2011 году продолжает наблюдаться позитивная динамика развития. Общий объем вырос почти на 21% по сравнению с показателями 2010 года. Увеличилось количество объявленных сделок: в первом полугодии было объявлено о сделках, на которые пришлось почти две трети от общей суммы сделок. Во втором полугодии совершение сделок замедлилось в связи с повышением уровня беспокойства относительно экономических перспектив в Евросоюзе и характерного снижения деловой активности в России в преддверии выбора президента.

Несмотря на уверенный рост предыдущих периодов, ситуация на российском рынке M&A показатели 2012 года значительно ухудшились. Рост количества сделок, который на конец I квартала 2012 года находился на уровне 40%, к ноябрю этого же года замедлился до 7% в результате двукратного падения количества сделок стоимостью менее 100 млн. долларов США. В конце 2012 года компания ОАО «Роснефть» объявила о рекордной для российского рынка мега-сделке по покупке компании ОАО «ТНК-ВР» стоимостью 56 млрд. долларов США. Это значительно искажает гистограмму в 2013 году относительно остальных периодов: учитывая стоимость этой сделки, объем рынка по сумме сделок вырос на 35%, достигнув самой высокой отметки с 2007 года.

Период с 2014 года по 2017 года в российской экономике характеризуется высокой степенью неопределенности. Основными негативными факторами, оказывающими влияние на экономику России,

являются девальвация рубля, разрыв экономических связей с Европой и США, европейские и американские санкции, включая ответные меры со стороны России, падение реальных доходов населения и потребительского спроса, спад в промышленности и производстве. Несмотря на негативное влияние перечисленных факторов, в 2017 году наблюдается прирост общей суммы сделок слияний и поглощений примерно на 26%, количество же сделок возросло незначительно (на 2% по сравнению с предыдущим периодом).

В 2018 году российский рынок слияний и поглощений существенно сдал позиции и показал наихудшие результаты. За год было зафиксировано всего 335 транзакций, суммарная стоимость сделок также заметно стала ниже – 42,3 млрд. долларов США. На объем рынка существенное влияние оказали большое количество банкротств компаний и санкций банков, падение реальных доходов населения и сокращение потребительского спроса – факторы, проявившиеся еще в 2017 году. Поэтому 2018 год можно рассматривать как год, в течение которого инвесторы занимали выжидательную позицию, снизив тем самым свою инвестиционную активность.

В 2019 году российский рынок слияний и поглощений несколько вырос как количественно, так и по сумме. За год зафиксировано 422 сделки (на 26% больше, чем в 2018 году), их суммарная стоимость составила 55,71 млрд. долларов США, что на 31,8% превысило аналогичный показатель предыдущего периода. Рост стоимости обусловлен ростом количества сделок со стоимостью более 1 млрд. долларов США (за год зафиксировано 13 сделок). Самой крупной стала сделка слияния двух нефтегазовых компаний – Wintershall, принадлежавшей немецкому концерну BASF, и Deutsche Erdoel российского бизнесмена Михаила Фридмана. [8]

В 2020 году в условиях пандемии коронавирусной инфекции можно предположить существенное снижение объемов рынка слияния и поглощения в России: так показатели первого полугодия свидетельствуют, что суммарная стоимость сделок в январе-июне снизилась в 2,3 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, достигнув 14,74 млрд. долларов США.

Ожидается нарастание активности крупных, в частности государственных компаний – единственных, кто может позволить приобретения в разгар кризиса. При этом большинство сделок будут настолько дешевыми, что могут не попасть в официальную статистику.

На текущий момент в России действует мораторий на банкротства компаний из наиболее пострадавших отраслей, системообразующих и стратегических предприятий, однако после его снятия эксперты ожидают волну банкротств. Опрос Торгово-промышленной палаты России, в котором приняли участие 26,8 тыс. предпринимателей из 83 субъектов Российской Федерации, показал, что на начало июля меньше половины компаний смогли вернуться к полноценной работе после отмены карантина, при этом каждый пятый бизнес был закрыт окончательно. [7]

Таким образом, отечественный рынок слияний и поглощений является полноценно сложившейся областью российской экономики со своими сформировавшимися чертами. Как и всякая открытая система, он взаимодействует с окружающей средой, и процессы, происходящие в нем, зависят от изменений в мировой экономике. Российский рынок слияний и поглощений продолжает динамично подстраиваться к создавшимся условиям. Говорить о новой волне сделок слияний и поглощений пока не приходится: динамика на протяжении последних 10 лет остается волатильной и, если исключить масштабную сделку ОАО «Роснефть» 2013 года, каких-то заметных всплесков не наблюдается. В ближайшие годы также не ожидается динамичных положительных изменений: экономика находится в упадке, потребуются годы, чтобы вернуться к нормальному состоянию.

Список литературы

1. Овсянников С.В. Реструктуризация предприятия. Учебное пособие / С.В. Овсянников.: Воронеж. экон. правовой институт. Воронеж: ЦНТИ. – 2009 г. – 117 с.
2. Федеральный закон от 08.01.1998 № 6-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17408/ (дата обращения 28.11.2020)

3. Гохан Патрик А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / Патрик А. Гохан; Пер. с англ. – 4-е изд. – М.: Альпина Паблишерз. – 2010. – 741 с.
4. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/ (дата обращения 28.11.2020)
5. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс; Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес». – 2014. – 1008 с.
6. Мировой финансовый кризис 2008 года и последствия для России. URL: <https://ria.ru/20130816/956672411.html> (дата обращения: 28.11.2020)
7. Статистика M&A. URL: <http://mergers.akm.ru/> (дата обращения: 28.11.2020)
8. DEA Фридмана закрыла сделку по слиянию с Wintershall. URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2019/05/02/800656-dea-wintershall> (дата обращения: 28.11.2020)

МАРКЕТИНГ

УДК 339.138

ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПРОЦЕСС СОВМЕСТНОГО СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТИ

ПАВЛОВА ЭЛЬВИРА ВАДИМОВНА

Магистрант

Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
Россия, г. Санкт-Петербург

Аннотация: В данной статье отражена сущность концепции совместного создания ценности, а также роль информационно-коммуникационных технологий в процессе сотворчества. Приведены примеры успешной реализации данной концепции с использованием ИКТ российскими и зарубежными компаниями.

Ключевые слова: потребительская ценность, совместное создание ценности, вовлечение потребителей, информационно-коммуникационные технологии, примеры реализации.

INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES AND THEIR IMPACT ON THE PROCESS OF VALUE CO-CREATION

Pavlova Elvira Vadimovna

Abstract: This article reflects the essence of the concept of value co-creation, as well as the role of information and communication technologies in the process of co-creation. Examples of successful implementation of this concept using ICT by Russian and foreign companies are given.

Key words: consumer value, value co-creation, consumer engagement, information and communication technologies, examples of implementation.

Современная теория маркетинга основана на ценностно-ориентированном подходе. Потребительская ценность представляет собой сложный конструкт, отражающий утилитарные и гедонистические аспекты выгод, которые значимы при принятии решения потребителем о выборе конкретного товара (услуги) [1]. К ее особенностям можно отнести субъективность, многомерность и динамичность.

Традиционный процесс создания ценности предполагает, что у компании – производителя и потребителя совершенно разные роли, первые – создают ценность, вторые – пассивны, потребляют то, что произвели первые. То есть создание ценности происходит за пределами рынков. Однако, в настоящее время компании не просто производят и продвигают товары и услуги на рынок, они ведут диалог с клиентами. То есть, традиционная модель, где стоимость товара создается исключительно производителем, заменяется моделью совместного создания ценности, где стоимость создается посредством взаимодействия компании с потребителями. Производители приглашают своих клиентов генерировать новые идеи, например, для ускорения разработки продуктов, сбора отзывов о новых товарах еще до их запуска.

Авторы концепции совместного создания ценности К.Прахалад и В.Рамасвами определяют данный процесс как маркетинговую стратегию, в основе которой лежит взаимодействие компании с потребителем. В ходе этого взаимодействия происходит объединение ресурсов участников для совместного

создания дополнительной ценности. Ценность для потребителя здесь выражается в приобретаемом персонализированном опыте, а ценность для компании – в приобретаемых знаниях о своих потребителях, на основе которых можно создать лучше предложение потребительской ценности [2].

На трансформацию модели создания ценности главным образом повлияло развитие информационно-коммуникационных технологий. ИКТ получили популярность и развитие за счет появления Интернета и сейчас способствуют активному взаимодействию как между фирмой и потребителем, так и между потребителями. Кроме этого развитие ИКТ поспособствовало изменениям в потребительском поведении. Сегодня потребители уходят от пассивного потребления, и выбирают роль активного участника создания стоимости потребляемой им продукции. Они хотят участвовать в сотворчестве ценности чтобы творчески выражать себя, общаться с другими потребителями и наслаждаться уникальными и запоминающимися впечатлениями [3]. По результатам исследования потребительского поведения (2019 г.) консалтинговой компании Price waterhouse Coopers (PwC) потребители стали не просто самым сильным звеном в мировой экономике, но и благодаря технологиям заняли положение, в котором могут требовать к себе индивидуального подхода вне зависимости от каналов взаимодействия [4].

Виртуальная среда повышает скорость и стабильность взаимодействия компании с потребителями, так как взаимодействие происходит в режиме реального времени и без географических границ. То есть компания может охватить большое количество ценных для нее пользователей, которые внесут вклад в инновационную деятельность этой компании, а также предоставят ей нужную информацию и поделятся идеями и мнениями.

Фирмы все больше осознают возможности Интернета как платформы для совместного создания ценности с клиентами. Все большее число компаний открыты для идей и предложений, получаемых от их клиентов. Сотрудничество компаний с потребителями распространяются во многих сферах и по многим направлениям.

Так, например, компания Unilever с помощью потребителей создала новую линию по уходу за волосами TRESemme Fresh Start Dry Shampoo. Компания работала с женщинами в онлайн-сообществе My Beauty Cafe, посвященному уходу за волосами и процедурами красоты. Члены данного сообщества внесли свой вклад в каждый шаг разработки продукта (сухого шампуня), от первоначальной идеи и уточнения концепции до тестирования образцов, упаковки и рекламы. При проведении совместной работы в итоге, новый ассортимент принес годовой объем продаж почти 8 миллионов долларов, а доля Unilever на рынке средств по уходу за волосами в США впоследствии выросла с 9 до 16% [5].

Примером реализации концепции совместного создания ценности в сфере детских товаров является компания Lego. На сайте Lego Ideas потребителям предлагается разработать собственный уникальный дизайн конструктора. Процесс выглядит так:

1. любители Lego со всего мира делятся своими идеями для создания набора (это могут быть фотографии, трехмерные изображения, письменное описание);
2. когда идея собирает 10 000 голосов, она выставляется на голосование экспертов Lego;
3. экспертный совет выбирает лучшие работы;
4. дизайн-проект победителя становится настоящим набором Lego, продаваемым по всему миру.

В случае прохождения этапа отбора и поступления итогового набора в продажу автор проекта получает 1% от доходов от продажи набора, 10 копий набора и упоминание в наборе. С начала осуществления данного проекта (2008г.) было выпущено около 20 моделей, и еще столько же анонсированы.

В России пока данная концепция только набирает обороты. Примером реализации концепции сотворчества отечественной компанией является «АвтоВАЗ». Весной 2019 года LADA предложила всем пользователям своего сайта и подписчикам в социальных сетях принять участие в создании новых имен для будущих автомобилей своей марки. Любой желающий мог предложить свои варианты названий для автомобилей LADA различных классов и семейств. Так, например, по результатам голосования среди 60 000 вариантов, предложенных россиянами-автолюбителями, появилась LADA Granta – бестселлер среди отечественных автомобилей.

Из примеров можно увидеть, что четко организованный процесс сотворчества позволит компаниям не только снизить издержки и минимизировать риск выпуска ненужной потребителям продукции, но и получить доступ к богатому источнику инноваций, знаний, навыков, и тем самым получить или усилить конкурентоспособность компании. Кроме этого, вовлечение потребителей в процесс создания ценности позволяет установить эффективные взаимоотношения с клиентами, что приведет к росту лояльности, приверженности, удовлетворенности, а также влияет на имидж бренда, в том числе HR-бренда.

Одним из новых направлений маркетинга, позволяющих обеспечить увеличение потребительской ценности, является вовлечение потребителей в совместное создание ценности (ССЦ). Совместное создание ценности представляет собой маркетинговую стратегию, в основе которой лежит взаимодействие компании и потребителей, в ходе которого происходит объединение ресурсов участников для совместного создания дополнительной ценности.

Результаты разработок в области информационно-коммуникационных технологий позволяют компаниям вовлекать потребителей в процесс сотворчества ценности в интерактивном режиме и на регулярной основе. Также, применение цифровых технологий при совместном создании ценности позволяет компаниям охватить большое количество ценных пользователей, которые могут внести реальный вклад в деятельность компании.

Список литературы

1. Орехов, Д.Б. Потребительская ценность как феномен теории Предпринимательства / Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2014. – № 5(89). – С. 15–20.
2. Prahalad C., Ramaswamy V. Co-creation experiences: the next practice in value creation / Journal of interactive marketing, 2004.
3. Fernandes T., Remelhe P. How to engage customers in co-creation: customers' motivations for collaborative innovation / Journal of Strategic Marketing Vol. 24, Nos. 3–4, 311–326, 2015.
4. Глобальное исследование потребительского поведения 2019 консалтинговой компании PwC / [Электронный ресурс] URL: <https://www.pwc.ru/ru/publications/consumer-insights-survey.html> (10.05.2020)
5. Gordon J., Grüntges V., Smith V., and Staack Y. New insights for new growth: What it takes to understand your customers today / [Электронный ресурс] URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/marketing-and-sales/our-insights/new-insights-for-new-growth-what-it-takes-to-understand-your-customers-today#> (08.04.2020)

УДК 658.87

КОНЦЕПЦИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ВЛИЯНИЯ УСТОЙЧИВОГО МАРКЕТИНГА НА ФОРМИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ В СФЕРЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ОДЕЖДОЙ

БУРЫХИНА ПОЛИНА НИКОЛАЕВНА

Магистрант

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Аннотация: В данной статье описывается концепция планируемого количественного исследования на тему «Влияние устойчивого маркетинга на формирование устойчивого потребления в сфере розничной торговли одеждой», которая была сформирована с помощью пилотного качественного исследования, включает вопросы для анкетирования, модель основного исследования и его гипотезы.

Ключевые слова: устойчивый маркетинг, устойчивое потребление, розничная торговля.

RESEARCH'S CONCEPT OF THE IMPACT OF SUSTAINABLE MARKETING ON SUSTAINABLE CONSUMPTION IN THE APPAREL RETAIL

Burykhina Polina Nikolaevna

Annotation: This article describes the concept of a planned quantitative research on the topic "The Impact of Sustainable Marketing on Sustainable Consumption in Apparel Retail", which was formed through a pilot qualitative research, includes questionnaire questions, a model of the main research and its hypotheses.

Key words: sustainable marketing, sustainable consumption, retail.

Концепция планируемого исследования

Устойчивый маркетинг – это разработка и продвижение на рынок устойчивых ценностей и ответственных моделей потребления, учитывающих социальные и экологические требования и обеспечивающих компании прибыль [1,2,3,4,5]. В настоящее время устойчивый маркетинг становится актуальным направлением развития для бизнес-структур [6,7,8,9].

В связи с этим было решено провести исследование влияния устойчивого маркетинга на формирование устойчивого потребления в сфере розничной торговли одеждой.

Для реализации исследования изучалась научная и научно-практическая литература, было проведено пилотное качественное исследование, по результатам которого разработана концепция основного исследования и сформированы гипотезы.

Так, пилотное качественное исследование проводилось методом глубинного полуструктурированного интервью (всего 3 интервью). Выборка составили жители Санкт-Петербурга в возрасте от 16 до 65 лет, осведомленные в какой-либо степени об исследуемой проблеме.

В интервью были охвачены следующие темы:

- 1) реализация в жизни устойчивого потребления;
- 2) потребность в покупке товара;
- 3) критерии выбора магазина, в котором совершается покупка;
- 4) информированность об устойчивом маркетинге (влияние, обучение, информирование потребителей, помощь в реализации устойчивого потребления).

Проведение данного исследования позволило сделать следующие выводы, относящиеся к процессу влияния устойчивого маркетинга на формирование устойчивого потребления в выбранной нами сфере.

1. Большинство покупателей розничных магазинов одежды (далее – покупатели/потребители), признавая важность устойчивого потребления, не придерживается принципов устойчивого потребления в своей жизни.

2. Устойчивое потребление формируется посредством высокой информированности потребителя об устойчивом потреблении и положительного отношения к нему и определяется практикой его реализацией в жизни потребителя.

3. На степень информированности потребителей об устойчивом потреблении и характер отношения к устойчивому потреблению влияет компания, реализующая устойчивый маркетинг.

4. На пути устойчивого потребления у потребителей возникают барьеры, помощь в преодолении которых осуществляется компанией в процессе реализации устойчивого маркетинга.

5. Если компания будет развивать инструменты устойчивого маркетинга, такие как информирование и обучение потребителей устойчивому потреблению, а также сервисы, осуществляющие помощь потребителям в выборе стратегии устойчивого потребления, это будет способствовать преодолению барьеров, связанных с устойчивым потреблением.

6. Если устойчивый маркетинг компании будет нацелен на преодоление у потребителей барьеров устойчивого потребления, это приведет к формированию устойчивого потребления.

Исходя из того, что правомерность данных выводов должна быть подтверждена более масштабным исследованием, среди большего числа респондентов, была проведена дальнейшая работа с результатами пилотного исследования.

Так, во-первых, был доработан гайд: выделены категории и субкатегории, а также их шкалы измерений (см. таблицу 1).

Таблица 1

Развитие категорий [таблица разработана автором]

Категории	Субкатегории	Шкалы измерений
Устойчивое потребление	Информированность	Информирован Недостаточно информирован Не информирован
	Отношение	Положительное (считает это важным и готов реализовать) Нейтральное (не задумывался) Отрицательное (не считает важным и реализовать отказывается)
	Реализация в жизни	Полностью реализует Частично реализует Не реализует
	Потребность в информации	Есть необходимость Есть частичная необходимость Нет необходимости
Критерии выбора компании	Цена	
	Качественные товары	
	Модные товары	

Продолжение таблицы 1

Категории	Субкатегории	Шкалы измерений
	Курс на устойчивое развитие «Честные» скидки	
Устойчивый маркетинг	Отношение к одежде из переработанного материала	Приемлемо: купит/скорее купит Неприемлемо: точно не купит/скорее не купит
	Отношение к транслированию информации (обучению) об устойчивом потреблении компаниями	Важно Нейтрально Неважно
	Влияние транслирования информации (обучения) об устойчивом потреблении	Влияет (стал следовать устойчивому потреблению) Частично влияет (начал реализовывать некоторые аспекты устойчивого потребления в жизни) Не влияет («прочитал и забыл»)

Во-вторых, была разработана концептуальная модель исследования влияния устойчивого маркетинга на формирование устойчивого потребления в сфере розничной торговли одеждой (рис.1). В модели учтены взаимосвязи компании и потребителя в концепции устойчивого маркетинга. Применение данной модели позволит не только проверить выводы пилотного исследования, но и определить классификацию потребителей по степени их приверженности к устойчивому потреблению в сфере розничной торговли одеждой, а также выработать методы работы с каждой выявленной группой потребителей.

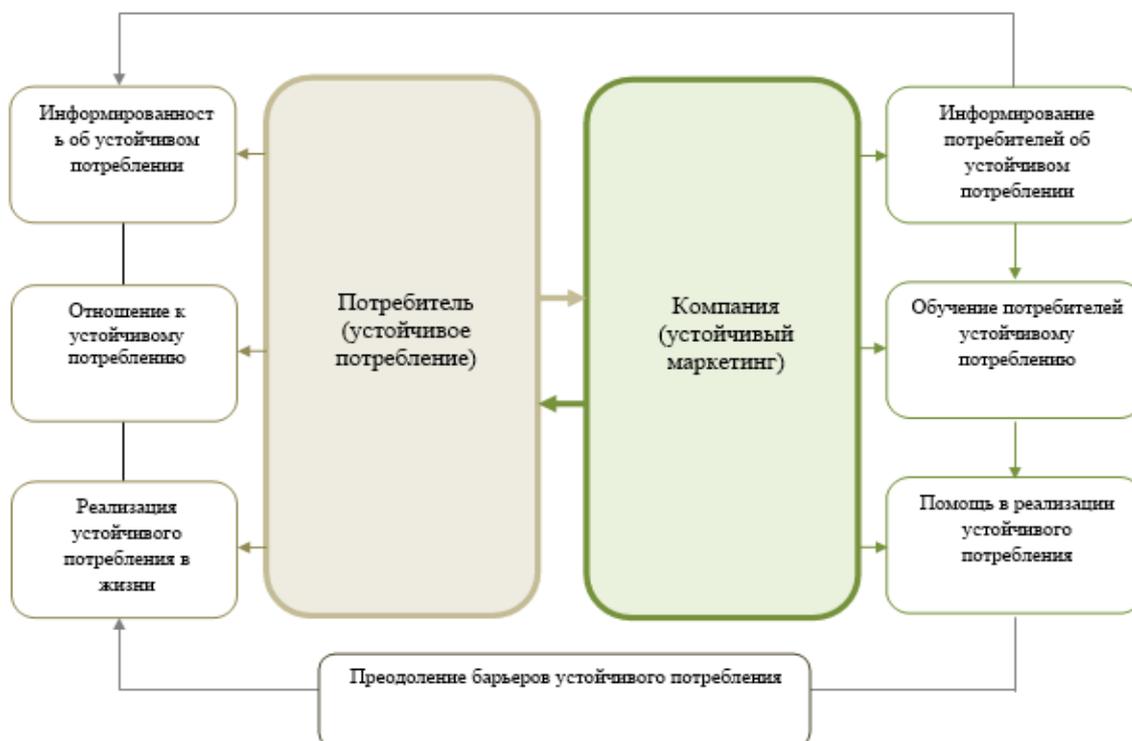


Рис. 1. Концептуальная модель будущего количественного исследования влияния устойчивого маркетинга на формирование устойчивого потребления в сфере розничной торговли одеждой [рисунок разработан автором]

Выводы

Таким образом, пилотное качественное исследование определило основу количественного исследования с помощью составленной концептуальной модели.

Концептуальная модель дает представление о взаимосвязях исследуемой темы, об ориентировочных вопросах для респондентов и предварительных выводах исследования, которые должны быть подтверждены (или опровержены) результатами опроса.

Список литературы

1. Конников Е.А. Тенденции устойчивого маркетинга в производстве и сбыте продукции / Е.А. Конников, О.А. Конникова // Вестник факультета управления СПбГЭУ. - 2018. - № 3. - С.410-416
2. Соловьева Ю. Н. Устойчивый маркетинг и барьеры для устойчивого потребления / Ю.Н. Соловьева, Е.В. Халина, О. У. Юлдашева // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. - 2017. - № 3. - С.35-43.
3. Kardos Mihaela Green Marketing's Roles in Sustainability and Ecopreneurship. Case Study: Green Packaging's Impact on Romanian Young Consumers' Environmental Responsibility / Mihaela Kardos, Manuela Rozalia Gabor, Nicoleta Cristache // *Sustainability*. - 2019. - №11. - Pages 873-884
4. Miklosik A. Search-centric approach to sustainability of academic marketing / A. Miklosik // *Economic Annals-XXI*. - 2016. - Volume 156, issue 1-2, pages 92-96
5. Peattie Ken Sustainability Marketing: An Innovative Conception of Marketing / Ken Peattie, Frank-Martin Belz // *Marketing Review St. Gallen*. – 2010. - №5. – Pages 8-15
6. Доклад о Целях в области устойчивого развития // Организация Объединенных Наций, Нью-Йорк. – 2019. URL: https://unstats.un.org/sdgs/report/2019/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2019_Russian.pdf. - Текст: электронный.
7. Барометр устойчивой трансформации бизнеса / КПМГ в России и СНГ // - 2019. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2019/10/ru-ru-barometer-of-sustainable-business-transformation-effie-russia-and-kpmg-joint-study.pdf>. - Текст: электронный.
8. Основная цель развития до 2030 года: успешный бизнес и стабильное будущее / Deloitte // - 2017. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/risk/sustainable-development-goals-2030.pdf>. - Текст: электронный.
9. Отчетность компаний потребительского сектора в области устойчивого развития / KPMG // - 2016. URL: <https://home.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2017/12/ru-ru-corporate-responsibility-consumer-markets.pdf>. - Текст: электронный.

УДК 339.138

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ: ПОНЯТИЕ, ПРЕИМУЩЕСТВА, ИНСТРУМЕНТЫ

ЖЕРЕБЦОВА КРИСТИНА ОЛЕГОВНА

Магистрант

Новосибирский государственный университет экономики и управления

Аннотация: В статье рассматриваются понятия маркетинга, интернет-маркетинга и представлены авторские определения данных понятий. Выделены преимущества и недостатки интернет-маркетинга, отличия интернет-маркетинга от классического понятия. Подробно рассмотрены такие инструменты как SEO-продвижение, видеореклама, контекстная реклама, PR-статьи, SMM и e-mail-маркетинг.

Ключевые слова: маркетинг, интернет-маркетинг, преимущества интернет-маркетинга, недостатки интернет-маркетинга, инструменты интернет-маркетинга.

INTERNET MARKETING: CONCEPT, ADVANTAGES, TOOLS

Zherebtsova Kristina Olegovna

Abstract: The article discusses the concepts of marketing and Internet marketing and presents the author's definitions of these concepts. The advantages and disadvantages of Internet marketing, differences between Internet marketing and the classical concept are highlighted. Such tools as SEO promotion, video advertising, contextual advertising, PR articles, SMM and e-mail marketing are considered in detail.

Key words: marketing, Internet marketing, advantages of Internet marketing, disadvantages of Internet marketing, Internet marketing tools.

В XXI веке востребованность маркетинга растет с каждым днем. Появляются новые инструменты маркетинга, развиваются и расширяются его направления. Одним из таких направлений можно считать интернет-маркетинг (digital marketing). Рассматривая интернет-маркетинг, автор данной статьи преследует цель аккумулировать основные элементы этого направления. Задачами, реализуемыми в статье, являются рассмотрение определений, инструментов и преимуществ интернет-маркетинга. Актуальность темы исследования заключается в том, что знание основ интернет-маркетинга, дает возможность грамотного выстраивания стратегии для продвижения бизнеса. Новизна статьи заключается в комплексном собрании основополагающих элементов интернет-маркетинга для понимания общего представления об этом явлении, что позволит в дальнейшем разработать бизнесу стратегию продвижения в интернете.

Для того, чтобы представить определение понятия интернет-маркетинг, необходимо остановиться на понятии «маркетинг». Прежде всего, обратимся к классическому определению Ф. Котлера: «Маркетинг - вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена» [1. С. 21]. Данное определение слишком широкое и относится ко всем направлениям маркетинга. Эванс Джоэл Р. и Б. Берман приводят два более уточняющих классических определения: «Маркетинг – предпринимательская деятельность, которая управляет продвижением товаров и услуг от производителя к потребителю или пользователю» и «Маркетинг – социальный процесс, посредством которого прогнозируется, расширяется и удовлетворяется спрос на товары и услуги посредством их разработки, продвижения и реализации» [2. С. 3]. Определенный интерес представляет на наш взгляд определение О.А. Козловой: «Маркетингом может пониматься система управления произ-

водственно-сбытовой деятельностью организации, направленная на получение приемлемой величины прибыли посредством учета и активного влияния на рыночные условия» [3. С. 9]. «Маркетинг – это комплексная система действий, обеспечивающая удовлетворенность потребителей, с целью получения определенных выгод организаций» [3. С. 9]. По мнению автора статьи, данные определения затрагивают лишь часть маркетинга: путь товара или услуги до клиента. Маркетинг охватывает более широкие действия, чтобы прийти к конечной цели: взаимовыгодному обмену. Поэтому автор дает следующее определение: «Маркетинг – комплекс действий, направленных на анализ целевой аудитории и выявление ее потребностей, конкурентов, создание стратегии продвижения продукта компании, донесение посылы до клиента организации и, как следствие, получение взаимовыгодного обмена между потребителем и организацией».

Одним из направлений маркетинга является интернет-маркетинг. Остановимся более подробно на понятии интернет-маркетинга. Так, А.А. Векшинский под термином интернет-маркетинг понимает «теорию и методологию организации маркетинга в гипермедийной среде Интернета». [4. С. 103]. Е.О. Китаева считает, что интернет-маркетинг «часто рассматривается как продвижение каких-либо товаров и услуг в Интернете, рекламу во Всемирной сети, баннерную рекламу» [5. С. 66]. А.Д. Баранов отмечает, что обычно, под интернет-маркетингом «понимают что-то одно: контекстную рекламу, баннерную рекламу, SEO, SMM или даже e-mail маркетинг. На самом деле интернет-маркетинг – это всё вместе взятое, каждое из которого обязательно задействовать поэтапно» [6. С. 15]. Наиболее точное, на взгляд автора, дает определение А.П. Панкрухин, «интернет-маркетинг — это комплекс философии, стратегии и инструментария информационной маркетинговой деятельности и взаимодействия в компьютерных сетях, позволяющей исследовать рынок, адекватно структурировать информационную среду, продвигать, продавать и покупать товары, идеи и услуги. Вместе с тем, интернет маркетинг – это не самостоятельная область маркетинга, это всего лишь один из инструментов маркетингового анализа и воздействия, одна из составляющих общей маркетинговой стратегии фирмы» [7. С. 471-472].

Таким образом, авторы сходятся во мнении, что интернет-маркетинг – это комплекс последовательных действий, взаимодополняющих друг друга. «Использование интернет-технологий в инновационном маркетинге позволяет ускорить, удешевить и более качественно осуществить все маркетинговые процессы» [8. С. 65]. Надо сказать, что интернет-маркетинг – это не только продажи. Благодаря распространенности этого направления маркетинга, клиент может быть ближе к компании, быть в дружественных с ней отношениях, ежедневно наблюдать за новостями, и, таким образом, он «подсаживается» на компанию и ее продукт. Аккумулируя выше сказанное, автор статьи дает следующее определение интернет-маркетинга: «Интернет-маркетинг – это инструмент маркетинга, а также комплекс мероприятий, проводимых в интернете, которые позволяют конвертировать лида в амбассадора компании и удерживать его».

Обобщение представленных подходов авторов О.П. Михайловой, В.Д. Тананеевой, С.С. Зиминной, Е.Г. Гузиной, С.С. Чеботаревой, А.В. Плотникова, позволило сформулировать следующие преимущества интернет-маркетинга [8-12]:

1. Экономия денежных средств на рекламе и персонале, занимающегося продажами.
2. Отслеживание эффективности кампании.
2. Развитие происходит совместно с потребностями потребителя.
3. Информационные технологии позволяют бизнесу выходить на международный рынок и продвигать свои товары и услуги вне зависимости от времени суток.
4. Низкая стоимость продвижения бренда в сравнении с классическими оффлайн-инструментами и методами.

5. Гибкость и актуальность стратегии: на любом этапе присутствует возможность ее изменения.

Как любое явление, интернет-маркетинг, наряду с преимуществами, имеет ряд недостатков:

1. Интернет-маркетинг технически сложнее традиционного, поэтому для продвижения бизнеса необходим специалист, разбирающийся во всех инструментах интернет-маркетинга.
2. «Интернет-маркетинг требует намного больше внимания и практически круглосуточной готовности реагировать на запросы пользователей, поскольку эти категории клиентов очень требовательны

к срокам и качеству обратной связи» [12. С. 85].

Несмотря на данные недостатки, интернет-маркетинг на сегодняшний день является одним из наиболее действенных инструментов для продвижения бизнеса. Такие исследователи как О.П. Михайлова, Е.Г. Гущина, С.С. Чеботарева, Н.И. Архипова, М.Т. Гуриева, Д.Р. Амирова выделяют общие черты отличия интернет- и классического маркетинга:

1. «Интернет-маркетинг является интегрированным, т.е. можно напрямую осуществлять контакт с потенциальными клиентами» [8. С. 66; 11. С. 11.].

2. Таргетирование – механизм, который дает возможность из всей огромной аудитории выделить целевую [8. С. 66; 13. С. 11; 14. С. 67].

3. Веб-аналитика – способность проводить анализ и определять, какие действия привлекли большее количество клиентов. Интернет позволяет существенно изменить временные и пространственные масштабы ведения бизнеса [8. С. 66; 13. С. 11].

Продвижение бизнеса в интернете можно считать эффективным только в том случае, если осуществляется «воронка продаж». «Согласно данной модели при продвижении необходимо последовательно осуществить привлечение, вовлечение, конвертацию и удержание клиента» [15. С. 238]. Воронка продаж включает в себя все инструменты интернет-маркетинга.

«Первоначально должно осуществляться привлечение интернет-аудитории через поисковую оптимизацию, контекстную и медийную рекламу, работу с блогерами и СМИ, партнёрский маркетинг» [15. С. 238]. Следующие три этапа направлены на конвертацию лидов в лояльных покупателей. На этих этапах используются такие инструменты как сайт компании, контент-маркетинг, email-маркетинг и сообщества в социальных сетях.

Об этих инструментах упоминают такие исследователи как В. Д. Тананеева, Е.Г. Гущина, С.С. Чеботарева, Н.И. Архипова, М.Т. Гуриева, Д.Р. Амирова, А.Д. Арькова, А.С. Кольчугина [9; 12-14; 16]. Рассмотрим некоторые из инструментов более подробно:

1. Поисковая оптимизация или SEO [11. С. 24; 13. С. 15; 14. С. 70] - выведение веб-ресурса бренда на лидирующие позиции в поисковых системах. Его продвижение является одним из важнейших инструментов для развития бизнеса.

2. Развитие видеорекламы. Сегодня рынок видеороликов демонстрирует максимальный рост. В связи с развитием платформы TikTok, Stories в инстаграм, клипов в Вконтакте, многие представители бизнеса разрабатывают стратегии по продвижению товаров и услуг на этих площадках. Безусловно, данный вид продвижения может принести бизнесу определенную конвертацию лидов, но при этом он требует пристального внимания и следование тенденциям.

3. Контекстная реклама [11. С. 24; 12. С. 86]. Представляет собой баннеры и текстовую рекламу справа и слева в поисковиках. Данный метод эффективен для привлечения внимания целевой аудитории. Он также позволяет оценить эффективность действий.

4. PR-статьи [11. С. 24]. С развитием сторителлинга, появлением Яндекс.Дзен, такие статьи также являются популярным методом продвижения бренда. Данный ресурс заслуживает доверие и позволяет в течение короткого времени ознакомиться с текстом, размещенным на канале бренда.

5. SMM [11. С. 24; 12. С. 87; 13. С. 15; 14. С. 70]. Огромная аудитория в социальных сетях (Facebook, Instagram, Twitter, Youtube, Вконтакте и другие) дает широкие возможности продвижения бренда. Особенностью данного вида является то, что аудитория добровольно подписывается на новости каналов и пабликов интересующего ее бренда. Но здесь необходимо понимать, что контент должен быть действительно креативным и увлекательным, иначе искушенная публика неминуемо будет отписываться от групп бренда. В рамках SMM можно включить такие инструменты продвижения бренда как таргетированная реклама, реклама у блогеров.

6. E-mail-маркетинг [12. С. 87; 13. С. 15]. Один из наиболее эффективных инструментов интернет-маркетинга. Особенностью E-mail-маркетинга является то, что потенциальный клиент/действующий клиент по своему согласию подписывается на рассылку новостей. Грамотно выстроенная стратегия данного вида маркетинга дает хороший отклик у клиентов и повышает продажи.

Развитие маркетинга и выделение в нем все новых направлений и инструментов, дает возмож-

ность бизнесу выступать на актуальных площадках для продвижения своего бренда и товаров. Интернет-маркетинг – доступный и многогранный способ продвижения, который позволяет сократить затраты на рекламу, быть ближе к своему клиенту и потенциальной аудитории. Выступление на различных площадках дает узнаваемость бренда, что влечет к увеличению лояльности потребителя, а значит, увеличению продаж. Безусловным преимуществом интернет-маркетинга является его цифровизация. Это означает, что процесс сбора данных, анализа и оценки эффективности изначально оцифрован.

Можно утверждать, что развитие интернет-маркетинга будет продолжаться, будут появляться новые инструменты продвижения. Бизнесу необходимо следить за тенденциями и активно внедрять их в свою деятельность.

Таким образом, понимая, что означает маркетинг и интернет-маркетинг, их эквивалентность, бизнес может выбрать для себя наиболее подходящий вариант. При найме специалиста и внедрении интернет-маркетинга в компании, руководству желательно поверхностно разбираться в преимуществах, недостатках и инструментах интернет-маркетинга для выстраивания грамотной стратегии продвижения.

Список литературы

1. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. Пер. с англ. — М. Издательский дом "Вильямс", 2007 — 656 с.
2. Эванс Дж. Р., Берман Б. «Маркетинг». Пер. с англ. — М.: Сирин, 2002 г., 308 с.
3. Козлова О.А. Основы маркетинга: Учебное пособие для бакалавров вузов, обучающихся по направлению 38.03.06 «Торговое дело». — Нижневартовск: Изд-во Нижневарт. гос. ун-та, 2016. — 122 с.
4. Векшинский А.А., Тывин Л.Ф. Интернет маркетинг как новое направление в современной концепции маркетинга взаимодействия // Техничко-технологические проблемы сервиса. 2012. №2. С. 102-108.
5. Китаева Е.О. Интернет маркетинг - инструмент бизнес пространства Интернета // Вестник МГУП. 2011. №2. С. 66.
6. Баранов А.Д. Прогноз возврата инвестиций в интернет-маркетинг: Настольная книга маркетолога. Взгляд практика / А. Баранов. - М.: ИЦ РИОР, 2017. - 85 с.
7. Панкрухин А.П. Маркетинг: Учеб. для студентов, обучающихся по специальности 061500 «Маркетинг» / А.П. Панкрухин; Гильдия маркетологов. - 4-у изд. - М.: Омега Л, 2005. 656 с.
8. Михайлова, О. П. Интернет-маркетинг как инструмент инновационного маркетинга // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук, 2017. - № 5-5. - С. 64-67.
9. Тананеева В. Д. Актуальность интернет-маркетинга // Наука, образование и культура, 2016. № 8 (11). С. 1-3. URL: <https://scientificarticle.ru/images/PDF/2016/11/aktualnost-internet-marketinga.pdf> (дата обращения: 14.11.2020 г.)
10. Зимина С.С. Сравнительная характеристика традиционного маркетинга и интернет маркетинга // Economics. 2017. №8 (29). С. 4-10.
11. Гущина Е.Г., Чеботарева С.С. Методика формирования стратегии продвижения бренда компании с использованием инструментария интернет-маркетинга // Вестник Астраханского государственного технического университета. 2018 г. С. 23-28.
12. Плотников А. В. Особенности развития интернет-маркетинга // Московский экономический журнал. 2019. №8. С. 82-90.
13. Архипова Н.И., Гуриева М.Т. Современные тенденции развития цифрового маркетинга // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2018. №1(11). С. 9-21.
14. Амирова Д.Р. Интернет-маркетинг как перспективный и востребованный метод продвижения продукции / Д.Р. Амирова, О.И. Запорожец // E-scio : науч. электрон. журн. 2019. № 3. С. 66-71.
15. Зеркалий Н.Г. Современные методы продвижения интернет-бизнеса // Международный журнал социальных и гуманитарных наук. 2016. Т. 8. №1. С. 237-240.
16. Арькова А.Д., Кольчугина А.С. Маркетинг в интернете. Новый университет. Серия «Экономика и право». 2016. №11-2 (69). С. 75-78.

УДК 2964

АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

КЛАТАЕВСКАЯ АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА

Магистрант

ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет»

Научный руководитель: Конникова Ольга Анатольевна

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет»

Аннотация: В статье автор выделяет такие аспекты устойчивого потребления как экономический, экологический и социальный, а также на основе анализа существующих исследований выделяет действия, которые характеризуют устойчивое потребление в рамках выделенных аспектов.

Ключевые слова: устойчивое потребление, устойчивое поведение, ответственное потребление, социально-ответственное поведение потребителей, этическое потребление.

ASPECTS OF SUSTAINABLE CONSUMPTION

Klataevskaya Anastasia Aleksandrovna*Scientific adviser: Konnikova Olga Anatolievna*

Abstract: In this article, the author highlights such aspects of sustainable consumption as economic, ecological and social, and highlights actions that characterize sustainable consumption within the framework of the selected aspects based on the analysis of existing research.

Key words: sustainable consumption, sustainable behavior, responsible consumption, socially responsible consumption, ethical consumption.

В современном мире остро стоят вопросы последствий производства и потребления, которые наносят существенный вред окружающей среде и людям. В связи с этим, появляется новый термин «устойчивое развитие», который Всемирная комиссия по окружающей среде и развитию (WCED) определила, как «развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, не ставя под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности» [1].

Вместе с распространением устойчивого развития возникает новый тип потребительского поведения – устойчивое потребление. Он приходит на смену консюмеризму, который несет за собой такие последствия как повышение нагрузки на окружающую среду и рост социальных проблем. Устойчивое потребление противопоставляется консюмеризму, так как для него характерно удовлетворение индивидуальных потребностей с учетом последствий для окружающей среды, общества и благосостояния будущих поколений.

Данный тип потребительского поведения не изучен достаточно в виду его новизны, следовательно, представляет большой интерес для проведения исследований в этой области.

Основную целью статьи является определение действий, характеризующих устойчивое потребление, а также разделение их по категориям.

Выявление действий, относящихся к устойчивому потреблению и их классификация поможет в будущем определять, является ли тип потребления человека устойчивым, а также выделять различные кластеры устойчивых потребителей.

Существуют различные исследования, направленные на решение данного вопроса. Юлдашева

О.У., Соловьева Ю.Н., Погребова О.А., Халина Е.В. и Ширшова О.И. в монографии «Устойчивый маркетинг: теория и практика устойчивого потребления» разделяют устойчивое поведение на две категории: индивидуальное и социальное. [2]

Примерами индивидуального устойчивого поведения являются экономичное потребление различных ресурсов, сортировка мусора и выбор органических товаров. Социальное устойчивое поведение может проявляться во взаимоотношении с компаниями – поддержка компаний, ведущих устойчивое развитие, с обществом – помощь обездоленным и пропаганда устойчивого потребления, ЗОЖа, с государством – поддержка проектов и забота о безопасности.

Составляющие устойчивого потребления можно представить с позиции аспектов устойчивого развития, выделяя экологическую, социальную и экономическую составляющую.

Ю.Н. Соловьева, Халина Е.В. и Юлдашева О.А. в своей научной работе «Устойчивый маркетинг и барьеры для устойчивого потребления» разделили устойчивое потребление на социальный и экологический аспект.

Экологический аспект включил в себя: [3]

1. предпочтение долговечных товаров;
2. совместное использование товаров;
3. предпочтение товаров, не требующих перевозок на большие расстояния;
4. отказ от излишних услуг;
5. минимизация твердых бытовых отходов, в первую очередь связанных с упаковкой.

Социальный аспект состоит из: [3]

1. поддержки брендов, сохраняющих традиционное производство с высоким уровнем качества или следующих органическим стандартам;
2. предпочтения брендов, следующих четким этическим принципам (например, поддерживающих культуру, спорт, социально незащищенные слои населения);
3. отказа от показного потребления;
4. изменения приоритетов в пользу трат на образовательные, медицинские, социально-культурные услуги;
5. следования национальным, а не глобальным стандартам потребления;
6. поддержки отечественных производителей, малых и средних локальных предприятий.

Многие исследования фокусируются на изучении экологического аспекта или же в целом посвящены какому-то одному действию в области устойчивого потребления. В таблице 1 представлены действия, характеризующие устойчивое потребление, которым посвящены исследования.

Таблица 1

Аспекты устойчивого потребления в исследованиях

Исследование	Выделенные аспекты
Mkhize S., Ellis D. Creativity in marketing communication to overcome barriers to organic produce purchases: The case of a developing nation [4]	- Использование органических продуктов - Следование эко-инновациям
Janssonabc J., Annika Nordlundad A., Westinae K. Examining drivers of sustainable consumption: The influence of norms and opinion leadership on electric vehicle adoption in Sweden [5]	- Использование биотоплива и машин с электродвигателем
McNeill L.S., Hamlin R.P., Waste not want not: Behavioural intentions toward garment life extension practices, the role of damage, brand and cost on textile disposal [6]	- Сдача одежды в переработку
Quoquaba F., Mohammad J. Sustainable Consumption: Sacrificing for the Future [7]	- Умеренный расход ресурсов, в том числе денежных

Продолжение таблицы 1

Исследование	Выделенные аспекты
Чувак В.А. Устойчивое потребление, как основной принцип работы предприятия по производству одежды [8]	- Пропаганда идеологии «медленной моды», дресс-кроссинга и вторичной переработки в массы
Печкунова И.А., Ваниева О.В. Устойчивое потребление и принципы «медленной моды» в контексте дизайна [9]	- Бойкотирование брендов «fast fashion» - Поддержка брендов, продвигающие устойчивую моду - Рациональное расходование средств на одежду - Использование вторичной переработки при утилизации одежды
Вершицкая Н.А. Экономика совместного потребления как фактор устойчивого потребления [10]	- Совместное потребление
Юлдашева О.У., Соловьева Ю.Н., Ширшова О.И., Конникова О.А. Измерение устойчивого поведения потребителей [11]	- Здоровое питание - Физическая активность - Здравоохранение (отслеживание состояния здоровья) - Выбор устойчивых продуктов - Повторное использование и переработка - Ограничение потребления - Получение и передача информации об устойчивом потреблении

На основе всего вышеперечисленного можно составить примерный список действий, которые будут способствовать устойчивому потреблению в соответствии с тем, к какому аспекту устойчивого потребления можно отнести данное действие.

Таблица 2

Действия, характеризующие устойчивое потребления в зависимости от аспектов

Аспекты	Действия
Экологический	- Ведение ЗОЖ - Совместное использование товаров - Предпочтение долговечных и экологически чистых товаров - Повторное использование и переработка - Ограничение потребления - Сортировка мусора и минимизация бытовых расходов - Отказ от личного транспорта в пользу общественного
Экономический	- Следование эко-инновациям - Умеренный расход ресурсов, в том числе денежных - Ограничение потребления
Социальный	- Бойкотирование брендов «fast fashion» и поддержка брендов, продвигающие устойчивую моду - Поддержка брендов, сохраняющих традиционное производство с высоким уровнем качества или следующих органическим стандартам; - Предпочтение брендов, следующих четким этическим принципам (например, поддерживающих социально незащищенные слои населения); - Отказ от показного потребления; - Пропаганда устойчивого потребления и действий в его рамках (например, ЗОЖ) - Помощь обездоленным (тяжело больным, детям, животным и так далее)

Некоторые действия, представленные в таблице 2, объединяют ранее описанные действия в одну категорию. Например, ведение здорового образа жизни предполагает правильное питание, физические нагрузки и регулярный мониторинг состояния здоровья.

Реализация вышеперечисленных действий может быть связана с несколькими аспектами одновременно. Умеренный расход ресурсов, например, электроэнергии, можно отнести к экономическому и экологическому аспекту одновременно, поскольку благодаря снижению потребления электроэнергии происходит снижение загрязнения окружающей среды и экономия денежных средств на оплату коммунальных услуг.

Мною были проанализированы вторичные источники информации на предмет действий, характеризующих устойчивое потребление, а также рассмотрены способы классификации подобных действий. В результате была составлена сводная таблица №2, отражающая действия, относящиеся к устойчивому потреблению с учетом экологического, экономического и социальных аспектов.

Все изученные исследования можно разделить на две группы:

1. кабинетные исследования, основанные на анализе вторичных источниках информации и представляющие более общее описание аспектов устойчивого потребления;
2. полевые исследования, целью которых является изучение особенностей поведения потребителей в рамках исполнения какого-либо действия, относящегося к устойчивому потреблению. Данные исследования являются достаточно узконаправленными, часто включают достаточно маленькую выборку.

Следует отметить, что была рассмотрена лишь часть существующих исследований, в связи с этим, дальнейшее развитие данной темы может быть направлено на выявление иных действий, относящихся к устойчивому потреблению.

Другим направлением исследований является изучение уровня устойчивого потребления в России и других странах, а также сегментация устойчивых потребителей на основе выделенных аспектов и действий, относящихся к ним, что может быть реализовано посредством проведения качественных и количественных исследований.

Список литературы

1. Guillen-Royo M. Sustainable consumption and wellbeing: Does on-line shopping matter? // Journal of Cleaner Production.– 2019.– N 229.
2. Юлдашева О.У. Устойчивый маркетинг: теория и практика устойчивого потребления / О.У. Юлдашева, Ю.Н. Соловьева, О.А. Погребова, Е.В. Халина, О.И. Ширшова. – СПб:Изд-во СПбГЭУ, 2017. – 113с.
3. Соловьева Ю. Н., Халина Е. В., Юлдашева О. У. Устойчивый маркетинг и барьеры для устойчивого потребления // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2017. № 3. С. 35—43
4. Mkhize S., Ellis D. Creativity in marketing communication to overcome barriers to organic produce purchases: The case of a developing nation// Journal of Cleaner Production. – 2020. – N 242.
5. Jansson J., Annika Nordlund A., Westinae K. Examining drivers of sustainable consumption: The influence of norms and opinion leadership on electric vehicle adoption in Sweden//Journal of Cleaner Production. – 2017. – N 154. – 176-187 p.
6. McNeill L.S., Hamlin R.P., McQueen R.H., Degenstein L. Wakes S., Garrett T.C., Dunn L. Waste not want not: Behavioural intentions toward garment life extension practices, the role of damage, brand and cost on textile disposal// Journal of Cleaner Production. – 2020. – N 260
7. Quoquaba F., Mohammad J. Sustainable Consumption: Sacrificing for the Future// Social and Behavioral Sciences. – 2016. – N 224. – 599-604 p.

8. Чувак В.А. Устойчивое потребление, как основной принцип работы предприятия по производству одежды// Омский государственный технический университет. Статья в сборнике трудов конференции. – 2019. – 220-223 с.

9. Печкунова И.А., Ваниева О.В. Устойчивое потребление и принципы «медленной моды» в контексте дизайна// Новосибирский технологический институт (филиал) РГУ им. А.Н. Косыгина. Статья в сборнике трудов конференции. – 2019. 91-93 с.

10. Вершицкая Н.А. Экономика совместного потребления как фактор устойчивого потребления// ФГАОУ ВО «КФУ им. В. И. Вернадского». Сборник трудов конференции. – 2020. – 273-276 с.

11. Юлдашева О.У., Соловьева Ю.Н., Ширшова О.И., Конникова О.А. Измерение устойчивого поведения потребителей // Grebennikop. Маркетинг и маркетинговые исследования. — 2019. — No3. — С.170–178.

© А.А. Клатаевская, 2020

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 33

КРЕДИТ И ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ

БЕНЕВСКАЯ АЛИНА АЛЕКСАНДРОВНА,
КОКШАРОВ СЕРГЕЙ ПАВЛОВИЧ,

Студенты

РЫБАКОВА ДИАНА МАРАТОВНА

Магистрант

ФГБОУ ВО Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Аннотация: В статье речь идет о кредитной привлекательности предпринимателей. Как их рассматривает банк. Какие преимущества у кредита для предпринимателей.

Ключевые слова: кредит, налоги, рынок, ипотека, выплаты.

CREDIT AND BUSINESS ACTIVITY

Benevskaya Alina Alexandrovna,
Koksharov Sergey Pavlovich,
Rybakova Diana Maratovna

Abstract: the article deals with the credit attractiveness of entrepreneurs. How the Bank views them. What are the advantages of a loan for entrepreneurs

Key words: credit, taxes, market, mortgage, payments.

Предпринимателям сложно получить ипотеку. Банки однозначно предпочитают предоставлять ипотечные кредиты людям, получающим доход по трудовому договору. По мнению банков, это самый стабильный и надежный доход. Для многих предпринимателей — это совершенно непонятно. К сожалению, когда дело касается ипотечных кредитов, во многих случаях логика заканчивается. Предпринимателей часто раздражает странный, по их мнению, подход банков. Однако при подаче заявления на ипотеку некоторые вещи нужно принимать как есть.

Кредитоспособность и тип расчетов с налоговой службой.

Книга доходов и расходов

Самый популярный способ расчета с налоговыми органами - это книга доходов и расходов, сокращенно КПиР. Для банков это также самый очевидный и простой способ расчета дохода. Что касается метода, наиболее распространенными в зависимости от банка являются: средняя чистая прибыль за последние 12 календарных месяцев, чистая прибыль за последний расчетный год или меньший из результатов: последний календарный год по сравнению с последними 12 месяцами. Конечно, стабильность доходов очень важна. Банки не примут доход компании, которая внезапно получила большой доход за последние 1,2 или 3 месяца. Даже если при усреднении этот доход дает кредитоспособность. Это можно рассматривать как манипуляцию в целях ипотеки. Поэтому, если вы собираетесь взять ссуду, откажитесь от низких налогов и сосредоточьтесь на получении правильных финансовых результатов.

Единовременная выплата

Единовременная выплата - отличный способ для многих предпринимателей платить низкие налоги и упростить бухгалтерский учет. В зависимости от типа бизнеса владелец бизнеса выплачивает фиксированный процент от доходов. Проблема возникает с единовременными выплатами при подаче заявления на ипотеку, потому что банки берут от 15% до 40% своего дохода в качестве чистой прибыли.

ли. Во многих случаях это намного меньше денег, чем фактически остается в кармане заявителя. Однако на рынке есть несколько банков, которые принимают более высокие ставки.

Срок ведения бизнеса, требуемый банками

В принципе, следует исходить из того, что минимум для принятия дохода - это его получение за 12 месяцев. Для меньшего количества банков это 24 месяца. Исключением является деловая активность бывшего работодателя или в той же отрасли. Некоторые банки способны проглотить и принять бизнес, который ведется уже 3 месяца. Если вы работаете не на своего бывшего работодателя, а в той же отрасли, на аналогичной должности, то через 6–9 месяцев работы вашей компании появится несколько вариантов. Для того, чтобы банк принял доход, вам необходимо будет предоставить справки о трудоустройстве, договор о сотрудничестве, подтверждение квитанций об оплате счетов, возможно подтверждение профессиональной квалификации.

Ипотека и обязательства компании.

В большинстве случаев корпоративные обязательства влияют на способности заемщика так же, как и частные обязательства. Такие обязательства нельзя игнорировать.

Кредиты в рассрочку

Ссуды с рассрочкой платежа, если они отражены в КПиР, обременяют кредитоспособность только капитальной частью. Поскольку процентная доля вычитается как стоимость ведения бизнеса, она не включается снова в счет мощности. Ссуды в рассрочку полностью включаются в качестве бремени, если собственник рассчитывается на основе единовременной выплаты или налоговой ставки.

Текущая аренда

Если платежи по операционной аренде отражаются в книге доходов и расходов, они не обременяют дополнительно мощность, поскольку учитываются как расходы, вычитаемые из налогооблагаемой базы. Они полностью включаются в качестве бремени, если собственник рассчитывается на основе единовременной выплаты или налоговой ставки.

Кредитные карты, лимиты счетов

Обычно банки взимают процент от предоставленного лимита. Чаще всего он находится в пределах 1-5%.

Амортизация основных средств

Амортизация обычно представляет собой циклическое включение в расходы на ведение бизнеса процента от стоимости основных средств, которые мы используем в нашей компании для корпоративных целей.

Текущая аренда

Аренда активов значительной стоимости - это обычная процедура оптимизации. Особенно при рассмотрении покупки, например, новой машины. Если бы мы купили новую машину за наличные, она могла бы амортизироваться в течение 60 месяцев с даты покупки. Сферы деятельности, рискованные для банков.

Есть отрасли, которые нравятся больше. Есть отрасли, к которым банки относятся пренебрежительно. Плохой прием данной отрасли может отражаться, например, на плохой оценке данного приложения.

Такая осведомленность должна быть известна прежде всего владельцам бизнеса, работающего в транспортной, мебельной, девелоперской, финансовой, страховой, ресторанной и автомобильной отраслях. Это связано со статистическими факторами. У представителей этих отраслей чаще остальных возникают проблемы с финансовой ликвидностью.

Они подвержены заторможенным платежам или больше всего страдают от изменений экономической ситуации. Однако не указано, что получение кредита для таких компаний невозможно.

Кредит и деловая активность - тема практически неиссякаемая. Есть много черт, которые отличают усилия предпринимателя от типичного, работающего полный рабочий день.

Банк оценивает ведение бизнеса хуже по многим причинам, и поэтому вам приходится сталкиваться с различными проблемами, связанными с получением ипотеки. Банки постоянно обновляют свой подход к принятию доходов.

Список литературы

1. Абдурахманов Р. Р. Особенности прав и обязанностей сторон по кредитному договору / Р.Р. Абдурахманов // Юридические науки. – 2018. — №13 – С. 2-3
2. Ларионов С.И. Понятие и правовое регулирование кредитных отношений / С.И. Ларионов // Научный электронный журнал Меридиан. — 2018. — № 1 (2). — С. 43.
3. Романова С.В. Роль кредитного договора в экономике и его правовое регулирование / С.В. Романова // Научно–практические исследования. – 2017. – № 8 (8). – С. 27–31.
4. Ткачева С.И. Ответственность сторон за нарушение кредитного договора [Электронный ресурс] / СПС Гарант – URL: <https://base.garant.ru/58074486/>

УДК 336

ДЕПОЗИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ

ЛЯЩЕНКО СВЕТЛАНА ЮРЬЕВНА

Студентка

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

Научный руководитель: Нагорных Дмитрий Юрьевич

Ст. преподаватель

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

Аннотация: В данной статье автором рассмотрены вопросы депозитных операций в российской экономике. Дано определение понятию депозита и депозитным операциям. Рассмотрены плюсы и минусы депозита, а также их классификация. Рассмотрен механизм осуществления депозитных операций. Изучены основные проблемы осуществления депозитных операций на рынке. Предложены перспективные рекомендации по решению проблем, связанных с осуществлением депозитных операций на рынке.

Ключевые слова: депозитные операции, перспективы, развитие, проблемы, экономика.

DEPOSIT OPERATIONS

Lyaschenko Svetlana Yurievna*Scientific adviser: Nagornyykh Dmitry Yurievich*

Abstract: In this article, the author examines the issues of deposit operations in the Russian economy. The definition of the concept of a deposit and deposit operations is given. The pros and cons of the deposit, as well as their classification are considered. The mechanism of carrying out deposit operations is considered. The main problems of the implementation of deposit operations in the market have been studied. Prospective recommendations are proposed for solving problems associated with the implementation of deposit operations in the market.

Key words: deposit operations, prospects, development, problems, and economics.

Самый распространенный финансовый инструмент в России это банковский депозит, а также связанные с ним депозитные операции. Актуальность рассматриваемой темы заключается в том, что в настоящее время проблема депозитных операций в российской экономике приобретает всю большую популярность. Важно не только правильно оценить правильность их организации, но и эффективно управлять всеми элементами данного процесса.

Вопросам рассмотрения депозитных операций посвящено множество научных работ. Данную проблему рассматривали как российские, так и зарубежные ученые экономисты. Среди которых можно отметить работы П.П.Кравченко, В.И.Ширяева, Н.К.Сергеева и других [2, с.14].

Недостаточность научного исследования в данном вопросе долгое время не позволяла сформулировать ряд выводов и гипотез относительно эффективности их применения. В современных условиях комплексный подход, должен объединять все существующие элементы подходов к вопросу рассмотрения и анализа депозитных операций как результата повышения эффективности финансово-экономического развития экономики в целом.

В данном исследовании нами предпринята попытка рассмотрения депозитных операций, изучения основных тенденций развития и проблем, возникающих на пути к созданию таких операций, а также разработки перспективных рекомендаций по решению данных проблем.

Целью исследования является разработка перспективных рекомендаций по решению проблем, связанных с осуществлением депозитных операций на рынке.

Научная новизна исследования заключается в рассмотрении и анализе депозитных операций на рынке, а также разработке рекомендаций по решению проблем, связанных с их формированием.

Депозит представляет собой денежный вклад, который передается каким-либо лицом (вкладчиком) кредитному учреждению (например, банку).

У банковского депозита есть свои плюсы и минусы. Одним из достоинств является надежность банковского депозита. Средства, размещенные в банке, обеспечены гарантией сохранности. Следующим преимуществом банковского депозита является гарантированная доходность. Это дает возможность вкладчику получать стабильные выплаты в виде процентов. Преимущество депозитных вкладов – это широкая линейка вкладов, которые предлагают банки (депозиты на два, на три года, депозиты с пополнением, с частичным изъятием и так далее).

Такое многообразие создает удобство для вкладчиков и возможность выбора [4, с.99].

В случае досрочного возврата денежных средств из банка вкладчику необходимо расторгнуть депозитный договор. При расторжении депозитного договора договор приравнивается как вклад до востребования, а процентная ставка по вкладу до востребования меньше одного процента годовых. Так, у ПАО «Сбербанк» это одна десятая процента годовых, то есть вкладчик теряет, по сути дела, те проценты, которые ему набежали за полгода.

Классификация депозитов представлена в Таблице 1. Данный рисунок наглядно показывает взаимодействие всех элементов структуры

Таблица 1

Классификация депозитов

Депозиты до востребования	Срочные депозиты	Сберегательные депозиты
ЛОРО	До трех месяцев	Срочные
Конткоррент	3-6 месяцев	Срочные депозиты с дополнительными взносами
Овердрафт	6-9 месяцев	Условные
НОСТРО	9-12 месяцев	На предъявителя
	Свыше 12 месяцев	До востребования
		На текущем счете

Под депозитными операциями понимаются - операции коммерческих банков, посредством которых они размещают на время свободное у населения и юридических лиц денежные средства [1, с.37].

Депозит - это, прежде всего, пассивные операции банков, которые необходимы для формирования банковских резервов. Депозит это срочные вклады, которые помещаются населением, индивидуальными предпринимателями и юридическими лицами на определенный срок в банк. Как правило, этот срок равен от одного месяца и до 10-15. Размещать средства можно и на более короткий срок.

При схеме обычных процентов, как правило, временной месячный период равен 30 дням, естественно годовая база при этом равна 360 дня. Такая схема применяется в странах Евросоюза и странах северной Америки. Что касается нашей страны и стран постсоциалистического лагеря здесь применяется схема точных процентов, при этом месячная база равна 28 или 29 дням.

При схеме простых процентов, как правило, временной лаг меньше одного года и процентное вознаграждение не капитализируется, то есть не присоединяются к сумме вклада. При схеме сложных процентов, как правило, период вклада больше 1 года. В зависимости от количества начислений за период сумма процентов непременно капитализируется, то есть прибавляется к сумме первоначального вклада и с каждым начислением скорость капитализации увеличивается.

В ходе осуществления депозитных операций основное внимание уделяется открытию и ведению депозитных счетов. При осуществлении депозитных операций банк принимает денежные средства клиентов на соответствующие балансовые счета, которые определены планом счетов бухгалтерского учета.

Депозитные счета открываются на основании заключенного депозитного договора между собственником счета и учреждением банка на определенный в договоре срок. Средства на депозитные счета перечисляются с текущего счета хозяйственных субъектов и после окончания срока хранения возвращаются на этот же текущий счет. Открытие одного депозитного счета на двух или нескольких лиц не допускается. Для физических лиц банки открывают вкладные счета (сберегательные вклады). Вкладчиками коммерческих банков могут быть граждане РФ, иностранные граждане и лица без гражданства. Вкладные счета открываются с выдачей вкладчику вкладного документа. Таким документом может быть сберегательная книжка (именная или на предъявителя), сберегательный сертификат, другой выданный банком документ, удостоверяющий заключение с банком договора сберегательного вклада.

В договоре об открытии депозитного счета оговариваются:

- вид вклада (срочный или «до востребования»);
- сумма, которая вносится или перечисляется на вкладной счет;
- размер платы;
- срок хранения;
- ответственность сторон;
- условия расторжения договора;
- другие условия по согласованию сторон.

В случае заключения с банком договора сберегательного вклада «до востребования» по желанию клиента на этом счете могут осуществляться безналичные расчеты.

Анализ динамики вкладов населения за 2012-2020 годы показывает, что вклады населения и организаций выросли. Этому способствовал прирост доходов населения, активная политика со стороны банков по привлечению финансовых средств, оказание качественных услуг банками на рынке. Данная динамика наглядным образом представлена на Рисунке 1.

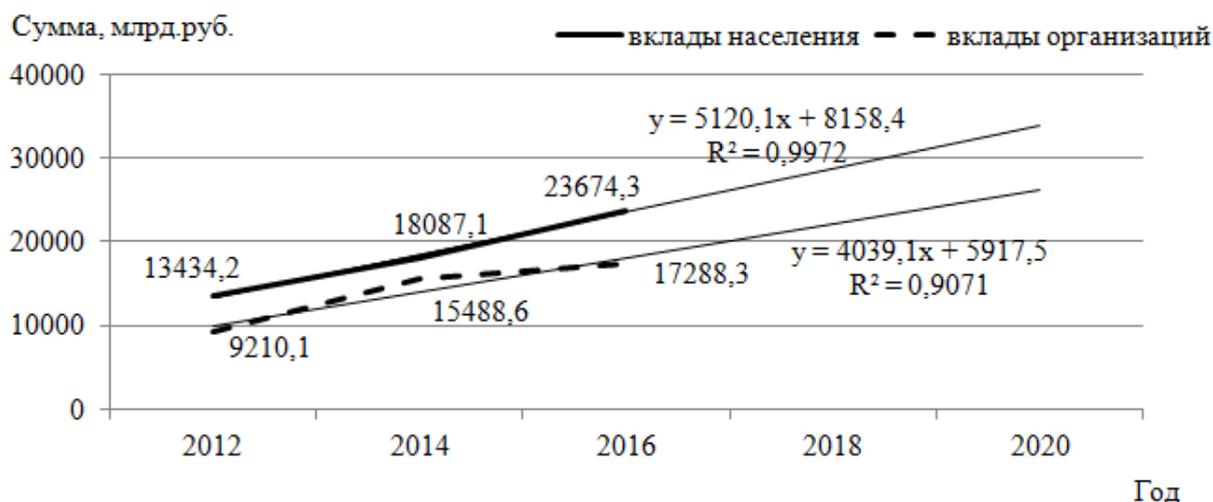


Рис. 1. Динамика вкладов населения и организаций за 2012-2020 гг.

Считаем, что в целом депозитный рынок за рассматриваемый период времени довольно успешно развивался. Большинство факторов сдерживающих развитие рынка не смогли препятствовать его развитию. Поэтому он способствовал привлечению множества российских и иностранных инвесторов.

Рассмотрим основные проблемы осуществления депозитных операций на рынке.

В современных рыночных условиях различные банки проводят депозитные операции на рынке. Однако, существует множество видов рынков, разделенных между собой и диктующих свои правила игры. Считаем, что основной проблемой здесь является преобладание различных форматов и стандартов для участников рынка. А это в свою очередь приводит к тому, что увеличиваются затраты участников, вынуждающих их принимать такие форматы рынка. Решение данной проблемы, по нашему мнению, состоит в оптимизации инфраструктуры депозитного рынка [3, с.20].

Второй наиболее важной проблемой, на наш взгляд, является проблема конкуренции между расчетными депозитами на банковском рынке. Каждый депозит стремится привлечь как можно больше участников рынка. В этом случае предлагаются различные условия размещения и хранения денежных средств, иногда превосходящих условия конкурентов. Обострение конкурентной борьбы приводит к снижению эффективности работы депозитного рынка, а в некоторых случаях к его затормаживанию, что крайне негативным образом сказывается на экономике страны в целом.

Третьей особо важной проблемой является проблема регулирования депозитного рынка и депозитных операций. Происходящие в настоящее время в российской экономике процессы глобализации привели к открытию границ для национальных рынков. В последние годы все более активно осуществляются депозитные операции на международном рынке. Для того, чтобы защитить свои интересы российская экономика должна предусмотреть комплекс мер экономической безопасности по снижению рисков при совершении сделок на депозитном рынке.

Считаем, что для того чтобы устранить проблемы, связанные с осуществлением депозитных операций на рынке и организовать эффективную работу всех звеньев данной цепочки необходимо разработать рациональный механизм рыночного функционирования.

В данной работе нами предложены перспективные рекомендации по решению проблем, связанных с осуществлением депозитных операций на рынке. Такими рекомендациями, по нашему мнению, должны стать:

- формирование рациональной депозитной политики с учетом расширения вкладов для клиентов и учета уровня их доходов;
- выпуск сберегательных сертификатов;
- контроль со стороны государства за состоянием депозитного рынка и обеспечение его прозрачности;
- уменьшение затрат времени, связанных с проведением депозитных операций;
- повышение эффективности проведения депозитных операций;
- активизация рекламной кампании банка;
- уменьшение рисков при проведении депозитных операций.

Считаем, что будущее стоит именно за развитием депозитного рынка, который позволит выполнять ряд задач стоящих перед банками и государством в целом.

Разработанные рекомендации по решению проблем, связанных с осуществлением депозитных операций на рынке, по нашему мнению, позволят увеличить уверенность в завтрашнем дне, расширить масштабы деятельности банков и завоевать лидирующие позиции на рынке.

Список литературы

1. Вентцель, Е.С. Введение в исследование операций / Е.С. Вентцель. - М.: Знание, 2019. - 403 с.
2. Мошер, Р.А. Когомологические операции и их приложения в теории гомотопий / Мошер Р., М. Тангора. - М.: Знание, 2020. - 437 с.
3. Самойлова, Ю.В. Депозитные операции коммерческого банка / Ю.В. Самойлова. - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2019. - 120 с.
4. Шаихов, А.З. Депозитные операции коммерческих банков / А.З. Шаихов. - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2020. - 108 с.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

УДК 657

РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМА И МЕХАНИЗМА РАСЧЕТА РЕЗЕРВА ПОД ОБЕСЦЕНЕНИЕ ЗАПАСОВ

БЕЛОЗЕРОВА ТАТЬЯНА ГЕННАДЬЕВНА,

к.э.н., доцент

БАКАНОВА НАТАЛЬЯ АНДРЕЕВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

Аннотация: В настоящее время в нормативных документах по учету запасов не был освещен алгоритм и механизм расчета резерва под обесценение запасов и их следует разрабатывать организациям самостоятельно. С целью установления единых правил проверки запасов на обесценение и создания резерва под обесценение запасов нами предложен собственный алгоритм и механизм расчета резерва под обесценение запасов.

Ключевые слова: запасы, обесценение, резервы, расчет, документальное оформление, бухгалтерский учет.

DEVELOPMENT OF AN ALGORITHM AND MECHANISM FOR CALCULATION OF THE RESERVE FOR THE IMPAIRMENT OF RESERVES

**Belozerova Tatiana Gennadievna,
Bakanova Natalia Andreevna**

Abstract: Currently, the regulatory documents on accounting did not highlight the algorithm and mechanism for calculating the reserve for impairment of reserves, and they should be developed by organizations independently. In order to establish uniform rules for checking reserves for impairment and creating an allowance for impairment of reserves, we have proposed our own algorithm and a mechanism for calculating the reserve for impairment of reserves.

Key words: inventory, impairment, reserves, calculating, documentation, accounting.

В процессе формирования и использования различных резервов отечественные предприятия сталкиваются с рядом проблем. Это объясняется большим объемом и сложностью расчетных операций, многочисленностью особенностей учета, сложностью методологии учета и отрицанием целесообразности формирования резервов, необходимостью учета отложенных налоговых обязательств в результате различной методики учета резервов в налоговом и бухгалтерском учете, отсутствием стимулирования работников для принятия экономических нововведений [1, с. 59].

С 1 января 2021 года на территории Российской Федерации будет применяться первый Федеральный стандарт бухгалтерского учета — ФСБУ 5/2019 «Запасы», утвержденный Приказом Минфина России от 15 ноября 2019 г. №180н [2], который позволит максимально сблизить отечественный учет с требованиями МСФО 2 «Запасы» [3], сократить сроки подготовки отчетности по международным стандартам финансовой отчетности в части запасов и повысить качество составляемой предприятиями отчетности. Данный стандарт обязывает организации в случае обесценения запасов создать резерв под

обесценение в размере превышения фактической себестоимости запасов над их чистой стоимостью продажи.

При этом алгоритм и механизм расчета резерва под обесценение запасов так и не был освещен ни в действующих в настоящее время нормативных документах по учету запасов [4], ни в новом ФСБУ 5/2019 «Запасы» и их следует разрабатывать организациям самостоятельно, закрепив в Учетной политике или в специальном Внутрифирменном положении организации.

Для решения вышеуказанных проблем нами был разработан следующий алгоритм и механизм расчета резерва под обесценение запасов.

Так, рассматривая структуру запасов, целесообразно разделить запасы на две категории: так называемые производственные, учитываемые на счете 10 «Материалы» и счете 21 «Полуфабрикаты собственного производства», и материальные запасы, предназначенные для реализации, учитываемые на счете 41 «Товары на складе», счете 43 «Готовая продукция», счете 45 «Товары отгруженные». В основу данной классификации положено различие в источниках информации по оценке резерва: производственные подразделения и службы снабжения — для первой категории, службы сбыта — для работы с материалами, предназначенными для реализации.

Далее необходимо определить норматив периода оборачиваемости по запасам, учитывая производственные особенности предприятия. Запасы, период оборачиваемости по которым превышает нормативный, подлежат рассмотрению на возможное обесценение. Предположим, что стоимость всех запасов, которые лежат на складе более 1 года (12 месяцев), потенциально подлежит анализу для включения в базу по расчету резервов.

Порядок создания резерва под снижение стоимости запасов будет состоять из следующих этапов.

Этап 1. Бухгалтерская служба должна рассчитать период оборачиваемости запасов (Коб) по каждой номенклатуре материальных ценностей на конец отчетного периода по следующей формуле:

$$K_{об} = \frac{\text{остаток на 1е число квартала предыдущего отчетного года} + \text{остаток на 1е число квартала текущего отчетного года}}{2 \times \text{расход материалов за год}} \times 12 \text{ месяцев}$$

Материальные ценности, по которым период оборачиваемости больше 12 месяцев, должны включаться в расчет резерва под обесценение запасов. Однако необходимо учитывать наличие на конец отчетного периода материалов, остатки по которым сформированы лишь поступлениями текущего года (таблица 1).

Таблица 1

Определение запасов, подлежащих включению в состав базы для расчета резерва под обесценение запасов

Показатель	Вариант 1	Вариант 2
Остаток на 01.10.2019 г.	525	310
Поступление за 12 месяцев	310	720
Расход за 12 месяцев	420	400
Остаток на 01.10.2020 г.	415	630
Коэффициент оборачиваемости	13,4	14,1
X	Необходимо включать в таблицу для создания резерва	Включать в таблицу для создания резерва не нужно, так как на остатке только новые материальные ценности

На основании произведенных расчетов бухгалтерские службы должны подготовить Расшифровку-расчет оборачиваемости запасов (таблица 2) с перечнем номенклатуры материальных ценностей, по которым период оборачиваемости больше 12 месяцев, и передать ее для анализа.

Таблица 2

Расшифровка-расчет оборачиваемости запасов

Балансовый счет	Склад, участок	Номенклатурный номер	Наименование материалов, товаров	Остаток на начало отчетного периода 01.01.20XX		Остаток на конец отчетного периода				Расход в течение отчетного периода (12 месяцев)		Период оборачиваемости
				Количество	Сумма	Всего		Включая числящиеся на 01.01.20XX		Количество	Сумма	
						Количество	Сумма	Количество	Сумма			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Сч. 10												
Сч. 21												
Сч. 41												
Сч. 43												
Сч. 45												
...												

Этап 2. Ответственные работники (например, работники складских подразделений) должны проанализировать предоставленный список и дополнить его запасами, которые морально устарели, обесценились, потеряли свои первоначальные качества, руководствуясь инвентаризационной описью и прочими документами.

Этап 3. Далее работники отделов закупок (снабжения) и отделов связанных со сбытом, в случае запасов, предназначенных для реализации должны произвести расчет и анализ чистой стоимости продажи запасов, по которым выявлены признаки обесценения, для определения необходимости создания резерва и его величины. При определении чистой стоимости продажи необходимо ориентироваться на следующие факторы:

- цены приобретения предприятием аналогичных материалов по последним поставкам;
- цены организаций-изготовителей в данной местности;
- цены на российских и мировых рынках с учетом стоимости доставки материалов на предприятие;
- экспертных заключения независимых оценщиков о стоимости материалов;
- состояние имеющихся материалов;
- реальную возможность предприятия реализовать ненужные ему материалы.

Если для реализации производственных запасов необходимо понести дополнительные расходы, в том числе расходы по их доработке и реализации, то на предполагаемую величину расходов должна быть уменьшена чистая стоимость продажи.

Независимо от срока оборачиваемости не считаются обесценившимися материалы, которые не потеряли своих свойств и которые планируется использовать в производственном процессе. По таким материалам расчет обесценения не производится и резервы не создаются.

Обществом должно быть обеспечено подтверждение расчета чистой стоимости продажи запаса-

сов. Для этого отдел закупок и отдел сбыта формирует Реестр запасов, с обозначением их чистой стоимости продажи. К расчету прилагаются все обосновывающие документы (копии источников информации по сформированной цене).

Этап 4. Бухгалтерская служба получает данные по запасам от отдела закупок и отдела сбыта, на основании которых рассчитывает резерв под обесценение запасов. Резерв создается на величину разницы между чистой стоимостью продажи запасов и фактической себестоимости запасов, если последняя выше чистой стоимости продажи.

Для расчета резерва под обесценение материально-производственных запасов на основе информации от отдела закупок нами была разработана форма расчета, представленная в таблице 3.

Таблица 3

Расчет резерва под обесценение запасов с периодом оборачиваемости более 12 месяцев в разрезе номенклатурных позиций

Балансовый счет	Склад, участок	Номенклатурный номер	Наименование материалов, товаров	Остаток на конец отчетного периода по запасам с оборачиваемостью более 12 месяцев		В том числе запасы										Сумма резерва
						которые будут использованы в производстве		которые не будут использованы в производстве или создании внеоборотных активов из-за морального устаревания или потери первоначальных качеств (неликвидные запасы)								
								Всего		В том числе запасы						
										которые могут быть реализованы			которые не могут быть использованы и будут ликвидированы			
Количество	Сумма	Количество	Сумма	Количество	Сумма	Количество	Чистая стоимость продажи	Сумма	Количество	Степень возможного использования или реализации	Сумма					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Сч. 10																
Сч. 21																
...																
Итого																

Для расчета резерва под обесценение запасов, предназначенных для реализации на основе информации от отдела сбыта нами была разработана форма расчета, представленная в таблице 4.

На основании результатов расчета резервов по таблицам 3 и 4 оформляется приказ руководителя Общества о создании резерва и бухгалтерская справка, на основании которых в бухгалтерском учете Общества отражаются резервы под обесценение запасов.

При этом в соответствии с ФСБУ 5/2019 «Запасы» балансовой стоимостью запасов считается их фактическая себестоимость за вычетом данного резерва. В случае если чистая стоимость продажи запасов, по которым признано обесценение:

— продолжает снижаться, балансовая стоимость таких запасов уменьшается до их чистой стои-

мости продажи путем увеличения резерва под обесценение;

— повышается, балансовая стоимость таких запасов увеличивается до их чистой стоимости продажи путем восстановления ранее созданного резерва (но не выше их фактической себестоимости).

Таблица 4

Расчет резерва по запасам, предназначенным для реализации, с периодом оборачиваемости более 12 месяцев в разрезе номенклатурных позиций

Балансовый счет	Склад, участок	Номенклатурный номер	Наименование материалов, товаров	Остаток на конец отчетного периода по запасам с оборачиваемостью более 12 месяцев		В том числе запасы по которым произошло снижение рыночной стоимости			Сумма резерва	Примечание (причины снижения рыночной стоимости)
				Количество	Сумма	Количество	Чистая стоимость продажи	Сумма		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Сч. 41										
Сч. 43										
Сч. 45										
...										
Итого										

Для определения участников процесса по проведению проверки запасов на обесценение и порядка взаимодействия между участниками процесса при проведении проверки запасов на обесценение и расчета резерва под обесценение запасов нами был разработан Порядок взаимодействия между структурными подразделениями (таблица 5).

Таблица 5

Порядок взаимодействия между структурными подразделениями

№	Операция	Исполнитель	Метод и документирование
1	Расчет периода оборачиваемости по каждой номенклатуре материальных ценностей на конец отчетного периода	Бухгалтерия	Входящие: Регистры учета запасов с разбивкой по субсчетам. Продукт: Расшифровка-расчет оборачиваемости запасов (таблица 2).
2	Анализ предоставленного списка и дополнение его запасами, которые морально устарели, обесценились, потеряли свои первоначальные качества	Складские подразделения	Входящие: Расшифровка-расчет оборачиваемости запасов (таблица 2), инвентаризационные описи и прочие документы. Продукт: Уточненная Расшифровка-расчет оборачиваемости запасов (таблица 2).

Продолжение таблицы 5

№	Операция	Исполнитель	Метод и документирование
3	Определение чистой стоимости продажи запасов по состоянию на дату, установленную Учетной политикой для целей бухгалтерского учета.	Отдел снабжения, Отдел сбыта	Входящие: Уточненная Расшифровка-расчет оборачиваемости запасов (таблица 2). Продукт: Реестры запасов, с обозначение их рыночной стоимости. Требования: Прилагаются документы, подтверждающие чистую стоимость продажи запасов.
4	Расчет резерва	Бухгалтерия	Входящие: Реестры запасов, с обозначение их рыночной стоимости. Продукт: Резерв, рассчитанный в соответствии с таблицами 3 и 4. Приказ о создании резерва под обесценение запасов.
5	Согласование рассчитанного резерва	Руководитель	Входящие: Резерв, рассчитанный в соответствии с таблицами 3 и 4. Продукт: Подписанный Приказ о создании резерва под обесценение запасов.
6	Отражение резерва в учете	Бухгалтерия	Входящие: Подписанный Приказ о создании резерва под обесценение запасов. Продукт: Бухгалтерская справка.

Таким образом, настоящие алгоритм и механизм расчета резерва под обесценение запасов были разработаны с целью установления единых правил проверки запасов на обесценение и создания резерва под обесценение запасов коммерческими предприятиями. Они включают описание порядка проведения проверки запасов на обесценение и расчета резерва под обесценение запасов, определение участников процесса по проведению проверки запасов на обесценение; определение порядка взаимодействия между участниками процесса при проведении проверки запасов на обесценение и расчета резерва под обесценение запасов, а также разработанные нами документы, подтверждающие расчет резерва. Их использование позволит предприятию:

- выделить необходимые этапы работы по созданию резервов, определить ответственных исполнителей;
- увеличить ответственность работников за формирование и последующее представление документов в бухгалтерию;
- избежать типичные ошибки в части неправильного формирования и использования резервов под обесценение запасов для целей бухгалтерского учета, отсутствия документов, подтверждающих обоснованность формирования резервов, неправильного отражения созданных резервов в бухгалтерском учете и отчетности;
- усилить систему внутреннего контроля;
- иметь в наличии документы и расчеты, которые будут представлены аудиторам для проверки отчетности;
- сократить период подготовки отчетности в соответствии с МСФО.

Алгоритм и механизм расчета резерва под обесценение запасов, а также разработанные нами документы, подтверждающие расчет резерва должны быть закреплены в учетной политике организации или специальном внутрифирменном положении.

Список литературы

1. Мизиковский, Е. А., Поликарпова Е. П. Бухгалтерский учет резервов : монография. — Рязань : РГАТУ, 2017. — 216 с.
2. Приказ Минфина России от 15.11.2019 №180н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 «Запасы» (Зарегистрировано в Минюсте России 25.03.2020 №57837) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_348523/18ae7e0209c0fcd71bb531b56fe671a1c9e61af4/
3. «Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 №217н) (ред. от 11.07.2016) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193531/
4. Приказ Минфина России от 09.06.2001 №44н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01» (Зарегистрировано в Минюсте России 19.07.2001 №2806) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32619/

УДК 330

СОВРЕМЕННЫЕ ПАРАДИГМЫ И СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ АУДИТА В РОССИИ

АВЕТОВА КАРОЛИНА ГЕОРГИЕВНА

Студентка

ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Научный руководитель: Горячева Анастасия Евгеньевна

Старший преподаватель

ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Аннотация: В данной статье рассматриваются современные парадигмы и стратегии развития аудита в России. Определяются различные проблемы в аудиторской деятельности и способы их предотвращения. Раскрывается роль аудиторской деятельности в системе социальных и экономических отношений.

Ключевые слова: аудиторская деятельность, парадигмы, стратегии, процедуры, финансовая сфера.

MODERN PARADIGMS AND STRATEGIES FOR THE DEVELOPMENT OF AUDIT IN RUSSIA

Avetova Karolina Georgievna*Scientific adviser: Goryacheva Anastasia Evgenievna*

Abstract: This article examines modern paradigms and strategies for the development of audit in Russia. Various problems in audit activity and ways of their prevention are determined. The role of audit activity in the system of social and economic relations is revealed.

Key words: audit activity, paradigms, strategies, procedures, financial sphere.

На современном этапе одной из ключевых научно-практических задач является процесс развития теоретико-методологических положений аудита, так как он играет значимую роль в структуре социальных отношений, выступая регулятором сложных процессов социально-экономического характера, в функции которого входит обеспечение интересов и безопасности страны. Сущность аудита заключается в регламентированном законодательством предоставлении официального мнения о достоверности отчетности финансовой сферы для всех пользователей данной информации, проявляющих к ней интерес, выступая при этом как единственный независимый вид контроля финансовой системы.

Возникновение кризиса доверия в рыночной системе услуг аудита обусловлено несоответствием целей и задач аудиторской деятельности потребностям пользователей отчетности в финансовой сфере в полной мере. Именно поэтому данная тема весьма актуальна на сегодняшний день.

В процессе формирования и развития аудиторской деятельности учеными разрабатывались методические подходы, процессы, отвечающие за проведение аудиторских проверок, что позволяла избегать необходимости создания структурированной теории аудиторской деятельности. Это было связано с развитием процессов в бизнесе и в последующей необходимости подтверждения отчетности в финансовой сфере с учетом опережения возникающих потребностей теоретических исследований в сфере аудита.

Лишь переосмыслив фундаментальные положения и принципы аудиторской деятельности, усовершенствовав методологии с учетом единой теоретической структуры аудита, позволяющей система-

тизировать весь опыт, который был накоплен в системе аудита, появится возможность обозначить основной вектор его последующего развития для предотвращения кризиса доверия в системе аудита.

Для реализации поставленных целей концепции отражения информации в отчетности играют значимую роль, так как они и выступают методологической основой для процесса развития аудиторской деятельности. Суть концепции заключается в системе основополагающих положений, основой для которых выступает идеология в парадигме, которая была принята. Взаимосвязь парадигмы аудиторской деятельности и парадигмы бухгалтерского учета прослеживается во всех аспектах, однако, парадигма двойной системы учета претерпевала изменения. Лишь правоприменительная практика, политика государства и особенность модели ведения учета в бухгалтерской сфере определяет сферу применения концепции. Из-за глобальных кризисов в экономической и финансовой сфере, выступающих в роли индикаторов проблемных ситуаций в финансовой системе, происходит изменения концепции отражения информационной базы в бухгалтерской отчетности, приводя к трансформационному процессу в идеологии аудиторской деятельности и следующей за ней сменой парадигмы, к формированию новой парадигмы «аудит-кризис-менеджмент».

На современном этапе внешние факторы и внутренние факторы оказывают негативное влияние на деятельность предприятий с вероятным возникновением последующего кризиса, что требует незамедлительного вмешательства системы менеджмента, основной целью которой выступает эффективное и своевременное оценивание возникающих рисков и их предотвращение. Кризис-менеджмент выступает частью системы стратегического консалтинга, его процедуры дают возможность выявлять угрозы на первых стадиях возникновения кризисов, предвидеть их, осуществлять управление ими в различных условиях.

Благодаря нынешней парадигме «аудит-кризис-менеджмент» у предприятий есть возможность не только выявлять угрозы и осуществлять управленческое консультирование для лиц, представляющих аудируемое лицо, но и проводить диагностику явлений, способных привести к кризису в отличие от предыдущей парадигмы «аудит-консалтинг».

Использование кризис-диагностики позволит планировать и осуществлять мониторинг финансовой системы. Благодаря данному инструменту можно будет проводить аналитические и исследовательские процедуры, суть которых заключается в ретроспективном, оперативно и перспективном анализе, идентифицировать некие места в работе предприятия и риски в финансово-хозяйственной системе, выявляя условия, при которых они возникли, предупреждая новую вероятность образования явлений кризиса и предотвращая в целом процесс банкротства предприятия. Роль аудита в данной парадигме заключается в опережающем кризис-менеджменте, способного выявлять негативные факторы и предупредить их наступление [1, с. 208].

Из-за стремительного развития процессов в экономической сфере возникла необходимость внесения изменений в стандарты аудиторской деятельности, определенные положения нормативной базы, а также к исследованию различных форм и методик проверочной деятельности с наибольшей эффективностью. Выделяют различные проблемы в аудиторской деятельности, решение которых должно быть реализовано посредством использования приоритетных направлений стратегии дальнейшего развития аудита на современном этапе. Они заключаются в потери ценностей аудиторской деятельности для лиц, использующих информацию в финансовой и нефинансовой сфере, в необходимости классификации разновидностей аудиторской деятельности, в нехватки практики среди аудиторов, в недостаточной разработанности механизма ответственности среди субъектов данной деятельности. Для решения существующих проблем необходимо разрабатывать и совершенствовать систему приоритетных направлений развития аудита в РФ, а именно повышать эффективность систем систематизации и классификации разновидностей аудиторской деятельности и её услуг, совершенствовать основы работы на рынке аудиторских услуг и в целом модели, отвечающей за регулирование. Необходимо следить за ценностно-компетентным подходом постоянного образования лиц, осуществляющим аудит, а именно получать достойное образование, проходить вовремя аттестацию, а также постоянно повышать свою квалификацию. Разработка отдельных методологических аспектов аудиторской деятельности также важна, так как необходимо расширять спектр процедур по аналитике в аудиторской деятельно-

сти, разрабатывать новые формы заключения аудиторов, расширять области, в которых применяется обязательный аудит, а также не менее важным является включение результатов аудиторской деятельности в структуру национальной стратегии развития страны [2, с. 224].

Таким образом, роль аудиторской деятельности в системе отношений социального и экономического характера крайне важна. Ведь данная деятельность позволяет обеспечивать безопасность в финансовой сфере, например, при помощи введения обязательного аудита для субъектов хозяйствования, и гарантировать защиту интересов как предприятия, непосредственно аэрируемого, так и лиц, выступающих заинтересованными пользователями. Лишь единая структурированная теория позволит в дальнейшем усовершенствовать практическое применение аудита. А также более прозрачное и справедливое ведение процедур, касающихся принятия решений, и оптимальное взаимодействие между институтами аудиторской деятельности позволит повысить качество результатов аудита. Необходимо постоянно дополнять методы, с помощью которых получают аудиторских доказательства, расширять спектр процедур аналитического характера для того, чтобы обеспечивать процесс реализации стратегии развития аудита, а также предотвращать кризис и сохранять аудиторскую деятельность в роли единственного независимого вида контроля в финансовой сфере.

Список литературы

1. Баханькова Е.Н. Аудит. Учебник. — М.: РИОР, Инфра-М, 2018. — 208 с.
2. Заббарова О.Л. Аудит. Учебник. — М.: Инфра-М, 2019. — 224 с.
3. Скобара, В.В. Аудит; методология и организация. — М.: «Дело и сервис», 2018. — 576 с.

УДК 657

РАЗВИТИЕ ПРОЦЕССА РАЗРАБОТКИ ФЕДЕРАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ

УВАРОВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА,

к.э.н., доцент

ЯРОСЛАВЦЕВ ИГОРЬ АНДРЕЕВИЧ

Студент

ФГБОУ ВО «Алтайский государственный аграрный университет»

Аннотация: в статье рассматриваются развитие деятельности по разработке Федеральных стандартов бухучета государственных финансов, регулирующих порядок ведения бухучета и заполнения бухгалтерской отчетности предприятиями бюджетной сферы Российской Федерации.

Ключевые слова: федеральные стандарты, положения, декларация, государственные финансы, отчетность.

Annotation: The article discusses the development of activities for the development of Federal accounting standards for public finances, regulating the procedure for maintaining accounting and filling out financial statements by enterprises of the budgetary sphere of the Russian Federation.

Key words: federal standards, regulations, declaration, public finance, reporting.

На сегодняшний день в отечественной бухгалтерии появилось такое понятие, как федеральные стандарты бухгалтерского учета государственных финансов (далее - стандарты бухучета финансов) введено в соответствии с ФЗ от 26.07.2019 г. № 247-ФЗ, которым были внесены изменения в Федеральный закон «О бухгалтерском учете» [1] (далее - ФЗ - № 247-ФЗ) в части регулирования бухучета финансов [2].

Первая Программа разработки стандартов бухучета финансов была утверждена приказом Минфина РФ от 10.04.2015 № 64н, содержащая принятие 29-ти федеральных стандартов [3]. До настоящего времени данная Программа меняла направление в отношении сроков введения стандартов и ежегодно детализировалась в соответствии со ст. 26 ФЗ - № 247-ФЗ, где и указывается, что названная программа своевременно должна вносить изменения непосредственно для обеспечения соответствия российских стандартов - международным, одинакового развития науки и иных изысканий и практики бухучета, основываясь каких-либо потребностях пользователей бухгалтерской отчетности.

В 2018 г. введено девять федеральных стандартов, а именно: «Доходы», «Бюджетная информация в бухгалтерской (финансовой) отчетности», «Непроизведенные активы», «Влияние изменений курсов иностранных валют», «Резервы. Раскрытие информации об условных обязательствах и активах», «Долгосрочные договоры», «Концессионные соглашения», «Запасы», «Бухгалтерская (финансовая) отчетность с учетом инфляции» [6].

Поправки разрабатываются в отношении основных стандартов, таких как: запасы, основные средства, трансформаций в содержании учетной политики и такой категории, как нематериальные активы. Именно поэтому уполномоченному лицу рекомендуется тщательно отслеживать нововведения,

которые могут содержать новые стандарты. Необходимо всегда обращать внимание и на содержание имеющихся стандартов, их изменения. Это ПБУ 18/02 -учет расчетов по налогу на прибыль организаций. ПБУ(положение по бухгалтерскому учету)13/2000-учет государственной помощи. ПБУ (положение по бухгалтерскому учету)16/02-информация по прекращаемой деятельности. Достаточно содержательным учетным документом, с множеством правил, является именно ПБУ, который регламентирует учет расчетов по налогу на прибыль каких-либо предприятий. В данном документе указано, что если предприятие сталкивается с некоторыми нерегламентированными характеристиками учета, то оно устанавливает их самостоятельно. То есть, определенное предприятие на законных основания может оформлять какие-либо связанных фактов деятельности того или иного субъекта одним первичным документом, либо оформлять продолжающиеся факты в отношении деятельности предприятия первичными документами, оформляемые с различной периодичностью [7].

Безусловно, необходимо применять все те изменения, которые вводились в законодательство о бухучете в 2019-2020 гг. Так, можно обозначить, что были введены дополнительные требования в отношении деятельности главного бухгалтера, направленные по оформлению по форме фактов деятельности предприятия. Также можно обозначить введение права на привлечение к субсидиарной ответственности главного бухгалтера и внесения поправок в отношении исправлений в сформированной отчетности. Поправка обозначается в бухучет датой нахождения ошибки с обязательным пересчетом от остатков в отчетности, при этом в налоговом учете необходимо подать уточненную декларацию, что, в свою очередь, может привести к возможной повторной камеральной проверке.

Программа разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета для организаций государственного сектора на 2019-2021 гг., утвержденная Приказом Минфина РФ от 19 марта 2019 г. №45н, указывает на необходимость и периоды разработки новых стандартов, некоторые введены с 1 января 2020 года, 7 стандартов планируется ввести - с 01.01.2021 г. и 6 стандартов - с 01.01.2022г. [5].

В октябре 2019 г. приказом Минфина РФ № 167н были введены Правила подготовки и уточнения Программы разработки стандарты бухучета финансов [4]. Так, при реализации этих Правил, данная Программа формируется на срок реализации государственной программы РФ, а именно «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков» (т.е. до 31 декабря 2024 г.), при этом он должен быть не меньше, чем на очередной год и двухгодичной плановый период.

В ноябре 2019 года Минфином РФ введено 4 федеральных стандарта с несколько иным названием - стандарты бух. учета государственных финансов: «Нематериальные активы», «Затраты по заимствованиям», «Совместная деятельность», «Выплаты персоналу», которые вступают в силу с 01.01.2021 года.

Таким образом, на данный период можно уже обозначить 22 утвержденных федеральных стандарта, из них 4 стандарта будут введены с 01.01.2021 г., 1 стандарт («Бухгалтерская (финансовая) отчетность с учетом инфляции») будет введен в 2022 год. Изменения и дополнения, введенные в Федеральный закон «О бухгалтерском учете», определили направление в проведении процедур экспертизы проектов рассматриваемых стандартов.

Список литературы

1. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) //Собрание законодательства РФ. 2011. № 50. Ст. 7344.
2. О внесении изменений в Федеральный закон «О бухгалтерском учете» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования бухгалтерского учета организаций бюджетной сферы: Федеральный закон от 26.07.2019 № 247-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2019. № 30. Ст. 4149.
3. Об утверждении программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета для организаций государственного сектора: Приказ Минфина России от 10 апреля 2015 года № 64н [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://base.garant.ru/71170900>.

4. Об утверждении Правил подготовки и уточнения программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета государственных финансов: Приказ Минфина от 16.10.2019 № 167н [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_338252/.
5. Об утверждении программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета для организаций государственного сектора на 2019 - 2021 гг.: Приказ Минфина России от 19.03.2019 № 45н [Электронный ресурс]: Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/performance/budget/bu_gs/sfo/.
6. Куликова Л.И., Яхин И.И. Эволюция бухгалтерского учета и отчетности в общественном секторе экономики //Международный бухгалтерский учет. - 2019. - № 9 (459). - С. 1067-1084.
7. Сайпулаева К.Р. Поправки в бухгалтерском учете в 2020 году // Инновационная наука. - 2020. - №4. - С. 112-113.

УДК 33

СПОСОБЫ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

ГУТЫРЯК ВИТАЛИНА ВАСИЛЬЕВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»
г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация

Аннотация: В статье рассматриваются базовые понятия системы внутреннего контроля в компании. Приводятся способы организации контроля. Сравняются их слабые и сильные стороны. Даются рекомендации по выбору того или иного способа.

Ключевые слова: внутренний контроль, способы контроля, косорсинг, аутсорсинг.

С каждым годом коммерческим компаниям всё сложнее становится получать прибыль. Конкуренция постоянно растёт, на рынок выходят новые игроки, старые методы перестают работать. Борьба за клиента разворачивается на всех уровнях. К ней подключаются уже не просто маркетинговые исследования, а даже новейшие IT решения на основе машинного обучения, способные среди миллиардов данных находить нужные данные конкретному бизнесу. Всё это говорит о невероятной важности слаженной работы всех механизмов компании для способности повышать свою эффективность и искать всё новые векторы дохода.

В прочем, какие бы исследования и решения не применяла в своей работе компания наиважнейшим останется то, как она умело работает с этой информацией, а также понимает, где находится сейчас и где по планам должна оказаться в будущем.

В этой ситуации необходим некий центр сбора, учета и аналитики информации. Именно таким центром и служит система внутреннего контроля. Созданная ещё в середине XVIII века она претерпела множество изменений и успешно дожила до наших дней, показав невероятную важность своим присутствием в работе любой компании.

Раскроем более детально, что же из себя представляет данная система. Внутренний контроль — это работающая на всех уровнях система, нацеленная на обнаружение и устранение недостатков в работе компании, в состоянии безопасности, эффективности и повышении качества её деятельности.

Объектами внутреннего контроля в компании обычно выступают:

- Сотрудники;
- ТМЦ и финансы;
- Информация, средства сбора и системы;
- Средства технического контроля и защиты ценностей;
- Управленческие решения;
- Результаты деятельности компании.

Как видно из данного перечня, правильно выстроенная система внутреннего контроля работает на всех уровнях, затрагивает деятельность каждого сотрудника и каждый ресурс. Это имеет огромное значение, поскольку игнорирование любых объектов контроля неминуемо приведет к неверной оценке ситуации, что в свою очередь повлечет невозможность принятия верного решения.

Действия, происходящие в процессе внутреннего контроля:

- Оценка фактического положения;
- Аналитика план/факт;
- Оценка отклонений;

- Выявление причин установленных отклонений.

Основная цель системы внутреннего контроля — это сбор информации о работе каждого объекта компании для возможности аналитики и принятия максимально эффективных решений.

Обычно функции внутреннего контроля в организации распределяются между руководителями, главным бухгалтером, а также специальным отделом внутреннего контроля либо ревизором. Сам процесс организации и оценки может быть отдан в полномочия независимому кандидату со стороны. Более того, считается, что наиболее качественная работа над внутренним контролем может произойти лишь тогда, когда орган, осуществляющий его состоит в прямом подчинении совету директоров или собственникам, минуя любых промежуточных руководителей.

Важно отметить, что поскольку внутренний контроль работает на каждом этапе и уровне, необходимо обеспечить условия, в которых каждый сотрудник будет нести экономическую, дисциплинарную или иную ответственность в рамках своей зоны задач.

В этом может помочь грамотный выбор типа контроля. В настоящее время известные типы представляют из себя:

- Неавтоматизированный контроль;
- Частично автоматизированные контроль;
- Полностью автоматизированный контроль;

Основным отличием между ними является доля внедрения в систему технологических и компьютерных средств обработки информации, таких как штрих-коды, прикладные программы, контрольные модули и др. А также их участие в обнаружении и исправлении ошибок.

Рассмотрим более подробно способы организации внутреннего контроля. При выборе способа необходимо обратить внимание на следующие характеристики компании:

- Сложность структуры;
- Широту филиальной сети;
- Различность видов деятельности.

Чем сложнее структура внутренней среды компании, тем больше информации необходимо для принятия эффективных управленческих решений. Крупные компании имеют все возможности для создания соответствующих служб и подразделений, которые будут функционировать исходя из условий ведения конкретно их бизнеса. А вот субъектам малого и среднего бизнеса легче внедрить систему внутреннего контроля на основании стандартных рекомендаций.

Способы ведения внутреннего контроля:

- Собственная служба контроля;
- Косорсинг;
- Аутсорсинг.

Детально разберем каждый из них.

Собственная служба внутреннего контроля. Создается на базе компании, и представляет из себя новый отдел, или сотрудника входящих в штат. Такой отдел подчиняется напрямую совету директоров или собственникам бизнеса. Обучается за средства компании, получает заработную плату, оборудованные места для работы. Эти сотрудники работают на постоянной основе, знают все тонкости бизнеса, его специфику, лично знакомы со всеми остальными сотрудниками. Иными словами, такой отдел прекрасно интегрирован в деятельность компании. С другой же стороны, всё это может быть и рисками. Такие сотрудники недостаточно профессиональны на начальных этапах. Им требуется длительное время на раскрытие потенциала. Процесс их обучения довольно растянут по времени. Являясь частью команды, они могут намеренно исказить результаты проверки «прикрывая» коллег, что будет существенно снижать эффективность внутреннего контроля. Также, стоит заметить, что это самый затратный способ организации внутреннего контроля. В связи с тем, что он повлечет за собой дополнительный набор сотрудников компании, на которых придется совершать все выплаты и отчисления.

Косорсинг. Гибридная система между собственной службой и аутсорсингом. Разделяет функции между ответственными лицами организации и привлеченными экспертами. Косорсинг также функционирует на постоянной основе. Издержки, связанные с внедрением косорсинга ниже, чем при использо-

вании собственной службы, однако они всё же существуют и довольно ощутимы. Огромным плюсом этого способа является объединение опыта привлекаемых экспертов, со знанием специфики и уникальных особенностей компании, предоставляемых её внутренними специалистами. Эксперты предоставляют доступ к передовым технологиям проверок. Оказывают консультацию по каждому вопросу. Внутренние специалисты получают возможность быстрее обучаться и перенимать у них опыт. Основным минусом этого способа контроля являются затраты по времени. Поиск хороших экспертов процесс не быстрый.

Аутсорсинг. Из всех способов является наиболее легким во внедрении. Он функционирует с необходимой периодичностью, снижая временные затраты на внутренний контроль. Этот способ позволяет запустить систему контроля наиболее оперативно, без подготовительной работы со стороны компании. За экспертность этого способа можно вовсе не переживать, она будет самой высокой так как весь процесс полностью осуществляется привлеченными высококлассными специалистами, по инновационным методикам и знаниям. Величина финансовых затрат будет также крайне низкой, ведь данный способ требует оплаты исключительно проделанной работы без содержания сотрудников на балансе. Основным минусом данного способа является то, что привлеченные со стороны эксперты никогда не будут обладать полными знаниями специфики деятельности компании и её процессов. Экспертные знания в свою очередь не будут являться собственностью компании.

Подводя итоги представленных способов, можно сделать выводы о целесообразности внедрения собственной службы внутреннего контроля лишь в крупных компаниях. Это связано с тем, что в ней слишком высоки трудовые и финансовые затраты, а явная эффективность от нее полноценно раскроется лишь с крупными масштабами. Средним же и мелким компаниям, у которых не возникает больших проблем во внутреннем контроле, оптимальным способом будет аутсорсинг. Что касается косорсинга, то несмотря на свой баланс, этот вариант не является каким-то очевидным выбором и должен рассматриваться исходя из конкретного положения дел в крупной или средней компании.

В заключении стоит отметить, что какой бы способ для себя не выбрала организация, главной целью его внедрения является результативность работы и повышения эффективности деятельности компании в условиях конкуренции, своевременное выявление финансовых рисков и эффективное использование её ресурсов и возможностей.

Список литературы

1. Волкова, О.Н. Управленческий анализ / О.Н. Волкова. М: ТК Велби, Проспект, 2016.
2. Воропаев Ю.Н. Система внутреннего контроля организации // Бухгалтерский учет. 2003. -

№9.

УДК 33

МЕСТО И РОЛЬ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

ГУТЫРЯК ВИТАЛИНА ВАСИЛЬЕВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»
г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация

Аннотация: В статье рассматривается понятие внутреннего контроля, исторический фон его образования, проблемы, ошибки и отклонения в процессе его реализации. Приводятся аргументы и выводы о целесообразности его внедрения.

Ключевые слова: контроль, система внутреннего контроля, эффективное развитие, ошибки, показатели.

В условиях современной рыночной экономики владельцы и руководители каждой компании так или иначе сталкиваются с задачей повышения эффективности бизнес-процессов. Рынок постоянно меняет условия, конкуренция увеличивается, борьба за клиента и качество продукции возрастает. Слабые исчезают, сильные эволюционируют. Этот процесс не останавливается. Удержаться на плаву и держать руку на пульсе в такой ситуации позволяет только грамотно выстроенная и отлаженная до мелочей система внутреннего контроля.

Для российских компаний эти задачи довольно новые. Российская Федерация является правопреемницей СССР, в котором напрочь отсутствовал конкурентный рынок. Плановая экономика не предполагала никакого анализа эффективности компаний. Качество продукции зачастую оставляло желать лучшего, а ориентирование на конечного потребителя и вовсе отсутствовало. Иными словами, из-за подобного исторического опыта российский бизнес сейчас не имеет своего собственного представления о внутреннем контроле и полностью ориентируется на западные модели управления эффективностью бизнеса, где этот инструмент используется уже более 300 лет.

До 2013 года правительство РФ не давало каких-либо распоряжений по поводу организации внутреннего контроля. Вопрос полностью оставался за собственниками бизнеса. Однако, с 1 января 2013 года вступил в силу федеральный закон №402-ФЗ «О бухгалтерском учете», при этом законодательно не приводятся никакие рекомендации по порядку, процедурам и способам осуществления внутреннего контроля. Российским компаниям в текущей ситуации не остаётся другого выхода, кроме как опираться на опыт своих западных коллег.

Разберем более предметно сам термин внутреннего контроля. Внутренний контроль – непрерывный комплексный процесс, осуществляемый на всех уровнях организации, с целью повышения качества и эффективности управленческих решений и выполнения своих обязанностей сотрудниками, а также система своевременного выявления ошибок и их дальнейшее предотвращение. С помощью внутреннего контроля руководство компании оказывает влияние на сотрудников для выполнения поставленной задачи.

При этом до сих пор существует значительное количество руководителей, которые всерьез недооценивают важность присутствия системы внутреннего контроля в их компании. Это происходит из-за того, что у некоторых руководителей до сих пор нет понимания того, что может дать им система внутреннего контроля и каким образом.

Объектами внутреннего контроля выступают все причинно-следственные взаимосвязи возникающие в результате деятельности компании (ТМЦ, обязательства, отношения и др.).

Внутренний контроль призван выявлять отклонения фактического состояния компании от требуемого на основе плановых показателей. План действий, который происходит в процессе внутреннего контроля выглядит следующим образом:

- Мониторинг фактического состояния дел компании;
- Аналитика план/факт;
- Оценка отклонений
- Установление причин найденных отклонений.

По своей сущности внутренний контроль является дополнительным инструментом для руководства компании, способным обеспечить устойчивое финансовое положение в условиях конкуренции рынка.

Эффективность работы системы внутреннего контроля зависит от нескольких факторов:

- Разделение полномочий и функций. Недопустимо сосредоточение их у одного лица, что может привести к появлению ошибок и сложности их устранения;
- Ответственность и мотивация. Каждый сотрудник компании должен нести дисциплинарную или материальную ответственность в рамках своих должностных инструкций;
- Замещение. Рабочие процессы не должны останавливаться из-за временного отсутствия отдельного лица. Сотрудник должен уметь выполнять работу коллег своего уровня;
- Доклад. Выявленные ошибки должны быть своевременно доведены до лиц, принимающих решение об их устранении;
- SMART-задачи. Распоряжения, выданные всем сотрудникам компании, должны быть чёткими, понятными, достижимыми, и определенными во времени;
- Документация. Во избежание халатности и возникновению отклонений в работе компании все приказы и распоряжения должны доводиться письменно под подпись ответственного лица;
- Разграничение. Каждая функция контроля должна быть закреплена за отдельным контролирующим лицом, не допуская условий копирования одних и тех же функций;
- Постоянство. Осуществление внутреннего контроля лишь время от времени неминуемо приведет к отклонению от запланированных показателей и возникновению ошибок;
- Интерес руководства. Работающая система внутреннего контроля невозможна без полноценного участия и заинтересованности в результате со стороны руководства и собственников бизнеса.

При этом система внутреннего контроля не может обеспечить абсолютную уверенность в достижении целей. Любые рекомендации к ведению внутреннего контроля всегда могут быть нарушены человеческим фактором. В такой ситуации он никогда не даст ожидаемых результатов и максимальной эффективности. Частые ошибки, снижающими эффективность контроля:

- Нехватка полномочий для контроля у одного из контролирующих лиц;
- Игнорирование одного или нескольких факторов эффективности работы внутреннего контроля;
- Сговор лиц, осуществляющих контроль;
- Непроработанные каналы передачи информации;
- Недостаточное взаимодействие отделов компании между собой;
- Чрезмерная бюрократия контроля;
- Бездействие и неприятие системы руководством.

В последнем пункте отражена самая неоднозначная проблема. Она связана с тем, что собственники и руководители бизнеса априори должны больше остальных переживать за эффективность и результативность внутреннего контроля. На самом деле существуют ситуации, когда они проявляют своё пренебрежение к процессу и бездействуют в отношении обнаруженных ошибок и недостатков работы компании.

Отдельно стоит отметить проблему нарушения баланса при ведении внутреннего контроля. Актуально это как для российских, так и для западных компаний. Основными векторами контроля обычно являются: защита активов и имущества, предотвращение сговора и мошенничества, оптимизация

налогообложения, увеличение показателей, уход от финансовых рисков, мотивация сотрудников. Именно баланс между всеми этими векторами является ключом к правильно работающему внутреннему контролю. Смещение же акцента в любую сторону неминуемо будет приводить к падению качества в других. К примеру, низкий фокус на мотивацию сотрудников приведёт к текучке.

Стоит также упомянуть о случаях, когда введение внутреннего контроля при всей своей ориентированности на достижение целей и повышение эффективности может напротив привести к созданию ещё больших ошибок или их сокрытию. Иными словами, созданная во благо, такая система в неумелых руках может приносить вред. Получается это неумышленно и опять же по вине человеческого фактора, но ведет к тому, что у отдельных лиц возникают соблазны к совершению неправомерных действий. Частые ошибки:

- Фокус на показателях. Сотрудникам легче показать результат на короткой дистанции, не думая о далекоидущих последствиях;
- Вознаграждение за краткосрочные показатели. Мотивирует сотрудника показать быстрый результат, который легко может перестать работать также быстро;
- Штрафы. Незначительные не оказывают никакого влияния, а слишком строгие приводят к текучке и отсутствию инициативы.

Подводя итоги можно сказать, что введение системы внутреннего контроля в компании несет больше положительных факторов, и даже при наличии ряда возможных ошибок помогает существенно снизить риски и увеличить эффективность работы каждого элемента структуры. Улучшает мониторинг текущего состояния дел и приводит их в соответствии с требуемыми плановыми показателями.

Список литературы

1. Львов, Д.М. Теория и методология внутреннего контроля: монография. М.: Наука, 2016.
2. Михайловская А.Л. Законодательные основы системы внутреннего контроля. Исторический аспект. // Актуальные вопросы экономических наук. 2015. - №46.

УДК 657

УЧЕТ РАСХОДОВ НА ПРОДАЖУ: ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ

УВАРОВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА

к. э. н., доцент

КШУЕВА АННА АЛЕКСАНДРОВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Алтайский государственный аграрный университет»

Аннотация. Данная статья посвящена изучению учета расходов на продажу: особенности регулирования. Актуальность темы заключается в том, что для любой организации в рамках рыночной экономики следует использовать рациональное управление ресурсами и хозяйственными процессами. Управление затратами и расходами предприятия одна из задач.

Ключевые слова: себестоимость сбытой продукции, расходы на продажу, готовая продукция, дополнительные расходы.

ACCOUNTING OF SALE EXPENSES: REGULATION FEATURES

**Uvarova Elena Vladimirovna,
Kshueva Anna Alexandrovna**

Annotation. This article is devoted to the study of accounting for sales costs: regulation features. The relevance of the topic lies in the fact that for any organization within a market economy, rational management of resources and economic processes should be used. Management of costs and expenses of the enterprise is one of the tasks.

Key words: cost of sales, sales costs, finished products, additional costs.

Правильное формирование себестоимости продукции необходимо для единообразного финансового результата, и, безусловно, точной налогооблагаемой прибыли. Необходимо определять состав и характеристику расходов на продажу, максимально точно формировать их синтетический и аналитический анализ, определять последовательность списания и распределения.

В себестоимость реализованной организацией продукции входят все те расходы, непосредственно направленные на данную реализацию. Следует отметить при этом, что затраты на тару считаются в данной категории только тогда, когда произведенная, закупленная продукция, уже непосредственно находится на складе - и там она упаковывается. Если же данная продукция, или иные объекты, упаковываются еще до того момента, как попадает на склад, то стоимость за используемую тару включается в производственную себестоимость.

Все производимые расходы предусмотрены Планом счетов финансово-хозяйственной деятельности предприятий и указываются на сч. 44 «Расходы на продажу» [2]. Укажем при этом, что счет активный: сальдо = сумме расходов, учитывающий отгруженную, однако пока не проданную на начало месяца продукцию; оборот по дебету - затраты отчетного месяца, связанные с отгруженной продукцией; оборот по кредиту - затраты, списанные в отчетном месяце на реализованную продукцию [3].

Хранение готовой продукции можно указать как ее непосредственное содержание в определенных местах, оборудованных и специально для этого предназначенных, с обязательным несением обязанностей по ее сохранности до самого момента реализации в течение обозначенного договором срока.

Отметим при этом, что в расходах по хранению все данные, в том числе исходные значения, указываются обычно следующим образом: за временное хранение товара организаций, не владеющих складом (сторонних); расходы на ремонт и иное содержание складов; траты на их обработку по необходимости; траты на холодильное, морозильное, и иное оборудование, если это требуется; прочие траты по предоставлению условий для хранения различных категорий товаров и продуктов [6].

Для каждого вида расходов применяются определенные положения, нормы статей Налогового кодекса Российской Федерации (далее НК РФ), например:

- пп. 2 п. 1 ст. 254 НК РФ, определяет содержание и использование основных средств (складов, погрузочно-разгрузочного транспорта и иных);

- пп. 6 п. 1 ст. 254 НК РФ - расходы на отопление, электроэнергию и пр.;

- ст. 255 НК РФ - расходы на з/п кладовщикам [1].

Следует отметить, что расходы, направленные непосредственно на хранение уже готовой продукции - это расходы относятся к расходам на продажу, а все иные: закупка материалов, сам процесс изготовления и иные процессы, считаются расходами производства.

Необходимо указать, что анализируя такую категорию, как себестоимость, анализируются временно все произведенные затраты по хранению готовых товаров на складах, а не все имеющиеся там ценности (холодильное оборудование и иные).

Для учета расходов по уже готовым заказам, бухгалтер или иное лицо, применяет сч. 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)», поскольку на сч. 43 «Готовая продукция» именно такой учет не ведется.

Продолжая анализ содержания себестоимости и иных расходов, важно включить и логистику, различного формата рекламы, инновационные способы реализации товаров.

Порядок отражения в бухгалтерском учете расходов на транспортировку материально-производственных запасов зависит от условий договора поставки.

Расходы на рекламу на многих предприятиях играют большую роль в себестоимости сбываемой продукции. Данные расходы, как правило, входят в расчет при исчислении налога на прибыль, в той части, которая установлена в гл. 25 НК РФ.

В НК РФ обозначено, что все расходы на рекламу можно разграничить на 2 категории: нормируемые и ненормируемые.

Нормированные при этом в сумме налогооблагаемой базы по налогу на прибыль учитываются в размере, 1% или меньше выручки от продажи, а ненормированные - учитывают их фактические расходы.

Среди ненормируемых расходов на рекламу можно отметить следующие [5]:

- затраты на рекламу с помощью СМИ;

- затраты на световую и иного вида наружную рекламу;

- затраты на участие в определенных мероприятиях, например экспозициях, разрисовка витрин, актуальных в последнее время выставок-продаж, баннеры и каталоги и многие другие.

А нормируемыми расходами на рекламу выступают расходы налогоплательщика на приобретение (изготовление) призов, вручаемых победителям розыгрышей таких призов во время проведения массовых рекламных компаний, а также расходы на иные виды рекламы [4].

Рассматривая особенности регулирования учета расходов на продажу, следует отметить, что в п. 9 Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 указаны 2 метода списания расходов на продажу.

- во-первых, расходы имеют свои отдельные категории в реализованной, и нереализованной продукции.

- во-вторых, в конечном счете расходы формируются из себестоимости товаров, которые уже были реализованы за определенный отчетный период.

Используемый при этом конкретным предприятием способ списания расходов на продажу необходимо отразить в учетной политике.

Способ списания расходов на продажу зависит, в первую очередь, от того, как именно переходит право собственности на транспортируемую продукцию, например если после отгрузки, то коммерческие

расходы учитываются только в дебет сч. 90.2 «Себестоимость продаж».

В заключение следует указать, что бухучет и налоговый учет расходов на продажу имеют некоторые сопрягаемые точки. При этом несовпадение между ними существует в том случае, если те или иные расходы предприятия увеличились больше нормы, в пределах которой они могут учитываться именно для целей налогообложения, или, например, если предприятие примет в учетной политике характерный порядок бухгалтерского учета для определенных видов расходов на продажу.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая): федеральный кодекс от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 20.07.2020) // Собрание законодательства РФ. 1998. Ст. 3824.
2. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению: Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010) // Экономика и жизнь. 2000. № 46.
3. Акатьева М.Д. Учет расходов на продажу: теоретические и практические аспекты // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. 2015. №2 (174). С. 2-8.
4. Гетьман В.Г. Учет расчетов по налогам и сборам и их совершенствование // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2017. № 5. С. 25-28.
5. Гетьман В.Г. Совершенствование учета расходов на продажу товаров // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2018. №4 (436). С. 37-42.
6. Корзун Л. Н., Мозговая Ю. С. Учет и контроль расходов на продажу // Политика, экономика и инновации. 2017. №5. С. 3-6.

УДК 346

РОССИЙСКИЙ ОПЫТ ЗАЩИТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЫ

**МУХУДАДАЕВА ПАТИМАМ ИМАНШАПИЕВНА,
АЛИЕВ АБДУЛАЗИЗ КАЗМИНОВИЧ,
АНАСЛАВ ЗАУР МАГОМАЕВИЧ**

Магистры
ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»

Научный руководитель: Мусаева Аминат Мустафаевна
к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»

Аннотация: Данная статья посвящена рассмотрению российского опыта защита коммерческой информации. Нами проведен анализ основ отечественной правовой системы по части защиты коммерческой тайны. Также нами были определены наиболее актуальные проблемы в данной сфере. Предложены практические рекомендации для их решения.

Ключевые слова: коммерческая тайна, законодательство, правовая система РФ.

RUSSIAN EXPERIENCE IN PROTECTING COMMERCIAL SECRETS

Abstract: This article is devoted to the consideration of the Russian experience in the protection of commercial information. We have analyzed the foundations of the domestic legal system in terms of protecting commercial secrets. We also identified the most pressing problems in this area. Practical recommendations for their solution are offered.

Key words: commercial secret, legislation, legal system of the Russian Federation.

В настоящее время все сферы жизни общества динамично развиваются, с началом 21 столетия произошел технический, культурный и информационный бум. Информации с каждым днем становится больше и больше. Ее так много, что обеспечить ее сохранность становится непростой задачей.

Современное российское законодательство по охране коммерческой тайны представляет собой комплекс статей, содержащихся в различных нормативно-правовых актах, посвященный регулированию и защите отношений, связанных с коммерческой тайной. [2] Основным законом, регулирующим отношения, связанные с категорией «коммерческая тайна» в России выступает Федеральный Закон «О коммерческой тайне». Данный закон дает нам определение коммерческой тайны. Согласно ему под коммерческой тайной понимается информация, имеющая для ее обладателя коммерческую ценность, то есть дает возможность получить доходы, сохранить положение на рынке, быть конкурентоспособным в отрасли. [1]

Законодательство РФ предусматривает следующие виды наказаний за разглашение сведений, составляющих коммерческую тайну:

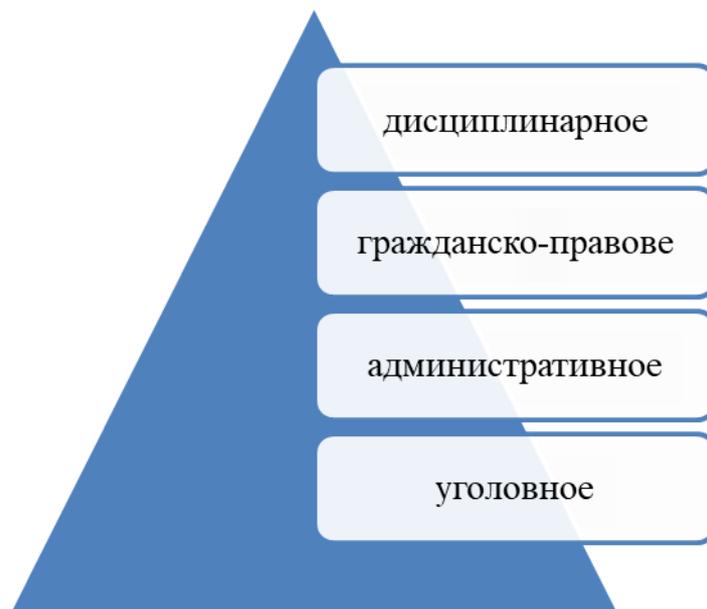


Рис. 1. Виды наказаний за разглашение сведений, составляющих коммерческую тайну согласно законодательству РФ

В настоящее время остро стоит проблема охраны коммерческой тайны. Участились случаи коммерческого шпионажа. Для сохранения конкурентных позиций на рынке товаров и услуг фирмы прибегают к различным способам доступа к коммерческой тайне. Считаем целесообразным усиление внутренних систем защиты информации на предприятиях с целью защиты от утечки и раскрытия коммерческой тайны. Необходимо создать такую систему защиты, чтобы все важные для предприятия сведения были доступны ограниченному кругу лиц, и обеспечить им соответствующие условия защиты и хранения.[5] Рекомендуем предприятиям для защиты сведений, представляющих собой коммерческую тайну, использовать более сложные технические системы защиты информации от несанкционированного доступа, такие как идентификация и аутентификация. Разграничение доступа к важным сведениям позволит снизить риски доступа к ней третьих лиц.

Использование цифровой подписи также служит эффективным методом защиты коммерческой тайны предприятий. С развитием IT – технологий участились случаи хакерских атак и попытки несанкционированного доступа к конфиденциальной информации. Для защиты от вирусных и хакерских атак предприятия используют антивирусные программы. [4] Реализация вышеизложенных мер позволяет защитить информацию, составляющую коммерческую тайну, обеспечить ее сохранность на всех работы с ней. Как мы видим, информация – это ценный ресурс, в борьбе за доступ к которой предприятия используют все средства, в том числе запрещённые законом. Владение информацией, представляющей собой коммерческую тайну предприятия, дает существенные конкурентные преимущества, в связи с этим к ней столь повышенный интерес, а ее сохранность первостепенная задача любой организации. Технологический прогресс облегчил возможность хранения больших массивов информации на различных цифровых носителях, однако, попытки несанкционированного доступа к такого рода информации только растут. Достижения технологического прогресса необходимо использовать с целью обеспечения режима коммерческой тайны и защиты интересов правообладателей.

Список литературы

1. Федеральный Закон № 98-ФЗ «О коммерческой тайне» (от 29.07.2004) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://consultant.ru/>
2. Талалай М.А. «Коммерческая тайна как объект правовой охраны»// Таврический научный обозреватель – 2016 - №6 – С.181-185.

3. Муллагалиева Э.Э. «Право на охрану служебной и коммерческой тайны по законодательству РФ»// Инновационная наука.-2018 - №10 – С.69-72.
4. Подолинский И.А. «Правовой режим НОУ - ХАУ»//Вопросы российской юстиции .– 2017- № 7 –С. 267-274.
5. Карая А.В., Дубко Е.Д. «Соотношение коммерческой и служебной тайны»// Ученые записки Крымского федерального университета имени В.В. Вернадского. Юридические науки. – 2017 – Т.3 (69) №4 – С.155-162.
6. Ларин А.А. «Защита коммерчески значимой информации как одна из гарантий свободы предпринимательской деятельности»// Теория и практика общественного развития. – 2014. - №19- С..92-94.

References

1. Federal Law No. 98-FZ «On commercial secrets» (from 29.07.2004) [Electronic resource]. - Access mode: <http://consultant.ru/>
2. Talalay M.A. «Commercial secret as an object of legal protection»// Tavrichesky Scientific Observer - 2016 - No. 6 - P.181-185.
3. Mullagalieva E.E. «The right to protection of official and commercial secrets under the legislation of the Russian Federation» // Innovative Science.-2018 - No. 10 - P.69-72.
4. Podolinsky I.A. «Legal regime of KNOW – HOW» // Issues of Russian justice .– 2017- № 7 –С. 267-274.
5. Karaya A.V., Dubko E.D. «The ratio of commercial and official secrets» // Scientific notes of the Crimean Federal University named after V.V. Vernadsky. Legal sciences. - 2017 - Т.3 (69) No. 4 - P.155-162.
6. Larin A.A. «Protection of commercially significant information as one of the guarantees of freedom of entrepreneurial activity» // Theory and practice of social development. - 2014. - No. 19- С..92-94

УДК 346

ЗАЩИТА КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЫ: МИРОВОЙ ОПЫТ

**МУХУДАДАЕВА ПАТИМАМ ИМАНШАПИЕВНА,
АЛИЕВ АБДУЛАЗИЗ КАЗМИНОВИЧ,
АНАСЛАВ ЗАУР МАГОМАЕВИЧ**

Магистры
ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»

*Научный руководитель: Мусаева Аминат Мустафаевна
к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»*

Аннотация: Данная статья посвящена рассмотрению мирового опыта защиты коммерческой тайны, ее правовому регулированию на примере стран Евросоюза и США. Сильные и слабые стороны механизма защиты коммерческой тайны рассмотрены в разрезе законодательства разных стран.

Ключевые слова: коммерческая тайна, защита информации, конфиденциальная информация.

PROTECTING A COMMERCIAL SECRET: A WORLD EXPERIENCE

Annotation: This article is devoted to the consideration of the world experience in the protection of commercial secrets, its legal regulation on the example of the countries of the European Union and the United States. The strengths and weaknesses of the mechanism for protecting trade secrets are considered in the context of the legislation of different countries.

Key words: commercial secret, information protection, confidential information.

В нашей стране институт коммерческой тайны не сформирован должным образом и все еще претерпевает серьезные изменения. Зарубежная практика по защите коммерческой тайны более обширна, имеет множество различных подходов к обеспечению ее сохранности. Правовое регулирование охраны коммерческой тайны зарубежных стран имеет более совершенную структуру, нежели отечественное законодательство. Рассмотрим законодательные акты различных стран по защите коммерческой тайны. Так в Германии факт нарушения признака секретности информации рассматривается как недобросовестная конкуренция.[1] Также предусматривается уголовное наказание (согласно главному закону по защите коммерческой информации – UWG), в случае если нарушение будет подтверждено. Наказание предусмотренное за нарушение данного закона будет определено исходя из умысла раскрытия коммерческой тайны - намеренное причинение ущерба конкурента или получение экономических выгод. Даже если в случае раскрытия коммерческой тайны предприятия не получено ущерба немецкое законодательство все равно предусматривает наказание за сам факт разглашения конфиденциальной информации. [2]

Закон против «недобросовестной конкуренции» выделяет 2 вида коммерческой тайны: производственную и коммерческую. Интересный опыт защиты коммерческой тайны, на наш взгляд, представляет собой законодательство Великобритании. Сложность понимания законодательства Англии по части защиты коммерческой тайны заключается в том, что оно не предусматривает никакого наказания за разглашение коммерческой тайны, хищение какой-либо конфиденциальной информации по той при-

чине, что информация не является объектом собственности, а, следовательно, не может быть объектом хищения. В Англии при раскрытии коммерческой тайны правонарушение классифицируется другими статьями, такими как мошенничество или причинение вреда.

При возникновении судебных споров и разбирательств суд Великобритании в первую очередь устанавливает требование к истцу с предоставлением сведений о конфиденциальной информации (в случае необходимости судебное заседание может быть закрытым или с ограниченным кругом лиц). Для того чтобы суд удовлетворил исковое требование, связанное с раскрытием коммерческой тайны необходимо установить и доказать следующие факты: [4]

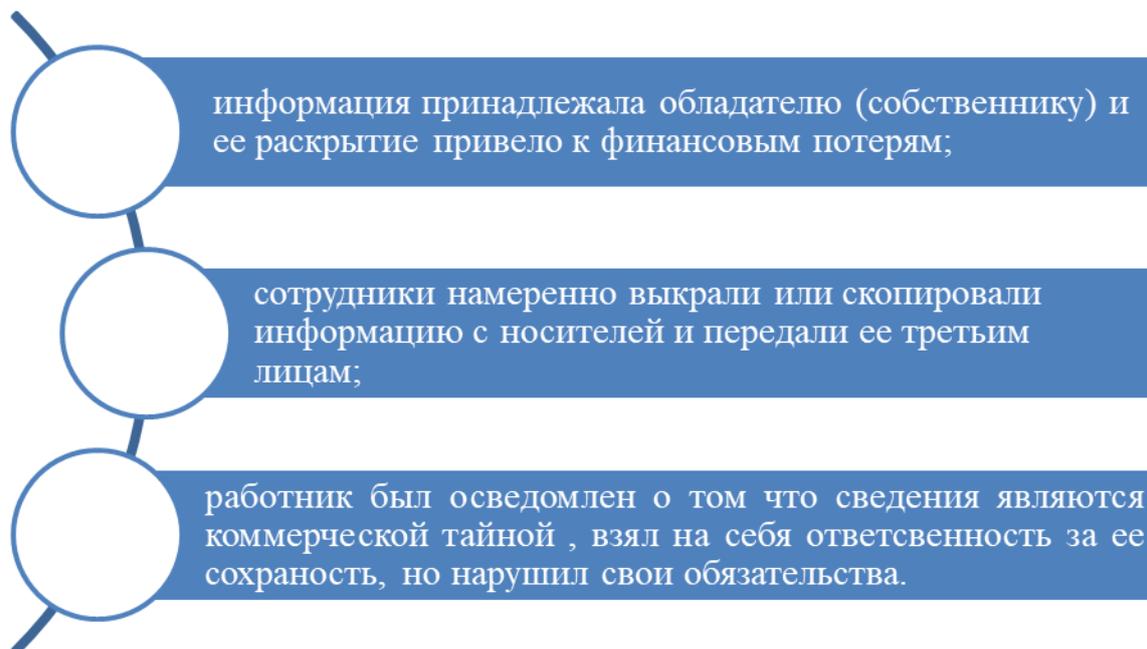


Рис. 1. Факты для удовлетворения искового заявления британского суда по правонарушениям связанным с коммерческой тайной

В Америке законодательство по защите коммерческой тайны взяло свое начало с принятия Федерального Закона «Об экономическом шпионаже». Согласно данному закону любое разглашение сведений, составляющих коммерческую тайну, их хищение является федеральным преступлением. Его действие распространяется на все штаты без исключения. Законодательство Франции можно охарактеризовать как лояльное, каких-либо жестких мер именно по части раскрытия коммерческой тайны оно не предусматривает, а классифицирует разглашение коммерческой тайны как нарушение свободной конкуренции. В этом случае от степени тяжести раскрытия информации предусмотрены санкции. [3]

Конечно, законодательство по защите коммерческой тайны многих стран претерпевает значительные изменения, наша страна не является исключением, так как с каждым годом правонарушений связанных с разглашением коммерческой тайны становится все больше. Как мы видим, законодательные акты разных стран имеют схожие элементы и отличительные черты. Для усиления норм отечественного законодательства, связанного с защитой коммерческой тайны считаем целесообразным применить успешный зарубежный опыт с учетом национальных особенностей.

Список литературы

1. Карабекян С.Х., Винокурова А. «Современные проблемы защиты информации на предприятиях»// Science and Education. – 2020 - №1 – С.202-205.
2. Васильев В.А., Васильева С.А. «Классификация сведений, составляющих профессиональную тайну»// Научный Вестник Крыма. – 2020 - №4 (27) – С.1-15.

3. Шарипова Д.И., Макаревич М.Л., Бушуева М.С. «Коммерческая тайна и ответственность за ее разглашение»// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования.- 2017 - №8(26) – С.10-15.
4. Давыдкова О.Б. «Коммерческая тайна и меры по ее защите»// Вестник науки и образования. – 2018 – ТОМ 1 № 6(42) – С.91-96.
5. Двойнишников Н.Э., Исламутдинова Д.Ф. «Понятие и сущность аудита безопасности информационных систем»// Московский экономический журнал.- 2019 - №2 – С.499-503.

References

1. Karabekyan S.Kh., Vinokurova A. "Modern problems of information security at enterprises" // Science and Education. - 2020 - No. 1 - P.202-205.
2. Vasiliev V.A., Vasil'eva S.A. "Classification of information constituting a professional secret" // Scientific Bulletin of Crimea. - 2020 - No. 4 (27) - P.1-15.
3. Sharipova D.I., Makarevich M.L., Bushueva M.S. "Commercial secret and responsibility for its disclosure" // Innovative economy: prospects for development and improvement. - 2017 - No. 8 (26) - P.10-15.
4. Davydova O.B. "Commercial secret and measures to protect it" // Bulletin of Science and Education. - 2018 - VOLUME 1 No. 6 (42) - C.91-96.
5. Dvoinishnikov N.E., Islamutdinova D.F. "The concept and essence of information systems security audit" // Moscow Economic Journal. - 2019 - No. 2 - P.499-503.

УДК 330

МОДЕЛИРОВАНИЯ УЧЕТНЫХ ПРОЦЕДУР В РАЗРЕЗЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

СОЛОДУХИНА АРИНА МИХАЙЛОВНА,
ЩЕГОЛЕВА ЕЛЕНА СЕРГЕЕВНА,
ВИНОГРАДОВА ИРИНА АЛЕКСАНДРОВНА

Студенты
ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет»

Аннотация: в данной статье рассмотрены методические аспекты моделирования учетных процедур, проблемы к моделированию учетных процедур в бухгалтерском учете. Автором сформулировано понятие модели и моделирования, рассмотрены основные уровни моделирования учетных процедур.

Ключевые слова: моделирование, учетные процедуры, бизнес- процесс, подходы к моделированию, функции бухгалтерского моделирования.

MODELING ACCOUNTING PROCEDURES IN THE CONTEXT OF BUSINESS PROCESSES

Solodukhina Arina Mikhailovna,
Shchegoleva Elena Sergeevna,
Vinogradova Irina Alexandrovna

Abstract: This article discusses the methodological aspects of modeling accounting procedures, the problems of modeling accounting procedures in accounting. The author formulated the concept of model and modeling, considered the main levels of modeling of accounting procedures.

Key words: modeling, accounting procedures, business process, approaches to modeling, accounting modeling functions.

Успешная работа организации невозможна без отлаженного механизма управления. Главным элементом данного механизма является система внутреннего контроля. Он отвечает за эффективные управленческие решения и их исполнения.

Внутренний контроль- система мер, направленных на слаженную работу руководства организации, т.е. эффективное выполнение заданных задач и обязанностей. Целью внутреннего контроля является предотвращение нерациональных действий и ошибок при сборе информации [1].

В современном мире любая сфера человеческой деятельности относится к принятию решений, но часто люди сталкиваются с недостатком информации. Ведь наличие достоверной информации, позволяет нам повысить эффективность принятых управленческих решений.

Основным приемом, отражающим состояние объектов бухгалтерского учета, является моделирование бухгалтерского учета. Оно раскрывает первоначальную структуру, лежащую в бухгалтерской категории.

Моделирование дает возможность перейти от бухгалтерской практики к формализованному описанию. Давайте определим какие же функции включаются в моделировании бухгалтерского учета [2]:

1. Применение различных моделей;
2. Выбор правильных решений, которые позволяет найти общее между различными вариантами;

ми;

3. Предсказание процессов, протекающих в хозяйственной деятельности;
4. Рациональное распределение показателей в документах;

Моделирование дает возможность комплексно и систематизировано описать бухгалтерский учет. Объекты бухгалтерского учета разнообразны, что говорит о том, что информация может различаться и не ко всем объектам подойти. Например, приемы учетных процессов крупных компаний могут оказаться нецелесообразно, так как это может привести к дополнительным затратам.

Элементы моделирования:

- единообразная форма обобщения информации;
- общие методы группировки данных;
- рациональные способы и последовательность обработки бухгалтерской документации.

Вышеперечисленные элементы реализуются в виде:

- Учетных регистров- специальные бланки учета, которые нужны для регистрации и объединения данных бухгалтерского учета о наличии и состоянии имущества и обязательств организации, и операциях с ними.

- Форм бухгалтерского учета- это комплекс учетных регистров и способов записей в них хозяйственных операций;

- Учетных процедур — порядок и последовательность действий при заполнении отдельных учетных регистров.

В своей деятельности профессор М.И. Кутер выделяет три этапа моделирования [3]:

1. Бухгалтеры в дидактических целях использовали математическое или символическое иллюстрационное изображение бухгалтерских категорий.

2. Происходит моделирование уже хозяйственных процессов, и с помощью графических схем, графиков и математических формул раскрывается структура учетных записей.

3. Развитие кибернетики и теории систем. Системы линейных уравнений учета затрат, параллельное построение плановых и отчетных матриц, предопределили новый уровень в развитии методологии учета.

Рассмотрим модель информационного процесса на предприятии (рис.1.)

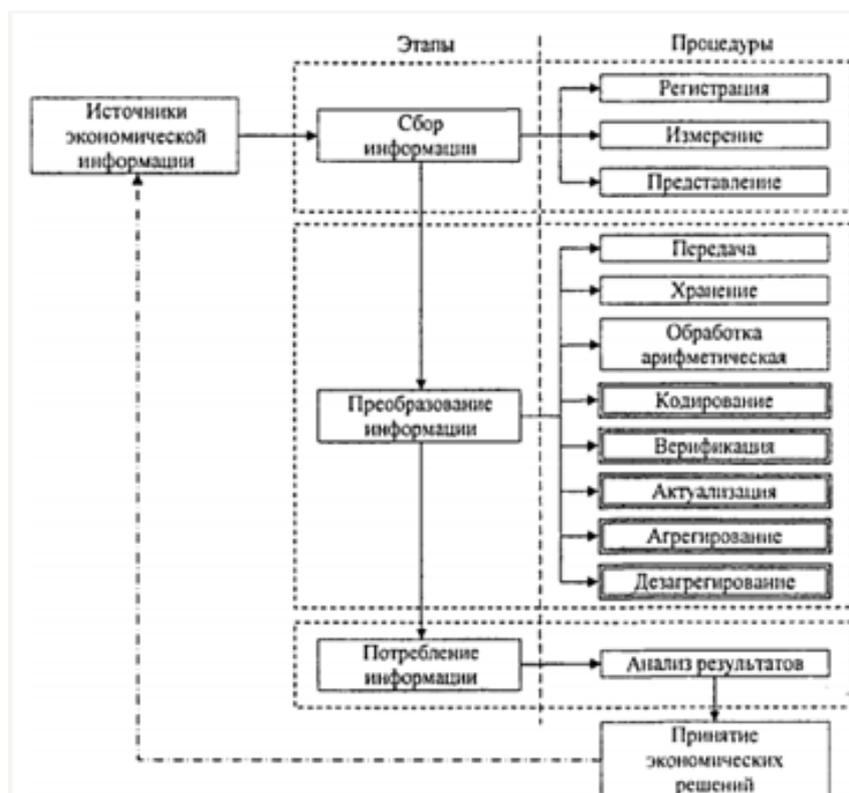


Рис. 1. Модель информационного процесса на предприятии

Таким образом, задача бухгалтерского моделирования состоит в том, чтобы создать унифицированную модель учетного процесса, которая будет адекватна существующей модели бухгалтерского учета на предприятии, но иметь преимущества в средствах и методах формирования учетной информации. Такое моделирование способствует более полной реализации требований, улучшению качества системы и повышению степени ее управляемости. Бухгалтерское моделирование из различных вариантов помогает выбрать модель организации наиболее эффективного учетного процесса в соответствии с масштабом и особенностями финансово-хозяйственной деятельности предприятия [4].

Список литературы

1. Гиляровской Л.Т. Бухгалтерское дело: учеб. пособие для вузов. - М.: ЮНИТИ – ДАНА- 2018. - 378 с.
2. Климова М.А. Бухгалтерское дело: учеб. пособие. - М.: Инфра-М, -2018. – 200 с.
3. Кутер М.И. Теория бухгалтерского учета: Учебник. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика- 2017. - 592 с.
4. Сигидов Ю.И. Бухгалтерское дело: Учебное пособие. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М. -2018. - 208 с.

УДК 336.63

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

ТОКМАЧЁВА НАДЕЖДА ВИКТОРОВНА,

к.э.н., доцент

ЛАПЧЕНКО АННА ГЕННАДЬЕВНА

студент

Южно-Российский институт управления – филиал «РАНХиГС»

Аннотация: в статье рассматривается сущность и методика финансового анализа на примере деятельности сельскохозяйственного предприятия ЗАО «Дон-1». Выявлены основные проблемы и пути совершенствования финансово - хозяйственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: финансовый анализ, конкуренция, сельское хозяйство, рентабельность деятельности, оборачиваемость активов.

FINANCIAL ANALYSIS AS A MANAGEMENT DECISION-MAKING TOOL

Tokmacheva Nadezhda Viktorovna,**Lapchenko Anna Gennadyevna**

Abstract: the article deals with the essence and methodology of financial analysis on the example of an agricultural enterprise «Don-1» LLC. The main problems and ways to improve the financial and economic activities of the enterprise are identified.

Key words: financial analysis, competition, agriculture, profitability, asset turnover.

В условиях рыночной экономики возрастает роль финансового анализа. Рынок живет по очень жесткому закону: выживает сильнейший.

Для того, чтобы организация имела возможность выжить в условиях жесткой конкурентной борьбы и быть прибыльной, руководству необходимо владеть методикой финансового анализа, иметь определенную информационную базу для его проведения и квалифицированных аналитиков для реализации этой методики на практике.

В традиционном понимании сущность финансового анализа заключается в оценке и прогнозировании финансового состояния предприятия на основе данных финансовой отчетности. В рыночных условиях финансовый анализ является одним из главных инструментов финансового управления экономического субъекта. В его основе лежат анализ и оценка эффективности управления финансовыми ресурсами хозяйствующих субъектов. [3, с 17].

Рассмотрим методику финансового анализа на примере ЗАО «Дон-1». Предприятие занимается производством и переработкой сельскохозяйственной продукции – зерна (пшеница, ячмень) [5].

Разбивка деятельности по географическим сегментам не производится, т.к. производство и реализация продукции происходит в одном месте - расположении – Ростовская область, Сальский район.

Проведем финансовый анализ предприятия на основе абсолютных и относительных показателей [1]. На рисунке 1 представлена структура аналитического баланса за 2017 – 2019 гг.



Рис.1. Динамика имущества и источников финансирования ЗАО "Дон-1" за 2017 - 2019 гг.

За 2018 - 2019 гг. величина активов практически не изменилась, а собственный капитал увеличился на 7,93 %, или на 17 356 тыс. руб. Причиной этому является увеличение величины нераспределенной прибыли на 18 074 тыс. руб., или на 9,17 %.

Заемные средства за анализируемый период сократились на 93,39 %, или на 18 375 тыс.руб. Уровень кредиторской задолженности сократился на 6 572 тыс. руб., или на 88,94 %.

Ведущими активами предприятия являются основные средства, запасы и денежные средства. На рисунке 2 представлена структура активов организации в разрезе групп.

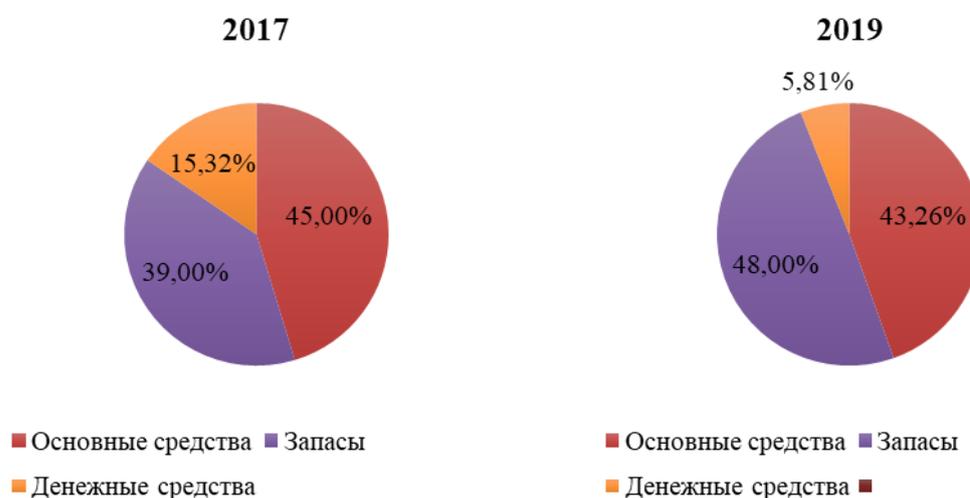


Рис.2. Доля активов ЗАО «Дон-1» к валюте баланса

За исследуемый период наблюдается снижение величины денежных средств на 22 735 тыс.руб., или на 62,23 %. Основные средства сократились на 4 462 тыс. руб., или на 4,16 %.

Кроме того, наблюдается значительное увеличение запасов на 24 %, или на 22 286 тыс.руб. Данное увеличение связано с увеличением уровня затрат в незавершенном производстве (на 59,96 %, или на 26 326 тыс.руб.) и готовой продукции (на 222,79 %, или на 17 843 тыс.руб.).

Причем уровень дебиторской задолженности не является достаточным для покрытия кредиторской задолженности (рис. 3).

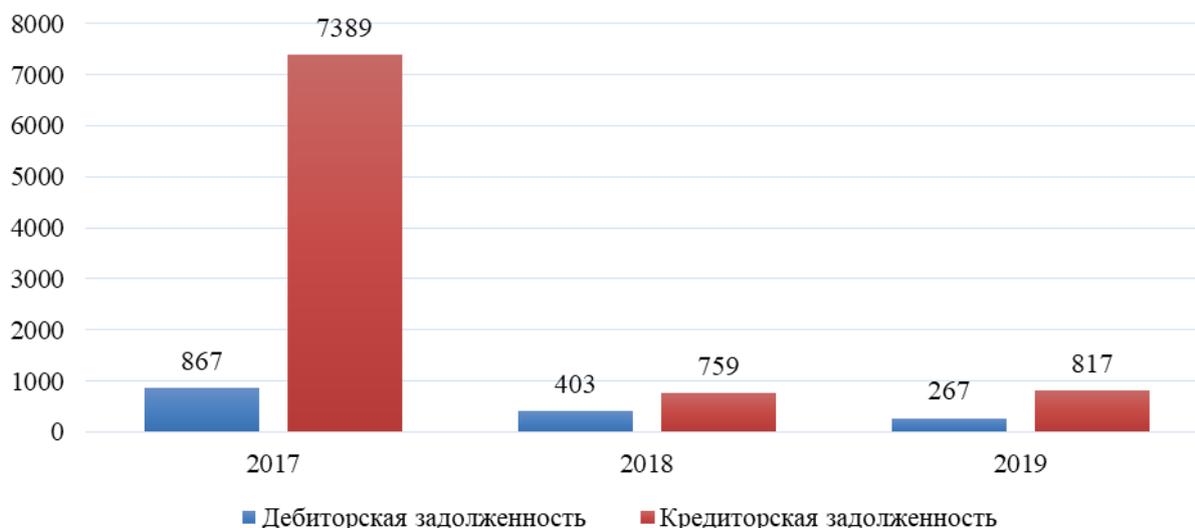


Рис. 3. Уровень дебиторской и кредиторской задолженности

Тем самым предприятие является неликвидным. От эффективного планирования и управления, грамотной детализации показателей дебиторской и кредиторской задолженности зависит уровень ликвидности предприятия. На рисунке 4 представлен анализ коэффициентов ликвидности.

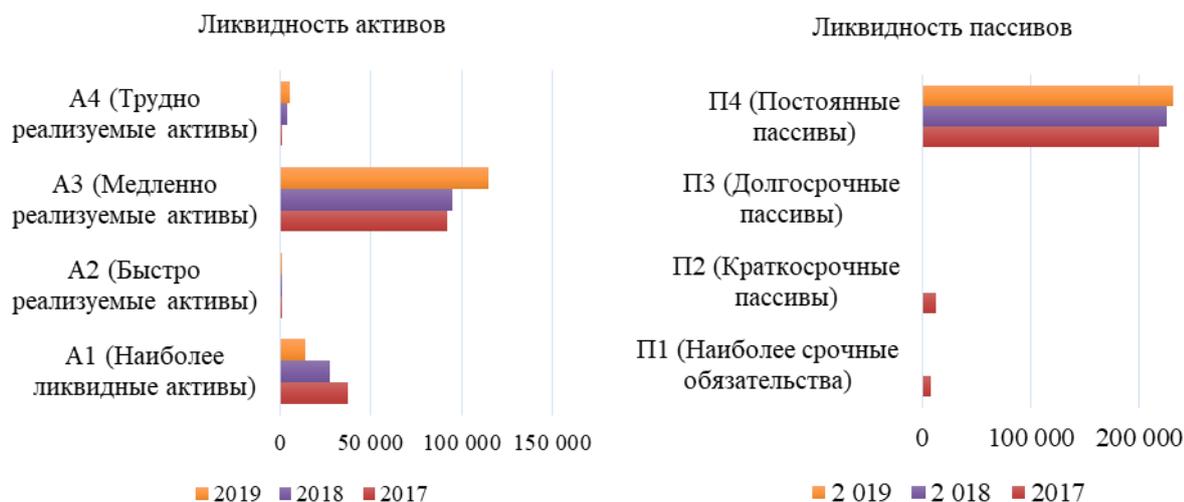


Рис. 4. Динамика ликвидности ЗАО «Дон-1» за 2017 – 2018 гг.

Баланс предприятия достаточно ликвиден чтобы покрыть текущие обязательства. Однако из рисунка видно, что финансирование текущих обязательств возможно с помощью медленно реализуемых активов (запасов) и наиболее ликвидных активов (денежных средств и финансовых вложений), а также собственного капитала предприятия.

Исследуем динамику (в %) между выручкой, валовой прибыли, прибылью от продаж, чистой прибылью и валютой баланса (табл. 1).

За 2018-2019 гг. выручка предприятия сократилась на 5,85 %, или на 7 310 тыс.руб. При этом, значительно сократилась выручка в разрезе товарных единиц: товаров – на 2 264 тыс.руб., или на 77,59 %, работ и услуг – на 255 тыс.руб., или на 44,12 %.

Ведущим доходно-образующим звеном предприятия является сельскохозяйственная продукция (99,17 % доли от выручки). За 2018 – 2019 гг. она сократилась на 3,95 %, или на 4 791 тыс.руб.

Таблица 1
Сравнительный анализ показателей отчета о финансовых результатах с валютой баланса, ЗАО «Дон-1»

Показатель	2018	2019	Изменение, тыс. руб.	Изменение, %
Выручка	124 901	117 591	- 7 310	- 5,85
Себестоимость продаж	112 853	108 794	- 4 059	- 3,59
Валовая прибыль	12 048	8 797	- 3 251	- 26,98
Прибыль от продаж	11 619	8 411	-3 208	- 27,6
Чистая прибыль	11 264	7 760	-3 504	- 31,11
Валюта баланса	230 069	237 407	7 338	3,19

За 2018-2019 гг. себестоимость снизилась на 3,6 % или на 4 059 тыс.руб. Значительно сократились себестоимость продаж товаров – на 1 930 тыс.руб., или на 75,42 %, себестоимость работ и услуг – на 98 тыс.руб., или на 61,64 %, а сельскохозяйственной продукции – на 4 749 тыс.руб. или на 4,21 %.

Проведем финансовый анализ относительных показателей (в %). Он необходим для среднего, крупного бизнеса. Поскольку не любое снижение абсолютных показателей прибыли и выручки означает снижение уровня благосостояния предприятия. Рассмотрим показатели рентабельности деятельности предприятия за 2018 – 2019 гг. (табл. 2).

Таблица 2
Анализ рентабельности деятельности ЗАО «Дон-1» за 2018 – 2019 гг.

Показатели	2018	2019
Рентабельность продаж	9,3 %	7,15
Рентабельность собственного капитала	4,86 %	3,3 %
Рентабельность активов	4,9 %	3,32 %
Чистая норма прибыли	9,02 %	6,6 %
Оборачиваемость чистых активов	12,41	11,42

Из таблицы видно существенное снижение показателей рентабельности. Как правило, уровень рентабельности зависит от двух показателей:

- уровня наценки
- степени интенсивности (высокой) оборачиваемости активов.

Рентабельность ЗАО «Дон-1», в связи с спецификой деятельности, зависит от степени интенсивности оборачиваемости активов. Интенсивность производства и переработки сельскохозяйственной продукции (зерна) с низкой наценкой привело в 2019 году к 7,15 % рентабельности, по сравнению с 2018 (9,3 %).

Также, при расчете показателя рентабельности продаж необходимо ориентироваться на:

- прошлую финансово-хозяйственную историю деятельности;
- конкурентов по отрасли (в одном сегменте бизнеса). В условиях внешней среды у всех конкурентов по отрасли текущие и инвестиционные потребности разные. Кому-то хватает 7 % рентабельности продаж, а кому-то нет;
- наличие или отсутствие рычагов поднятия благосостояния бизнеса

Таким образом, в ходе проведенного анализа ЗАО «Дон-1» выявлены следующие недостатки:

1. Снижение уровня оборачиваемости активов (в части запасов). Скорость закупа сырья и материалов выше скорости реализации. Снижение уровня оборачиваемости привело к снижению уровня рентабельности активов, и тем самым, уровню чистой прибыли.

2. Валюта баланса выросла, а чистая прибыль сократилась. За анализируемый период предприятие наращивало валюту баланса за счет собственного капитала (нераспределенной прибыли), увели-

чения запасов (готовая продукция, незавершенное производство).

Пути совершенствования финансово – хозяйственной деятельности ЗАО «Дон-1»:

1) Управленческая детализация (калькуляция) бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах, отчета о движении денежных средств.

2) Постоянный мониторинг оборачиваемости (чтобы закупались те продукты, товары, которые будут быстро, вовремя реализовываться и способствовать развитию бизнеса, а также, чтобы вовремя расплачивались дебиторы).

3) При выстраивании операционно-финансовой стратегии необходимо расширение бизнеса по нескольким сегментам (в одном сегменте сделав ставку на наценку, а в другом - на высокую (интенсивную) оборачиваемость).

4) При расчете показателя рентабельности продаж необходимо ориентироваться на:

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что вид деятельности и специализация ЗАО «Дон-1» дают положительную перспективу на рынке товаров (работ, услуг). Однако наличие конкуренции в регионе сбыта, нестабильности каналов реализации продукции снижает потенциал увеличения доходов. Так, по данным Центра раскрытия корпоративной информации, в Южном Федеральном округе более 400 предприятий занимаются сельским хозяйством, из них – 146 предприятий в Ростовской области [4].

Список литературы

1. Бухгалтерский баланс ЗАО «Дон-1» за 2017 - 2018 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://e-disclosure.ru/>
2. Отчет о финансовых результатах ЗАО «Дон-1» за 2017 - 2018 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://e-disclosure.ru/>
3. Фомина И.Б. Финансовый анализ: Учебное пособие по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент», Ростов-на-Дону, 2017.
4. Центр раскрытия корпоративной информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://e-disclosure.ru/>
5. Официальный сайт ЗАО «Дон-1» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://zaodon1.rnd.eis1.ru/>

УДК 33

ПОНЯТИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ

ХАЙРУТДИНОВА РЕНАТА ВЛАДИСЛАВОВНА

Студент

КНИТУ-КАИ «Казанский национальный исследовательский
технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ»**Научный руководитель: Нугуманова Лилияна Фаритовна**

д.э.н., профессор

КНИТУ-КАИ «Казанский национальный исследовательский
технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ»

Аннотация. В данной статье объясняется понятие расходов, а также его отличие от затрат и издержек. Изучение категории «расходов» позволяет более рационально и эффективно распоряжаться расходами и создавать различные системы управления предприятием, тем самым выполнять цели, которые ставят перед собой коммерческие предприятия.

Ключевые слова: доходы; расходы; затраты; издержки; бухгалтерский учет; прибыль.

CONCEPT AND ECONOMIC CATEGORY OF EXPENSES OF THE ORGANIZATION

Khayrutdinova Renata Vladislavovna*Scientific adviser: Nugumanova Liliyana Faritovna*

Abstract: This article explains the concept of expenses, as well as its difference from costs and expenses. By studying the category of "expenses", you can find and implement more effective enterprise management systems, thereby fulfilling the goals that commercial enterprises set for themselves.

Key words: income; expenses; costs; expenses; accounting; profit.

Любое предприятие в течение своей деятельности имеет расходы, которые связаны с реализацией и производством. Каждое предприятие хочет не просто увеличить собственные доходы, но и уменьшить расходы, так как сопоставимость расходов и доходов в организации дает оценить эффективность ее работы. Потому руководители огромную часть своих стараний ведут в направлении сокращения издержек, затрат и расходов, естественно связанных с реализацией. Рассмотрим по отдельности упомянутые понятия.

Сперва понятия «затраты», «издержки» и «расходы» могут показаться синонимами. В налоговом и бухгалтерском учете чаще применяется понятие «расходы». Термин «затрат» используется больше всего в планировании, финансовой сфере и оценке эффективности деятельности организаций, иными словами больше относится к управленческому учету. В наше время все еще существуют идеи о безосновательности разности между понятиями. Но характерным свойством затрат считается то, что если они не использованы в производстве и не списаны на готовую продукцию, то такие затраты становятся такими активами как запасы в незавершенном производстве, запасы материалов и т.д. Таким образом, затраты имеют свойство запасоемкости и относятся в данном случае к активам предприятия [1, с.73].

Понятие «издержки» известно с древности и является шире термина «затрат». Первые замеча-

ния об издержках появились в V — IV вв. до н. э. и относятся к именам таких великих философов, как Ксенофонт, Демосфена, Аристотель.

Экономическое содержание термина издержек рассматривалось многими экономистами, начиная с XVII в. Ими были Давид Рикардо, Адам Смит, Уильям Петти, Франсуа Кенэ, Карл Маркс. Теория Карла Маркса об издержках базируется на двух значительных категориях: издержках обращения и издержках производства.

Издержками производства являются затраты на заработную плату, средства труда, материалы, сырье, амортизацию и т.п. Это расходы на производство, которые несут организации для создания готовой продукции и дальнейшего получения прибыли. Издержки обращения - это затраты, связанные с куплей-продажей товаров [3, с.46].

Принимая во внимание, что ресурсы имеют обусловленный характер, каждое решение о производстве одного продукта создает необходимость отказа от применения аналогичных ресурсов для производства других продуктов. Из этого следует, что любые затраты производства являются альтернативными издержками. Явные издержки это альтернативные издержки, которые являются платежами поставщикам за факторы производства. Такие затраты происходят фактически. Неявные издержки это альтернативные издержки использования ресурсов предприятия. Данные издержки не учтены договорами, обязательными для явных платежей, и поэтому остаются недополученными. Другими словами это издержки упущенных возможностей.

В основе классификации издержек производства в современных западных концепциях положена взаимосвязь между издержками и объемом производства. Существуют издержки зависящие от объема производства и не зависящие. Последними являются постоянные и переменные издержки. постоянные и переменные издержки образуют сумму валовых издержек предприятия.

К изменению количества издержек на производственную единицу относят:

- средние издержки, которые равны частному валовых издержек на объем готовой продукции;
- средние постоянные издержки, которые равны частному постоянных издержек на объем готовой продукции;
- средние переменные издержки, которые равны частному переменных издержек на объем готовой продукции.

Средние издержки всегда сравнивают с рыночной ценой. Если средние издержки ниже рыночной цены, то компания может работать рентабельно в границах объема своего производства.

Важно упомянуть о разграничении бухгалтерских и экономических издержек. Экономические издержки являются стоимостью других благ, которые можно было бы получить при более выгодном из возможных альтернативных направлений использования этих ресурсов. Они включают в себя явные и неявные издержки. А бухгалтерские издержки содержат прямые издержки и косвенные издержки [4, с.192].

Определение конкретного понимания всех вышеупомянутых понятий позволяет точно разграничивать эти термины для достижения целей экономического управления, распределения и планирования затратами и издержками организаций. Тем не менее в целях учета затрат необходимо дать четкое определение «расходов» организации.

Согласно действующей редакции положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) расходами признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества). С точки зрения НК РФ, расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты, осуществленные налогоплательщиком.

В настоящее время каждый объект бухгалтерского учета изучается с учетом влияния его на прибыль, либо убыток предприятия. Согласно цитате, которая изложена в труде Я.В. Соколова «Бухгалтерский учет от истоков до наших дней», «в двойной бухгалтерии происходит сближение между объектами учета и его методологическим отражением... Так учет превращается из орудия наблюдения фактов хозяйственной жизни в инструмент управления предприятием». Такой бухгалтерский объект как

«расходы» позволяет напрямую влиять на финансовый результат, что в наше время является приоритетной задачей коммерческих предприятий. Расчетными, учетными и методологическими возможностями для влияния на прибыль предприятий являются:

- использование полной или сокращенной себестоимости;
- управление расходами при определении маржинальной прибыли;
- создание резервов и их использование.

Нынешняя экономика и методология ведения бухгалтерского учета проходит такой этап развития, где существенно сближается с нормами и показателями Международных Стандартов Финансовой отчетности (МСФО). Учет по МСФО существенно отличается от российской методологии ведения бухгалтерского учета, в частности МСФО интерпретирует каждый факт хозяйственной жизни организации как доход или расход.

Поэтому более точная взаимозависимость показателя расходов и показателя прибыли наблюдается именно в условиях рыночной системы экономики. При изучении элементов, связывающих категории «расходов» и «прибыли», можно найти и внедрить более эффективные системы управления предприятием, тем самым выполняя цели, которые ставятся перед коммерческими предприятиями [6, с.29].

Список литературы

1. Никитина А.Р. Содержание понятий «затраты», «расходы», «издержки», «себестоимость» и их различия / А. Р. Никитина // Журнал «Молодой ученый». – 2015. - № 10. - С.73
2. Шутова А.А. Неразрывность понятий прибыли и расходов в управлении коммерческой организацией / А.А. Шутова // Аудит и финансовый анализ. – 2014. - № 4. – С.29
3. Нестеров Г.Г. Налоговый учет: учебник для студентов, обучающихся по направлению «Экономика» и специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Налоги и налогообложение» / Г. Г. Нестеров, А.В. Терзиди. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Рид Групп, 2011. – С. 199
4. Орлова И.В. Экономико-математические методы и модели, Компьютерное моделирование / И.В. Орлова, В.А. Половников. Учебник. – 2007. - С. 176
5. Кривда С.В. Доходы, расходы и финансовый результат как элементы финансовой информации, необходимой для инвесторов / С.В. Кривда // Финансовый вестник: финансы. Налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2016. - № 12. – С. 47
6. Астахов В. П. Бухгалтерский учет от А до Я: Учеб. пособие / В. П. Астахов. — Ростов н/д: Феникс, 2013. — С. 479

УДК 330

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ДВИЖЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ АО «ЛЬГОВСКИЙ МОЛОЧНО-КОНСЕРВНЫЙ КОМБИНАТ»

ЩЕГОЛЕВА ЕЛЕНА СЕРГЕЕВНА,
СОЛОДУХИНА АРИНА МИХАЙЛОВНА,
ВИНОГРАДОВА ИРИНА АЛЕКСАНДРОВНА

Студенты
ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет»

Аннотация: в данной статье рассмотрены состав и структура основных средств АО «Льговский молочно-консервный комбинат». Проведен анализ наличия и движения основных средств АО «Льговский молочно-консервный комбинат»

Ключевые слова: АО «Льговский молочно-консервный комбинат», основные средства, выбытие основных средств, поступление основных средств, основные средства.

ANALYSIS OF THE STRUCTURE AND MOVEMENT OF FIXED ASSETS OF JSC "LGOVSKIY MILK CANNING PLANT"

Shchegoleva Elena Sergeevna,
Solodukhina Arina Mikhailovna,
Vinogradova Irina Alexandrovna

Abstract: this article examines the composition and structure of fixed assets of JSC "Lgovskiy Milk Canning Factory". The analysis of the availability and movement of fixed assets of JSC "Lgovskiy Milk-Canning Plant"

Key words: JSC "Lgovskiy Milk Canning Plant", fixed assets, disposal of fixed assets, receipt of fixed assets, fixed assets.

Совокупность различных предметов, которые в производственном процессе могут использовать множество раз представляют собой основные средства предприятия [1].

Рассмотрим структуру основных средств АО «Льговский молочно-консервный комбинат» (рис.1).

В 2017 г. наибольшую долю в структуре основных средств занимали машины и оборудование (49,9 %), здания (29 %) / В 2018 г. наибольшую долю в структуре основных средств занимали машины и оборудование (51 %), здания (28,75 %). Доля машин и оборудования увеличилась на 1,1 %, в свою очередь, как доля зданий уменьшилась на 0,25 %. В 2019 г. наибольшую долю в структуре основных средств занимали машины и оборудование (51 %), здания (28,44 %) от общей стоимости основных средств. Доля зданий снижается, но незначительно.

Таким образом, наибольшую долю основных средств в 2017 г., 2018 г., 2019 г., занимают машины и оборудования, а также здания [3].



Рис. 1. Структуру основных средств АО «Льговский молочно-консервный комбинат»

Рассмотрим движение основных средств АО «Льговский молочно-консервный комбинат» за 2017 г., 2018 г., 2019 г (рис.2, рис.3, рис.4).

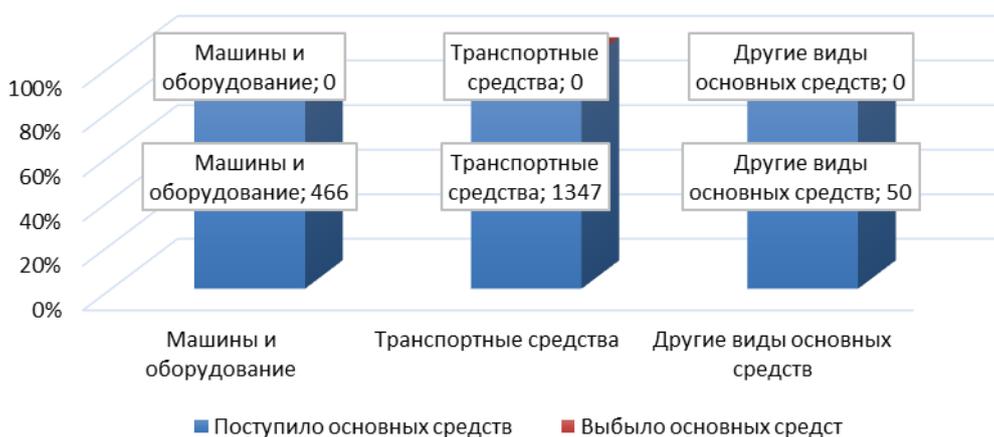


Рис. 2. Анализ движения основных средств АО «Льговский молочно-консервный комбинат» 2017 г.

Из рисунка 2 видно, что на предприятие поступило основных средств на сумму 1863 тыс.руб., при этом из организации не выбыли никакие основные средства. За 2017 год предприятие приобрело новые транспортные средства, машины и оборудования и другие виды основных средств [3].

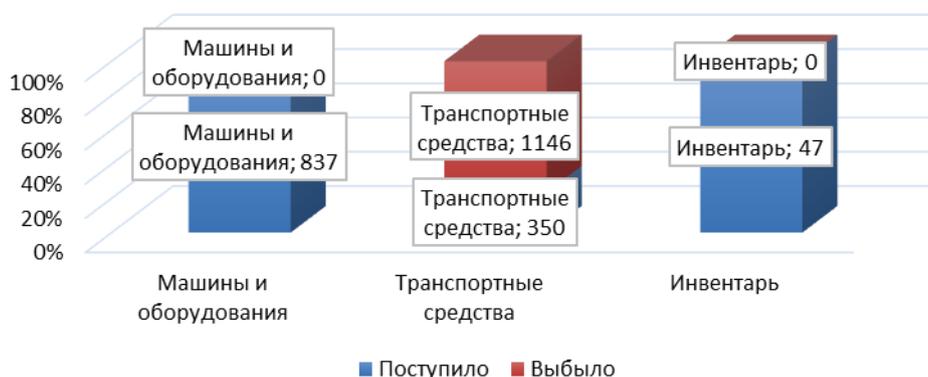


Рис. 3. Анализ движения основных средств АО «Льговский молочно-консервный комбинат» 2018 г.

Из рисунка 3 видно, что на предприятие поступило основных средств на сумму 1234 тыс.руб., при этом выбыло основных средств на сумму 1146 тыс.руб. За 2018 год предприятие приобрело новые транспортные средства, машины и оборудования и производственный и хозяйственный инвентарь [3].

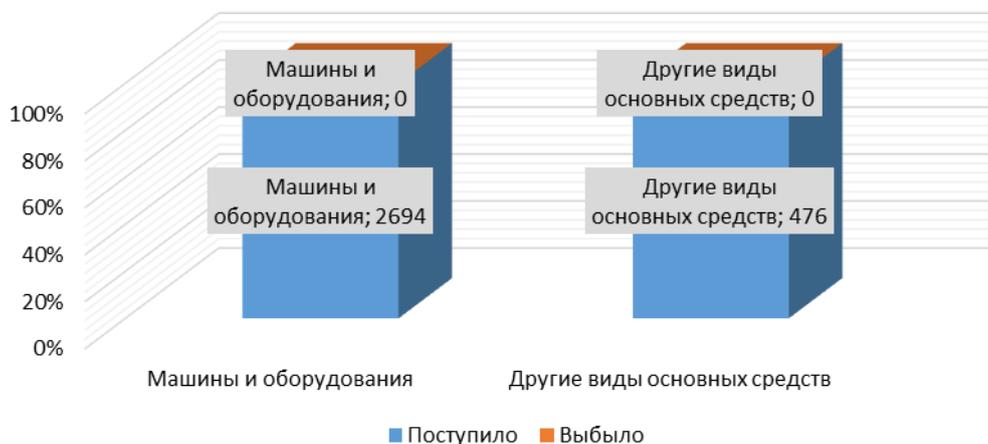


Рис. 4. Анализ движения основных средств АО «Льговский молочно-консервный комбинат» 2019 г.

Из рисунка 4 видно, что на предприятие поступило основных средств на сумму 3170 тыс.руб., при этом из организации не выбыли никакие основные средства. За 2017 год предприятие приобрело машины и оборудования и другие виды основных средств [3].

Таким образом, предприятие АО «Льговский молочно-консервный комбинат» закупали в основном новые машины и оборудования, а также другие виды основных средств.

Выбытие основных средств, мы можем заметить только в 2018 г, это отрицательно сказывается на предприятии. Отсутствие выбытия основных средств предприятия, свидетельствует о том, что предприятие использует устаревшие оборудования и для повышения производительности труда предприятию необходимо обновлять основные средства производства [2].

Список литературы

1. Пласкова Н.С. Экономический анализ [Текст]: учебник / Н.С. Пласкова.– 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЭКСМО, 2010. – 704 с.
2. Банк В.Р. Финансовый анализ [Текст]: учебник / В.Р.Банк– - Москва : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2018. - 344 с.
3. Официальный сайт Акционерного общества «Льговский молочно-консервный комбинат» - <http://aolmkk.ru/>

УДК 657

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ В БАНКАХ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

ГАЗИМАГОМЕДОВА МАДИНА МАГОМЕДОВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»

*Научный руководитель: Султанов Гарун Султанахмедович**к.э.н, доцент**ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»*

Аннотация: Сложность и многочисленность банковских операций вызывает большое количество ошибок в работе. Осуществлять прямой контроль при таком значительном объеме работы очень сложная задача. Эффективным механизмом для реализации процедур контроля в банках является система внутреннего контроля и внутреннего аудита. В данной статье проанализированы наиболее актуальные проблемы, связанные с организацией внутреннего аудита в банках, определены перспективы развития. Нами предложены практические рекомендации для скорейшего решения проблемных аспектов системы внутреннего контроля и осуществления внутреннего аудита в банках.

Ключевые слова: внутренний аудит, внутренний контроль, банки, аудиторская проверка.

INTERNAL AUDIT IN BANKS: PROBLEMS AND PROSPECTS OF ITS DEVELOPMENT

Annotation: The complexity and multiplicity of banking operations causes a large number of errors in the work. It is very difficult to exercise direct control in such a significant amount of work. An effective mechanism for implementing control procedures in banks is the system of internal control and internal audit. This article analyzes the most pressing problems associated with the organization of internal audit in banks, identifies development prospects. We have offered practical recommendations for the speedy solution of problematic aspects of the internal control system and the implementation of internal audit in banks.

Key words: internal audit, internal control, banks, audit.

Аудиторы, приступая к работе, и определяя степень доверия аудируемому лицу в первую очередь оценивают систему внутреннего контроля аудируемого лица. Аналогичная ситуация происходит при аудите финансово - кредитных учреждений. Внутренний аудитор позволяет обеспечить банку более надежное и безопасное функционирование с точки зрения внутренних рисков. К огромному сожалению, руководство банков часто относится довольно поверхностно к проведению внутреннего аудита, также должным образом не организована система внутреннего контроля банка.

Обобщив определения ряда авторов, мы пришли к выводу, что наиболее полное определение внутреннего аудита может быть сформулировано следующим образом – «внутренний аудит – это система тестирования и оценки деятельности организации, целью которой является повышение эффективности и результативности ее деятельности». Грамотно выстроенная и эффективно функционирующая система внутреннего контроля позволяет снизить риски возникновения ошибок в работе банка. Процедуры внутреннего контроля должны получать реализацию на всех уровнях банка – от рядовых сотрудников до звеньев высшего руководства.

В ходе проведенного исследования, нами было установлено, что, несмотря на то, что деятельность всего банковского сектора регламентируется единой законодательной базой система внутренне-

го контроля и аудита учитывает особенности работы и специфику каждого банка, что позволяет быть более гибким и эффективным в современной рыночной конъюнктуре. [4]

Российская банковская система на протяжении многих лет осуществляла свою работу в условиях нестабильности экономики, волатильности курса отечественной валюты. Сложной экономической картина остается и сейчас. Отечественные банки солидарны во мнении с мировым банковским сообществом и признают необходимость создания и усиления систем внутреннего контроля и проведение внутреннего аудита для минимизации ошибок и снижения рисков. Другой актуальной задачей на сегодня является решение вопроса о штатном внутреннем аудитором с точки зрения его рентабельности для банка. Одни ученые – экономисты полагают, что это лишняя статья расходов для банка и его содержание экономически обосновано только для крупных банков. Мы с такой точкой зрения не согласны, так как убеждены в том, что работа внутреннего аудитора необходима в банках как крупных, так средних и даже малых, так как это позволит снизить часть расходов и скоординировать работу банка изнутри по наиболее важным направлениям. Отчет внутреннего аудитора дает возможность получить объективную оценку по тем направлениям работы банка, где ошибки и злоупотребления возникают довольно часто, что в конечном итоге снижает эффективность работы всего банка, а не какого – то отдельного подразделения. [5]

Практика показала, что попытки руководителей банков сократить часть расходов путем сокращения штата сотрудников, а именно отдела внутреннего контроля, внутреннего аудита не увенчались успехом. Это во многом усложнило работу банка, нагрузка возросла многократно. Сложилось ошибочное мнение, что привлечь стороннего аудитора всегда более выгодно, чем содержать штатного аудитора. Считаем такую позицию необоснованной, так как внутренний аудитор лучше знает работу своего банка и наиболее проблемные части работы в нем, его особенности и специфику. На наш взгляд, это позволит быстрее и качественнее решить имеющиеся проблемы и повысить эффективность работы банка.

Работа внутреннего аудитора на сегодняшний день связана не только лишь с проверкой текущего финансового положения и банка и выражения мнения о достоверности его отчетных данных, но и содержит в себе аналитическую составляющую. Работа осуществляется в следующих направлениях:

- прогнозирование – на основании изученных данных за отчетный период, аудитор описывает модель перспектив развития деятельности банка;
- консультирование – заключается в проведении консультаций для руководства высшего и среднего звена, как правило, по вопросам налогообложения и бухгалтерского учета;
- аналитика – проведение финансового анализа деятельности банка, что дает его руководству возможность определить сильные и слабые стороны своей работы. Анализ дает возможность наглядно видеть текущую финансовую ситуацию и на основе этой информации принимать соответствующие управленческие решения. [3]

Объективную необходимость создания и внедрения в банках систем внутреннего контроля и проведения внутреннего аудита признает все российское банковское сообщество, но с практической реализацией часто возникают проблемы. Все еще остро стоит вопрос с уровнем квалификации отечественных аудиторов. Для решения сложных задач, выведение работы банка на новый качественный уровень квалификация аудитора также должна быть на достаточно высоком уровне. Но годами ранее мы видели, как большое количество российских банков обанкротилось, ЦБ РФ отозвал лицензию на осуществление банковской деятельности у большого количества региональных банков за ненадлежащее исполнение обязательств и многократное нарушение законодательства, хотя эти банкам ранее были выданы положительные аудиторские заключения. Как такое может быть и имел ли место сговор с аудиторскими компаниями все еще не установлено.

Считаем целесообразным усложнить программу подготовки отечественных аудиторов, внедрять и активно использовать опыт сотрудничества с международными аудиторскими компаниями с целью обучения.

Другой проблемой является уязвимость главного принципа аудита –независимости, так как аудитор, входящий в штат сотрудников банка находится в подчинении руководству банка. Для соблюдения

одного из основных принципов аудита необходимо детально прописать в договоре обязанности внутреннего аудитора и обеспечить его независимость от всех других структур и подразделений банка. Деятельность банков часто сопряжена с большим количеством мошеннических операций, внутренний контроль и внутренний аудит – два наиболее эффективных механизма, позволяющие значительно увеличить процент выявления мошеннических операций.

Таким образом, мы считаем, что опыт внедрения систем внутреннего контроля и проведение внутреннего аудита у иностранных банков более успешен нежели отечественный. Поэтому рекомендуем внедрять в отечественную банковскую систему прогрессивные методы работы иностранных аудиторов. Банки как участники рынка в современных реалиях должны адаптироваться под различные изменяемые условия нашей экономики. Это часто приводит к возникновению сложностей и в координации внутренней программы банка. Использование внутреннего аудита и системы внутреннего контроля, как одних из самых эффективных мер для повышения эффективности и результативности банка позволит получить качественно новый уровень работы и повысит доверие граждан к национальной банковской системе.

Список литературы

1. Федеральный закон №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 (ред. от 23.04.2018) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://consultant.ru/>
2. Федеральный закон № 395-1 «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 (последняя редакция) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://consultant.ru/>
3. Базербаша М. «Внутренний аудит и контроль в банках: проблемы и перспективы развития»// Московский экономический журнал.- 2020 - №6- С.192-196.
4. Татиева А.Б. «Система внутреннего контроля и аудита»// Достижения науки и образования. – 2018 – С.28-29.
5. Мокаренко С.А., Сиденко Н.М. «Внутренний контроль качества аудита: кадровая работа»// Естественно- гуманитарные исследования – 2020 - №30 (4) – С.232-236.

References

1. Federal Law No. 307-FZ "On Auditing Activity" dated 30.12.2008 (as amended on 23.04.2018) [Electronic resource]. - Access mode: <http://consultant.ru/>
2. Federal Law No. 395-1 "On Banks and Banking Activities" dated 02.12.1990 (last edition) [Electronic resource]. - Access mode: <http://consultant.ru/>
3. Bazerbashi M. "Internal audit and control in banks: problems and development prospects" // Moscow economic journal. - 2020 - No. 6 - P.192-196.
4. Tatueva A.B. "System of internal control and audit" // Achievements of science and education. - 2018 - P.28-29.
5. Mokarenko S.A., Sidenko N.M. "Internal control of audit quality: personnel work" // Natural and Humanitarian Research - 2020 - №30 (4) - P.232-236.

УДК 657

ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОГО АУДИТА В РОССИИ

ГАЗИМАГОМЕДОВА МАДИНА МАГОМЕДОВНА

магистр

ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»

Научный руководитель: Султанов Гарун Султанахмедович

к.э.н, доцент

ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»

Аннотация: Данная статья посвящена актуальным проблемам, возникающим при осуществлении аудиторских проверок финансово-кредитных учреждениях в Российской Федерации. Нами разработаны и предложены рекомендации прикладного характера для решения обозначенных проблем.

Ключевые слова: аудит, банки, банковский аудит, аудиторское заключение.

PROBLEMS OF BANKING AUDIT IN RUSSIA

Annotation: This article is devoted to topical problems arising in the implementation of audits of financial and credit institutions in the Russian Federation. We have developed and offered recommendations of an applied nature to solve the indicated problems.

Key words: audit, banks, bank audit, audit report.

Российская экономическая система с переходом от плановой экономики к рыночным отношениям претерпевала многократные изменения. Далее интеграция нашей страны в мировое экономическое сообщество позволило нашей стране стать одним из участников международного рынка. Это привело к большому росту фирм и производственных предприятий, у которых появилась потребность в достоверной экономической информации.

В этих условиях банки были вынуждены меняться и подстраиваться под экономические условия, продиктованные настоящим. Банковский сектор от жесткой регламентации перешел к более свободно-регулируемому, появилась большая конкуренция и банки стали бороться за клиентов и повышение качества предоставляемых услуг, усиливать контроль за качеством банковских активов, доходов, процедур учета и т.д. [4]

Для этих целей руководство банков стало привлекать независимых экспертов, которые могли бы дать подтверждение достоверности информации содержащейся в отчетах, провести полноценный финансовый анализ текущей деятельности банка и на основании этих данных составить прогнозную модель перспектив развития на долгосрочную и краткосрочную перспективу.

Однако, процесс постепенного внедрения банковского аудита был сопряжен с определенными трудностями. Рассмотрим основные проблемы, возникающие при проведении аудита банков в нашей стране. В настоящее время банки испытывают острую нехватку квалифицированных аудиторов. Хотя и в целом банковский аудит совпадает с общим, но имеет ряд специфических отраслевых особенностей, что осложняет проведение аудиторских проверок. Отчетности, подготовленные в соответствии с МСФО сложны для понимания отечественных аудиторов, так как, имеющийся опыт основывался по большей мере на федеральных стандартах. [3]

Для проведения качественного аудита крупные российские банки (Сбербанк, ВТБ, Банк Москвы и т.д.) привлекают зарубежных аудиторов. Так как сфера деятельности этих банков не ограничивается только нашей страной, они должны сохранять конкурентные преимущества на международной арене в том числе. Для средних и небольших региональных банков привлечение иностранных аудиторов ста-

новится невозможным в связи с большими финансовыми затратами. [5]

Другой актуальной проблемой является проведение «формального» аудита. Такую плачевную картину в российском банковском секторе мы могли наблюдать относительно недавно (в период 2010-2018). Большому количеству банков аудиторские компании выдавали положительные аудиторские заключения, а вскоре ЦБ РФ по факту серьезных правонарушений отозвал лицензии на осуществление банковской деятельности у ряда банков. Руководители банков, к большому сожалению, не настроены усиливать слабые стороны, выявленные по итогу аудита, считая аудит лишь формальным шагом для ведения дальнейшей работы. Такой подход, по нашему мнению, не корректен. Опыт ведущих стран – Германии, Франции, США наглядно показывает нам, каким эффективным инструментом является банковский аудит при его правильной реализации. [6]

Для исключения возможности сговора между банком и аудиторской компанией считаем целесообразными реализацию следующих мер:

- строгое соблюдение норм этики аудитора;
- постоянная смена членов аудиторской группы;
- проверка аудиторских компаний саморегулируемыми организациями аудиторов.

Главной причиной неразвитого должным образом банковского аудита в нашей стране считаем отсутствие заинтересованности в результатах проверки самих аудируемых лиц – банков. Их подлинная заинтересованность в результатах проверки, практических рекомендациях значительно бы увеличила ее эффективность. У ряда банков, особенно небольших региональных, отсутствует или очень неэффективно работает система внутреннего контроля, что делает внутреннее устройство банка уязвимым, увеличивает риск ошибок и финансовых потерь. Отлаженная работа системы внутреннего контроля, проведение внутреннего аудита позволит отечественным банкам выявлять ошибки и злоупотребления практически сразу, увеличит степень доверия внешнего аудитора к системе внутреннего контроля. Это сократит расходы на проведение аудита.

Таким образом, мы видим, что ряд вопросов еще остаётся открытым, есть много неразрешенных проблем, которые снижают качество функционирования российских банков. Предложенные нами меры, позволят значительно повысить качество проводимого аудита и решить актуальные противоречивые вопросы банковского аудита. Скорейшее решение вышеизложенных проблем позволит повысить эффективность работы всего банковского сектора РФ.

Список литературы

1. Федеральный закон №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 (ред. от 23.04.2018) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://consultant.ru/>
2. Федеральный закон № 395-1 «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 (последняя редакция) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://consultant.ru/>
3. Юнусова Д.А. «Аудит в банковской сфере: проблемы и перспективы развития»//УЭПС: Управление, экономика, политика, социология.-2020-С.81-83.
4. Ганиева А.У. «Значение аудита в банковском секторе»//Экономика и бизнес: теория и практика.- 2018- №3 – С.162-164.
5. Шориков С.А. «Совершенствование внутрибанковского контроля с целью предотвращения несанкционированной деятельности»// Вестник Пермского государственного гуманитарно- педагогического университета. Серия №3. Гуманитарные и общественные науки. – 2016 - №1 – С.76-82.
6. Лайпанова З.М., Байрамукова Х.С. «Аудит кредитной политики банка»//Международный журнал прикладных наук и технологий «Integral».- 2019 -№4(2) – С.418-420.

References

1. Federal Law No. 307-FZ "On Auditing Activity" dated 30.12.2008 (as amended on 23.04.2018) [Electronic resource]. - Access mode: <http://consultant.ru/>

2. Federal Law No. 395-1 "On Banks and Banking Activities" dated 02.12.1990 (last edition) [Electronic resource]. - Access mode: <http://consultant.ru/>
3. Yunusova D.A. "Audit in the banking sector: problems and development prospects" // UEPS: Management, Economics, Politics, Sociology. -2020-P.81-83.
4. Ganieva A.U. "The value of audit in the banking sector" // Economics and business: theory and practice. - 2018- №3 - P.162-164.
5. Shorikov S.A. "Improvement of intrabank control in order to prevent unauthorized activities" // Bulletin of the Perm State Humanitarian Pedagogical University. Serya No. 3. Humanities and social sciences. - 2016 - No. 1 - P.76-82.
6. Laipanova Z.M., Bayramukova Kh.S. "Audit of the bank's credit policy" // International Journal of Applied Sciences and Technologies "Integral". - 2019 -№4 (2) - С.418-420.

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

УДК 336

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ОТ СДАЧИ ИМУЩЕСТВА В АРЕНДУ

ШПИРКИН ВЯЧЕСЛАВ ИГОРЕВИЧ,

магистрант,

ЛИЛЯКИНА АНАСТАСИЯ АРКАДЬЕВНА

студент,

Донской Государственный Технический Университет,

Ростов-на-Дону, Россия

Аннотация. В статье рассмотрена оптимизация выбора налогообложения доходов от сдачи имущества в аренду.

Ключевые слова: налог, налогообложение, сроки уплаты, арендодатель, патент, налог на профессиональных доход.

PROBLEMS OF TAXATION OF INCOME FROM RENTING OUT PROPERTY

**Spirkin V. I.,
Lilyakina A.A.**

Abstract. The article considers the optimization of the choice of taxation of income from renting out property.

Key words: tax, taxation, payment terms, landlord, patent, personal income tax.

Проблемы налогообложения физических лиц стоят особенно остро в условиях нестабильности экономики, снижения доходности бюджета и необходимости поиска новых источников его пополнения. Имущественные налоги физических лиц – это налоги, которые уплачивает налогоплательщик государству за право владеть собственностью [1].

В настоящее время каждый дееспособный гражданин Российской Федерации, имеющий официальную работу, квартиру или другой объект собственности, знаком с понятием «налог». Но также существуют и те, кто по каким-либо причинам не покупает собственную квартиру, а пользуется услугами арендодателей. В этом случае налог на имущество уплачивает арендодатель, ведь квартира находится в его собственности. Но нельзя забывать и о том, что также ему теперь нужно уплачивать и налог на доходы физических лиц (НДФЛ).

Поговорим об этом более детально. При сдаче квартиры в аренду арендодатель имеет несколько вариантов уплаты налога с дополнительного дохода. Рассмотрим 4 основных варианта. Первый и самый простой, но самый «дорогой» способ уплаты налога это 13% НДФЛ, т.е. арендодатель сдаёт квартиру как физическое лицо и платит 13% от получаемого дохода. Второй вариант – зарегистрироваться как самозанятый и платить 4% при сдаче собственности физическому лицу (или 6% при сдаче юридическому лицу, что встречается крайне редко). Третий вариант повествует о том, что арендодатель может стать индивидуальным предпринимателем и встать на упрощённую систему налогообложения и уплачивать 6% от дохода. Четвёртый вариант – покупка патента на сдачу в аренду жилых и нежилых помещений, дач, земельных участков, принадлежащих индивидуальному предпринимателю на праве собственности [2]. Патент выдается с любого числа месяца, указанного индивидуальным предпринимателем в заявлении на получение патента, на любое количество дней, но не менее месяца

и в пределах календарного года выдачи. Заявление на получение патента необходимо подать не позднее, чем за 10 дней до начала применения патентной системы налогообложения. В разных регионах и в разное время патент стоит по-разному, например, в Москве и Московской области цена патента на сдачу небольшой квартиры, площадью до 50 квадратных метров, будет составлять около 15 000 рублей. Однако также индивидуальному предпринимателю придётся уплатить взносы в Пенсионный Фонд России, которые на 2019 год составляли около 36 300 рублей.

Проведём сравнительный анализ сумм уплаты налога, чтобы до конца убедиться в том, какой из вариантов является более выгодным для налогоплательщика (таблица 1)

Таблица 1

Сравнительный анализ сумм уплаты налога

	13% НДФЛ	4% как самозанятый	6 % как ИП	Патент
Арендные платежи в год/мес.	240 000/20 000			
Налог в год/мес.	31 200/2 600	9 600/800	14 400/1 200	15 000/1 250
Взносы в ПФР	0	0	36 300	36 300
Налоговая декларация	3 НДФЛ	нет	УСН	нет
ИТОГО	31 200/2 600	9 600/800	36 300/3 025	51 300/4 275

Проанализировав таблицу, видно, что уплачивая налог как физическое лицо, т.е. 13% НДФЛ, налогоплательщик должен будет за год оплатить 31 200 рублей в год или 2 600 рублей в месяц. Сравнивая с другими показателями, этот вариант будет являться самым затратным. В ситуации, где арендодатель становится самозанятым, он должен будет заплатить 9 600 рублей за год или 800 рублей в месяц. Что касается взносов в Пенсионный Фонд – они будут являться добровольными. В сравнении с другими вариантами уплаты налога, второй является самым выгодным. Следующий вариант – 6% как ИП, налог за год составит 14 400 рублей или 1 200 рублей в месяц, но в таком случае индивидуальный предприниматель должен платить взнос в пенсионный фонд. Однако есть правило – поскольку взнос превышает сумму основного налога, то налогоплательщик будет платить только его, следовательно, сумма за год будет составлять 36 300 рублей или 3 025 рублей в месяц. При покупке патента сумма основного налога и взноса в Пенсионный Фонд наоборот суммируется, поэтому за год налогоплательщик заплатит 51 300 рублей или 4 275 рублей в месяц. Подводя итог анализа, можем увидеть, что самым выгодным вариантом для арендодателя является стать самозанятым.

Необходимо помнить о том, что уклонение от уплаты налогов, наказывается штрафом. Отметим, что в настоящее время большое количество людей, которые сдают свои квартиры, не заявляют об этом и не платят налоги. Однако, Федеральная налоговая служба РФ ежегодно совершенствует навыки поиска неплательщиков, и в век цифровизации это упрощает их работу.

Самый распространённый случай – гражданин имеет в собственности более одной квартиры, право на которую зарегистрировано в Росреестре. В таком случае в первую очередь проверят сведения о доходах, которые вы подавали налоговую. Если же среди них не обнаружат сведения о доходах с аренды квартиры, то захотят проверить именно ту, в которой вы не зарегистрированы.

Второй вариант актуален в том случае, если вашу квартиру снимает юридическое лицо для своего работника. Узнать о таком манёвре налоговая сможет в том случае, если юридическое лицо указывает эти расходы в налоговой отчётности.

Ещё один вариант выявления недобросовестного налогоплательщика – сдача квартиры иногороднему студенту, который не проживает в общежитии. В такой ситуации уточняется их фактический адрес, а затем снова происходит проверка. В такой истории развития событий, если арендодателем является пенсионер, он также несёт риски лишиться индексации пенсии, в связи с наличием дополнительного дохода.

Распространённым вариантом раскрытия факта неуплаты налогов с дополнительного дохода считается информация от третьих лиц – бывшие арендаторы, сотрудники управляющей компании, соседи.

Сделав вывод исходя из проведенного анализа и вспомнив способы раскрытия налоговых преступлений, можно сказать, что арендодателю выгоднее будет всё же указывать в декларации о своих дополнительных доходах, а также вовремя их уплачивать, нежели потом платить штрафы, пени и конфликтовать с Федеральной Налоговой Службой.

Налоговая служба провела свой анализ и выявила, что налоговые поступления в бюджет Москвы от сдачи в аренду жилья превысили 1,2 млрд рублей в 2019 году, это на 7% больше показателей 2018 года. В прошлом году арендодатели подали 27 500 000 налоговых деклараций. Их число за год выросло на два процента. Москва активно внедряет простые и удобные механизмы, стимулирующие граждан декларировать доходы и уплачивать налоги с дополнительных доходов от сдачи в аренду жилья [4]. Число также увеличилось в 2019 году на 9% по сравнению с 2018 годом и составило 2 700 000.

В столице идет активная работа по легализации рынка аренды жилья. Участковые вместе с представителями общественных пунктов охраны порядка выявляют незаконно сдаваемые в аренду квартиры. Налоговые органы привлекают собственников и взимают налоги. Правительство Российской Федерации вычислило, что со всего рынка аренды жилья в бюджет может поступать около 200 000 000 рублей. По подсчётам агентства НКР, эта цифра на данный момент в 2-4 раза меньше.

Очевидно, что в условиях очередного финансового кризиса, с которым столкнулась не только наша страна, но и весь мир в связи с пандемией, вопросы пополнения бюджета вновь актуальны. Налогоплательщикам, во избежание санкций со стороны Федеральной налоговой службы, необходимо самостоятельно определиться с формой налогообложения, выбрав наиболее экономичный и оптимальный для себя (налог на профессиональный доход). Повышение налоговой грамотности граждан – задача, которая стоит перед Правительством страны, позволяющая налогоплательщикам избежать излишней налоговой нагрузки, и что важно, пополнить дефицитный бюджет страны.

Список литературы

1. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 09.11.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.11.2020);
2. Официальный сайт Федеральной Налоговой Службы. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: <https://www.nalog.ru> (Дата обращения 23.11.2020);
3. Консультант Плюс. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: <http://www.consultant.ru> (Дата обращения 23.11.2020);
4. Мазий В.В., Долгопятова И. В. Особенности применения налога на профессиональный доход в Ростовской области Вектор экономики. [Электронный ресурс]. -2020. -№ 5 URL: http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2020/5/taxes/Maziy_Dolgopyatova.pdf (дата обращения: 28.05.2020);
5. Официальный сайт Мэра Москвы. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: <https://www.mos.ru> (Дата обращения 25.11.2020);
6. ДОМ.РФ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: <https://дом.рф> (Дата обращения 25.11.2020).

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

УДК 338.48

АНАЛИЗ МИРОВОГО ОПЫТА В СФЕРЕ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА

ГРИГОРЯН СОНА ГРАЧИКОВНАэкономист первого класса
Институт экономики им. М. Котаняна НАН РА

Аннотация: В условиях современной экономики сфера услуг стала одной из приоритетных отраслей не только развитых, но и развивающихся экономик. Это обстоятельство заставляет государства уделять больше внимания сфере туризма, создавать более благоприятные условия для его развития. Основная цель работы - выявить опыт развития туризма в результате изучения современного состояния туризма.

Ключевые слова: туризм, мировой опыт, налоговые льготы, туристский рынок, туристская политика.

ANALYSIS OF WORLD EXPERIENCE IN THE SPHERE OF TOURISM DEVELOPMENT

Grigoryan Sona Grachikovna

Abstract: In the conditions of the modern economy, the service sector has become one of the priority sectors of not only developed, but also developing economies. This circumstance forces the states to pay more attention to the sphere of tourism, to create more favorable conditions for its development.

The main goal of the work is to identify the experience of tourism development as a result of studying the current state of tourism.

Key words: tourism, world experience, tax incentives, tourism market, tourism policy.

В настоящее время туризм - одна из самых сильных, прибыльных и динамично развивающихся отраслей. Туризм как отрасль сферы услуг является уникальной сферой имеет ряд особенностей, которые обусловлены особенностями как работы в этой сфере, так и производства туризма. В наше время нельзя недооценивать значение и роль туризма в развитии экономики страны, удовлетворении личных потребностей и развитии общественных отношений между странами.

Сейчас во многих странах система управления туризмом носит в основном территориальный характер и может влиять на отраслевое развитие страны. Государственная политика в области туризма определяет основные направления развития туризма, а также другие сферы экономики, которые напрямую связаны с туризмом, необходимые для его развития. Уровень развития туризма в разных странах зависит от туристической политики, проводимой государством. Поэтому необходимо изучить опыт международного туристического менеджмента в развитии туристических услуг. Чем больше правительство будет уделять внимание развитию туризма, тем больше туристов прибудет в страну.

В Испании государство предоставляет грантовое софинансирование до 30% от стоимости проекта, в Португалии государство предоставляет беспроцентные кредиты на срок до 10 лет на строительство туристических объектов. Следует отметить, что управление туризмом в Испании осуществляется Министерством экономики через Государственный секретариат по торговле, туризму и малому бизнесу. Помимо Государственного секретариата, министерство отвечает за Испанский институт туризма, Turespasa, который занимается привлечением иностранных туристов, рекламой и продвижением испанских курортов. Эта организация имеет разветвленную сеть информационных офисов в Испании и 29 представительств в 21 стране мира. Институт полностью финансируется из государственного бюджета.

В Малайзии предусмотрено полное освобождение от налогов для развития туристического сектора.

Большое внимание уделяется улучшению гостеприимства, туристический персонал должен пройти специальную подготовку и обучение навыкам гостеприимства, что еще больше повысит качество обслуживания иностранных туристов, прибывающих в Малайзию. Следует отметить, что в то время как Министерство туризма принимает государственную политику развития туризма, Малазийская национальная туристическая компания действует в качестве главного инспектора по проверке качества услуг в гостиничном, транспортном, ресторанном и других секторах туристических услуг. [4]

В Венгрии индустрия туризма находится в ведении Министерства промышленности, торговли и туризма. В министерстве есть Департамент туризма, который занимается подготовкой законов о туризме для парламента, процессом лицензирования и сертификации туристических агентств, а также открытием венгерских туристических представительств за рубежом. Сейчас такие офисы есть в 15 странах мира. Маркетинг и продвижение Венгрии на зарубежных рынках осуществляется Венгерской туристической корпорацией, национальной корпорацией, которая приглашает иностранных журналистов и издает еженедельные статьи о профессиональном туризме. В Венгрии существуют государственные программы продвижения туризма, налоговые льготы, финансовые субсидии для инвесторов, вкладывающих более 50 миллионов евро, создавая не менее 50 новых рабочих мест и так далее.[2]

В Узбекистане, государство в сфере туризма оказывает поддержку непосредственно в 5 направлениях: малый и средний бизнес, строительство и модернизация гостиниц, продвижение прямых инвестиций, поддержка покупки транспортных средств для туристов и продвижение технологий. Например, туристические компании в Узбекистане освобождены от уплаты таможенных пошлин на ввозимые туристические автомобили до 1 января 2022 года.

Предприятия, которые привлекают прямые иностранные инвестиции, предоставляют специализированные туристические услуги экономике, освобождаются от единовременных налоговых платежей по корпоративному подоходному налогу, налогу на имущество, микросистемам, малым предприятиям. [2]

Таблица 1

Налоговые льготы, предоставляемые предприятиям, оказывающим туристические услуги в Узбекистане [2]

Объем прямых иностранных инвестиций	Период освобождения от налогов
от 300 тыс. долларов США - 3 млн. долларов США	3 лет
от 3 млн. долларов США - 10 млн. долларов США	5 лет
свыше 10 млн долларов США	7 лет

Развивающиеся страны, страны с переходной экономикой, промышленно развитые страны, имеют много общего с точки зрения международной туристической политики. Однако все они имеют свои особенности в регулировании въездного туризма. Развитие инфраструктуры, привлечение инвестиций в туристический сектор и продвижение национальных туристических продуктов являются основными проблемами туристических услуг этих стран на мировом туристическом рынке.

Представительство Чешской Республики на внутреннем и внешнем рынках лучше всего обеспечивает CzechTourism - его зарубежные представительства. Национальное управление по туризму Чешской Республики - CzechTourism, агентство при Министерстве регионального развития с основной миссией. Эта миссия - создать новое восприятие Чешской Республики, превратить ее из посткоммунистической страны в привлекательное туристическое направление. Это агентство регулярно предоставляет информацию о текущем ожидаемом росте чешского туристического рынка, сотрудничает с государственным и частным сектором, изучает зарубежный рынок, тем самым способствуя развитию долгосрочной конкурентоспособности в чешском туристическом секторе. [3]

Во всех развитых странах туризма государство играет ключевую роль в регулировании развития туризма, который использует различные средства продвижения. Сфера туризма имеет большое эко-

номическое, политическое, социокультурное значение для каждой страны, в результате чего формирование органов управления представляет собой довольно сложный процесс.

Список литературы

1. Квартальнов В.А., Романов А.А. Международный туризм: политика развития: учеб. пос. Советский спорт, 1998.
2. <https://dixinews.kz/articles/zhizn/35641/>
3. <https://www.czechtourism.com/ru/home/>
4. <http://www.motac.gov.my/en/>

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 338.49

АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ КОНСОЛИДАЦИИ ЭЛЕКТРОСЕТЕВОГО КОМПЛЕКСА В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ФАЙН БОРИС ИЛЬИЧ

Директор Центра экономических исследований инфраструктурных отраслей
Института экономики естественных монополий,
Российская академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской Федерации (РАНХиГС)

Аннотация: Проведен анализ процесса консолидации распределительного электросетевого комплекса на территории Московской области. Выявлены особенности проведения консолидации на территории региона. Проведен сравнительный анализ изменения количества и структуры территориальных сетевых организаций (ТСО) в Московской области за период проведения консолидации. Выявлено, что с 2014 г. по 2020 г. количество ТСО на в Подмосковье сократилось более чем в 2 раза. Показано, что центрами консолидации в регионе являлись 3 крупные сетевые компании. Дана оценка механизмам и дальнейшим перспективам проведения консолидации электрических сетей.

Ключевые слова: Естественная монополия, инфраструктура, консолидация, передача электроэнергии, регион, электросетевой комплекс, электроэнергетика.

ANALYSIS OF THE FEATURES OF THE POWER GRID COMPLEX' CONSOLIDATION IN THE MOSCOW REGION

Fayn Boris Ilyich

Abstract: The process of the power grid complex' consolidation in Moscow region has been analyzed and its features are revealed. Benchmarking of the electricity distribution network operators' number and its structure in Moscow region has been made. It has been found that due 2014 – 2020 the number of the electricity distribution network operators in Moscow region has been decreased more than twofold. The data analysis demonstrates that three biggest electricity distribution companies were regional consolidation centers. The assessment of mechanisms and further prospects for the electric networks' consolidation has been done.

Key words: Natural monopoly, infrastructure, consolidation, electricity distribution, region, power grid complex, electric power industry.

Электросетевой комплекс является важнейшей инфраструктурной отраслью, его устойчивое функционирование и развитие является необходимым условием для динамичного социально-экономического развития и обеспечения энергетической безопасности регионов страны [1]. В настоящее время в Российской Федерации осуществляется консолидация распределительного электросетевого комплекса, целью которой является сокращение количества электросетевых организаций. В 2003 г. в стране функционировало около 3 000 ТСО [2]. Стратегий развития электросетевого комплекса предусматривается сокращение их количества до 800 к 2030 г. [3].

Одним из регионов, где консолидация распределительного электросетевого комплекса происходила достаточно активно, является Московская область. Анализ процесса консолидации в регионе

проведен на основе материалов решений регулирующего органа об установлении единых (котловых) тарифов на услуги по передаче электрической энергии по сетям на территории Московской области на 2014 – 2020 гг.

В 2014 г. в регионе действовало 138 ТСО, что составляло примерно 4,8% от общего количества ТСО в Российской Федерации. За период 2014 – 2020 гг. количество ТСО в регионе сократилось до 66 организаций (более, чем в 2 раза). Динамика изменения количества ТСО в Московской области с 2014 г. по 2020 гг. показана на рисунке 1.

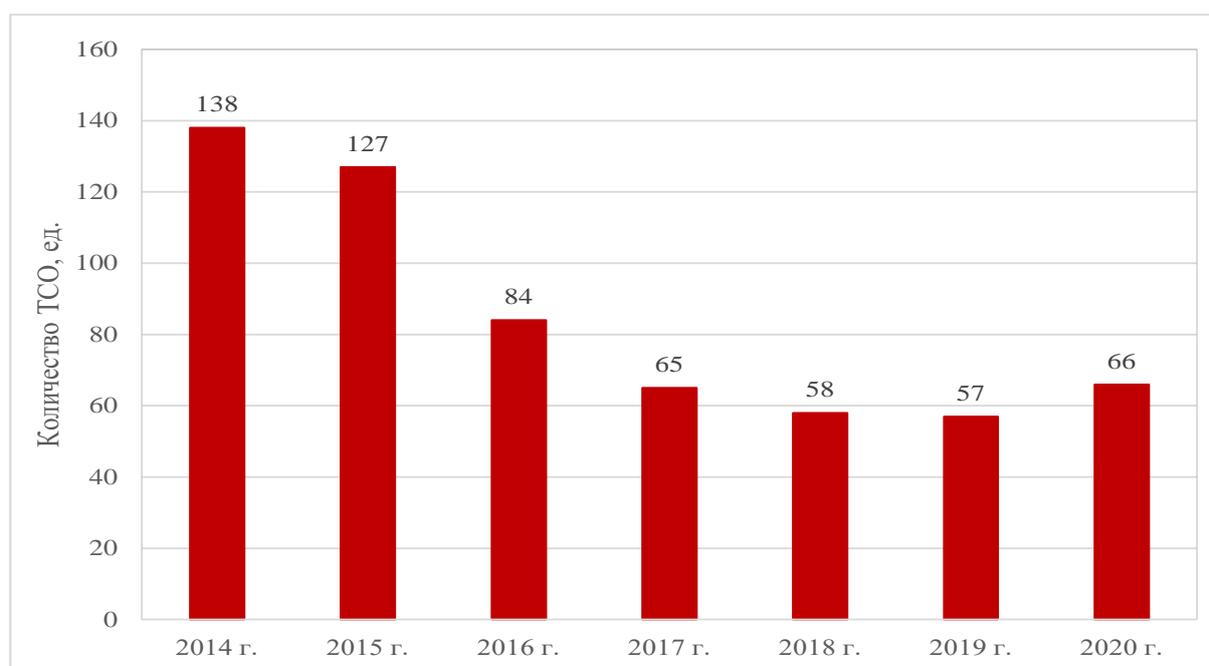


Рис. 1. Количество ТСО в Московской области в 2014 – 2020 гг.

Примечание – Составлено автором по данным распоряжений Мособлкомцен об установлении единых (котловых) тарифов на услуги по передаче электрической энергии по сетям на территории Московской области на 2014 – 2020 гг.

До начала консолидации в регионе осуществляли деятельность две межрегиональные сетевые компании (ПАО «Россети Московский регион» и АО «Оборонэнерго»), одна сетевая компания регионального уровня (АО «Мособлэнерго»), 18 муниципальных предприятий электрических сетей, 51 электросетевая организация, находящаяся в частной и акционерной собственности, а также 47 промышленных предприятий – владельцев электросетевых активов и 19 прочих организаций, обладающих статусом ТСО. Основную долю в структуре котловой НВВ Московской области в 2014 г. занимали межрегиональные сетевые компании (ПАО «Россети Московский регион», АО «Оборонэнерго»), доля которых составила 72,2%.

В последующие годы, в результате ужесточения критериев отнесения владельцев электросетевого имущества к ТСО и проведения мероприятий по консолидации электросетевого комплекса, количество организаций, для которых устанавливался тариф на услуги по передаче электроэнергии, снижалось ежегодно вплоть до 2019 г., а их структура также претерпела изменения. Наиболее быстрыми темпами количество электросетевых организаций в Московской области сокращалось в течение 2015 – 2016 гг., что связано с введением в этот период на федеральном уровне новых критериев отнесения владельцев электросетевого имущества к ТСО и происходившими процессами реорганизации наиболее крупных муниципальных электросетевых организаций Московской области путем их передачи из муниципальной собственности в собственность субъекта Российской Федерации и последующего внесения в уставный капитал АО «Мособлэнерго». В 2017 г. процесс консолидации муниципальных электросетевых активов был практически завершен. В 2018 – 2019 гг. процесс консолидации электрических

сетей на территории региона был связан, в основном, с выкупом и арендой крупнейшими ТСО региона электросетевых активов промышленных предприятий, а также с принятием ими электросетевого имущества садоводческих и дачных товариществ и бесхозных электрических сетей.

Всего за рассматриваемый период количество ТСО на территории Московской области сократилось более чем в 2 раза. По состоянию на 2020 г. в регионе функционирует 66 ТСО. Ключевой особенностью процесса консолидации распределительного электросетевого комплекса Московской области является то, что она осуществлялась в рамках трех компаний, являющихся центрами консолидации. К их числу относятся две крупные компании (ПАО «Россети Московский регион» и АО «Мособлэнерго»), а также относительно небольшая частная компания (АО «МСК энерго»).

Следует отметить, что в результате консолидации доля ПАО «Россети Московский регион» на рынке услуг по передаче электрической энергии в Московской области существенно не изменилась (доля компании в структуре котловой НВВ осталась на уровне 70%). В то же время, доля на региональном рынке АО «Мособлэнерго» (компания, созданной Правительством Московской области для консолидации муниципального и областного электросетевого имущества) с 2014 г. по 2020 г. увеличилась в 2,5 раза. Индекс концентрации CR3, характеризующий долю трех крупнейших компаний на рынке услуг по передаче электрической энергии в Московской области, с 2014 г. по 2020 г. увеличился с 81,1% до 92,8%.

Дальнейшие перспективы консолидации распределительного электросетевого комплекса Московской области связаны с передачей активов АО «Оборонэнерго» холдингу «Россети» (данный вопрос требует решения на федеральном уровне), присоединением сетевых активов мелких электросетевых предприятий, промышленности и иных категорий собственников к крупным ТСО, продолжением консолидации электросетевого имущества дачных и садоводческих товариществ, а также бесхозных электрических сетей. В долгосрочной перспективе может быть рассмотрен вопрос об объединении ПАО «Россети Московский регион» и АО «Мособлэнерго» в единую компанию.

Список литературы

1. Рясин В.И. Энергетическая безопасность региона как системообразующий фактор экономической безопасности // Вест. ИГЭУ Вып 2. – 2005 – С.161-164.
2. Москвичев С.А. Стратегический вектор развития российских распределительных электрических сетей // Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 3, Экон. Экол. – 2013, № 2 (23) – С.100-107.
3. «Стратегия развития электросетевого комплекса Российской Федерации», утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 03.04.2013 № 511-р (ред. от 29.11.2017)

УДК 336.7

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА В КОНТЕКСТЕ РАЦИОНАЛЬНОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ)

ШВАРЧУК ВЕРА АНДРЕЕВНА

студент

ФГБОУ ВО «Елецкий государственный университет им И.А. Бунина»

*Научный руководитель: Шабалина Татьяна Александровна,
к.п.н., доцент кафедры экономики и управления им. Н.Г. Нечаева
ФГБОУ ВО «Елецкий государственный университет им И.А. Бунина»*

Аннотация: Современная экономика требует максимального обеспечения ресурсами, поэтому проблема их ограниченности на протяжении долгого времени была актуальной для всего мира. Важная и главная роль в обеспечении грамотной политики природопользования принадлежит государству. В данной статье рассматриваются проблемы рационального природопользования и пути их решения на примере Липецкой области.

Ключевые слова: рациональное природопользование, экологические проблемы природопользования, устойчивое экономическое развитие регионов, экологическая политика региона, экологическое равновесие социально-экономической системы, ресурсосбережение, защита окружающей среды региона.

ON SOME PROBLEMS OF REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT (FOR EXAMPLE, LIPETSK REGION)

Shvarchuk Vera Andreevna*Scientific adviser: Shabalina Tatyana Aleksandrovna*

Abstract: the Modern economy requires maximum provision of resources, so the problem of their limitations has long been relevant to the whole world. An important and main role in ensuring a competent environmental management policy belongs to the state. This article discusses the problems of rational nature management and ways to solve them on the example of the Lipetsk region.

Key words: rational nature management, environmental problems of nature management, sustainable economic development of regions, environmental policy of the region, ecological balance of the socio-economic system, resource conservation, environmental protection of the region.

В настоящее время на федеральном и региональном уровне уделяется большое внимание проблеме рационального природопользования, то есть разработке модели экономического развития, которое будет направлено на благоприятное отношение к природе. Существует большое количество трактовок понятия «рациональное природопользование», но все они сводятся к одному, это система нравственного и грамотного использования природных ресурсов, которая позволяет обеспечить устойчивое

экономическое развитие при достаточно полном потреблении природных ископаемых.[3,с.169] Примером рационального использования природных ресурсов может быть производство без остатков или производственный цикл без остатков, в котором отходы полностью утилизируются, сокращается потребление сырья и сводится к минимуму степень загрязнения окружающей среды. Кроме того, несколько компаний из одной или разных отраслей могут быть включены в общий цикл без потерь сырья. По статистическим данным, каждый год из недр земли извлекается более 100 млрд. тонн полезных ископаемых, из которых более половины становятся отходами, поэтому очень важно соблюдать ресурсосбережение и снижения уровня загрязнения окружающей среды.

В целях замедления процесса истощения полезных ископаемых необходимо на государственном уровне создать механизм, обеспечивающий рациональную технологическую цепочку, которая обеспечит вторичное использование сырья и отходов производства. Элементы, которые получаются после переработки сырья, не идут на свалки, а используются для производства побочных, но необходимых продуктов. Поэтому сегодня в приоритете у федеральных и региональных органов власти формирование инновационной политики, которая направлена на увеличения вклада науки в разрешение проблем загрязнения окружающей и экологической безопасности. Преимущественной обязанностью государства является поддержание экологической стабильности и регулирование отношений природопользования.[2,с.278]

Рассмотрим данную проблему на примере Липецкой области. Липецкая область богата некоторыми полезными ископаемыми, наиболее распространены здесь строительные материалы, такие, как песок, глина, известняк, цементное сырье. В данном субъекте Федерации складывается достаточно напряженная экологическая ситуация. По статистическим данным, минерально-сырьевая база области включает в себя около 160 месторождений твердых ископаемых, 5 минеральных подземных вод, 107 участков пресных вод, многочисленные участки и месторождения железных руд. На горнодобывающих предприятиях в год добываются от 200 до 4000 тыс. тонн сырья (строительные пески, глины, карбонатного сырья). Здесь хорошо развита переработка продукции сельского хозяйства, что создает дополнительную нагрузку на природную среду за счет загрязнения земель нитратами. К основным источникам загрязнения этой территории относят молочные и сахарные заводы, комплексы, занимающиеся животноводством и птицеводством, полигоны ТБО (твердых бытовых отходов), нефтебазы. Сельское хозяйство здесь отличается высокой интенсивностью и развитием, оно представлено крупными птицефабриками, животноводческими комплексами.

Еще в 2012 году (с изменениями на 17 сентября 2020 года), на базе специального постановления администрации Липецкой области, была разработана государственная программа в целях обеспечения улучшения состояния окружающей природы области, грамотного и рационального использования природных ресурсов. В табл.1 представлены главные цели и задачи данной программы.

Таблица 1

Цели и задачи государственной программы Липецкой области «Охрана окружающей среды, воспроизводство и рациональное использование природных ресурсов Липецкой области» (с изменениями на 17 сентября 2020 года)

Цели программы	<ol style="list-style-type: none"> 1. Обеспечение улучшения состояния окружающей среды области. 2. Воспроизводство и рациональное использование природных ресурсов. 3. Создание механизма обращения с отходами производства.
Задачи программы	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сохранение и рациональное использование объектов природы. 2. Улучшение состояния окружающей природной среды Липецкой области. 3. Рациональное использование минерально-сырьевой базы области. 4. Обеспечение защищенности населения от негативного воздействия вод. 5. Восстановление водных объектов в состояние, которое будет обеспечивать экологические и благоприятные условия жизни населения.

Государственной программой «Охрана окружающей среды, воспроизводство и рациональное использование природных ресурсов Липецкой области» на 2013-2020 годы предусмотрено ведение кадастра месторождений общераспространенных полезных ископаемых и поиск новых перспективных участков, мониторинг экзогенных геологических процессов, выявление источников загрязнения подземных вод и разработка мероприятий по улучшению качества подземных вод. Учитывая актуальность поставленных задач, на финансирование данных мероприятий из областного бюджета в текущем году планируется направить около 5,6 млн. рублей.

Рациональное использования и воспроизводство природных ресурсов является одной из основных задач экологической политики региона, которая направлена на формирование основы для долгосрочного социально-экономического развития Липецкой области и сохранение адекватной жизненной площади и ресурсов для будущих поколений. Итогом реализации программных мероприятий будет расширение, сохранение и комплексное освоение месторождений полезных ископаемых, которые распространены по данному региону. Также это позволит своевременно определять и прогнозировать процессы, отрицательно влияющие на качество подземных вод, почв и атмосферы в целом, принимать меры по предотвращению вредных последствий этих процессов.

Список литературы

1. Постановление от 19 декабря 2012 года N 524 Об утверждении государственной программы Липецкой области "Охрана окружающей среды, воспроизводство и рациональное использование природных ресурсов Липецкой области" (дата обращения: 25.10.2020).
2. Глушкова В.Г. Экономика природопользования: учебное пособие/ В.Г. Глушкова. – Москва: Гардарики, 2017.- 448 с.
3. Лихацевич А.П. Сельскохозяйственные мелиорации/ А.П.Лихацевич. - Москва: ИВЦ Минфина, 2018. - 463 с.

УДК 338.3

ОЦЕНКА ВЗАИМОСВЯЗИ СТРУКТУРНОГО ФАКТОРА РЕГИОНАЛЬНОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ С ПАРАМЕТРАМИ РЕГИОНАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ СИСТЕМООБРАЗУЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

ГРЕБЁНКИН ИГОРЬ ВЛАДИМИРОВИЧк.э.н., старший научный сотрудник
Удмуртский филиал Института экономики УрО РАН

Аннотация: В исследовании рассмотрены гипотезы взаимосвязи относительной промышленной специализации с региональным развитием. Проведена эмпирическая оценка уровня специализации на основе данных о совокупной занятости и концентрации предприятий в обрабатывающей промышленности. Выявлены параметры и характер взаимосвязи уровня относительной промышленной специализации и количественными характеристиками системообразующих предприятий.

Ключевые слова: региональная экономика, промышленность, занятость, специализация, системообразующие предприятия.

ASSESSMENT OF THE RELATIONSHIP BETWEEN REGIONAL SPECIALIZATION AND THE PARAMETERS OF REGIONALLY ORIENTED SYSTEM-FORMING ENTERPRISES

Grebenkin Igor Vladimirovich

Abstract: the study considers hypotheses of the relationship between relative industrial specialization and regional development. An empirical assessment of the level of specialization was made based on data on total employment and concentration of enterprises in the manufacturing industry. The parameters and nature of the relationship between the level of relative industrial specialization and the quantitative characteristics of system-forming enterprises are revealed.

Key words: regional economy, industry, employment, specialization, system-forming enterprises.

Осуществление хозяйственной деятельности неразрывно связано с определённым пространством. Пространство является ресурсом и самостоятельным фактором производства, источником статических и динамических экономических преимуществ (или недостатков), ключевым элементом, определяющим конкурентоспособность местной производственной системы [1, 2]. При этом распределение экономической активности характеризуется пространственной неравномерностью, имея тенденцию к сосредоточению в определенных регионах. Региональная экономическая структура обычно отражает отраслевую организацию в регионах. Сосредоточение отдельных видов деятельности в определенных регионах, приводит к специализации экономики в этих видах деятельности, оказывая влияние на количественные и качественные характеристики развития. В частности, если экономическая активность или занятость в регионе сконцентрирована в ограниченном числе секторов промышленности, то данный

регион является промышленно специализированным.

Взаимосвязь специализации и регионального развития остается неоднозначной [3]. Можно привести убедительные аргументы, как в пользу, так и против региональной специализации. Результаты эмпирических исследований не дают однозначного ответа на вопрос о характере взаимосвязи структурных факторов и региональных параметров [4, 5]. Тем не менее, внешние эффекты имеют решающее значение для объяснения роста и развития регионов, являясь так же важным вопросом для муниципальной и национальной экономической политики. Согласно приведенным выше аргументам, уровень специализации может быть связан с различными аспектами регионального развития, в том числе и с параметрами поддержки регионально ориентированных системообразующих предприятий.

На практике эффекты специализации измеряются с помощью коэффициентов локализации промышленности. В рамках данного исследования используются меры пространственного распределения или локализации промышленности с точки зрения занятости Lqe и количества предприятий Lqr , которые отражают географическую концентрацию экономической активности в обрабатывающей промышленности по регионам. Показатель специализации по фактору труда для отрасли рассчитывается на основе соотношения концентрации сектора и средней концентрации того же сектора в РФ. Подобный индекс включает в себя характеристику занятости в промышленности региона, а также долю занятости в промышленности во всех регионах.

$$Lqe_j = \frac{emp_{ij} / Emp_i}{emp_j / Emp} \quad (1)$$

Где emp_{ij} , Emp_i – занятость в соответствующих секторах, e_j , E - совокупная занятость в регионе и стране соответственно.

Таким образом, j -й регион специализируется на i -ом секторе, если значение индекса выше 1. Это означает, что в рассматриваемых регионах вес сектора больше, чем его вес в целом по стране. Показатель специализации < 1 означает менее высокую, чем в среднем по стране, степень специализации в данной отрасли. Значения индекса существенно ниже 1 являются признаком неспециализированного региона. Аналогичные расчеты проведены для индекса специализации на основе количественных характеристик пространственной концентрации предприятий отрасли – Lqr . В таблице 1 представлены результаты оценки регионов по уровню промышленной специализации и количественными характеристиками предприятий относимых к системообразующим.

Таблица 1

Описательная статистика переменных

Показатели	Число наблюдений	Среднее значение	Мин.	Макс.
Lqe	80	0,992	0,105	1,742
Lqr	80	1,039	0,412	1,647
Общее число предприятий	80	17	0	495
Обрабатывающая промышленность	80	7	0	163
Доля обрабатывающей промышленности	80	0,46	0,00	1,00

Между регионами наблюдается значительная дифференциация, как по рассматриваемым показателям специализации, так и по количеству предприятий отнесенных к системообразующим. Анализ регионов с максимальными и минимальными значениями показателей специализации показывает, что состав распределений довольно разнороден, и не может быть объяснен на основе одной характеристики. В таблице 2 представлены результаты анализа переменных в предложенных спецификациях.

Анализ рассматриваемых показателей непараметрическими методами выявляет статистически значимую взаимосвязь между уровнем промышленной специализации региона по фактору труда, числом и долей предприятий обрабатывающей промышленности в общем количестве системообразующих предприятий. При этом взаимосвязь между уровнем промышленной специализации, измеренным на основе количества предприятий, выглядит значительно более слабой. Исключение из выборки регио-

нов (Москвы, Санкт-Петербурга и Московской области) с экстремально большим числом предприятий, отнесенных к системообразующим, принципиально не меняет характера рассматриваемой тенденции (спецификация 2). Это позволяет заключить, что выбор системно значимых предприятий коррелирует со сложившейся промышленной специализацией, и направлен в большей или меньшей степени на поддержку реального сектора экономики регионов.

Таблица 2

Результаты корреляционного анализа

	Lqe	Lqr	Общее число предприятий	Обрабатывающая промышленность	Доля в общем числе
Спецификация 1 (вся выборка)					
Lqe	1,000	0,745	0,376	0,622	0,690
Lqr	0,745	1,000	0,121	0,366	0,497
Общее число предприятий	0,376	0,121	1,000	0,845	0,364
Обрабатывающая промышленность	0,622	0,366	0,845	1,000	0,695
Доля в общем числе	0,690	0,497	0,364	0,695	1,000
Спецификация 2					
Lqe	1,000	0,741	0,406	0,670	0,686
Lqr	0,741	1,000	0,140	0,404	0,491
Общее число предприятий	0,406	0,140	1,000	0,826	0,392
Обрабатывающая промышленность	0,670	0,404	0,826	1,000	0,742
Доля в общем числе	0,686	0,491	0,392	0,742	1,000

Примечание: $p < 0,05$.

Список литературы

1. Capello R. Regional economics in its fifties: recent theoretical directions and future challenges // Annals of regional science. – 2008. – № 42 (4). – С. 747-767.
2. Минакир П.А. Пространственные эффекты в экономике и управлении // Экономика и управление. – 2011. – № 5 (67). – С. 22-33.
3. Kemeny T., Storper M. Is specialization good for regional economic development? // Regional studies. – 2015. – № 49 (6). – С. 1003-1018.
4. Коломак Е.А. Пространственные экстерналии как ресурс экономического роста // Регион: Экономика и социология. – 2010. – № 4. – С. 73-87.
5. Воробьев П.В., Давидсон Н.Б., Кисляк Н.В., Кузнецов П.Д. Разнообразие и концентрация отраслей в российских городах как факторы экономической эффективности // Вестник УрФУ. Серия: экономика и управление. – 2014. – № 6. – С. 4-18.

© И.В. Гребёнкин, 2020

УДК 332.1

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ Г. СЕВАСТОПОЛЯ

БЕЛЯКАЙТЕ ЕЛИЗАВЕТА АЛОИЗОВНАСтудентка
СФ РЭУ им. Г. В. Плеханова*Научный руководитель: Котелевская Юлия Викторовна**к.э.н., доцент
СФ РЭУ им. Г. В. Плеханова*

Аннотация: В статье приведена детальная аналитика предпринимательской среды города федерального значения Севастополя за период 2017-2019 гг., на базе которого можно рассмотреть дальнейшие перспективы развития малого и среднего бизнеса. Анализ проведен в разрезе средних и малых предприятий, а также микропредприятий. Представлены общие и локальные причины отрицательной динамики.

Ключевые слова: предпринимательство, малый и средний бизнес, микропредприятия, самозанятые.

ANALYSIS OF THE DYNAMICS OF ENTREPRENEURIAL DEVELOPMENT IN SEVASTOPOL

Belyakaite Elizaveta Aloizovna*Scientific adviser: Kotelevskaya Yulia Viktorovna*

Abstract: The article provides a detailed analysis of the business environment of the federal city of Sevastopol for the period 2017-2019, on the basis of which further prospects for the development of small and medium-sized businesses can be considered. The analysis was carried out in the context of medium and small enterprises, as well as micro enterprises. General and local causes of negative dynamics are presented.

Key words: entrepreneurship, small and medium business, micro-enterprises, self-employed.

На сегодняшний день рационально говорить о возрастании роли малого и среднего предпринимательства в социально-экономическом аспекте развития России в целом, а также ее субъекта – города Севастополя.

Переход нашего государства к системе рыночных экономических отношений обусловил необходимость экономических и организационных преобразований во всех сферах хозяйственной деятельности. Приоритетным направлением экономических реформ стало развитие секторов малого и среднего бизнеса, от которого в современном мире зависит экономическое и социальное благополучие практически любой страны.

Предпринимательский сектор влияет на определение качества валового национального продукта, его составляющие, а также темп экономического роста [1]. В городе федерального значения Севастополе сектор малого и среднего бизнеса обеспечивает работой значительную часть населения, а, следовательно, является приоритетным направлением экономики города. По данным Федеральной

налоговой службы можно сделать вывод о том, что в секторе малого и среднего бизнеса города Севастополя занято трудовой деятельностью около 46,5 тысяч человек, что в процентном соотношении ко всему работающему населению города (200 тыс. человек) составляет 23,2%.

Далее следует проследить динамику количества предприятий секторов малого и среднего бизнеса и занятых в них трудовой деятельностью работников в Севастополе (Рис. 1; 2; 3).

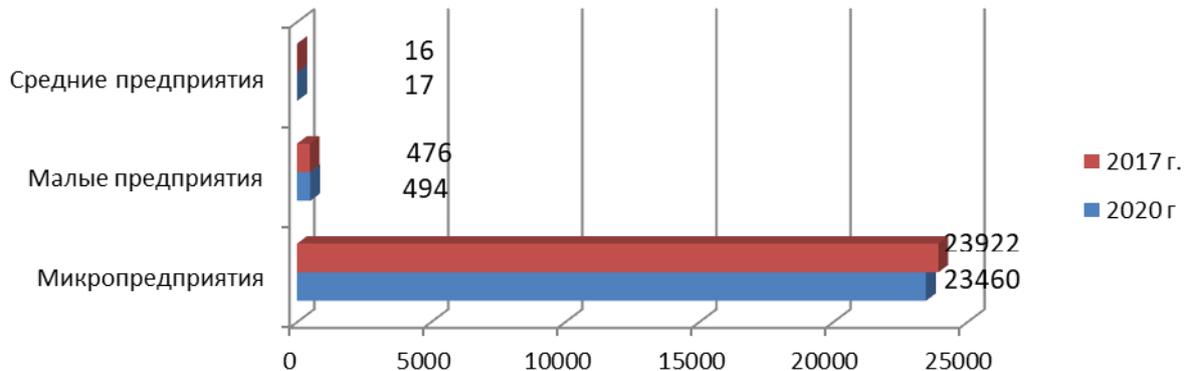


Рис. 1. Сравнение количественных показателей сектора МСП 2017 и 2020 гг.

Исходя из данной диаграммы, составленной с разницей данных в 3 года, можно сделать вывод, что существенных изменений за 3 года не произошло, поскольку показатели практически одинаковые, лишь сектор микропредприятий в 2017 году составлял на 500 единиц больше [2]. Однако, если обратиться к более детальному анализу изменений динамики количества предприятий малого и среднего бизнеса (проанализировать каждый год с середины 2016 по 2020), то можно увидеть несколько иную картину, на которой достаточно явно проявляются скачки в увеличении и снижении количества предприятий исследуемого сектора (Рис. 3).

Обратимся к процентному соотношению количества предприятий сектора МСП (Рис 2):

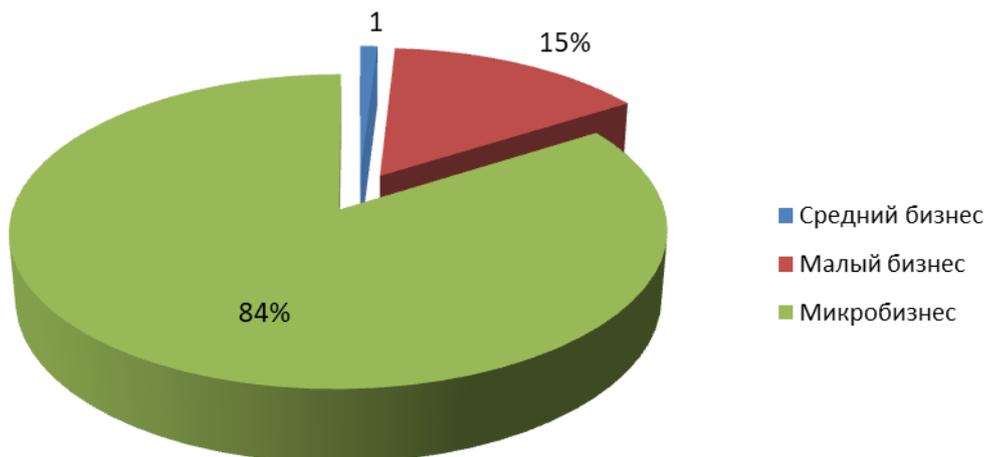


Рис. 2. Структура среднего, малого и микробизнеса Севастополя в процентном соотношении

Данный рисунок отчетливо показывает, что удельный вес предприятий среднего бизнеса составляет лишь 1% от общей численности предприятий сектора МСП. Наибольший удельный вес приходится на долю микропредприятий.

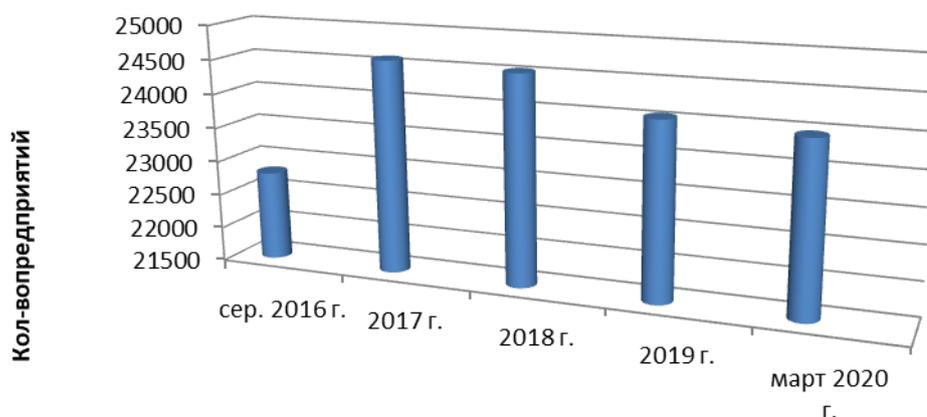


Рис. 3. Изменения в динамике количества предприятий малого и среднего бизнеса г. Севастополя за 2016-2020 гг.

Исходя из данных, представленных выше, можно сформировать вывод о том, что устойчивого роста количества предприятий сектора малого и среднего бизнеса не наблюдалось, пиком можно считать 2017 год, после которого количество юридических лиц и ИП, пусть и не стремительно, но снижалось. Численность же сотрудников предприятий претерпевала лишь незначительные изменения [2].

Говоря о причинах того, почему в регионе количество предприятий малого и среднего бизнеса снизилось за последние 2-2,5 года, следует упомянуть обновление реестра МСП, а также успешную борьбу с фирмами-однодневками. «Опора России» делает акцент на снижении прибыльности малого и среднего бизнеса в связи с сокращением доходов населения и тяжелыми условиями предпринимательской деятельности в государстве.

Видимое снижение количества субъектов МСП Антон Силуанов объясняет ежегодным обновлением его реестра. В законодательстве говорится о том, что 10 августа каждого года ФНС исключает из перечня субъектов, не предоставивших сведения, в которых указывается размер дохода предприятия.

Однако, Александр Калинин, президент «Опоры России» считает снижение численности предприятий малого и среднего бизнеса тревожным сигналом, ведь такая тенденция наблюдается впервые за последние годы в Севастополе, с 2016 по 2018 годы количество предприятий этого сектора росло по всей стране.

Он также говорит, что введение проекта о самозанятых могло забрать небольшое количество предпринимателей, ранее зарегистрированных как МСП (примерно 20% самозанятых ранее числились, как ИП). Также можно отметить ряд негативных факторов, влияющих на снижение численности МСП: слабый потребительский спрос, связанный со снижением доходов граждан, не слишком благоприятный деловой климат, проблемы в области доступности финансирования и увеличение доли государственного сектора в экономике [3].

В Севастополе можно выявить некоторые локальные основные причины отрицательной динамики предпринимательского сектора: в сентябре 2017 года, когда Дмитрий Овсянников был избран губернатором, начали массово сносить небольшие торговые павильоны и ларьки, при этом Правительство города не привлекало инвестиции и субсидии для начала отстройки новых рыночных комплексов. В 2018 году ущемления малого бизнеса продолжились, когда в марте приняли постановление о повышении в разы арендной платы (согласно словам бизнес-омбудсмена Тимофея Смирнова, в некоторых случаях это повышение достигло роста в 12 раз). Глава совета предпринимателей города, Сергей Живодуев, отметил, что существует ряд проблем при заключении договоров аренды. Также, когда был снесен рынок на остановке пр. Героев Сталинграда, без работы оказалось более 100 предпринимателей. Период закрытия торговых центров, в том числе и торгово-развлекательного комплекса «Муссон», лишил бизнеса более 200 предпринимателей.

Так, все вышеуказанные причины явились главным фактором снижения предпринимательской

активности и непосредственно числа предприятий сектора малого и среднего бизнеса в Севастополе.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в секторе малого и среднего бизнеса города Севастополя занято трудовой деятельностью около 46,5 тысяч человек, что в процентном соотношении ко всему работающему населению города (200 тыс. человек) составляет 23,2%. Устойчивого роста количества предприятий сектора малого и среднего бизнеса не наблюдалось, пиком можно считать 2017 год, после которого количество юридических лиц и ИП, пусть и не стремительно, но снижалось.

Введение проекта о самозанятых могло забрать небольшое количество предпринимателей, ранее зарегистрированных как МСП (примерно 20% самозанятых ранее числились, как ИП). Также можно отметить ряд негативных факторов, влияющих на снижение численности МСП: слабый потребительский спрос, связанный со снижением доходов граждан, не слишком благоприятный деловой климат, проблемы в области доступности финансирования и увеличение доли государственного сектора в экономике.

Список литературы

1. Зильберштейн О.Б., Шкляр Т.Л., Невструев К.В. Отраслевая структура среднего бизнеса России // Интернетжурнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». 2017. Том 9, №2. С. 7. [Электронный ресурс]. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/22EVN217.pdf> (дата обращения: 19.11.2020)
2. Федеральная налоговая служба. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства / Количество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, сведения о которых содержатся в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства. Г.Севастополь; 2020 г. [Электронный ресурс] // URL: <https://rmsp.nalog.ru/statistics.html?statDate=&level=0&fo=3&ssrf=92> (дата обращения: 16.11.2020)
3. Титов Д. Почему упало число малых и средних предпринимателей // «Экономика и жизнь». 2019. №33 (9799). С. 1-2. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.eg-online.ru/article/404971/> (дата обращения: 17.11.2020)

© Е.А. Белякайте, 2020

УДК 379.85

ВОЕННО-ИСТОРИЧЕСКАЯ РЕКОНСТРУКЦИЯ - ЭЛЕМЕНТ ВОЕННОГО ТУРИЗМА, И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ТУРИЗМ В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

АЛЕКСУШИН ГЛЕБ ВЛАДИМИРОВИЧ,

доктор исторических наук, профессор

БЕЗРУЧЕНКОВ АНТОН ЮРЬЕВИЧ

студент

ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Аннотация: В статье исследуются понятия военного туризма и военно-исторической реконструкции, как его элемента. Составляется периодизация истории военно-исторической реконструкции как явления. Составляется сводная информация о военно-исторических реконструкциях в Самарской области за период 2003-2018 гг. Определяется влияние военно-исторической реконструкции на развитие туризма Самарской области.

Ключевые слова: Военно-историческая реконструкция, военный туризм, виды военного туризма, военно-исторические реконструкции в Самарской области, Самарская область.

MILITARY-HISTORICAL RECONSTRUCTION - AN ELEMENT OF MILITARY TOURISM AND ITS IMPACT ON TOURISM IN THE SAMARA REGION

Aleksushin Gleb Vladimirovich, Bezruchenkov Anton Yuryevich

Abstract: This article analyzes the concepts of military tourism and military-historical reconstruction. It composes periodization of the history of military-historical reconstruction as a phenomenon. It composes information on military-historical reconstructions in the Samara region for the period 2003-2018. It determines the influence of military-historical reconstruction on the development of tourism in the Samara region.

Военный туризм – это вид туризма, связанный с предоставлением услуг, связанных с военной тематикой, как в прошлом, так и в настоящем [1].

В России развиваются следующие виды военного туризма:

- 1) Военно-исторический туризм (посещение объектов (музеев, исторических заповедников), посвящённых военной тематике);
- 2) Поездки на военной технике.
- 3) Стрельба из оружия различных видов;
- 4) Военно-историческая реконструкция (мероприятие по максимально достоверному воспроизведению исторического военного события, также относится к событийному туризму) [1];
- 5) Поисковые отряды.

В качестве одного из элементов военного туризма в данной статье будет исследована военно-историческая реконструкция.

В истории военно-исторической реконструкции можно выделить следующие периоды:

- 1) Зарождение (XVII–XVIII вв.);
- 2) «Элитарный» период (XVIII в. – середина XX в.);
- 3) «Массовый» период (с 1960-х гг. в Европе и в США; с 1970-х в СССР).

Военно-историческая реконструкция предусматривает:

- сбор и систематизацию широкого спектра знаний по военной истории России и зарубежных стран;
- популяризацию и пропаганду героического прошлого нашей Родины;
- изучение, реставрацию и реконструкцию униформы армий разных стран;
- изучение, реставрацию и реконструкцию, амуниции и техники армий разных стран;
- расширение творческих связей между военно-историческими объединениями;
- проведение театрализованных военно-исторических представлений, постановок и творческих встреч;
- создание видео-, аудио-, фотоматериалов;
- проведение уроков и лекций по военно-исторической тематике;
- издание исторической литературы;
- Овладение различными видами оружия [2].

Военно-историческая реконструкция существует в России в нескольких направлениях:

- эпоха средневековья (XI–XV вв.);
- эпоха XVI–XVII вв.
- эпоха XVIII в. (в том числе Северная война (1700–1721 гг.);
- эпоха XIX в. (в том числе Наполеоновские войны (1789–1815 гг.) и Русско-турецкие войны);
- Первая мировая война (1914–1918 гг.);
- Гражданская война (1918–1922 гг.);
- Вторая мировая война (1939–1945 гг.) [3].

Военно-историческая реконструкция как явление способна оказывать воздействие на развитие туризма в территориях, на которых проводятся данные мероприятия. Осуществляется это двумя путями: прямым и косвенным.

1) Прямое воздействие оказывается непосредственным посещением территорий, на которых проводится военно-историческая реконструкция и принятием в ней участия в качестве зрителя или реконструктора. При этом данное воздействие во многом определено уровнем военно-исторической реконструкции (региональная или международная). Ниже представлены общие сведения о военно-исторических реконструкциях в Самарской области (табл. 1).

Таблица 1

Военно-исторические реконструкции в Самарской области

Мероприятие	Дата проведения	Место проведения мероприятия	Информация об участниках
«Битва на реке Кондурча в 1391 году» [4]	17-20.07.2003	С. Старый Буян	20 военно-исторических клубов из 14-ти городов России и Украины. 136 участников, около 3000 зрителей
	16.07.2005		24 военно-исторических клуба из 9-ти городов России. Более 5000 зрителей
	15.07.2006		24 военно-исторических клуба России. Более 120 участников

Продолжение таблицы 1

Мероприятие	Дата проведения	Место проведения мероприятия	Информация об участниках
	19.07.2008		Военно-исторические клубы из Самары, Тольятти, Казани, Йошкар-Олы, Магнитогорска, Москвы, Санкт-Петербурга. Около 100 участников, 3500 зрителей
Фестиваль «Путешествие в прошлое» [5]	2013	Центр Исторического Моделирования "Древний Мир" (Самарская область, Красноармейский район, у с. Каменный Брод)	2500 человек
	2014		2500 человек
	2015		3000 человек
	2016		3000 человек
	2017		3000 человек
	2019		2000 человек
«Апрель 1943 года. Партизанская война» [6]	30.04.2017	П. Формальный, территория киностудии «КАРА»	Более четырёх тысяч зрителей
Реконструкция Керченско-Эльтигенской десантной операции [7]	07.11.2018	Набережная Волги	Около 100 реконструкторов; присутствовали зрители из 15 зарубежных государств.
Реконструкция битвы при Стара-Загоре [8]	18.05.2019	Струковский сад	Члены болгарского национального движения «Традиция», представители военно-исторических клубов Самары, Москвы, Санкт-Петербурга и Орла, около 80 человек (реконструкторы)
«Энколпион» [9]	21.07.2019	С. Павловка	12 регионов, 100 участников, около 2-х тысяч зрителей
Реконструкция боя на Курской дуге [10]	23.08.2020	Борский район	10 регионов, около 100 участников

2) Под косвенным же воздействием следует понимать рекламу, через освещение в СМИ. Причём, как и самой военно-исторической реконструкции (если мероприятие проводится каждый раз через определённый промежуток времени (раз в год, раз два года и т.д.)), так и самой территории, на которой реализуется военно-историческая реконструкция.

Значительное воздействие на развитие военно-исторической реконструкции (а также военного туризма) в Самарской области оказывают ежегодные мероприятия, посвященные параду 7 ноября 1941 года [11].

Так как военно-историческая реконструкция является мероприятием, то её влияние на туризм может быть оценено с позиции событийного туризма. Самарская область заняла 7 место среди регионов Российской Федерации (за исключением Москвы и Санкт-Петербурга) по уровню развития событийного туризма по итогам 2016 и 2017 годов [12].

Таким образом можно сделать вывод, что военно-историческая реконструкция оказывает положительное воздействие на туризм Самарской области, посредством прямого и косвенного воздействия.

Список литературы

1. Батоева С. А. Современное состояние военного туризма в России // ПРОБЛЕМЫ, ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА, СЕРВИСА И СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ Сборник материалов II Международной научно-практической интернет конференции. под ред. О. А. Лях. – Чита, 2015
2. НИКОЛАЕВ Д.А. История «вживую»: нижегородский опыт военно-исторической реконструкции // Высшее образование в России No 2, 2014 С. 153-154 – Москва, 2014
3. Хабаров В.В. Направления развития военно-исторической реконструкции // Реконструктор. 2007. No 7. С. 2-5 – Казань, 2007
4. URL: <http://www.riamamara.ru/rus/samara/about/kultura/article30690.shtml>
5. URL: <http://drevnymir.ru/>
6. URL: <https://www.samara.kp.ru/online/news/2731774/>
7. URL: <https://volga.news/article/488654.html>
8. URL: <https://www.samara.kp.ru/online/news/3479683/>
9. URL: <https://63.ru/text/culture/66169282/>
10. URL: <https://sova.info/dostoyanie-gubernii/news/v-samarskoy-oblasti-rekonstruirovali-boy-na-kurskoy-duge/>
11. Алексушин Г.В., Житков А.Е. Парад 7 ноября 1941 года в Куйбышеве – Самара, 2018
12. URL: <http://eventrating.2r.ru/>

УДК 330

МЕХАНИЗМ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

БАДЫРЗЯНОВА КРИСТИНА ТИМОФЕЕВНА

студентка 5 курса,
Нефтекамский филиал Башкирского Государственного Университета Россия,
Республика Башкортостан, г. Нефтекамск Российская Федерация

*Научный руководитель: Байгузина Люза Закиевна
к.э.н., доцент кафедры «Финансы и налогообложение»
Института экономики финансов и бизнеса
Башкирский Государственный Университет
г. Уфа, Российская Федерация*

Аннотация: В данной статье рассматривается механизм бюджетного финансирования государственных учреждений как институтов, непосредственно реализующих принятые расходные обязательства в части оказания государственных услуг. Проводится обзор понятия механизма бюджетного финансирования государственных учреждений и рассматривается структурный состав механизма бюджетного финансирования. Также приводится описание принципов механизма финансирования государственных учреждений. Выделяются проблемы развития механизма бюджетного финансирования государственных учреждений.

Ключевые слова: бюджетное финансирование, механизм, принципы бюджетного финансирования, государственные учреждения.

На сегодняшний день в литературных источниках нет общепринятого понятия механизма бюджетного финансирования государственных учреждений. Анализ определений таких авторов, как: Е.Н. Валиева [1], Т.К. Гоманова [2], Ю.А. Криворотько [3], позволил автору остановиться на определении, данное Е.Н. Валиевой, который определяет бюджетное финансирование как предоставление финансовых ресурсов из бюджета соответствующего уровня хозяйствующим субъектам (организациям, учреждениям, предприятиям) на безвозвратной основе в соответствии с целевой направленностью для осуществления гласного вида деятельности на основании утвержденной исполнительным органом власти (ведомством, управлением, министерством) сметы расходов или на основании сметы расходов непосредственно организации-получателя, учреждения-получателя или предприятия-получателя.

Бюджетное финансирование как одна из ключевых операций бюджетной политики страны осуществляется на основе единых общих (касаются всех бюджетных средств) и специфических (зависят от порядка организации деятельности учреждений-получателей средств и методов ведения хозяйственно-экономической деятельности) организационно-экономических принципах. Так, экономист Т.А. Данилова выделяет следующие принципы бюджетного финансирования:

- безвозвратности;
- целенаправленности;
- финансирования по мере выполнения работ и услуг;
- соблюдения финансовой дисциплины [4].

В практике бюджетного финансирования используются следующие методы финансирования, представленные на рисунке 1.

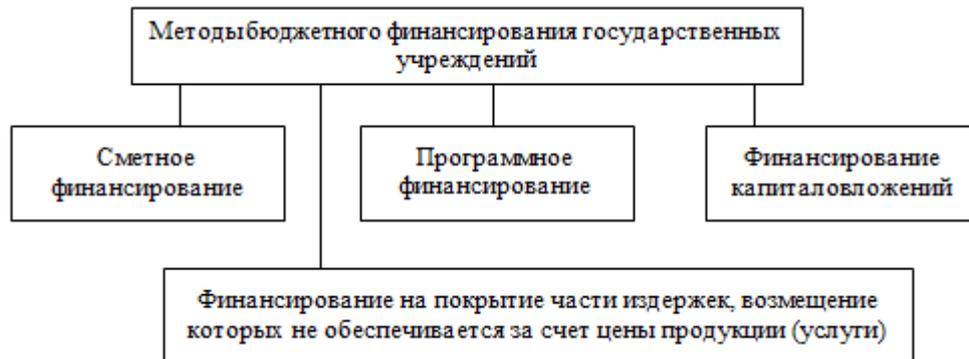


Рис.1. Методы бюджетного финансирования государственных учреждений

Учреждения и организации бюджетной сферы и сметно-бюджетного финансирования могут иметь источники доходов, существующие вне бюджета. Эти источники называются внебюджетными и строго регулируются законодательством.

Основными нормативными актами, регулирующих бюджетное финансирование государственных организаций являются:

- Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г. [5];
- Гражданский кодекс Российской Федерации от 18.12.2006 № 230-ФЗ [6];
- Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ [7];
- Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [8];
- Федеральный закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» [9];
- Федеральный закон от 02.12.2019 № 380-ФЗ «О федеральном бюджете на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов» [10].

Различия в статусе государственных (муниципальных) учреждений обуславливают различный порядок финансирования и распоряжения финансовыми средствами. В общем виде схема механизма финансирования различных видов государственных учреждений представлена на рисунке 2.

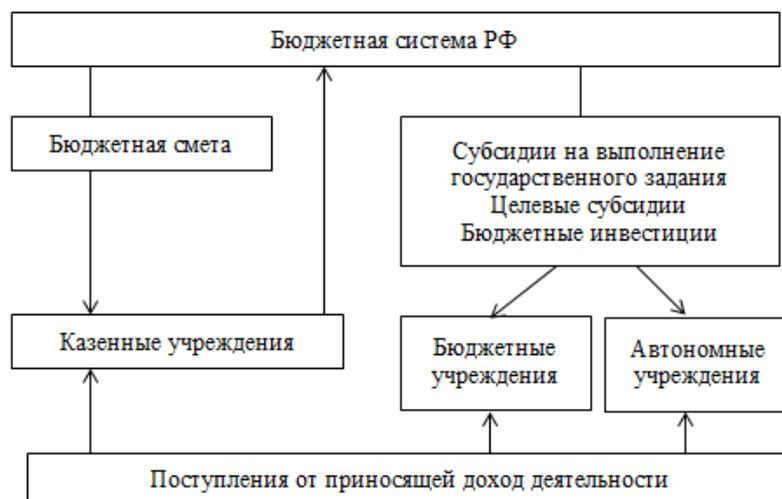


Рис. 2. Схема финансирования государственных учреждений

Основное отличие казенных учреждений от бюджетных и автономных состоит в том, что только первые финансируются из бюджета по «расходному принципу», то есть согласно бюджетной смете. Автономные и бюджетные учреждения получают финансовые ресурсы для оказания государственных услуг в соответствии с государственным (муниципальным) заданием.

Порядок финансового обеспечения выполнения государственного задания на оказание государственных услуг федеральными государственными учреждениями представлен на рисунке 3.



Рис. 3. Порядок финансового обеспечения государственного задания на оказание государственных услуг федеральными государственными учреждениями

Финансовое обеспечение деятельности казенного учреждения осуществляется за счет средств соответствующего бюджета бюджетной системы РФ на основании бюджетной сметы в соответствии с принципами сметного финансирования.

К основным современным проблемам реформирования бюджетной сферы, связанные с механизмом финансирования государственных (бюджетных) учреждений относятся:

1. Проблема несовершенства системы нормирования затрат. Данная проблема, главным образом, обусловлена тем, что действующие на сегодняшний день методические рекомендации относительно порядка расчета нормативных затрат, связанных с оказанием услуг, и нормативных затрат, связанных с содержанием особо ценного движимого и недвижимого имущества не разделены. При этом их необходимо разделить, при этом целью данного разделения будет выступать достижение гарантированного бюджетного финансирования затрат на движимое и недвижимое имущество, которое закреплено за государственным учреждением вне зависимости от снижения объема заказанных услуг и работ.

2. Проблема укрупненной детализации единиц услуг. Данная проблема обусловлена тем, что согласно законодательным актам нормативы расходов должны быть рассчитаны исходя из расчета единицы услуги (работы) входящих в ведомственный перечень услуг (работ). Используемая на данный момент детализация единиц услуг в ведомственных перечнях является чересчур укрупненной, т.е. при-

существует фактор глубокого усреднения затрат.

3. Дисбаланс ассигнований и объема предоставленных услуг. Данная проблема связана с тем, что объем бюджетного финансирования на выполнение государственного задания не может быть больше чем объем ассигнований из бюджета, предусмотренный бюджетной росписью федерального бюджета и росписями главных распорядителей бюджетных средств. Тем самым механизм бюджетного финансирования заключается в том, что первоначально рассчитывается объем бюджетных ассигнований на выполнение государственного задания, а лишь потом нормативы подгоняются под указанный объем.

Таким образом, можно сделать выводы, что современному механизму бюджетного финансирования государственных учреждений присуще множество недостатков, не позволяющих адаптироваться под современные условия хозяйствования и модернизировать бюджетный процесс.

Список литературы

1. Валиева Е.Н., Лукин А.Г. Государственные (муниципальные) финансы: учебник – М.: Рус-сайтс, 2020. – 288 с.
2. Гоманова Т.К., Лукьянова З.А. Механизм финансирования бюджетных учреждений как инструмент обеспечения бюджетной безопасности государства / Т.К. Гоманова, З.А. Лукьянова // Вопросы управления. – 2019. – № 1 (56). – С. 77-85.
3. Криворотько Ю.А. Финансирование бюджетных, казенных и автономных учреждений / Ю.А. Криворотько // Современная наука: актуальные вопросы и перспективы развития. – 2019. – С. 202-206.
4. Данилова Т.А. Методики финансового обеспечения деятельности бюджетных организаций России / Т.А. Данилова // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. – 2019. – № 4. – С. 64
5. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020 г.) (ред. от 14.03.2020 г.) // справ.-правовая система «Консультант Плюс». Версия-Проф. – [Электронный ресурс]. – [М., 2020]. – Послед. обновление 05.11.2020.
6. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 31.07.2020 г.) // справ.-правовая система «Консультант Плюс». Версия-Проф. – [Электронный ресурс]. – [М., 2020]. – Послед. обновление 05.11.2020.
7. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 15.10.2020 г.) // справ.-правовая система «Консультант Плюс». Версия-Проф. – [Электронный ресурс]. – [М., 2020]. – Послед. обновление 05.11.2020.
2. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.08.2020) (ред. от 20.07.2020 г.) // справ.-правовая система «Консультант Плюс». Версия-Проф. – [Электронный ресурс]. – [М., 2020]. – Послед. обновление 05.11.2020.
3. Федеральный закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» (ред. от 26.07.2020 г.) // справ.-правовая система «Консультант Плюс». Версия-Проф. – [Электронный ресурс]. – [М., 2020]. – Послед. обновление 05.11.2020.
4. Федеральный закон от 02.12.2019 № 380-ФЗ «О федеральном бюджете на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов» (ред. от 28.03.2020 г.) // справ.-правовая система «Консультант Плюс». Версия-Проф. – [Электронный ресурс]. – [М., 2020]. – Послед. обновление 05.11.2020.

© Л.З. Байгузина, К.Т. Бадырзянова, 2020

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 33

ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ НА ПРЕДПРИЯТИИ

ГОГИНА МАРТА ЕВГЕНЬЕВНА

Студентка

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Научный руководитель: Шамилева Эльвина Эскендеровна

к.э.н, доцент

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»

Аннотация: Статья затрагивает актуальную проблему на сегодняшний день для любой организации – эффективное распоряжение задолженностью, которая относится к дебиторской на предприятии. Для того, чтобы провести полноценный анализ положения дебиторской задолженности, выявить системные проблемы и найти наиболее эффективные формы управления дебиторской задолженностью необходимо в первую очередь рассмотреть теоретические аспекты и классификацию дебиторской задолженности.

Ключевые слова: Дебиторская задолженность, теоретические аспекты, сущность, подходы, классификация.

При ведении хозяйственной деятельности у организации, как правило, появляется необходимость в исполнении взаиморасчетов со своими заказчиками. В таком случае, контрагент, который занимается поставкой своего товара, или оказывает характерные услуги, имеет право на получение немедленной оплаты их стоимости. Но учитывая влияние фактора конкуренции на рыночные условия, данному субъекту зачастую приходится соглашаться на отсрочку платежей. Возникающая дебиторская задолженность выступает как следствие такой формы расчетов. Она определяет один из главных и наиболее важных аспектов деятельности любого предприятия. С этой целью в научной статье исследованы теоретические подходы к определению понятия «дебиторская задолженность», а также рассмотрена ее классификация.

Понятие суммы долговых обязательств перед контрагентом можно отнести к определению дебиторской задолженности. Такого же мнения придерживается И.А. Бланк, который данное понятие определяет как «совокупный размер задолженности в пользу конкретного предприятия, который представлен финансовыми обязательствами физических и юридических лиц». Близкую по значению формулировку предлагает И.Я. Лукасевичем: «дебиторская задолженность – это совокупная задолженность юридических и физических лиц определенному субъекту хозяйствования». В современной экономической энциклопедии Л.И. Абалкина дано следующее определение дебиторской задолженности «дебиторская задолженность – это денежное выражение задолженности как юридических, так и физических лиц данному предприятию, наличие дебиторской задолженности указывает на отвлечение из хозяйственного оборота денежных средств». Похожая трактовка дебиторской задолженности встречается в словаре Л.П. Куракова «задолженность – это прежде всего невыполненное обязательство, которое возникло из условий договора, заключенного между двумя сторонами предпринимательской деятельности».

Вместе с тем, природа возникновения дебиторской задолженности содержит в себе элементы экономико-правовой структуры. То есть, составляющие можно представить частью имущества организации, ее актива. Таким образом, О.А. Братухина характеризует дебиторскую задолженность как «иму-

щественные требования предприятия к другим физическим и юридическим лицам, которые являются ее должниками». М.В. Романовский представляет следующее определение термина «дебиторская задолженность – это элемент оборотных активов предприятия».

Товарный кредит, который предоставляет предприятие своим заказчикам, также можно отнести к понятию дебиторская задолженность. Так, по определению Р.А. Родионова, дебиторскую задолженность можно рассматривать как совокупность вложенных средств и увеличение уровня продаж с использованием отсрочки платежа (в кредит). Целью данных мер являются как рост объема реализации, так и повышение величины собственного капитала за счет прироста чистой прибыли.

Увеличить продажи организации можно при условиях предоставления права покупателям произвести оплату за товары или услуги с отсрочкой. Это, в свою очередь, привлечет новых потребителей, и как следствие повысит рост прибыли. Похожее мнение у Л.Б. Миротина, который отмечает, что «дебиторская задолженность фактически представляет собой размер предоставленного покупателя товарного кредита».

Дебиторская задолженность обязательно отражается на счетах и учетных регистрах организации, то есть существует как неотъемлемый факт ее хозяйственной деятельности. По мнению Нефедовой Т.А., отражение на счетах учета расчетов обязательств сторонних лиц перед предприятием также характеризует дебиторскую задолженность. В.Б. Сироткиным применяется комплекс подходов при раскрытии понятия дебиторской задолженности: «дебиторская задолженность – это совокупность долгов, которые необходимы к возврату предприятию юридическими или физическими лицами, возникшие по итогам взаимоотношений в хозяйственной деятельности. Денежные средства извлекаются из оборота предприятия и находят применение у других субъектов хозяйствования». Не смотря на множество различных подходов к определению «дебиторской задолженности», предложенных авторами, они все не противоречат друг другу. Напротив, как нельзя лучше дополняют и раскрывают друг друга, представляя полноценное и разностороннее определение данного понятия. При изучении разных подходов авторов можно выделить следующее основное определение дебиторской задолженности – это совокупность всех долгов, причитающихся предприятию от третьих лиц, которая является частью оборотных средств, на время иммобилизованных из хозяйственного оборота в качестве предоставления кредита дебиторам.

На величину дебиторской задолженности оказывают свое влияние различные внешние и внутренние факторы. К внешним факторам можно отнести положение экономики в стране. Например, во время снижения уровня производства увеличиваются размеры дебиторской задолженности. Денежно-кредитную политику Банка России также можно отнести к внешним факторам. Если произойдет ограничение эмиссии денежных средств, то возникнет «денежный голод» и расчеты станут затруднительными. Внутренние факторы определяют: кредитная политика предприятия. Например, ошибочное определение условий предоставления кредитов и сроков, неправильно установленные критерии кредитоспособности, отсутствие скидки при досрочной оплате счетов, неучтенные риски приводят к резкому увеличению дебиторской задолженности. Виды расчётов, используемые на предприятии также оказывают значительную роль при определении внутренних факторов. Применение видов расчётов, помогает уменьшить размеры дебиторской задолженности, гарантирующих платежей. Внутренние факторы характеризуются и степенью контроля уровня дебиторской задолженностью, и профессионализмом финансового менеджера, который занимается управлением дебиторской задолженностью предприятия и многими другими факторами.

Влияние внешних факторов на деятельность организации ограничить достаточно сложно, так как они от нее не зависят. Тогда как внутренние факторы, напротив, имеют прямую зависимость от деятельности самого предприятия – от того, насколько высок уровень профессионализма финансового менеджера в управлении дебиторской задолженностью. При применении двух факторов можно определить размер дебиторской задолженности: – объёмом реализации в кредит (общая выручка делится на две части – выручку от продажи за наличные и выручку от продажи в кредит, разделение возможно осуществить по фактическим данным за предыдущие периоды времени); – средним промежутком времени между продажей товаров и получением выручки.

Для того чтобы раскрыть экономическую суть дебиторской задолженности необходимо привести её классификацию (табл. 1.).

Таблица 1

Классификация дебиторской задолженности

Признак классификации	Группа дебиторской задолженности
Степень ликвидности дебиторской задолженности	высоколиквидная
	среднеликвидная
	неликвидная
Элементы дебиторской задолженности	задолженность покупателей и заказчиков
	задолженность по векселям к получению
	авансы выданные
	задолженность зависимых и дочерних обществ
	задолженность прочих дебиторов
Сроки образования дебиторской задолженности	краткосрочная
	среднесрочная
	долгосрочная
Целесообразность образования дебиторской задолженности	оправданная
	неоправданная
Обеспеченность задолженности гарантиями	обеспеченная
	не обеспеченная
Степень надежности возврата дебиторской задолженности	надежная
	сомнительная
	безнадежная
Соблюдение нормы закона при возникновении дебиторской задолженности	надлежаще истребованная
	неистребованная
Степень подверженности дебиторской задолженности планированию	планируемая
	не планируемая
Возможность осуществления контроля дебиторской задолженности	контролируемая
	не контролируемая

Источник: составлено автором на основе списка литературы [1,2,3]

Классификации дебиторской задолженности осуществляется по принципу деления ее по элементам:

- задолженность контрагентов – это долг за отгруженные товары (продукцию, работы и услуги);
- векселя к получению – это товарные векселя, подлежащие оформлению, образующие задолженность покупателей за отгруженные товары;
- авансы выданные – задолженность поставщиков по произведенной предоплате предстоящих поставок товаров (продукции) или выполнения работ;
- задолженность зависимых и дочерних обществ;
- задолженность прочих дебиторов – это задолженность подотчётных лиц, задолженность персонала по предоставленным предприятием им ссудам, переплата налоговых платежей в бюджет и внебюджетные фонды и др.

По срокам образования вся задолженность делится на краткосрочную, среднесрочную и долгосрочную. Краткосрочной можно признать ту задолженность, срок погашения которой составляет до 30 дней. Среднесрочная дебиторская задолженность имеет срок погашения от 1 до 12 месяцев, долгосрочной признается задолженность, срок погашения которой свыше 12 месяцев. При этом срок погашения дебиторской задолженности исчисляется, начиная с даты составления бухгалтерской отчетно-

сти предприятия до даты ее предполагаемого погашения, т.е. исходя из срока всей оплаты по договору, а не от момента возникновения обязательства до предполагаемого момента погашения появившейся дебиторской задолженности.

Целесообразность образования задолженности дебиторов может быть как оправданной, так и неоправданной. При оправданной дебиторской задолженности срок ликвидации ещё не наступил и связан с действующими на предприятии сроками обработки документов. К неоправданной относится дебиторская задолженность, возникшая из за ошибок при составлении расчётных документов, а также при не выполнении дебиторами условий договора.

Такой признак классификации, как возможность обеспечения задолженности, также определяет группировку дебиторской задолженности. Она разделяется на обеспеченную гарантиями и поручительства третьих лиц, и на не обеспеченную гарантиями. У предприятия при возникновении дебиторской задолженности есть возможность обеспечения залогом, а также вероятность задержания имущества дебитора. Можно использовать поручительство третьих лиц, банковскую гарантию, приобретенную авансом и иными способами, определенными договором или действующим законодательством.

Степень надёжности покупателя при возврате задолженности определяет классификацию дебиторской задолженности на надёжную, сомнительную и безнадёжную. Надёжная дебиторская задолженность, всегда сопровождается исполнением обязательств по договорам, а также обеспечением гарантией. Сомнительная задолженность, как правило, не признается дебиторами. Исковая давность с истекшим сроком годности в соответствии с законодательством РФ определяет безнадёжную дебиторскую задолженность. Дебиторская задолженность, также может быть признана таковой по решению арбитражного суда.

Одним из факторов классификации является соблюдение норм законодательства, в соответствии с которыми дебиторская задолженность можно разделить на истребованную и неистребованную. В первом случае задолженность подтверждается третьей стороной. В других ситуациях дебиторская задолженность считается неистребованной.

По возможности систематизации можно обозначить планируемую и не планируемую дебиторская задолженность. Если планируемый размер дебиторской задолженности можно определить по условиям заключенного договора, в котором предоставлена возможность отсрочки или рассрочки платежа, то она считается планируемой. Все остальные виды дебиторской задолженности можно отнести к незапланированным.

Если при наличии дебиторской задолженности можно осуществить ее контроль, то она называется контролируемой. То есть в том случае, если у организации имеется заинтересованное аффилированное лицо, которому предприятие-дебитор должно. Остальные виды задолженности являются неконтролируемыми.

Вывод. Таким образом, под дебиторской задолженностью рассматривается право требования предприятия на поступление финансовых и нефинансовых активов, которые возникают из обязательств юридических и физических лиц по договору в результате хозяйственной деятельности, для того чтобы обеспечить приемлемый уровень финансовой устойчивости. Приведенная группировка дебиторской задолженности позволяет предприятию – кредитору определять, какая часть общей дебиторской задолженности может быть полезной при оценке состава оборотных активов, так как обеспеченная залогом или поручительством дебиторская задолженность говорит о том, что данная задолженность будет инкассирована вне зависимости от финансового положения задолжника.

Список литературы

1. Грибов, В. Д. Экономика предприятия: учебник, практикум / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов. — 6-е изд., перераб. и доп. — М.: КУРС : ИНФРАМ, 2015. — 448 с.
2. Тарануха Ю.В. Предпринимательство: теория и российская действительность. Учебное пособие. / Ю.В. Тарануха. — М.: Издательство Русайнс Москва, 2015 г. — 276 с.

3. Чеканский А.Н. Микроэкономика: Промежуточный уровень; в 2-х частях. Часть II. Учебник / Чеканский А.Н., Фролова Н.Л., Ряскова М.В., Киреев А.В. – М.: Издательство МАКС Пресс Москва, 2015 г. — 268 с.
4. Экономика предприятия: учебник для вузов / под ред. проф. В. Я. Горфинкеля. — 6-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. — 663с.
5. Экономика фирмы: Учебное пособие/ Финансовый университет при Правительстве РФ. Под ред. А.Н. Ряховской. - М. : Магистр: ИНФРА-М, 2014. — 511с.

УДК 33

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ

БРАЙЛОВСКАЯ ТАТЬЯНА ЮРЬЕВНА,к.э.н., доцент кафедры финансов,
денежного обращения и кредита**ГРИЦУНОВА ИРИНА ВЛАДИМИРОВНА**

магистрант

БУ ВО «Сургутский государственный университет»

Аннотация: В статье рассмотрено понятие недвижимости, ее составляющие, проанализированы актуальные проблемы, связанные с рынком коммерческой недвижимости, изучены перспективы развития рынка коммерческой недвижимости России и тенденции рынка офисной недвижимости в перспективе до 2022 года.

Ключевые слова: недвижимость, коммерческая недвижимость, рынок коммерческой недвижимости, рынок услуг, аренда, управление недвижимостью, бизнес.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN COMMERCIAL REAL ESTATE MARKET

**Brailovskaya Tatyana Yurievna,
Gritsunova Irina Vladimirovna**

Abstract: The article considers the concept of real estate, its components, analyzes current problems related to the commercial real estate market, examines the prospects for the development of the Russian commercial real estate market and trends in the office real estate market in the future until 2022.

Key words: real estate, commercial real estate, commercial real estate market, services market, rental, real estate management, business.

В общемировой практике, недвижимость – это земля, а также все, что с ней связано, включая объекты, которые находятся на ней, неважно, имеют они природное происхождение, или созданы руками человека. Таким образом, недвижимость – это участок территории, с имеющимися на ней природными ресурсами, такими как, почва, насаждения, а также здания и сооружения.

Недвижимость включает в себя не только понятия физического или материального объекта, но и комплекс экономическо-правовых и социальных отношений. Рынок недвижимости является очень важной составляющей в национальной экономике любой страны.

Ввиду неопределенности рынка, связанной с неблагоприятной эпидемиологической обстановкой в мире, на рынке коммерческой недвижимости произошел временный шок спроса: переговоры по сделкам приостановлены, бизнес поставил на паузу планы развития. При этом можно наблюдать, что бизнес использует это время для более глубокого изучения рынка [1].

В перспективе ближайших месяцев шок спроса на рынке коммерческой недвижимости будет сглажен отсутствием избыточного количества нового предложения и низким уровнем вакансии. На мо-

мент выхода России из сделки ОПЕК+ и начала режима самоизоляции рынок коммерческой недвижимости не был перегрет и находится в состоянии постепенно реализуемого отложенного спроса на фоне низкого прироста качественного предложения.

Можно предположить, что по этой причине восстановление рынка произойдет уже к середине третьего квартала 2020 года, при этом ставки аренды существенно не изменятся [2]. При этом, аналитики рынка недвижимости предполагают, что ставки аренды коммерческой недвижимости в России за следующие четыре года могут вырасти на 15-20% от текущего уровня [3]. На рынок коммерческой (офисной) недвижимости будут влиять несколько основных факторов - повышение налогов, усиление контроля государства за бизнесом, развитие российского производства, цифровая экономика, кредитование, развитие городов и другие [4]. Объем заявленных к вводу в эксплуатацию на период 2020-2023 гг. офисных объектов составляет 1,4 млн. кв. м. Сокращение вакантных площадей с последующим их переходом к рынку арендодателя подталкивают собственников или управляющих недвижимостью увеличивать арендные ставки в наиболее востребованных точках городов [5].

Новые рыночные реалии обуславливают направления развития офисного рынка. Актуальные тренды развития рынка коммерческой недвижимости (офисы) представлены на рисунке 1.

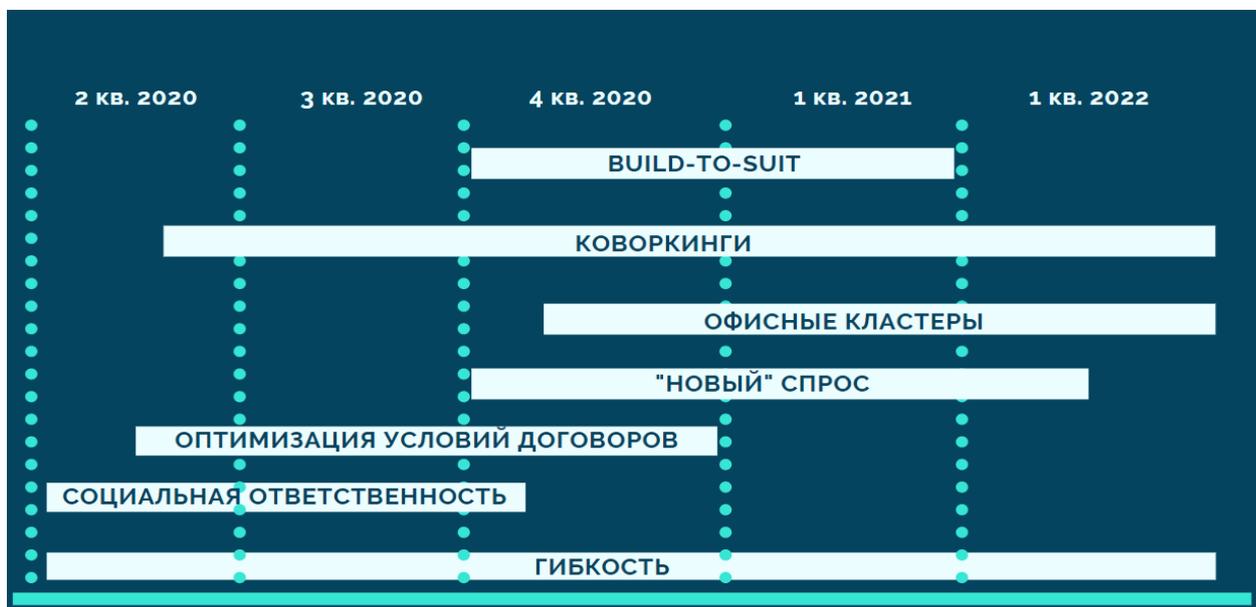


Рис. 1. Актуальные тренды на рынке коммерческой недвижимости (офисы)

Составлено автором на основе анализа [6]

Сущность трендов рынка коммерческой недвижимости (офисы) представлена в таблице 1.

Таблица 1

Сущность трендов рынка коммерческой недвижимости (офисы)

Тренд	Характеристика
Гибкость	Гибкий подход к занимаемым площадям и готовность к переформатированию/оптимизации рабочего пространства – залог успеха для организаций в условиях динамично меняющейся экономической среды.
Социальная ответственность	Повышенные требования к безопасности сотрудников
Оптимизация условий договоров	Активность по пересмотру договоров аренды.
«Новый» спрос	Изменение структуры спроса в сторону преобладания отраслей, которые менее других испытали на себе влияние вынужденной инвестиционной паузы.

Продолжение таблицы 1

Тренд	Характеристика
Офисные кластеры	Ускоренное формирование новых офисных кластеров на периферии.
Коворкинги	Активизация спроса в сегменте коворкингов, пик которой придется на 2-3 кв. 2020 г.
Build-to-suit	Снижение строительной активности приведет к увеличению количества сделок build-to-suit в посткризисный период. Девелоперы будут заинтересованы в поиске крупных арендаторов для гарантии экономической эффективности реализуемых проектов.

Составлено автором на основе анализа [6]

Таким образом, можно сделать вывод, о том, недвижимое имущество всегда занимает особое место в любом устройстве общественных отношений, с его функционированием неразрывно связана жизнь и деятельность людей во всех сферах управления и бизнеса. Само понятие «недвижимость» имеет активный практический оборот не столь долгое время, тем не менее, его значение очень выходит за пределы терминологических уточнений. Вложения в объекты недвижимости обычно представляют собой инвестирование с целью получения прибыли в будущем.

Рынок коммерческой недвижимости - в настоящее время является одним из наиболее высокодоходных в российской экономике. Об этом может свидетельствовать уровень инвестирования в коммерческую недвижимость. Эксперты в 2020 году ожидают оживления инвестиционного рынка, преимущественно за счет укрупнения и консолидации портфелей активов. По их мнению, даже в условиях санкций и отсутствия иностранных инвесторов, в среднесрочной перспективе рынок может достичь 5 миллиардов евро [4].

Объем заявленных к вводу в эксплуатацию на 2020-2023 гг. офисных объектов составляет 1,4 млн. кв. м. [5]. Сокращение вакантных площадей с последующим их переходом к рынку арендодателя подталкивают собственников или управляющих недвижимостью увеличивать арендные ставки в наиболее востребованных точках городов. Новые рыночные реалии обуславливают направления развития офисного рынка, а именно: гибкость, социальная ответственность, оптимизация условий договоров, «новый» спрос, офисные кластеры, коворинг, Build-to-suit.

Список литературы

1. НАФИ - многопрофильный аналитический центр [Электронный ресурс] - URL: <https://nafi.ru/analytics/kak-sokhranit-dengi-v-krizis-rossiyane-nazvali-samye-nadezhnye-i-vygodnye-sposoby-vlozheniy/> (Дата обращения: 28.10.2020).
2. РБК - официальный сайт - портал [Электронный ресурс] - URL: <https://rety.rbc.ru/news/5aba33af9a794780d94bf048/> (Дата обращения: 28.10.2020).
3. Cushman & Wakefield [Электронный ресурс] - URL: <https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjoiYmFiMjE5M2MtYmM0YS00NDZlThhMzgtNWRmYWl3M2RlZjhliliwidCI6IjQ2YzUxNzhILWEwZjQtNGY0ZC04YzQwLTk1OThlM2QxMTg2MCI6ImMiOjN9> (Дата обращения: 28.10.2020).
4. Аналитика недвижимости [Электронный ресурс] - URL: <https://ipg-estate.ru/uploads/Analytics/IPG.Offices.pdf> (Дата обращения: 28.10.2020).
5. CB Richard Ellis (CBRE) - [Электронный ресурс] - URL: <https://www.cbre.ru/ru-ru/research-and-reports> (Дата обращения: 28.10.2020).
6. ILM - недвижимость. [Электронный ресурс] - URL: <https://www.ilm.ru/analytics> (Дата обращения: 28.10.2020).

УДК 330

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА И ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

БАЛАДЫГА ЭЛЕОНОРА ГРИГОРЬЕВНА,

к.э.н., доцент

ДРОБОТЕНКО ЮЛИЯ АЛЕКСЕЕВНА

Студентка

Краснодарский филиал ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В.Плеханова»

Научный руководитель: Терещенко Татьяна Александровна

к.э.н., доцент

Краснодарский филиал ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В.Плеханова»

Аннотация: в статье рассматриваются авторские взгляды на понятие финансовой устойчивости, как важного аспекта инвестиционной привлекательности компании. Обобщены группы показателей финансового состояния для оценки инвестиционной привлекательности долгосрочных вложений в долговые и долевые ценные бумаги компании-эмитента.

Ключевые слова: оценка финансового состояния, акционерное общество, инвестиционная привлекательность.

FINANCIAL STATUS OF THE JOINT STOCK COMPANY AND ASSESSMENT OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC INSTABILITY

**Baladyga Eleonora Grigorievna,
Drobotenko Yulia Alekseevna***Scientific adviser: Tereshchenko Tatiana Alexandrovna*

Abstract: The article examines the author's views on the concept of financial stability as an important aspect of a company's investment attractiveness. The groups of indicators of financial condition for assessing the investment attractiveness of long-term investments in debt and equity securities of the issuing company are generalized.

Key words: assessment of financial condition, joint-stock company, investment attractiveness.

Финансовое состояние компании - это комплексное понятие, характеризующееся целой системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов организации

[1]. Но в условиях финансовой нестабильности особое значение приобретают отдельные его элементы, определяющие финансовую устойчивость в сочетании с инвестиционной привлекательностью, то есть такое состояние компании, которому присуще эффективное использование ресурсов, успешное противостояние внутренним и внешними угрозами для обеспечения непрерывности развития деятельности и реализации ее долгосрочной стратегии.

Актуальность рассматриваемого вопроса обусловлена важностью аналитического обеспечения полной и достоверной информацией для разработки стратегий и методов финансового управления с целью повышения инвестиционной привлекательности и сохранения финансовой устойчивости в рыночной среде при росте экономической неопределенности в России и мире. Финансовая устойчивость и инвестиционная привлекательность для акционерного общества неразрывно связаны, поэтому при определении приемов и методов финансового анализа организации-эмитента необходимо определить виды финансовых инструментов (долговых и долевых), эмитируемых организацией и представляющих интерес для инвесторов. В тоже время анализ финансовой устойчивости тесно связан с оценкой стоимости компании. Понятия платежеспособности и ликвидности являются основными элементами анализа финансового состояния предприятия. Платежеспособность – это внешнее отражение финансовой устойчивости [2, с. 48], показывающее, есть ли у компании в достаточном объеме финансовые ресурсы (денежные средства, финансовые вложения, активные расчеты с дебиторами), которые могут покрыть краткосрочные обязательства. Ликвидность более узкое понятие, чем платежеспособность, оно касается отдельного элемента платежеспособности, обозначая способность активов трансформироваться в денежную форму (ликвидность активов); степень покрытия пассивов предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств (ликвидность баланса); и, наконец, наличие у предприятия оборотных активов в размере, теоретически достаточном для погашения обязательств перед кредиторами краткосрочного характера (ликвидность предприятия) [3, с. 62]. Существует множество авторских подходов к выделению ключевых для анализа аспектов финансового состояния (рисунок 1). Большинство авторов сходятся во мнении, что структура финансовых ресурсов и их источников формирования оказывают определяющее влияние на финансовую устойчивость.

Автор	Ключевые аспекты финансового состояния
Зайковский Б.Б., Корниенко М.В.	Обеспеченность запасов собственными источниками их формирования, а также соотношения собственных и заемных средств источников покрытия активов предприятия [4, с. 25]
Керефова М. Р., Романов Е. С.	Баланс использования собственных и заемных средств, наличие необходимой и достаточной доли собственного капитала в составе источников финансирования [5, с. 82]
Рахматуллина А. Р.	Сбалансированность всех активов и пассивов в границах допустимого риска, обеспечивающих платежеспособность и инвестиционную привлекательность в долгосрочной перспективе. На финансовую устойчивость влияют внешние и внутренние факторы. [6, с. 21]
Рязанова А. В.	Состояние финансовых ресурсов и процесса их использования, распределения, которое способствует развитию организации, основываясь на росте показателей прибыли и увеличении объема активов, в условиях приемлемого уровня риска. [7, с. 38]
Юшаков А. С.	Баланс между собственными и заемными средствами и их использованием в тех пределах времени, в которых оно имеет возможность своевременного возврата данных средств [8, с. 22]

Рис. 1. Ключевые аспекты финансового состояния согласно авторским подходам

Все подходы объединяет то, что оценка финансового состояния проводится с позиции определения способности функционировать и развиваться в неопределенной динамичной внешней среде, т.е. на основе полученных данных о финансовых показателях возможно определить финансовый и инвестиционный потенциал, разработать направления стратегического развития и меры для укрепления финансовой устойчивости. В тоже время, следует отметить, что при оценке финансового состояния компании-эмитента, использующего инструменты именно долгосрочных вложений в акции и облигации инвестор обращает пристальное внимание на финансовую устойчивость, как наиболее яркую характеристику, отражающую привлекательность организации для инвестирования. Поэтому предлагается выделить следующие группы показателей, имеющих особое значение для анализа финансового состояния акционерного общества, использующего инструменты долгосрочных вложений, в условиях экономической нестабильности (рисунок 2).

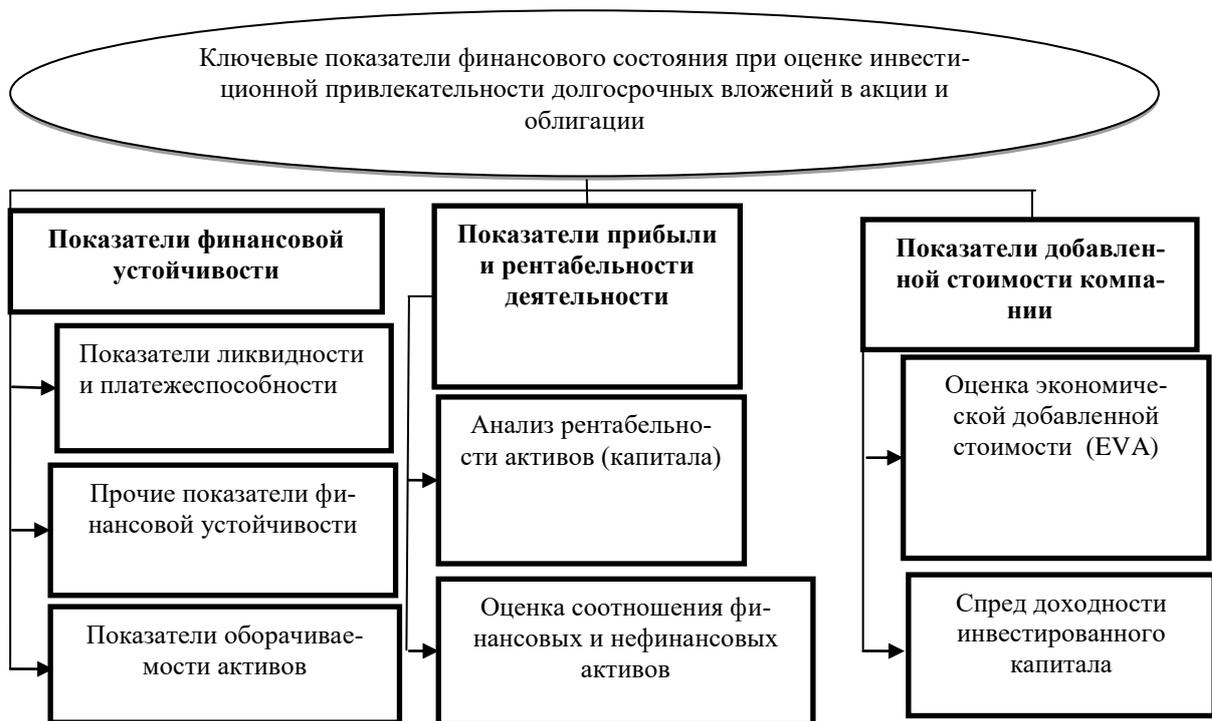


Рис. 2. Ключевые показатели финансового состояния при оценке инвестиционной привлекательности долгосрочных вложений в акции и облигации

Инвестиционная привлекательность организации тесно связана с показателем EVA, которые заключается в отражении экономической ставки добавленной стоимости и оценки эффективности работы компании через оценку компании рынком. Для анализа эффективности использования капитала и его влияния на стоимость компании вычисляется показатель спреда эффективности, показывающего вариацию стоимости компании под влиянием привлечения заемных средств. На основе показателей финансового состояния организации возможен расчет общего показателя оценки инвестиционной привлекательности. При оценке инвестиционной привлекательности для обществ, эмитирующих долевые ценные бумаги, перечень ключевых показателей финансового анализа, согласно методу, предложенного Ендовицким Д. А. [9, с. 38], можно расширить, добавив показатель оценки чистых активов и прибыль на акцию.

Рассмотрим порядок расчета показателя на примере ЗАО «Микояновский мясокомбинат» (табл. 1). В качестве эталонного образца будут использованы нормативные и отраслевые значения.

Коэффициент текущей ликвидности соответствует нормативному значению (от 2 и более), коэффициент автономии также находится в границах оптимального коридора (0,6-0,7), рентабельность активов и деятельности компании также может быть оценена положительно.

Таблица 1

Данные по финансовым коэффициентам предприятия ЗАО «Микояновский мясокомбинат» для расчета обобщающего показателя инвестиционной привлекательности (2019 г.)

Показатель	ЗАО «Микояновский мясокомбинат»	Эталонный образец
К-т текущей ликвидности	2,10	От 2
К-т автономии	0,64	0,6-0,7
К-т оборачиваемости активов	3,97	не менее 3
К-т рентабельности активов	5,85	От 5%
Рентабельность по EBITDA	2,24%	не менее 2-3%

Расчет интегральной оценки выполняется по формуле:

$$K_{инп} = \sqrt{\sum_{i=1}^n \left(1 - \frac{X_{ij}}{X_{iet}}\right)^2}$$

где $K_{инп}$ – общий показатель инвестиционной привлекательности компании;

n – количество финансовых коэффициентов;

X_{ij} – значение финансового коэффициента i у компании j ;

X_{iet} – эталонное значение финансового коэффициента i .

Для расчета инвестиционной привлекательности была составлена таблица 2.

Таблица 2

Расчетные показатели оценки инвестиционной привлекательности

n	Показатель	ЗАО «Микояновский мясокомбинат»	Эталонный образец	$\frac{X_{ij}}{X_{iet}}$	$1 - \frac{X_{ij}}{X_{iet}}$	$K_{инп(i)}$
1	К-т текущей ликвидности	2,1	2	1,05	-0,05	0,003
2	К-т автономии	0,64	0,6	1,07	-0,07	0,004
3	К-т оборачиваемости активов	3,97	3	1,32	-0,32	0,105
4	К-т рентабельности активов	5,85	5	1,17	-0,17	0,029
5	Рентабельность по EBITDA	2,24%	2	0,01	0,99	0,978
Общий показатель инвестиционной привлекательности ЗАО «Микояновский мясокомбинат»						1,12

Как видно из таблицы 2, инвестиционную привлекательность ЗАО «Микояновский мясокомбинат» можно оценить выше среднего, что положительно характеризует финансовое состояние компании и результаты финансово-хозяйственной деятельности.

Общий показатель инвестиционной привлекательности дает возможность быстро оценить, обладает ли организация достаточной финансовой устойчивостью и каковы ее результаты деятельности, в том числе и по сравнению с альтернативными вариантами вложения инвестиций. При оценке финансового состояния акционерного общества в краткосрочной перспективе для принятия инвестором решения о вложении средств, акцент с финансовой устойчивости переносится на прибыль и доходность инвестируемого капитала. Указанные группы показателей наиболее полно отражают инвестиционную привлекательность организации-эмитента долговых и долевого финансовых инструментов, с учетом особенностей финансово-хозяйственной деятельности.

Список литературы

1. Дворникова Ю. В. Формирование финансовой стратегии организации // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – URL: <http://e-koncept.ru/2013/13533.htm> (дата обращения 19.11.2020).
2. Лукаш Ю. А. Анализ финансовой устойчивости коммерческой организации и пути её повышения. – М.: Флинта, 2017. – 560 с.
3. Малышенко В. А. Системно-аналитическое обеспечение финансовой устойчивости предприятия в стратегическом аспекте. – М.: КноРус, 2018. – 165 с.
4. Зайковский Б.Б. Комплексный обзор направлений стабилизации и укрепления финансового состояния неплатежеспособной организации / Б. Б. Зайковский, М.В. Корниенко // Социальные науки. – 2017. – Т. 1. – № 4-1 (19). – С. 25-31.
5. Кереева М.Р. Пути повышения финансовой устойчивости предприятия / М. Р. Кереева, Е.С. Романов // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2017. – № 1-10. – С. 82-85.
6. Рахматуллина А.Р. Управление платежеспособностью и финансовой устойчивостью // Научные исследования. 2017. № 8 (19). С. 21-25.
7. Рязанова А.В. Современные направления повышения финансовой устойчивости организации // Дельта науки. – 2017. – № 2. – С. 38-39.
2. Юшаков А.С. Проблемы повышения финансовой устойчивости организаций в современных условиях // Стратегии бизнеса. – 2017. – № 8 (40). – С. 22-24.
3. Анализ инвестиционной привлекательности организации-эмитента / под ред. Е. А. Ендовицкого. – М.: Кнорус, 2017. – 374 с.

УДК 338.2

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР МЕТОДОВ ОЦЕНИВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

АКЫЛЖАН МЕРУЕРТМагистрант
НАО «Университет Нархоз»*Научный руководитель: Момынкулова Шолпан Ордабековна**к. э. н., ассоц. профессор
НАО «Университет Нархоз»*

Аннотация: Статья представляет собой аналитический обзор методов оценки экономического потенциала предприятия. Были рассмотрены основные методы оценки отдельных составляющих экономического потенциала. Статья будет интересна специалистам и управляющим для эффективного ведения деятельности предприятия и позволит выявить резервы повышения использования экономического потенциала компании.

Ключевые слова: потенциал, экономический потенциал, производственный потенциал, трудовой потенциал, маркетинговый потенциал, рыночный потенциал, инновационный потенциал, финансовый потенциал, метод оценки, предприятие, эффективность.

Akylzhan Meruyert*Scientific adviser: Momyнкуlova Sholpan Ordabekovna*

Abstract: The Article is an analytical review of methods for assessing the economic potential of an enterprise. The main methods for assessing individual components of economic potential were considered. The article will be interesting for specialists and managers for effective management of the enterprise and will help to identify reserves for increasing the use of the company's economic potential.

Key words: potential, economic potential, production potential, labor potential, marketing potential, market potential, innovation potential, financial potential, evaluation method, enterprise, efficiency.

В условиях функционирования современной экономики, предприятия нуждаются в оценке экономического потенциала для развития и поддержания их конкурентоспособности. Только конкурентоспособные предприятия способны выжить на современном рынке. Стабильное развитие предприятий в перспективе зависит от его способности анализировать, прогнозировать и адекватно реагировать на изменения окружающего мира. Все эти знания, в свою очередь, помогают предприятиям приобрести новые конкурентные преимущества.

На сегодняшний день, анализ и обсуждение экономических вопросов, связанных с экономическим развитием, взаимодействием инновационных и конкурентных отношений, безусловно, пригодятся при принятии стратегических решений как на уровне предприятий, так на уровне отраслей.

На первый взгляд вопрос о сущности и содержании экономического потенциала на микроуровне не носит актуального характера, поскольку в экономической литературе, справочниках и словарях

встречаются достаточно обстоятельные определения экономического потенциала. Но в то же время в современном мире мнения ученых подвергались критическому анализу, в результате чего появились разные подходы к понятию «экономический потенциал».

В большой советской энциклопедии словом «потенциал» обозначают имеющиеся средства, запасы и источники, которые могут быть использованы для достижения определенной цели, решения какой-либо задачи, а также о возможности отдельного лица, общества, государства в конкретной области [1, с. 428].

В работе П. А. Игнатовского, о сущности понятия «Экономический потенциал» приводится следующая формулировка: «современные системы машин и другие орудия труда, весь научный и производственный арсенал, разведанные и добываемые запасы сырья и энергии, трудовые ресурсы, огромный производственный опыт» [2, с. 35].

Оценка экономического потенциала предприятия необходима всем социально-экономическим системам, в которых существуют товарно-денежные отношения. На уровне предприятий выделяют следующие составляющие экономического потенциала предприятия :

- производственный;
- трудовой;
- маркетинговый;
- рыночный;
- инновационный;
- финансовый.

Формирование экономического потенциала с наибольшей силой проявляется в производственном потенциале. Поэтому, значимую роль в оценке экономического потенциала предприятий занимает производственный потенциал.

Производственный потенциал предприятия оценивается следующими показателями:

- на начальном этапе производства оценивается материалоемкость, энергоемкость, трудоемкость и наукоемкость продукции;
- на производственной стадии фондоемкость и капиталоемкость продукции;
- на заключительном этапе уделяют внимание потребительским качествам изделий [3, с.154].

При оценке производственного потенциала предприятий существуют следующие подходы к их оценке, которые отражены в таблице 1.

Таблица 1

Подходы оценки производственного потенциала

Подходы	Особенности
Ресурсный	Производственный потенциал состоит из определенных производственных ресурсов предприятия
Народно-хозяйственный	Производственный потенциал рассматривается как элемент национального богатства страны
Фондовый	Производственный потенциал принимается равным величине производственной мощности предприятия
Организационно-экономический	Производственный потенциал изучается как система экономических отношений
Функциональный	Производственный потенциал оценивается как способность предприятия выпускать продукцию

Ресурсный подход считается самым распространенным, который основывается на том, что оценивается весь состав производственных ресурсов. А это основные производственные фонды, материальные ресурсы предприятия, персонал предприятия, технологии и информация.

В современных условиях, производственный потенциал должен раскрывать скрытые неисполь-

зованные возможности накопленных материально-технических и людских ресурсов с их опытом и квалификацией.

Необходимость ускорения социально-экономического развития любой страны, которое происходит на основе научно-технического прогресса ставит во главу угла потенциал трудовых ресурсов, то есть улучшение качества подготовки и использования специалистов. Следовательно, роль отдельных работников или коллектива в целом, развитие их активности и инициативы тесно связаны с совершенствованием трудового потенциала. Трудовой потенциал отражает способность кадров к труду, которое основывается на профессиональных или психофизиологических особенностях работников. Важным направлением в развитии трудового потенциала является обучение и подготовка квалифицированной рабочей силы.

Рассматривая трудовой потенциал какого-либо предприятия, стоит иметь в виду, что, как и любая другая система, трудовой потенциал предприятия содержит в себе определенные системные свойства. В результате, это позволяет рассматривать трудовой потенциал как систему.

Большое внимание при изучении трудового потенциала, должно уделяться оценке, без которого невозможно оценить качество и объем трудовых ресурсов, что в дальнейшем влияет на формирование стратегии организаций.

Комплексный метод оценки трудового потенциала является самым распространенным. Данный метод в свою очередь делится на базовый и прикладной. Первый метод оценки подразумевает социально-демографические характеристики персонала, а прикладной метод отражает способность работников к труду.

При экономическом методе оцениваются различные стороны трудового потенциала. К ним можно отнести такие экономические показатели, как численность работающих, заработная плата, рабочее время и трудоемкость продукции.

Стоимостной метод оценки определяет сумму заработной платы, затраты по обучению, переподготовке и повышения квалификации персонала. Другими словами, данный метод отражает стоимостную оценку трудового потенциала для предприятия.

Комплексный и экономические методы дают более развернутую оценку трудового потенциала по сравнению со стоимостным. Недостатком последнего метода оценки можно отнести то, что не отражаются возможности персонала [4, с. 138].

В настоящее время все большее внимание уделяется изучению маркетингового потенциала предприятия. Ранее, маркетинговый потенциал, с недостаточным развитием маркетинговых исследований, считался наименее изученным. Необходимость исследования оценки маркетингового потенциала предприятия становится все более актуальной научной и практической задачей, поскольку знание достигнутого уровня его основных элементов определяет будущие направления развития маркетинговой деятельности предприятия [5].

Изучив соответствующую литературу, можно выделить основные подходы к изучению понятия «маркетинговый потенциал». Один из них ресурсный подход, в рамках которого выделяется совокупность материальных и нематериальных ресурсов предприятия, которые используются при реализации маркетинговой деятельности. Оценка маркетингового потенциала, с точки зрения ресурсного подхода, ведется с помощью количественной и качественной оценки отдельных ресурсов. В результате чего формирование конкурентных преимуществ и их сохранение сводится к вопросу наличия этих количественных и качественных характеристик.

Преимуществом ресурсного подхода считается доступность и простота в практическом применении, поскольку он осуществляется с помощью расчета величины ресурсов, которые имеются у предприятия. Неполное раскрытие его сущности, в результате некоторых ограничений исследуемого понятия, а также слабая оценка влияния окружающей среды можно отнести к недостаткам ресурсного подхода при изучении маркетингового потенциала организаций.

Следующий подход – результативный. Результативный подход рассматривает потенциал предприятия как результат деятельности отдела маркетинга и делает оценку различных показателей. То есть, маркетинговый потенциал показывает конечный результат использования ресурсов предприятия.

К примеру, удовлетворение потребностей потребителей продукции или услуг. Недостатком данного подхода при оценке маркетингового потенциала, считается его ограниченность. Поскольку он нацелен на результат работы маркетингового отдела предприятий, некоторые моменты, возникающие в процессе деятельности не раскрываются полностью и не оцениваются.

Целевой подход. По моему мнению, целевой подход наиболее корректно определяет сущность маркетингового потенциала и дает возможность полностью оценить их деятельность. В отличие от результативного подхода, он отражает способность маркетинговой деятельности не только достигать результатов предприятий, но и добиваться целей для непрерывного развития предприятий.

Таким образом, многогранность понятия «маркетинговый потенциал» нашли отражение в различных подходах к оценке маркетингового потенциала. Поэтому, при поиске наиболее подходящего метода оценки, и в целом, при оценки маркетингового потенциала предприятия, следует учитывать специфику отрасли изучаемого объекта и наличие разнообразных подходов. То, что применимо для одного предприятия и одного подхода, не может быть таким же эффективным для другой организации. Понятие «маркетинговый потенциал предприятия» по сей день находится в процессе формирования, которое еще будет развиваться и разрабатываться с развитием экономики, как в теории, так и на практике.

Существует некий дисбаланс между теоретическими наработками маркетинга и его практического применения. Уменьшение дисбаланса между ними возможно с помощью новой экономической категории – рыночного потенциала.

Е. В. Попов в своей статье «Потенциал маркетинга предприятия» дает определение понятию «рыночный потенциал». Рыночный потенциал – это совокупность средств и возможностей предприятия в реализации рыночной деятельности [6, с. 38].

Рыночный потенциал дает возможность предприятиям максимально использовать все передовые наработки в области маркетинга.

Комплексная оценка рыночного потенциала компаний в зависимости от степени детализаций, может быть выполнена в виде многоуровневой структуры:

1. На первом уровне проводится общая характеристика состояния и тенденции развития организации на основе расчетов;
2. Второй уровень – выявление факторов, в результате которых случилось снижение рыночного потенциала предприятия;
3. Третий уровень определяет основные проблемы, которые случились в результате влияния тех негативных факторов, которые были упомянуты на втором уровне;
4. На четвертом уровне выявляются причины влияния факторов функционирования рынка [7, с. 8].

Вышеперечисленные уровни анализа различаются глубиной, детализацией и количеством анализируемых показателей.

Рыночный потенциал должен включать на аналитическом уровне маркетинговые исследования, сегментацию рынка и маркетинговую информационную систему; на производственном уровне – разработку товаров, ценообразование и сбытовую политику предприятия; на коммуникативном уровне – рекламную деятельность, стимулирование сбыта, персональные продажи и формирование общественного мнения.

В научных источниках встречается такое понятие как «инновационный потенциал». Трактовка данного термина в разных источниках различна. В некоторых экономических источниках авторы трактуют его как совокупность инновационных ресурсов, обеспечивающих создание инновационных продуктов и технологии, а также возможность инновационной деятельности [8, с. 27]. Другие экономисты считают, что инновационный потенциал – это результат инновационной деятельности, другими словами, конечный продукт, полученный посредством инновационного процесса [9, с. 102].

Эффективность использования инновационного потенциала зависит от эффективности использования в совокупности других вышеупомянутых потенциалов и от эффективности использования инновационных ресурсов. Поскольку все они тесно взаимосвязаны друг с другом. Результат инновацион-

ного потенциала – это продукт с какой-либо новизной, то есть новшество. Поэтому, важен не только процесс инновационного потенциала, но и результат.

В. Л. Горбунов и П. Г. Матвеев в своей работе предлагают проводить оценку инновационного потенциала, с учетом критериев, позволяющих оценить потенциал [10, с. 67]. Метод, предложенный учеными, подразумевает, что для каждого раздела присваиваются определенные характеристики, а для характеристик присваиваются критерий оценки. В результате оценки каждой из характеристик, ставится интегральная оценка, то есть средняя оценка по всем разделам. Преимуществом данного метода считается то, что он позволяет оценить инновационный потенциал компаний по многим составляющим, который показывает взаимосвязь факторов.

Другие авторы для получения интегральной оценки инновационного потенциала предлагают оценить все составляющие, так как они взаимосвязаны друг с другом, как было сказано ранее. Таким образом, считается что оценка отдельных частей инновационного потенциала обеспечивает глубокий и комплексный анализ [11, с. 112].

Последний, но не менее важный потенциал как часть экономического потенциала – финансовый потенциал. При изучении потенциала региона или предприятий, отдельное место отводится финансовому потенциалу. В последние годы термин «финансовый потенциал» прочно вошел в деловой оборот ученых и практиков. Однако его содержание пока достаточно неопределенно. Подразумевается, что под финансовым потенциалом понимается возможность и способность предприятия в перспективе иметь достаточный уровень финансовых ресурсов.

Оценка финансового потенциала предприятия описывается с помощью таких экономических показателей, как: ликвидность, рентабельность, оборачиваемость и финансовая устойчивость. Рентабельность играет ключевую роль в оценке финансового потенциала предприятия. Поскольку оценивается экономическая целесообразность функционирования предприятия, то есть разграничивается конечный результат использования ресурсов.

Не менее важна роль размера собственного оборотного капитала предприятия. Недостаток оборотного капитала говорит о росте переменной части активов и о уменьшении независимой, постоянной части, что в свою очередь приводит к финансовой зависимости предприятия. Финансовая зависимость предприятия обуславливает снижение финансового потенциал предприятия [12, с. 20].

Под финансовым потенциалом понимается обеспеченность финансовыми ресурсами, для эффективного функционирования предприятия. А для этого проводится оценка финансового потенциала, то есть оценка экономических показателей.

Таким образом, в статье были рассмотрены подходы к трактовке «экономического потенциала» и ее основные составляющие, также методы оценки. Установлена взаимосвязь всех составляющих экономического потенциала, по причине этого они не могут функционировать друг без друга. При оценке потенциала предприятия, для получения более глубокого и детального анализа необходима комплексная оценка всех ее составляющих.

В результате данного исследования, автором сформулирована авторская трактовка «экономического потенциала». Экономический потенциал представляет собой совокупность всех ресурсов экономической деятельности и нацелен на максимизацию прибыли, что приводит к эффективной деятельности предприятия. Однако, наличие потенциала еще не есть конечный результат, поскольку для долгосрочной перспективы необходимо постоянно наращивать и развивать его.

В зависимости от сферы деятельности и выпускаемой продукции или предлагаемой услуги выбор некоторых составляющих экономического потенциала и методы их оценки могут давать разный конечный результат. Поэтому выбор одного из перечисленных в статье методов оценки потенциала производится предприятиями индивидуально.

Список литературы

1. Большая советская энциклопедия. Т. 20. М., 1975. – 640 с.

2. Игнатовский П. А. Экономический потенциал и условия действенности хозяйственного механизма // Плановое хозяйство. 1980. № 2. – 76 с.
3. «Менеджмент транспортно-коммуникационного комплекса: ключевые проблемы и пути их решения» : Мат. междунар. науч.-практ. конф., (15-16 окт., 2008г.). – Алматы: АО «КазАТК им М. Тынышпаева», 2008. – 366 с.
4. Третьякова Е. П. Оценка трудового потенциала организации / Е. П. Третьякова // Менеджмент России и за рубежом. – 2009. - №1. – С. 136-144.
5. Акифьева В. А., Батова Т. Н. Систематизация определений понятия «маркетинговый потенциал предприятия» // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1. – Режим доступа: <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=17435> (дата обращения: 26.11.2020).
6. Попов Е. В. Потенциал маркетинга предприятия // Маркетинг в России и за рубежом. – 1999. – №5. – С. 31-41.
7. Вороной А. А. Методы оценки рыночного потенциала предприятия средствами маркетинговой информационно-аналитической системы: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Вороной Алексей Александрович. – СПб. 2004. – 18 с.
8. Емельянов, С.Г. Методологические основы исследования инновационного потенциала региона / С. Г. Емельянов, Л.Н. Борисоглебская // Инновации. – 2006. – №2. – С. 20–32
9. Егоров, Е.Г. Научно-инновационная система региона: структура, функции, перспективы развития / Е.Г. Егоров, Н.В. Бекетов. – М.: Academia. – 2002. – 224 с.
10. Горбунов В.Л., Матвеев П.Г. Методика оценки инновационного потенциала предприятия / В.Л. Горбунов, П.Г. Матвеев // Инновации. 2002. – № 8. – С. 67-69.
11. Шляхто И.В. Оценка инновационного потенциала промышленного предприятия. Вестник Брянского государственного технического университета. – 2006. – № 1 (9). – С.109-115
12. Толстых Т. Н., Уланова Е. М. Проблемы оценки экономического потенциала предприятия: финансовый потенциал // Вопросы оценки. – 2004. – № 4 . – 22 с.

УДК 330.133

ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

КУАНБЕКОВА ЗАРИНА ЖАРКЫНОВНАМагистрантка
АО «Университет Нархоз»*Научный руководитель: Кенжалина Жанна Шапаевна**к.э.н., профессор
АО «Университет Нархоз»*

Аннотация: В настоящее время рыночной экономики, компании для поддержания своего рейтинга на рынке всегда находятся в продвижении и в развитии. Есть множество показателей, определяющих место компании на рынке. Одним из таких основных показателей является оценка стоимости предприятия. Оценка стоимости компании позволяет отслеживать и проводить диагностику её финансового состояния, осмыслить перспективность её деятельности в сложившихся реалиях и выявлять факторы, влияющие на величину прибыли и предложить методы предупреждения банкротства или её профилактики. В данной работе рассматриваются подходы и методы оценки стоимости предприятия. Целью данной исследовательской работы является изучение подходов и методов оценки стоимости предприятия, а также их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: Оценка, бизнес, предприятие, подход, метод, расчет.

APPROACHES AND METHODS OF ENTERPRISE VALUE ESTIMATION

Kuanbekova Zarina Zharkynovna*Scientific adviser: Kenzhalina zhanna Shapaevna*

Abstract: In the current market economy, companies to maintain their rating in the market are always in the promotion and development. There are many indicators that determine the company's place in the market. One of these main indicators is the valuation of the enterprise. Evaluating the company's value allows you to track and diagnose its financial condition, understand the prospects of its activities in the current realities, identify factors that affect the amount of profit and suggest methods for preventing or preventing bankruptcy. This paper discusses approaches and methods for assessing the value of an enterprise. The purpose of this research work is to study approaches and methods for assessing the value of an enterprise, as well as their advantages and disadvantages.

Key words: Evaluation, business, enterprise, approach, method, calculation.

Введение

В системе хозяйственного управления, то есть экономики страны, пусковым механизмом являются средние и малые бизнесы. Совокупность предприятий, которые находятся в коммерческой, кооперативной или производственной связи составляют экономику государств. Продвижение предприятий в нынешней экономике, зависит от состояния их деятельности. Современная рыночная экономика требует конкурентоспособность товаров и услуг с внедрением инновационных идей, увеличения эффективности работы предприятий, новых бизнес-проектов и т. д. Новшества вошедшие на рынок и имеющие

большой спрос соответственно улучшают эффективность компании, укрепляют конкурентоспособность, увеличивают прибыль. Однако, не всегда и не у всех организаций получается выходить на первые позиции, и иметь положительный рост. Для определения направления работы предприятия необходимо проводить анализы, которые выявляют сильные и слабые показатели работы компании, показывает пути эффективного управления организацией.

Оценка состояния предприятия позволяет понимать всю картину деятельности организации, а также прогнозировать способы будущего продвижения. В условиях нынешней рыночной экономики, главными показателями любой компании являются рентабельность и прибыль. Таким образом, изучая деятельность предприятия, руководство может делать акценты на исправление негативных сторон, а также на работы, которые в дальнейшем содействуют увеличению прибыли. Помимо финансового состояния, оценка бизнеса помогает определять производительность труда, текучесть кадров, состояния использования ресурсов.

Изучение всех этих показателей помогает эффективно управлять предприятием. Поэтому компаниям ежегодно, а то и ежемесячно стоит проводить оценку деятельности, для понимания и составления четких целей в плане направления дальнейшей работы предприятия.

В экономике предприятия рассматриваются различные подходы к оценке предприятия. Основными подходами ученые считают затратный, сравнительный и доходный [1,2,3].

В данной исследовательской работе представлены вышеуказанные три подхода к оценке бизнеса, а также методы, использующиеся при данных подходах. В статье изучаются преимущества и недостатки тех или иных подходов и методов.

Подходы и методы оценки стоимости предприятия

В современной экономике предприятия нуждаются в постоянном развитии для достижения эффективных результатов и получения высокой прибыли. Экономика в наше время растёт быстрым темпом, и для того, чтобы оставаться на передовых позициях, компаниям необходимо всегда оставаться в курсе происходящих изменений и регулярно изучать свою деятельность. В изучении проделанной компанией работы помогает проведение анализов, которые рассматривают все аспекты деятельности предприятия. Оценивание деятельности компании является одним из таких анализов, позволяющий предприятию подчеркивать достижения и плюсы компании, и работать над слабыми звеньями деятельности.

В соответствии поставленным стандартам, различают следующие основные три вида подходов к оцениванию компании (рис 1.): доходный, сравнительный, затратный.

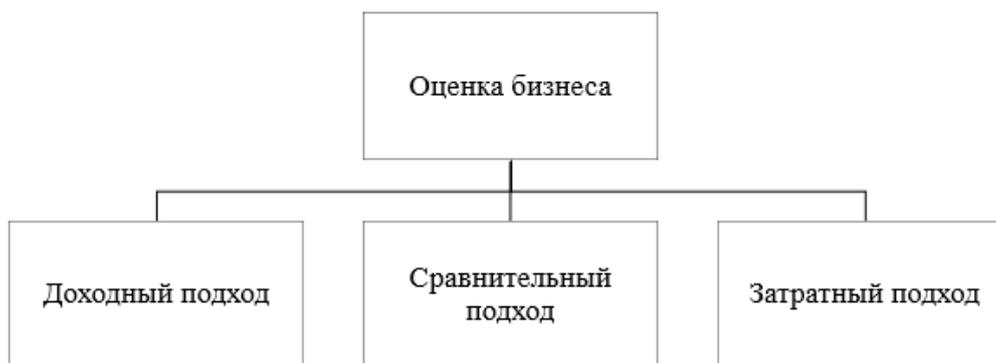


Рис. 1. Основные подходы к оценке бизнеса

Далее подробнее рассмотрим каждый из подходов. По мнению автора Ларченко А. П. доходным подход оценивания бизнеса считается структура методов оценки стоимости организации, которые основаны на оценке будущих доходов, ожидаемых от организации [1, с. 19]. Также высказывают свое мнение по данному подходу авторы Стровский и Симонян. Они утверждают, что доходный подход требует малый пакет показателей, что является преимуществом при расчёте оценки бизнеса в наше вре-

мя. Авторы считают, что доход является одним из главных показателей расчета оценки бизнеса. По их мнению, компанию необходимо оценивать с точки зрения получения будущих доходов предприятия. При данном подходе оценивания предприятия значительное место имеют такие факторы, как степень риска, продолжительность получения ожидаемого дохода и др. [2, с. 60]. Мнения авторов аналогичных литератур также совпадают с предыдущими утверждениями. По словам ученых доходный метод оценки стоимости бизнеса больше распространен среди инвесторов, поскольку они используют оценивание предприятия с целью определения привлекательности инвестиций [3, с. 147]. Мнения авторов приводят к следующему выводу: доходный подход основывается на том, что инвесторы не заплатят за предприятие больше средств, которые в дальнейшем суммарно может принести бизнес. В таком случае цена на бизнес зависит от его дохода, то есть, чем выше доход приносит бизнес, тем выше его цена на рынке. Данный подход более предпочтителен для предпринимателей, главной целью которых является получение высокой прибыли.

При доходном подходе для определения и расчета оценки стоимости предприятия, применяются два метода. Первый метод, это метод капитализации доходов. Расчет данным методом производится следующей формулой:

$$S = D/C_k \quad (1),$$

где S – стоимость бизнеса, D – доход за год,
 C_k – ставка капитализации [2].

При расчете данным методом рекомендуется использовать показатели дохода до вычета подоходного налога. Исчисляя доход приобретаемого бизнеса, потенциальные покупатели стараются максимально ориентироваться на доход, который будет близок к значению дохода, в течение первого года после его приобретения. Учитывая ставку процента, отраслевого, регионального, странового риска и др. определяют ставку капитализации.

Также имеет место быть, метод дисконтирования денежных потоков. Используя этот метод, необходимо дисконтирование в соответствии со ставкой дисконта, которую требует инвестор, а также прогноз на будущие доходы предприятия. Главным составляющим данного метода, является ставка дисконта. Данный показатель может рассчитываться следующими образами: равнение ставке рефинансирования Центрального банка, ставку дисконта; объединив вышеназванные способы, учитывая надбавку за различные риски; третий метод расчета, это учитывание пожелания инвесторов, дополнительные риски и безрисковая ставка дохода.

Следующим из основных подходов оценивания бизнеса является сравнительный подход. Данный подход оценивает стоимость предприятия в сравнении с аналогичными ему объектами. Авторы Стровский и Симонян считают, что сравнительный подход ориентируется на двух аспектах оценки. Во-первых, при сравнительном подходе ориентировка идёт на цены акций на рынке, принадлежащим оцениваемой организации. Во-вторых, ориентируются на финансовые результаты, которые были достигнуты компанией [2, с. 59]. По словам Ларченко А. П., сравнительный подход подразумевает, что цена предприятия определяется вероятной ценой продажи при достаточно сформированном рынке. Иными словами цена стоимости бизнеса исходит из цены продажи аналогичных бизнесов, зафиксированных рынком [1, с. 21]. Также иные авторы предполагают, что сравнительный подход оценивания бизнеса за основу расчетов использует метод мультипликатора. Сравнивая стоимости компаний, применяется следующая теория, что цена аналогичных компаний должна быть соответственно аналогичной. Отклонение цен между одинаковыми предприятиями рассматривается в различии какого-либо показателя или показателей. Таким образом, отклонение цен компаний пропорционально их различиям в показателях. В данной практике наиболее распространены такие мультипликаторы, как: цена / денежный поток, цена / выручку от реализации, цена / прибыль, цена / балансовую стоимость [3, с. 148]. Вышесказанные утверждения приводят к итогу того, что сравнительный подход оценивания стоимости бизнеса состоит из следующих трех основных этапов:

1. Рассмотрение большего количества аналогичных предприятий.
2. Выбор наиболее подходящих компаний, из всего рассматриваемого множества.

3. Составление списка 2-5 компаний-аналогов для расчета мультипликатора и подробного сравнения.

Оценка бизнеса сравнительным подходом, включает в себя три метода: метод рынка капитала; метод сделок; отраслевых коэффициентов. Первым методом, оценивают бизнес анализируя рыночные цены на акции компаний-аналогов. Вторым методом оценивания применяют, учитывая цены на покупку контрольных пакетов акций компаний-аналогов. Последний метод применим, когда стоимость предприятия приобретает ориентировочную цену, которая исходит из статистики купли-продажи компаний-аналогов.

При затратном подходе оценивания учитывают все затраты, которые необходимы для замещения бизнеса. Часто для этого рассматривают стоимость активов, присутствующих на балансе предприятия. Основная суть данного подхода в том, что оценщик для определения цены бизнеса, изучает стоимость обязательств и активов предприятия на рынке. Рассчитывая разницу стоимости активов предприятия и заемных средств, оценщик выявляет стоимость собственного капитала предприятия на рынке или саму рыночную стоимость данного бизнеса. Однако, есть важный факт, что капитал и балансовая стоимость активов предприятия не совпадают со стоимостью на рынке. Для определения стоимости проводится переоценка по статьям активов компании. При данном расчете анализируют стоимость, которая указана в балансе, а также стоимость этого актива на рынке с учетом накопленной амортизации. При затратном подходе оценивания бизнеса используют основных два метода: метод ликвидационной стоимости и метод стоимости чистых активов [4].

При определении цены бизнеса методом ликвидационной стоимости, рассчитывают разницу между стоимостью активов компании и заемными средствами, учитывая затраты на ликвидацию компании.

Что касается метода стоимости чистых активов, то при данном расчете, находят разницу между стоимостью активов компании и заемными средствами, которая выступает в роли цены предполагаемой продажи на рынке.

Данный подход в оценивании бизнеса применяется в следующих случаях:

- Оценивание стоимости всего предприятия
- Оценивание новых компаний, при отсутствии каких-либо информации о прибылях, информации о компаниях-аналогов, а также при затруднении прогнозирования о будущих денежных потоках.
- В случаях ликвидации предприятия при помощи метода ликвидационной стоимости.

Заключение

Нынешняя рыночная экономика ставит компании в положение, когда показателем хорошего результата компании является не только высокая прибыль, но и её стоимость на рынке. Для того, чтобы деятельность предприятия высоко оценивалась, необходимо производить анализы и выводить минусы, с которыми необходимо бороться. В данной работе были рассмотрены подходы и методы, которые помогают правильно оценить предприятия и рассчитать её цену на рынке. Однако, каковы же преимущества и недостатки данных подходов.

Несмотря на простоту расчета в доходном подходе, он требует прогнозирования в своих расчетах, что является как преимуществом, так и недостатком, поскольку прогноз не всегда может быть точным. Гибкость в расчёте ставки дисконта, даёт возможность оценивать компанию реально. Однако недостатком данного подхода является то, что данная оценка требует больших затрат времени.

Сравнительный доход использует математическое моделирование и статистические методы, что является преимуществом. Если изучаемую информацию для сравнения компания получает от самих компаний-аналогов, то расчёты бывают более точными, но рыночная экономика в наше время требует конкуренции среди предприятий. Данная конкуренция осложняет задачу получения информации. Такая задача является трудоемким процессом и требует крупных инвестиций.

Преимуществом затратного подхода, является его простой расчета, поскольку все необходимые данные находятся в свободном доступе. Таким образом, при затратном методе оценивания применяется более точная информация о состоянии предприятия. Как и другие, данный подход также имеет ряд недостатков. Оценку стоимости, проведенной затратным подходом, требует постоянного пересчета, поскольку информация идёт очень быстрый подход информации, и стоимость становится неакту-

альной. Таким образом, есть вероятность несоответствия оценки активов, реальной рыночной стоимости.

Подводя итоги, можно сказать, что у каждого из подходов есть свои минусы и плюсы. Не существуют идеальных методов расчёта и анализа стоимости предприятия. Также не отвергается метод расчета всеми тремя подходами для сравнения. Каждая компания требует индивидуальный подход расчёта. Оценивать тот или иной бизнес необходимо приблизительно подходящим подходом, и всегда учитывать риски и недостатки.

Оценка бизнеса позволяет определять в каком направлении двигаться предприятию, понимать какое место компания занимает на рынке, а также анализировать будущие инвестиционные проекты. По словам президента Республики Казахстан Кемелевича Касым-Жомарт Токаева в послании 2020 года, малый и средний бизнес переживает трудные времена. Они приняли на себя основной удар пандемии в 2020 году. В такой не легкой для всех ситуации, государство поддерживает предпринимателей, тем самым давая возможность держаться предприятиям на рынке. Пандемия привела компании к условию нужды в оценке своего предприятия. Им было необходимо изучить состояние своей деятельности, для понимания всей трудности сложившейся обстановки. Также он подчеркнул, что экономика нашей страны нуждается в производственных предприятиях, химических и технологических промышленности. В таких масштабных развитиях оценка имеет не малую роль, и даёт картину представления для дальнейшего развития дела.

Список литературы

1. Ларченко А. П. Оценка бизнеса. Подходы и методы. – СПб.: Unionlab. – 2008. – 59 с.
2. Стровский В. Е., Симонян А. Х., Подходы и методы оценки стоимости бизнеса в современных условиях // Известия Уральского государственного горного университета. – 2014. – № 1(33). – С. 59-62.
3. Трусова А. Ю., Трусов А. И., Дюжева А. В., Ильина А. И. Методы оценки стоимости бизнеса // Основы ЭУП. 2014. №4 (16). – С. 147-150.
4. Рязанцев А. Затратные методы оценки стоимости собственного капитала [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/method_fin_analiza/zatratnye_metody_ocenki_stoimosti_sobstvennogo_kapitala/9-1-0-300 (22.11.2020)

УДК 330

ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ФОРМА РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

МОНГУШ ЧОЙГАНА ВАЛЕРЬЕВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «Тувинский государственный университет»

*Научный руководитель: Донгак Чейнеш Геннадьевна**к.э.н., доцент**ФГБОУ ВО «Тувинский государственный университет»*

Аннотация: Франчайзинг является одним из приоритетных способов в развитии малого и среднего бизнеса в России. Многие начинающие предприниматели сталкиваются с достаточно большим количеством проблем при продвижении своего бизнеса, в большинстве случаев основная проблема заключается в дефиците финансирования.

Ключевые слова: франчайзинг, франчайзи, франчайзер, роялти, товарный знак

FRANCHISING AS A FORM OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESS DEVELOPMENT

Mongush Choygana Valerievna*Scientific adviser: Dongak Cheinesh Gennadevna*

Abstract: Franchising is one of the priority ways to develop small and medium-sized businesses in Russia. Many start-up entrepreneurs face quite a lot of problems when promoting their business. In most cases, the main problem is the lack of funding.

Key words: franchising, franchisee, franchisor, royalty, trademark.

В настоящее время с высокой международной конкуренцией и проблем в развитии экономики России необходимо использовать самые эффективные способы, позволяющие развиваться отраслям экономики страны, при этом обеспечивать рабочие места населению в малом и среднем бизнесе.

Самым эффективным способом является франчайзинг, который позволяет быстрое развитие бизнеса в России.

Франчайзинг – это экономический инструмент с помощью которого компания (франчайзер) передает юридическому лицу (франчайзи) право на продажу продуктов или услуг под именем этой компании или под ее брендом.

Франчайзер – это компания, передающая в право использования собственный товарный символ (бренд) и операционную систему. Обычно франчайзер изучает и развивает бизнес, довольно много вносит в развитие бизнеса, делает неплохую репутацию и известный стиль, после того, как компания обосновала продуктивность и работоспособность собственного бизнеса, она может давать бизнесменам приобрести франшизу.

Франчайзи – это компания либо юридическое лицо, покупающая возможность обучиться, помощь при разработке бизнеса у франчайзера и оплачивает сервисную плату (роялти) за внедрение товарного знака. Франчайзи обычно сам обеспечивает свои издержки на создание бизнеса, и нередко франчайзер предоставляет прибыльные скидки на поставки.

Франшиза – это бизнес система, которую франчайзер реализует франчайзи. Данную систему можно приравнять с франчайзинговым пакетом, включающий в себя пособия по ведению работ и остальных материалов, принадлежащие франчайзеру.

Чтоб получить подобные права, франчайзи должен внести первичный взнос франчайзеру, а потом выплачивает каждый месяц платежи. Этот метод продвижения бизнеса, можно сравнить с арендой бизнеса, так как франчайзи никогда не является полным обладателем товарного знака, а просто обладает правом применять товарный знак на время выплаты месячных платежей.

Если все таки решились приобрести франшизу, то покупатель должен решить, подходят ли для него такие взаимоотношения, в которых франчайзер берет обязанности по отношению к франчайзи и воспринимает покупателя в качестве франчайзи. Где уместно говорить: « Я доверяю вам, что вы являетесь хорошим вложением для нас, я верю в то, что вы будете выполнять законы франшизы, а я обещаю, если вы будете следовать законам франшизы и принимать наш опыт и знания, мы защитим ваш бизнес и сделаем вас богатым и счастливым» [1, 4].

Франчайзинговые отношения в основном могут быть выгодными и действенными для той и другой стороны.

В любом случае экономическую выгоду получают обе стороны: франчайзер получает дополнительный доход по средства первоначального взноса, а в последующем роялти, а франчайзи экономит на своих затратах, как при открытии, так и при последующем развитии и работе франшизы.

Существуют несколько классификаций франчайзинга. Согласно по видам деятельности франчайинг разделяют на товарный франчайзинг.

Товарный франчайзинг – предоставление права на продажу товаров по франшизе, то есть продажа исключительно продукцией или изделиями под брендом франчайзера.

Главными условиями товарного франчайзинга являются [2,12]:

- разнообразная линейка ассортимента, который предоставляется на выбор потребителя;
- популярность бренда;
- товар изготовителя, его марка и единообразие.

Кроме того огромное значение во франчайзинговой системе играют клиенты. Кроме того, они получают свои достоинства. К примеру: клиент имеет возможность получить высококачественное предоставление продуктов и сервис через франчайзи, которое сочетает внутри себя качество технологии, свойственное для большого предприятия, также иметь личный подход к обслуживанию. Это гарантия того, что обращаясь хоть какому франчайзи, он получит комплекс услуг высочайшего качества, в связи с тем, что франчайзеры и франчайзи выступают под единой торговой маркой, что является гарантией качества продуктов и услуг, задействуя единый фирменный стиль. Одним из главных качеств в развитии системы франчайзинга является правительство. Например, расширение международно-законодательного поля в сфере взаимодействия зарубежных компаний с российским правовыми и персональными бизнесменами, содействует смягчению инвестиционного климата. Непременно, франчайзинг помогает развитию коммерческой деятельности в нашем государстве, потому что играет положительно влияет на уровень развития отраслей бизнеса, внедряя новые мысли, способы и технологии в малом бизнесе. Кроме того, согласно статистическим данным, из всех новых компаний восемьдесят пять процентов прекращают деятельность в течении 5 лет, а из компаний, которые были созданы при помощи франчайзинга – лишь 14.% [3, 15].

Франчайзинг является эффективным способом начала внедрения и ведения нового бизнеса в предпринимательской деятельности и снижает все предпринимательские риски. Также франчайзинг помогает внедрить и увеличить количество рабочих мест, которые нужны населению.

Франчайзинг как относительно новый вид финансовых отношений для Российской Федерации, интенсивно развиваемый в коммерческой сфереИ также имеет как и все экономические инструменты положительные и отрицательные стороны по развитию бизнеса, которые могут проявляться у франчайзера и франчайзи.

Можно прийти к выводу, что более принципиальным из плюсов будет то, что франчайзинг позволяет существенно расширить рынок сбыта обычного, отлично популярного пользователю продукта,

сохраняя при всем этом самостоятельность франчайзи как предпринимателя. При всем этом франчайзинг расширяет потенциал малого предпринимательства, предоставляя ему почти все возможности больших компаний. Главными же недочетами этого вида работе для франчайзера являются зависимость от франчайзи, ограниченный уровень воздействия и контроля.

Список литературы

1. «Франчайзинг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://referat.ru/referat/franchayzing-590432/4> (26.11.2020 г.)
2. Панченко, Т.М. О договоре франчайзинга//Официальные материалы для бухгалтера. Комментарии и консультации. -2018. -№8.
3. Сенников, Л.Н. Проблемы правового регулирования отношений промышленной собственности: автореф. дис....канд. юрид. наук / Л.Н. Сенников. М., 2018, С. 35.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 657

ЗЕЛЁНАЯ ЭКОНОМИКА. РАЗВИТИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЗЕЛеной ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

УВАРОВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА,

к. э. н., доцент

ТАТАРНИКОВА ЕЛИЗАВЕТА АЛЕКСЕЕВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Алтайский государственный аграрный университет»

Аннотация. Термин «Зеленая экономика» в современном мире стал употребляться не так давно. В момент когда государство начало задумываться о том, что при быстрых темпах роста промышленности и производства окружающее среде будет нанесен огромный вред и не удастся сохранить экологию в нормальном состоянии.

Ключевые слова: зеленая экономика, сырьевая модель экономики, макросреда, устойчивое развитие.

GREEN ECONOMY. DEVELOPMENT AND PROSPECTS OF THE GREEN ECONOMY IN RUSSIA

Uvarova Elena Vladimirovna,
Tatarnikova Elizaveta Alekseevna

Annotation. The term "Green economy" in the modern world began to be used not so long ago. At the moment when the state began to think that with the rapid growth of oil and production, the environment will be greatly damaged and it will not be possible to maintain the environment in a normal state.

Key words: green economy, raw material model of economy, macro environment, sustainable development.

Зелёная экономика – это экономика, которая не влияет на природные активы.

Концепция зеленой экономики затрагивает интересы не только общества, но и сферу промышленности, экономических организаций, а так же и коммерческих и некоммерческих организаций. Суть концепции зеленой экономики заключается в том, чтобы создать прочную связь между экономикой, политикой и экологией для того чтобы поддерживать и увеличивать природные ресурсы и снизить негативное влияние на природу.

На сегодняшний день перед Россией, как и перед другими странами, выставлены новые критерии, которым должно соответствовать государство. В современном обществе не так давно на первом месте стояла погоня за техническим процессом, а влияния инновационных технологий на экологию и на человека отошли на второй план. Существующие сегодня и созданные в 20-м веке экономические модели достигли предела своих возможностей, поскольку дальнейший экономический рост не приводит к улучшению качества жизни, более того он ведет к значительному ухудшению экологии территорий, разрушению экосистем, сокращению и утрате биоразнообразия, росту бедности. Негативные последствия экономического роста создают экологические и социальные проблемы глобального масштаба, что приводит к изменениям в макросреде субъектов рынка. Здесь стоит выделить несколько концепций влияющих на изменение субъектов рынка в макросреде:

- Развитие экологического инвестирования;

- Ухудшение экологического состояния окружающей среды;
- Истощение и удорожание природных ресурсов [1].

Россия давно осознала необходимость экономики замкнутого цикла (циркулярной экономике). Главный лозунг такой экономики: «нет отходов, а есть ресурсы». Планету заполняют токсичные отходы, что влечет а собой необратимые последствия. Мировая экономика оказывается под угрозой и это требует незамедлительного решения проблемы. Из-за загрязнения воздуха отходами страдает не только земля, но и люди, которые вынужденные вдыхать токсичные выбросы.

Как с экологической точки зрения общепринятая линейная экономика начинает терять актуальность и именно поэтому Россия начинает делать первые шаги к использованию циркулярной модели экономики. Первым шагом является создание отрасли по утилизации отходов, а так же строительство мусороперерабатывающих заводов [2].

Так же в современно мир вводится новая модель зеленой экономики-синяя экономика. Синяя экономика- это новый способ проектирование бизнеса, отвечающий на основные потребности нынешней экономической ситуации. Данная модель экономики состоит из давно формировавшихся и на первых взгляд обыденных элементов (ловля, переработка рыбы, портовое хозяйство, морской туризм, добыча полезных ископаемых таких как нефть и газ и прочее) и из новых и почти неизвестных (аквакультура, объекты ветровой энергии в акваториях, морские биотехнологии).

Для России данная модель экономики необходима, поскольку страна имеет самую большую береговую линию это во много может поспособствовать не только развитию экономики, но и позволит увеличить благосостояние населения [4].

Сейчас главная задача российской зеленой экономики, отраженная в основных документах развития страны на среднесрочную и долгосрочную перспективу — уход от сырьевой модели экономики. Эта задача является центральной и в концепции зеленой экономики. Но для построения данной задачи необходимо так же решения проблем созданных на макроуровне, таких как:

- Модернизация производства;
- Увеличения капитала;
- Уменьшение загрязнения окружающей среды;
- Уменьшение макроэкономических рисков;
- Модернизация государства;
- Укрепление рыночных механизмов;
- Стимулирование предпринимательской активности [3].

Ключевым значением для экономики России имеет изменение приоритетов развития энергетического сектора. Самый большой вклад в загрязнение окружающей среды России, истощение природных ресурсов и деградацию девственных территорий вносит энергетический сектор. Так как главным для России является энергетический сектор, то переход к зеленой экономике критически необходим.

Для перехода к зеленой экономике России понадобится еще долгий период трансформации и модернизации экономики, структурно-технологических изменений, формирования новой экономической модели. В связи с этим важной задачей является снижение издержек такого перехода и радикальное повышение эффективности использования природных ресурсов. Здесь можно выделить два направления.

1. Усиление государственного регулирования природопользования в сфере добычи и использования ресурсов;
2. Создание конкурентной среды.

Задачей макроэкономической политики должна стать экономическая поддержка зелёной экономики, ее роста, включающего налоги, льготы, пошлины, страхования, кредиты, субсидии.

Очевидно, что вся налоговая система должна быть трансформирована с учетом целей устойчивого развития, диверсификации и модернизации экономики: максимальные налоги должны налагаться на природозэксплуатирующие и загрязняющие виды деятельности, при минимизации налоговой нагрузки на обрабатывающие, перерабатывающие, высокотехнологичные и инфраструктурные сектора[7].

Список литературы

1. Гурьева М.А. Эволюция понятий «экологизация» и «зеленая экономика» // Перспективы науки. 2015. № 10 (61). С.10-12
2. Гурьева М.А., Коновалова И.И. Сбалансированное развитие экономики регионов // Современное состояние и перспективы развития экономических наук : сб. ст. междунар. науч.-практ. конф., г. Уфа, 18 августа 2014 г. Уфа, 2015. С. 3-5.
3. Дворецкая А.Е. Зеленое финансирование как современный тренд глобальной экономики / А.Е. Дворецкая // Вестник Академии. — 2017. — № 2. — С. 60-65.
4. Маршинин А. В. Природопользование: ресурсоведение : учебное пособие для среднего профессионального образования / А. В. Маршинин. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020 ; Тюмень : Издательство Тюменского государственного университета. — 126 с.
5. Мишулина С.И. «Зеленые» инвестиции как элемент механизма экологизации региональной экономики / С.И. Мишулина // Sochi Journal of Economy. — 2019. — Т. 13. — № 2. — С. 155-164.
6. Никоноров С. М. К «зеленой» экономике через «зеленые» финансы, биоэкономику и устойчивое развитие / С.М. Никоноров // Русская политология. — 2017. — № 3 (4). — С. 12-15.
7. Порфирьев Б.Н. Зеленая экономика и зеленые финансы / Б.Н. Порфирьев // Учебное пособие. Международный банковский институт. Санкт-Петербург, 2018. — 412 с.

УДК 331.5.024.54

ПРОБЛЕМА БЕЗРАБОТИЦЫ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

СМИРНОВ АЛЕКСАНДР ВАДИМОВИЧ

Магистрант

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

*Научный руководитель: Семин Александр Николаевич**д.э.н., профессор кафедры конкурентного права и антимонопольного регулирования,
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»*

Аннотация: В статье автором рассмотрены возможные причины и последствия безработицы среди молодых специалистов, являющихся специфическим трудовым ресурсом. Для решения проблемы безработицы, автором предложен ряд мер, направленных на поддержку молодых специалистов посредством взаимодействия профконсультантов, представителей образовательных организаций и работодателей.

Ключевые слова: молодые специалисты, профориентация, безработица молодежи, занятость молодежи, рынок труда, кадровое планирование регионов, трудоустройство.

THE PROBLEM OF UNEMPLOYMENT OF YOUNG PROFESSIONALS IN MODERN RUSSIA

Smirnov Alexander Vadimovich*Scientific adviser: Semin Alexander Nikolaevich*

Abstract: in the article, the author considers the possible causes and consequences of unemployment among young professionals who are a specific labor resource. To solve the problem of unemployment, the author suggests a number of measures aimed at supporting young professionals through the interaction of professional consultants, representatives of educational organizations and employers.

Key words: young specialists, vocational guidance, youth unemployment, youth employment, labor market, regional personnel planning, employment.

Современные преобразования на рынке труда в России зависят в том числе от соотношения спроса и предложения на труд [1]. Предложение труда - совокупность экономических показателей, включающих активное население страны, предлагающее свою рабочую силу. Под спросом на труд современными исследователями понимается общий объем потребности работодателей в приеме рабочей силы, обладающей определенными навыками.

Современное состояние рынка труда трансформационной экономики России предъявляет высокие требования к претендентам на вакантные рабочие места. Помимо высокой квалификации работника, работодатели так же предъявляют к соискателям дополнительные требования, такие как опыт работы по специальности и специальные личностные качества.

В последние годы, в связи с трансформационными преобразованиями, в экономическом пространстве России возникла проблема дисбаланса между спросом и предложением рабочей силы на рынке труда, а именно – наблюдается противоречие между потребностями рынка труда в рабочих и

специалистах определенных видов деятельности и перепроизводством специалистов, в которых работодатели не нуждается или же спрос на которых уже удовлетворен.

Качество трудовых ресурсов возможно охарактеризовать как совокупность элементов - квалификации, наличия специфических умений и навыков, физического здоровья, эмоциональных качеств, позволяющих определить способности работника к выполнению поставленных задач. Качество трудовых ресурсов характеризуется профессионализмом специалистов, т.е. способностью эффективно выполнять профессиональную деятельность. Профессионализм специалистов развивается благодаря длительной подготовке в образовательных организациях, а также в центрах по переквалификации и подготовке кадров, осуществляющих образовательную деятельность.

Среди рабочей силы автором выделяется специфичная категория — молодые специалисты, без активного участия которых невозможно развитие любого хозяйствующего субъекта.

Молодые специалисты — это трудоспособное будущее экономики и движущий потенциал экономического роста России, способные привнести инновационные идеи, применить нестандартные подходы в решении повседневных производственных задач организаций. Именно непредвзятый взгляд и современное мировоззрение молодых специалистов позволит добиться экономического роста, повысит производительность труда благодаря инновационным подходам.

Работодатели и субъекты хозяйственной деятельности часто не имеют единой точки зрения по вопросу найма молодых специалистов, в том числе выпускников высших учебных заведений без опыта работы. Значительная группа работодателей расценивают молодых специалистов как часть рабочей силы, не способную эффективно выполнять трудовые задачи и не рассматривают их в качестве потенциальных работников [2] и стремятся избежать возможных издержек, связанных с наймом неопытного специалиста, таких как затраты дополнительных материальных ресурсов в случае возникновения профессиональных ошибок, а так же траты времени на их обучение. Данный неблагоприятный фактор следует отнести к одной из причин безработицы молодежи — явления, при котором трудоспособная молодежь не может реализовать свое право на труд.

В статье 37 Конституции Российской Федерации установлено, что каждый гражданин Российской Федерации имеет право на труд, на вознаграждение за труд без дискриминации; гарантировано право на защиту от безработицы [3]. Таким образом, государством должны создаваться условия для обеспечения права человека на труд, защиту от безработицы и помощь в трудоустройстве

Безработицу следует рассматривать в качестве индикатора экономической нестабильности в национальной экономике страны. Сфера занятости оказывает значительное влияние на обеспечение экономической безопасности страны. Следует отметить, что в реальных условиях молодые специалисты не способны разумно оценить уровень собственных знаний и навыков.

Проводя ретроспективный анализ, в 2018 году, по данным обследования рабочей силы Росстата уровень безработицы (соотношение численности безработных к общей численности рабочей силы) в целом по населению составил 4.8%, среди лиц 15-19 лет – 27.6%, среди лиц 20-24 лет – 15.3% [4].

Молодежь испытывает проблемы с трудоустройством независимо от уровня образования [5, 6]. Безработица молодых специалистов продолжает нарастать, потребность в трудоустройстве не соответствует предложению рабочих мест на существующем рынке труда. Модель поведения при которой молодые специалисты не готовы заявить о себе в силу отсутствия опыта работы, или субъективной оценке низкой квалификации приводит к потере мотивации и последующему ухудшению квалификации, что ставит их в уязвимое положение.

Рассмотрим актуальные сведения о занятости населения в России. Уровень безработицы в октябре 2020 года составил 6.3%. Численность рабочей силы в результате обследования Росстата в возрасте 15 лет и старше составила 75.0 миллионов человек, из которых 70.3 миллионов классифицированы в качестве занятых экономической деятельностью, а 4.8 миллиона человек – как безработные [7].

Следует отметить, что что в основных законодательных актах Российской Федерации по труду и занятости, в том числе в Трудовом Кодексе Российской Федерации отсутствует определение понятия «молодой специалист». Мы считаем, что к молодым специалистам необходимо отнести лиц в возрасте

до 35 лет, получившим специализированную подготовку и трудоустроенных не позже 5 лет после окончания учебного заведения.

Главной задачей современных образовательных организаций должна являться оптимизация образования под структуру потребности в кадрах на региональных рынках труда, на основании детальных прогнозов. Учебным организациям необходимо формировать у учащихся и слушателей знания и компетенции с учетом потребности региона, что будет служить движущей силой экономического развития. На одну из ведущих ролей выходит территориальная мобильность рабочей силы для формирования кадрового потенциала и развития территорий [7, 8]. При осуществлении кадрового планирования, учебным организациям необходимо принимать во внимание потребности регионов в специалистах конкретного направления. Для успешного трудоустройства выпускников и молодых специалистов необходимо проведение их профориентации с привлечением группы заинтересованных лиц – представителей образовательных организаций, профконсультантов и будущих работодателей.

В связи с тем, что молодые специалисты рассматриваются современными исследователями в качестве слабого звена на рынке труда [9], предлагаем проведение комплекса мероприятий и внедрения социальных гарантий, таких как:

1) составление детальных прогнозов регионального рынка труда с пятилетним горизонтом планирования;

2) внедрение учебными организациями дополнительных программ по профессиональной ориентации студентов с привлечением работодателей, заинтересованных в найме молодых специалистов, в том числе с целью формирования кадрового резерва;

3) предоставление работодателями для учащихся мест стажировок и практик.

Проведенный комплекс мероприятий позволит защитить профессиональные и личные интересы молодых специалистов при начале ими профессиональной деятельности, а также укрепит стабильность и безопасность государства в условиях преобразования экономических процессов.

Список литературы

1. Будник Евгения Викторовна, Бавыкина Елена Николаевна Оценка качества рынка труда молодых специалистов // Human Progress. 2018. №4.
2. Лукина С.А. Проблемы трудоустройства молодежи // Культура. Духовность. Общество. 2014. №15.
3. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020) Собрание законодательства Российской Федерации.
4. Лобызенкова В.А. Профессиональные ориентации и ожидания молодых специалистов на рынке труда // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. №8-1.
5. Матюшин Н.В. Молодежная безработица в России: причины и пути снижения // Гуманитарный научный журнал. 2018. №1-1.
6. Лищук Елена Николаевна, Капелюк Сергей Дмитриевич Трудоустройство молодых специалистов на российском рынке труда: ключевые тенденции // Экономика труда. 2019. №3.
7. Безбородова Т.М., Давыденко А.А. Безработица среди молодежи в России // СТЭЖ. 2016. №4 (25).
8. Занятость и безработица в Российской Федерации в сентябре 2020 года (по итогам обследования рабочей силы) // Федеральная служба государственной статистики URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 29.11.2020).
9. Семин А.Н., Иовлев Г.А, Скворцов Е.А. Воспроизводство кадрового потенциала отрасли, способного осваивать инновации на основе робототехники // Агропродовольственная политика России. 2017. №3 (63).
10. Алимова А.Н., Кривова Е.О. Молодежная безработица // Инновационная наука. 2017. №2-1.

© А.В. Смирнов, 2020

УДК 33

К ВОПРОСУ О ФИНАНСИРОВАНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

САЗОНОВА ЛЮБОВЬ НИКОЛАЕВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

Аннотация. В статье рассмотрены существующие в настоящее время проблемы российских предприятий, связанные с финансированием их деятельности. К основным проблем в этой сфере можно отнести отсутствие возможности по привлечению долгосрочного финансирования в виде долговых ценных бумаг и долгосрочных кредитов банков в силу их дороговизны и недостаточной развитости самого фондового рынка. В условиях санкций также сужена возможность привлечения иностранного капитала. Решение проблем финансирования предприятий частично возможно в рамках государственно-частного партнерства в Российской Федерации.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, долгосрочное финансирование, корпоративное финансирование, банковское кредитование, корпоративные облигации, прямые иностранные инвестиции, финансовые санкции, бюджетное финансирование.

ON THE ISSUE OF FINANCING THE ACTIVITIES OF ENTERPRISES IN THE FRAMEWORK OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

Sazonova Lyubov Nikolaevna

Annotation. The article discusses the current problems of Russian enterprises related to the financing of their activities. The main problems in this area include the lack of opportunities to attract long-term financing in the form of debt securities and long-term Bank loans due to their high cost and insufficient development of the stock market itself. In the context of sanctions, the possibility of attracting foreign capital is also narrowed. The solution to the problems of financing enterprises is partially possible within the framework of public-private partnership in the Russian Federation.

Key words: public-private partnership, long-term financing, corporate financing, Bank lending, corporate bonds, foreign direct investment, financial sanctions, budget financing.

Современная экономика Российской Федерации испытывает значительные трудности из-за серьезной несбалансированности составляющих её отраслей. Экономические проблемы порождаются отсутствием концептуального стратегического видения направлений развития страны и решаются по мере возникновения, без возможности предупредить и снизить негативные последствия их появления.

Серьезные проблемы испытывают и сами предприятия составляющие экономику нашей страны, в особенности предприятия реального сектора экономики. Можно с уверенностью сказать, что обрабатывающая промышленность России находится в плачевном состоянии и испытывает серьезные трудности с финансированием, которые не решить в одночасье даже посредством дешёвых кредитных ресурсов.

Последние пять лет проблемы с получением достаточного по объемам и дешёвого по цене финансирования, стали особенно актуальны для большинства отечественных предприятий, в связи с уже

сточением санкционного давления стран запада. Перекрытие канала дешевых финансовых ресурсов для финансирования деятельности крупных российских корпораций в топливно-энергетическом комплексе остается одним из действенных инструментов западных санкций по созданию трудностей для нашей экономики.

Однако, трудности с финансированием своей деятельности отечественные предприятия испытывали и до наступления событий открытого санкционного противостояния со странами Запада. На протяжении почти тридцати лет существования современной российской государственности в условиях либерального капитализма острые проблемы в экономической сфере нашей страны не решены и многие из них усугубились.

В этих сложных условиях бизнес ожидает от государства реальных действий по содействию росту и развитию национальной экономики. Как известно, наличие развитой инфраструктуры экономики является фундаментом её будущего роста. А с транспортной, логистической и проч. инфраструктурой у нас в стране серьезные проблемы. Поэтому механизмы реализации инфраструктурных проектов с помощью Государственно-частного партнерства (ГЧП) очень востребованы. Обычно в условиях реализации проектов ГЧП государство получает в свое распоряжение функционирующий инфраструктурный объект и одновременно экономит средства на его строительство или реконструкцию, а владельцы капитала - зарабатывают средства на последующей эксплуатации этого объекта.

Рассмотрим, что из себя представляет современный механизм ГЧП в Российской Федерации. Наиболее широко используемой формой ГЧП является концессия, так как порядок заключения концессионных соглашений (КС) определен сравнительно давно положениями Федерального закона от 21 июля 2005 года №115-ФЗ «О концессионных соглашениях» [1]. По данным Минэкономразвития России: «объем принятых инвестиционных обязательств по заключенным КС составляет порядка 1,6% от объема ВВП за 2019 год. Для сравнения: в Великобритании этот уровень составляет 6,6% от ВВП, в Австралии и Новой Зеландии — 6,9% от ВВП, а в Канаде — 8,1% от ВВП. Это свидетельствует о недостаточном уровне инвестиций в инфраструктуру посредством концессий.» [2] Общая динамика инвестирования средств в реализацию концессионных соглашений в Российской Федерации представлена на рис.1.

Вступление в силу 1 января 2016 г. федерального закона № 224 «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве (МЧП) в Российской Федерации» внесло ясность в вопросы терминологии ГЧП. Под ГЧП, согласно ст. 3 федерального закона № 224, понимается конкретная схема реализации инвестиционных проектов на взаимовыгодных условиях как для частного бизнеса, так и для Российской Федерации.

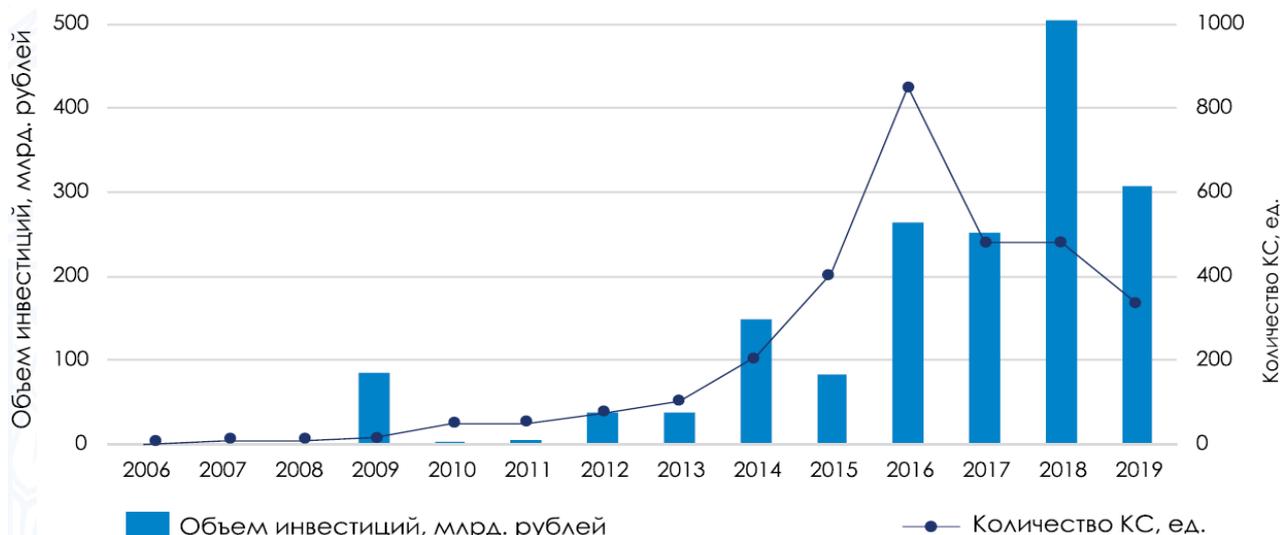


Рис. 1. Динамика инвестиций и количества концессионных соглашений в Российской Федерации за 2006-2019 гг. [2]

Данный федеральный закон закрепляет следующие принципы: 1) открытость и доступность информации о ГЧП и МЧП за исключением сведений, составляющих государственную тайну и иную охраняемую законом тайну; 2) обеспечение конкуренции; 3) отсутствие дискриминации, равноправие сторон соглашения и равенство их перед законом; 4) добросовестное исполнение сторонами соглашения обязательств по соглашению; 5) справедливое распределение рисков и обязательств между сторонами соглашения; 6) свобода заключения соглашения. [3]

Перечень объектов соглашения о государственно-частном партнерстве приведен в ст.7 федерального закона № 224 и в самом общем виде включает, в том числе: 1) крупные объекты инфраструктуры, а именно: автомобильные дороги, мосты, объекты железнодорожного и трубопроводного транспорта, морские и речные порты, аэродромы, аэропорты и проч.; 2) различные виды транспорта, а именно: общественный транспорт, морские, речные и воздушные суда; 3) объекты по производству, передаче и распределению электрической энергии; 4) социальные объекты, например объекты здравоохранения, образования, культуры и спорта; 5) объекты сферы ЖКХ, например, по обработке, утилизации, обезвреживанию и размещению твердых коммунальных отходов, а также объекты благоустройства территорий; 6) объекты промышленности и сельского хозяйства, например, мелиоративные системы, объекты производства и переработки сельскохозяйственной продукции, имущественные комплексы, предназначенные для производства промышленной продукции; 7) программы для электронных вычислительных машин. [3]

По итогам 2019 года соглашения о ГЧП и МЧП в Российской Федерации являются крайне немногочисленными. Так по данным Минэкономразвития России на всех административных уровнях власти заключено всего 25 соглашений (1 — федеральное, 6 — региональных, 18 — муниципальных), объем инвестирования 59,6 млрд. рублей, из которых 45,5 млрд. рублей являются частными инвестициями. Соглашения о ГЧП и МЧП реализуются преимущественно в сфере образования (14 соглашений). [2]

Таким образом, роль ГЧП в финансировании деятельности предприятий Российской Федерации еще недостаточно весома и требуется более активная позиция государства по данному направлению.

К основным проблемам финансирования деятельности российских предприятий в современных условиях можно отнести:

1) отсутствие возможности привлечения большинством предприятий, особенно средними и мелкими, долгосрочных инвестиций путем эмиссии ценных бумаг, так как на лицо низкий уровень развития фондового рынка, а инвестиционные риски при этом очень высоки; [4, с.193]

2) отсутствие долгосрочных кредитов на внутреннем рынке, так как российская банковская система не в состоянии обеспечить предприятия долгосрочными финансовыми ресурсами в силу ограниченности ресурсной базы, проявившейся в недостаточной капитализации и очень высокой стоимости банковских кредитов для предприятий реального сектора экономики, что соответственно отразилось в низкой их доле в совокупных банковских активах; [5, с. 93]

3) низкий уровень рентабельности в подавляющем большинстве отраслей экономики, что не позволяет на должном уровне инвестировать средства в обновление основных фондов, а также в разработку, освоение и внедрение современных технологий [6, с.57]; (рис.2)

4) отсутствие продуманной государственной политики в области финансирования предприятий национальной экономики как по средством прямого бюджетного финансирования (например, поддержка со стороны государства в условиях кризисной экономики 2009-2010 гг. , проявилась в том, что финансовую помощь из бюджета получил банковский сектор, а не предприятия экономики) [7, с.112], так и по созданию условий по привлечению финансовых ресурсов на внутренний рынок.

В настоящее время основные каналы финансирования российских предприятий работают с серьезными ограничениями, например, банковские кредиты и долговые ценные бумаги, размещаемые на внутреннем рынке. Темпы банковского кредитования предприятий остаются низкими и не происходит компенсации данного источника за счет рынка облигационных заимствований, которые остаются доступными только для крупных корпораций.

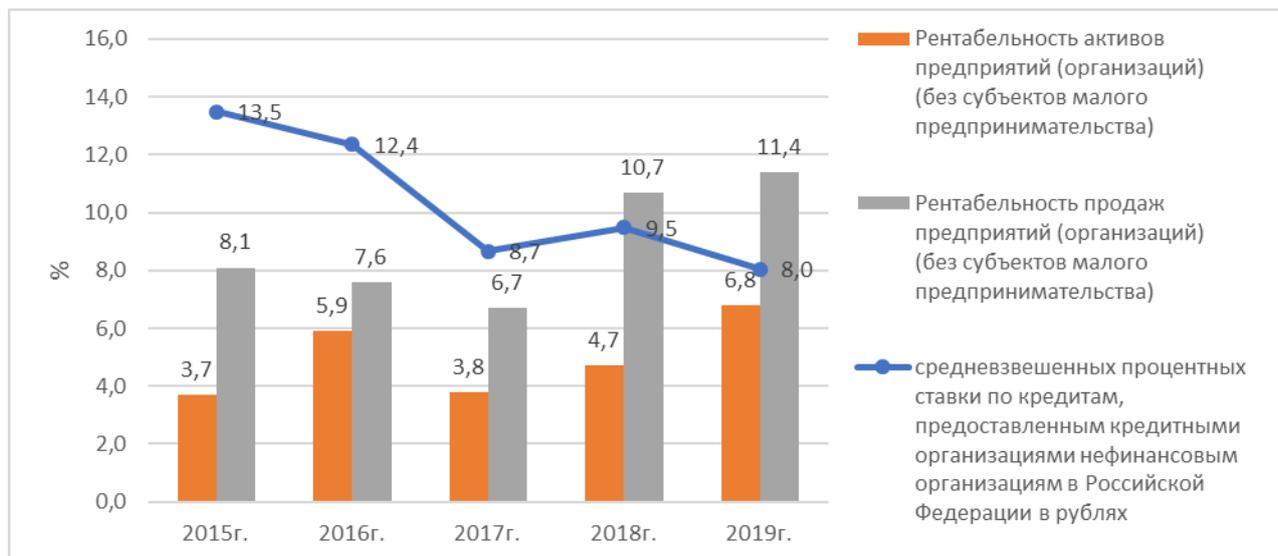


Рис. 2. Динамика показателей рентабельности (активов и продаж) и средневзвешенной ставки по кредитам в рублях в Российской Федерации за 2015-2019 гг. [8, 9]

Рынок корпоративных IPO-SPO находится в стадии восстановления после глубокого спада в результате кризиса 2009 года и не может являться серьезным источником финансовых ресурсов для предприятий. Расширение и модернизация производства требует более широкого использования возможностей внутреннего фондового рынка через привлечение финансовых ресурсов российских инвесторов. Что касается иностранных инвестиций, то они по-прежнему ничтожно малы и какая-либо вероятность их роста в условиях санкционного противостояния со странами Запада отсутствует вообще, так как для западных инвесторов политические риски такого рода не приемлемы и они легко найдут более выгодные страны и экономики для вложения капитала.

Успешное развитие экономики любой страны напрямую зависит от того, насколько доступны финансовые ресурсы для национальных предприятий, выступающих основными субъектами происходящих в ней экономических процессов. Ограниченность источников финансирования российских предприятий сдерживает их развитие и является одним из факторов замедления темпов роста национальной экономики. В этой ситуации требуется более активная поддержка корпоративного сектора в обрабатывающих отраслях со стороны государства в виде увеличения размеров прямого бюджетного финансирования предприятий, стимулировании предложения им кредитов и инвестиций национальным финансовым сектором, с помощью гарантийных и иных механизмов государственно-частного партнерства в финансовой и банковской сферах.

Список литературы

1. О концессионных соглашениях: Федеральный закон от 21 июля 2005 года №115-ФЗ (последняя редакция) // «Консультант-плюс». – URL: consultant.ru.
2. О развитии государственно-частного партнерства в Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.economy.gov.ru/material/file/6b5f12f3140cf044f1f715d18dfdef0a/gchp%2021.02.2020.pdf.pdf>
3. О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 13.07.2015 N 224-ФЗ (последняя редакция) // «Консультант-плюс». – URL: consultant.ru.
4. Горшкова, Н.В. Проблемы долгосрочного финансирования деятельности российских предприятий в современных условиях / Н.В. Горшкова, М. Коновалова // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2019. - №5-2. – С.192-194.

5. Петров М.В. Финансирование компаний в условиях замедления экономики и санкций // Финансы: теория и практика. – 2018. - Том.22. - №3(105). – С. 84-99.
6. Коровкина Н.И. Альтернативные источники финансирования деятельности машиностроительного предприятия // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2019. - №1-1. – С.55-58.
7. Смулов, А.М. Направления государственной поддержки банков в условиях кризиса и их значение для российской экономики / А.М. Смулов, В.М. Полетаева // Научно-аналитический журнал наука и практика российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. -2019. – Том.11. - №1(33). – С. 99-118.
8. Россия в цифрах. 2019 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL. <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/12993>
9. Статистика Банка России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL. https://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/int_rat/

КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

УДК 338.2

ТИПИЗАЦИЯ ОТЧЁТОВ РЕГУЛИРУЮЩИХ ОРГАНОВ – СОДЕЙСТВИЕ РАЗВИТИЮ КОНКУРЕНЦИИ В РОССИЙСКОМ ВОДОСНАБЖЕНИИ?

АГАФОНОВ ДМИТРИЙ ВАЛЕНТИНОВИЧ,заместитель директора
Центра экономических исследований инфраструктурных отраслей
Института экономики естественных монополий РАНХиГС,**МОЗГОВАЯ ОКСАНА ОЛЕГОВНА,**Директор
Центра организации научной деятельности и управления проектами
Института экономики естественных монополий РАНХиГС,**КУЗНЕЦОВ ВАСИЛИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ**ведущий эксперт
Центра методологии и судебной экономической экспертизы
Института экономики естественных монополий РАНХиГС

Аннотация. Водоснабжения обеспечивает основные потребности человека. Однако, в этой сфере износ инфраструктуры один из самых больших в сравнении с иными сферами ЖКХ в России. Одной из причин этого стал низкий уровень прозрачности отрасли. Так, экспертные заключения региональных регулирующих органов не обеспечивали возможность для проведения исследования на всероссийской уровне. Это противоречит теории менеджмента, ведь управлять можно только тем, что можно измерить. По этой причине в статье рассмотрено предложение введения единого вида экспертных заключений регулирующих органов.

Ключевые слова: водоснабжение, единое информационное пространство, прозрачность, сравнимость, тарифное регулирование.

TIPIFICATION OF REGULATORY AGENCY' REPORTS - PROMOTING COMPETITION IN RUSSIAN WATER SUPPLY?

**Agafonov Dmitriy Valentinovich,
Mozgovaya Oksana Olegovna,
Kuznetsov Vasiliy Vladimirovich**

Abstract. The water supply provides basic human needs. However, in this area, infrastructure deterioration is one of the largest in comparison with other areas of housing and communal services in Russia. One of the reasons for this was the low level of transparency in the industry. Thus, the expert opinions of regional regulatory bodies did not provide an opportunity for conducting research at the all-Russian level. This contradicts management theory, because you can only manage what you can measure. For this reason, the article considers the proposal for the introduction of a single type of expert opinions of regulatory agency.

Key words: water supply, common information space, transparency, comparability, tariff regulation.

По данным Росстата объем поданной воды в водопроводную сеть в целом по Российской Федерации за 2018 г. составил 12,907 млрд куб. м, при суммарном отпуске холодной воды всем потребителям 9,182 млрд куб. м. Основная доля потребления холодной воды приходится на население. За рассматриваемый период удельный вес данной группы потребителей в структуре отпуска холодной воды наблюдается в диапазоне 59% – 64%. [1].

В то же время менее половины организаций в Ненецком автономном округе, Республике Хакасия, Томской области, Мурманской области, Республике Дагестан, Республике Калмыкия, Карачаево-Черкесской Республике отвечали санитарно-эпидемиологическим требованиям (по состоянию на 2018 г.). Одной из причин стал уровень полностью изношенных основных фондов по предприятиям холодного водоснабжения, который несколько выше среднероссийских значений и является наиболее высоким среди всех предприятий ЖКХ [2, 3, 4]. Это подтверждают и оценки Минстроя РФ, согласно которым средний износ по Российской Федерации составляет 60%. Критическая ситуация с износом объектов инфраструктуры сложилась в регионах Северо-Кавказского и Сибирского федерального округа, в том числе в Республике Хакасия, Алтайском и Красноярском крае, а также в Томской области.

Таким образом, в настоящее время сложилась ситуация, в которой, с одной стороны, потребители получают услугу водоснабжения неудовлетворительного качества, с другой, представляются ограниченными ресурсы для увеличения состояния инфраструктуры. Однако, принятие решений о возможных изменениях в отрасли осложняется её низкой прозрачностью [5]. В результате возникают возможности для субъективизма, а также злоупотреблений со стороны регулируемых предприятий, которые могут необоснованные расходы. Кроме этого, в последние годы общемировым направлением развития становится цифровизация. Всё это предопределяет внедрение единых форм экспертных заключений регулирующих органов, которое в настоящее время обсуждается. В этой связи авторы считают необходимым отметить несколько важных компонентов, которые должны быть учтены при разработке новых норм регулирования водоснабжения.

Важными составляющими регулирования должны стать сведения об утверждённых инвестиционных и производственных программах; источники информации, на основании которой проводилась экспертиза; информация о применяемых индексах; обоснование причин и ссылки на нормативные правовые акты и подтверждающие документы, на основании которых регулирующий орган принимает решение по каждому технико-экономическому показателю на уровне отличном от предложения организации.

Отдельно стоит выделить необходимость сравнительного анализа динамики необходимой валовой выручки, расходов по отдельным статьям, прибыли регулируемой организации по отношению к другим регулируемым организациям. При этом сопоставление для создания единых практик тарифного регулирования (в т.ч. сравнения исключаемых затрат в различных регионах) целесообразно проводить подобные сравнения на уровне федеральных округов, страны или групп, принципы формирования которых опубликованы. В этой связи увеличивается значимость развёртывания ФГИС «ЕИАС ФСТ России», так как возрастёт необходимость для сравнения решений регулирующих органов различных субъектов РФ.

В экспертных заключениях также должны быть опубликованы

- результаты проверки сайтов регулируемых компаний на наличие несуществующих и неоцифрованных страниц отчётностей. Выявление ссылок на несуществующие страницы позволит сделать обязательное раскрытие реальным, а не формальным. Также следует рассмотреть возможность создания единого сайта для публикации данных регулируемыми предприятиями,

- плотность населения, число жалоб, число аварий, доля крупных очистных сооружений в общем составе, доля удаленных абонентов, оснащённость приборами учета, сложность очистки, структура воды по источникам,

- протяженность сети, которая произведена ранее 2000 г. (если исходить из того, что средняя продолжительность рабочего периода магистралей из стали составляет около 20 — 25 лет), объёмом потерь воды,

– документ, в котором будут определены причины исключения экономически расходов и их суммы.

Создание единой формы экспертного заключения органа регулирования обеспечит не только прояснит принимаемые решения. Также появится возможность для проведения сравнительного анализа тарифных решений на территории различных субъектов федерации. Это, с одной стороны, позволит проводить межграницные сравнения компаний, а значит создаст возможности для конкуренции. С другой стороны, позволит компаниям отстаивать свои предложения о величине необходимых расходов в суде. Таким образом, авторы считают стратегически важным развития единой формы экспертного заключения регулирующих органов.

Список литературы

1. Отчет за 2018г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://raww.ru/assets/files/common/RAVV_spc_200x275.pdf (дата обращения: 29.11.2020).
2. Жилищное хозяйство в России 2019 г. Статистический сборник: Федеральная служба государственной статистики. - Москва, 2018. – 78.
3. Жилищное хозяйство в России 2016 г. Статистический сборник: Федеральная служба государственной статистики. - Москва, 2015. – 65.
4. Жилищное хозяйство в России 2013 г. Статистический сборник: Федеральная служба государственной статистики. - Москва, 2012. – 286.
5. Мозговая О.О., Шеваль Ю.В. и др. Эталонный метод регулирования как путь к повышению эффективности деятельности гарантирующих поставщиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://esj.today/PDF/77ECVN519.pdf> (дата обращения: 29.11.2020).

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

УДК 330.322

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК УСЛОВИЕ УКРЕПЛЕНИЯ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

МАРУШНЕВА ДАРЬЯ РОМАНОВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет»

Научный руководитель: Шаропатова Анастасия Викторовна

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет»

Аннотация: В современных условиях инвестиционная безопасность является неотъемлемой частью экономической безопасности предприятия. В статье рассматривается зависимость экономической безопасности от инвестиционной безопасности, рассмотрены задачи, направления и методы управления инвестиционной безопасностью.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционная политика, экономическая безопасность, мониторинг угроз экономической безопасности.

INVESTMENT POLICY OF AN ENTERPRISE AS A CONDITION FOR STRENGTHENING ITS ECONOMIC SECURITY

Marushneva Daria Romanovna*Scientific adviser: Sharopatova Anastasia Viktorovna*

Abstract: In modern conditions, investment security is an integral part of the economic security of the enterprise. The article considers the dependence of economic security on investment security, considers the tasks, directions and methods of investment security management.

Key words: investment, investment activity, investment policy, economic security, monitoring of threats to economic security.

В современных условиях, обеспечение экономической безопасности предприятия является непременным условием его успешной работы и перспектив развития. Одним из показателей успешной деятельности предприятия является его инвестиционная активность, как парадигма устойчивого финансового положения [5].

Инвестиционная политика включает в себя комплекс управленческих решений, определяющих масштабы, соотношения и главные направления долгосрочных капитальных вложений для развития производства внутри и за пределами предприятия, получения прибыли и достижения общественных целей.

АО «Искра», как одно из крупнейших агропредприятий Красноярского края, ведет активную инвестиционную деятельность. В 2019 году предприятие приступило к осуществлению нового инвестиционного проекта - установке мельницы для переработки твердой пшеницы. Сумма вложений составит 6,2

млн. рублей, завершить работы и ввести оборудование в эксплуатацию планируется осенью 2021 года.

Сохранение стабильно высокого качества продукции и удержания лидерских позиций на российском рынке по переработке зерна, целесообразна крупка высшего качества. Переработка зерна высококачественных твердых сортов пшеницы на новейшем оборудовании по современным технологиям, способствует получению продукции, которая позволит АО «Искра» расширить возможности производства.

Уровень развития инвестиционной деятельности предприятия АО «Искра» приведем в таблице 1.

Инвестиции в АО «Искра» в основном осуществляются в модернизацию оборудования, в частности, предприятие реализует проект по строительству новой мельницы.

Таблица 1

Динамика инвестиционных потоков в АО «Искра»

Показатели	2017 год	2018 год	2019 год	Прирост изменения, %
Инвестиционные потоки в модернизацию оборудования, тыс.руб.	308,25	309,85	349,7	113,1
Доля, в коммерческих расходах, %	17,8	11,4	16,2	99,1

Поиск объектов для инвестиций, оценка их соответствия направлениям инвестиционной деятельности АО «Искра» реализуется в рамках обеспечения необходимого уровня экономической безопасности и включает в себя следующие направления:

- отбор отдельных инвестиционных проектов для детального изучения и финансовых инструментов, полностью соответствующих направлениям инвестиционной деятельности предприятия;
- исследование текущего предложения на инвестиционном рынке;
- проведение экспертизы выделенных объектов инвестирования, наиболее подходящих для компании и обеспечения его экономической безопасности;
- формулирование возможностей и требований приобретения техники и технологий, мотивации кадров для реализации проектов [2, с.19].

По итогам оценки осуществляется выбор инвестиционных проектов и финансовых инструментов инвестирования по критерию их прибыльности и безопасности. Для реализации отбираются объекты инвестирования, обеспечивающие наибольшую эффективность и минимальный риск.

Таким образом, в системе экономической безопасности благодаря инвестиционной политике решаются следующие задачи:

- организация деятельности, направленной на устранение рисков и угроз, свойственных для инвестиционной деятельности предприятия;
- обнаружение, анализ и оценка возникающих рисков экономической безопасности;
- прогнозирование вероятных угроз экономической безопасности в процессе инвестиционной деятельности предприятия;
- постоянное улучшение системы обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта;
- принимать решения и реагировать на создавшиеся угрозы.

Отсюда можно сделать вывод о том, что в инвестиционной деятельности риск-менеджмент представляет собой идентификацию, оценку, профилактику и страхование как процесс предвидения и сведения убытков к минимуму [3, с.69].

Методологическая основа обеспечения инвестиционной безопасности определяет следующие способы управления инвестиционным риском:

- удержание, сокращение или контроль уровня риска;
 - передача риска либо группирование между участниками проекта инвестирования;
 - создание резервных ресурсов на покрытие непредвиденных расходов и потери предприятия.
- Следовательно, инвестиционная безопасность, как компонент совокупности показателей эконо-

мической безопасности предприятия, направлена на предотвращение финансовых потерь при принятии решений инвестиционного характера, предупреждение рисков и уменьшение угроз, которые негативно влияют на реализацию инвестиционных проектов [1, с.12].

Подводя итог выше описанному, можно сформулировать вывод о тесной взаимосвязи между инвестиционной и экономической безопасностью, так как без необходимого обеспечения инвестиционной безопасности, отсутствию контроля над осуществлением инвестиционной политики непременно приведет к появлению новых рисков и угроз для предприятия. Решение проблемы инвестиционных рисков и постоянное наблюдение за угрозами в инвестиционной деятельности, разработка мероприятий по их предупреждению и предотвращению, позволит предприятию значительно усовершенствовать финансовые показатели и повысить его конкурентоспособность [4, с. 47].

Список литературы

1. Аглицкий, И. С. Системный анализ инвестиционной деятельности: учебное пособие / И. Аглицкий. – М.: Прометей, 2018. - 155 с.
2. Михайлюк, О. Инвестиции как один из факторов устойчивого развития сельского хозяйства Курганской области / О. Михайлюк, И. Батурина // Экономика сельского хозяйства России. – 2019. – № 11. – С. 19-22.
3. Проскурин, В. К. Анализ, оценка и финансирование инновационных проектов: учебное пособие / В. К. Проскурин. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2018. - 134 с.
4. Шаропатова А.В. Международная продовольственная безопасность: страновой аспект / А.В. Шаропатова, О.В. Зинина // Приоритетные направления развития регионального экспорта продукции АПК: материалы Международной научно-практической конференции. – 2019. – С. 46-50.
5. Ozerova M. G. Improving the competitiveness of agricultural products as a basis for solving import replacement issues / M. G. Ozerova, A. V. Sharopatova, J. A. Olentsova // В сборнике: IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. Krasnoyarsk Science and Technology City Hall of the Russian Union of Scientific and Engineering Associations. – 2019. – С. 22026

УДК 330

ФОРМИРОВАНИЕ ПОРОГОВЫХ ЗНАЧЕНИЙ ИНДИКАТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ГВОЗДЕВА АНАСТАСИЯ МАКСИМОВНА

студентка

ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет»

*Научный руководитель: Лобков Константин Юрьевич**к.э.н., доцент**ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет»*

Аннотация: В статье рассмотрена значимость формирования пороговых значений индикаторов экономической безопасности предприятия. Пороговые значения являются рамочными границами, которые разделяют между собой различные классы состояний индикаторов по экономической безопасности (например, нормальное состояние и состояния, характеризующиеся повышенным проявлением угроз безопасности).

Ключевые слова: экономическая безопасность, индикаторы, сельскохозяйственное производство, эффективность, пороговые значения.

FORMATION OF THRESHOLD VALUES OF INDICATORS OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

Gvozdeva Anastasia Maksimovna*Scientific adviser: Lobkov Konstantin Yurievich*

Abstract: The article considers the importance of forming threshold values for indicators of economic security of an enterprise. Threshold values are the framework boundaries that separate different classes of States of economic security indicators (for example, the normal state and States characterized by an increased manifestation of security threats).

Key words: economic security, indicators, agricultural production, efficiency, threshold values.

Методические подходы к измерению уровня экономической безопасности организации отражаются в разработке системы индикаторов. Данная система мониторинговых показателей экономической безопасности должна удовлетворять следующим требованиям [2,7]:

- максимальный учет индивидуальных отраслевых особенностей предприятия;
- является фундаментом системы безопасности предприятия и наглядно представляет ее;
- позволяет формализовать деятельность по сбору, анализу и использованию собранных сведений в управлении безопасностью;
- использование определенных стандартов управления в оценке и обеспечении экономической безопасности предприятия;
- простота и доступность в использовании руководителями;

- применение современных информационных технологий и методов защиты информации от несанкционированного доступа.

Формирование пороговых значений индикаторов, характеризующих экономическую безопасность, как правило, оцениваются эмпирически. При этом предельные уровни индикаторов экономической безопасности устанавливается индивидуально, ориентируясь на средние значения анализируемых показателей по отрасли, региону, стране в целом. Кроме того, во многих отраслях и производствах существуют обязательно соблюдаемые нормативы (по охране труда, качеству продукции и т. п.), устанавливаемые нормативными документами федеральных и региональных органов власти.

Особенностью при формировании пороговых значений является их директивные рамки, которые могут означать состояние предприятия при определенном достижении уровня показателя.

Пороговые рамки могут быть:

- критические – попадая в данную область анализируемый показатель означает, что существует высокий риск нарушения экономической безопасности;

- нейтральные - попадая в данную область анализируемый показатель означает, что для экономической безопасности нет существенных угроз;

- абсолютные попадая в данную область анализируемый показатель означает, что предприятие защищено.

Основным фактором, влияющих на данные показатели является отрасль функционирования предприятия. Так, например, при оценки кадровой безопасности пороговые значения могут отличаться (табл.1).

Таблица 1

Формирование показателей кадровой безопасности организации различных отраслей

Кадровая составляющая (Кк)	Абсолютное положение	Нейтральное положение	Критическое положение
Для сельскохозяйственных предприятий			
Коэффициент уровня заработной платы	>1	0,5-1	<0,5
Уровень стабильности кадров	80%	60-79%	<50%
Коэффициент текучести кадров	3-7%	8-12%	>12%
Для торговых предприятий			
Коэффициент уровня заработной платы	>1	0,5-1	<0,5
Уровень стабильности кадров	60%	40-59%	<40%
Коэффициент текучести кадров	<15%	15-30%	>30%

Таким образом, видно, что текучесть кадров более интенсивная для торговых предприятий, для сельскохозяйственных предприятий может критическое положение по причине дефицитности узкоспециализированных кадров.

Система показателей отражает общепринятые показатели финансовой и хозяйственной деятельности предприятия. Следует отметить, что в условиях разнообразия характера угроз экономической безопасности предприятия, временных особенностей последствий их проявления и широкого диапазона возможных мер по нейтрализации угроз, проблема разработки действенной системы обеспечения экономической безопасности для предприятия АПК должна помимо общепринятых индикаторов, учитывать и специализированные [1.4433].

Рассмотрим формирование некоторых пороговых показателей для сельскохозяйственного предприятия распределенных по трем критериям: абсолютного, нейтрального и критического положения. Результаты формирования пороговых значений представим в таблице 2.

В процессе управления экономической безопасностью предприятия зачастую используют готовые или индивидуальные аналитические системы показателей – результатов деятельности предприятия. Индикаторная система направлена на объединение учетно-аналитических действий в один про-

цесс – выполнение оперативного микроанализа, обеспечение непрерывности этого процесса и использование его результатов для формирования рекомендаций относительно принятия управленческих решений по обеспечению экономической безопасности предприятия.

Таблица 2

Результаты формирования пороговых значений

Индикаторы	Абсолютное положение 1 балл	Нейтральное положение 0,5 баллов	Критическое положение 0 баллов
Производственно-сбытовая составляющая (Кпр)	Абсолютное положение	Нейтральное положение	Критическое положение
Коэффициент рентабельности продаж	>0,2	0,1-0,2	<0,1
Коэффициент рентабельности активов	>0,1	0-0,1	<0
Коэффициент соотношения ДЗ и КЗ	0,9-1	0,5-0,9 или >1	<0,5
Коэффициент финансовой независимости	>0,5	0,3-0,5	<0,3
Коэффициент финансового рычага (левериджа)	<1,0	1,0-2,3	>2,3
Запас финансовой прочности, %	>25	10-25	<10
Определение типа финансовой устойчивости	Абсолютная устойчивость	Нормальная устойчивость	Неустойчивое/кризисное финансовое состояние
Урожайность зерновых культур, ц с 1 га	Выше среднего по району	Среднее по району	Ниже среднего по району
Поголовье с.-х. животных, усл. голов (на 100 га с.-х. угодий)	Рост показателя	Показатель не меняется	Сокращение показателя
Продуктивность с.-х. животных (ц, гол., кг, г, тыс. шт. яиц):	Выше среднего по региону	Среднее по региону	Ниже среднего по региону
- удой на 1 среднегодовую корову, кг			
- выход телят на 100 коров, гол.			
- среднесуточный прирост живой массы, гол.			
- среднесуточный прирост молодняка КРС и скота на откорме, г			
Землеотдача	Рост показателя в динамике	Показатель практически не меняется	Сокращение показателя в динамике

Таким образом, совершенствование системы индикаторных порогов направлено на формирование [3, 163]:

- информации о текущем состоянии, тенденциях развития предприятия и изменении конкурентной среды;
- внутреннего контроля за деятельностью организации;
- достоверного фиксирования во внешней и внутренней финансовой отчетности всех фактов хозяйственной жизни, осуществляемых на предприятии;
- формирования базы данных исходной информации в целях стратегического развития компании;
- оперативного выявления существенных изменений во внутренней и внешней среде, указывающих на момент возникновения определенной угрозы.

Обеспечение экономической безопасности предприятия требует постоянного мониторинга факторов ее формирования и наступления рискованных ситуаций в текущей деятельности. Применение специализированных и общих индикаторов оценки уровня экономической безопасности предприятия будет способствовать более высокой степени надежности полученных результатов. Это позволит учесть отраслевые особенности, сделает возможным своевременное принятие обоснованных решений, направленных на предотвращение и нейтрализацию факторов, негативно влияющих на экономическую безопасность хозяйствующего субъекта.

Список литературы

1. Никонов В.А., Харина А.О. Экономическая безопасность предприятия: подходы к определению, факторы и рекомендации по ее совершенствованию // Общество. Наука. Инновации: - Киров, 2017. - С. 4433-4440.
2. Оценка рисков и угроз в деятельности сельхозорганизаций [Текст] / А. А. Черняев [и др.] // АПК: экономика, управление. - 2020. - № 11. - С. 3-8.
3. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК [Текст] : учебник / Г. В. Савицкая. - Москва : ИНФРА-М, 2017. - 518 с.

УДК 330

КОРРУПЦИЯ КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

АХАТОВ РАМИЛЬ РАДИКОВИЧ

Студент

ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет»

Научный руководитель: Михеева Наталья Борисовна

доцент

ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет»

Аннотация: В статье раскрывается сущность коррупции, а также определены основные факторы, влияющие на уровень экономической безопасности региона. Проводится оценка взаимосвязи коррупции и уровня экономической безопасности региона. Рассматриваются причины ухудшения социально-экономического развития региона, факторы и причины ухудшения экономических явлений. В статье определяется влияние коррупции и теневой экономики на уровень экономической безопасности региона. Определены направления социально-экономического развития в рамках обеспечения экономической безопасности региона.

Ключевые слова: экономическая безопасность, коррупция, национальная экономика, национальная безопасность.

CORRUPTION AS A THREAT TO THE ECONOMIC SECURITY OF THE REGION

Akhatov Ramil Radikovich*Scientific adviser: Mikheeva Natalia Borisovna*

Abstract: The article reveals the essence of corruption, and identifies the main factors affecting the level of economic security of the region. The relationship between corruption and the economic security of the region is being assessed. The reasons of deterioration of socio-economic development of the region, factors and causes of deterioration of economic phenomena are considered. The article defines the impact of corruption and the shadow economy on the level of economic security of the region. The directions of socio-economic development within the framework of ensuring economic security of the region are determined.

Key words: economic security, corruption, national economy, national security.

В современных условиях развития рыночной экономики важнейшей задачей любого государства является обеспечение экономической безопасности и нейтрализация потенциальных угроз, как внешних, так и внутренних. Обеспечение экономической безопасности государства проявляется в решении задач нормального функционирования ключевых компонентов социальной, финансовой, международной и правовой деятельности государства. Механизм обеспечения экономической безопасности позволяет государству реализовывать цели и задачи функционирования всех сфер и отраслей экономики без потери капитала, прежде всего, за счет достижения оптимального соотношения между риском и доходностью.

Основной целью экономической безопасности государства, как на федеральном, так и региональном уровнях управления социально-экономическими процессами является минимизация всех потенциальных угроз и опасностей с одновременной максимизацией доходности отраслей экономики и

роста потенциалов развития.

По мнению С. Глазьева, экономическая безопасность – «состояние экономики и производительных сил общества с точки зрения возможностей самостоятельного устойчивого социально-экономического развития страны, поддержания необходимого уровня национальной безопасности государства, а также должного уровня конкурентоспособности национальной экономики в условиях глобальной конкуренции».

Под экономической безопасностью государства принято понимать способ достижения оптимального баланса между использованием ресурсов и предотвращением возможных угроз в процессе использования данных ресурсов. Иначе говоря, экономическая безопасность государства, а также регионов – это повышение уровня стабильности социально-экономического развития и защита от неблагоприятных событий, наступление которых заранее неопределенно, но вероятно.

На рисунке представлены дополнительные цели обеспечения экономической безопасности государства (рис.1).

Экономическая безопасность национальной экономики как целостная система состоит из различных компонентов, выраженных как в качественном, так и количественном измерении. Важным аспектом экономической безопасности национальной экономики является, прежде всего, планирование и прогнозирование наступления внутренних и внешних угроз с позиции управления экономической безопасностью, возможность планирования и прогнозирования показателей социально-экономического развития.

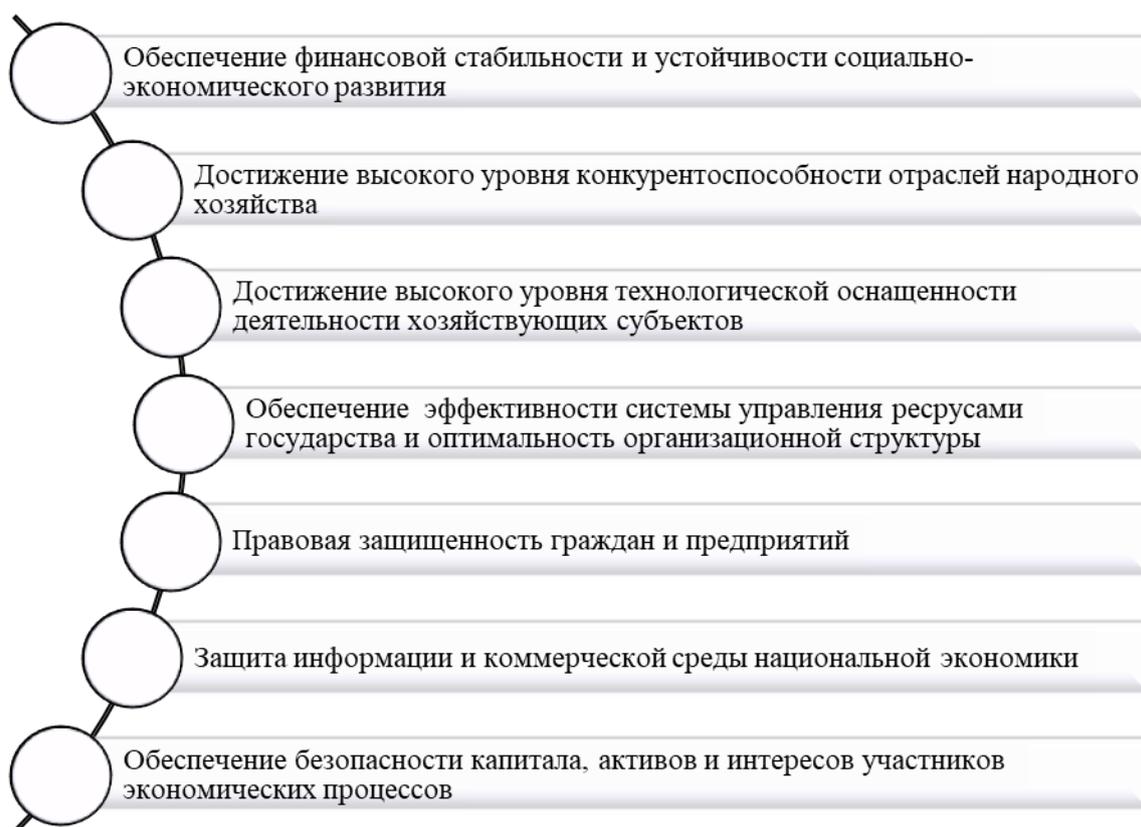


Рис. 1. Целевые ориентиры национальной безопасности

Анализируя современное состояние экономической безопасности национальной экономики, то в большей степени она подвержена влиянию деятельности других субъектов. В последнее время активно развиваются различные виды финансового мошенничества, прежде всего, за счет низкого уровня финансовой грамотности населения и наличия недостаточных знаний о принципах ведения бизнеса. В результате чего подрывается уровень экономической безопасности государства, регионов и отдельных предприятий, в том числе все это ведет к огромным финансовым потерям [4, с.134].

В том числе ситуация подрыва экономической безопасности осложняется такими причинами как:

- структурное деформирование национального хозяйства;
- размах промышленного и коммерческого шпионажа (со стороны различных структур, использующих методы агентурного и технического проникновения к коммерческой тайне);
- отсутствие единой стратегии обеспечения безопасности предпринимательских структур;
- отсутствие цивилизованных юридических гарантий для реализации коммерческих интересов предпринимателя.

Говоря о внутренних угрозах, следует подчеркнуть, что наиболее широкое распространение в российской действительности получили кражи, грабежи, разбои, мошенничество, вымогательство, взяточничество, злоупотребление служебным положением, должностной подлог, а также различные формы недобросовестной конкуренции и такие особо опасные формы, как заказные убийства и захват заложников.

Здесь же следует упомянуть и о таких особенностях российской экономики, как:

- низкая капитализация финансовой системы;
- высокая степень монополизации экономики;
- высокая импортная зависимость и замкнутость экспорта на сырье;
- избыточность таможенных ограничений;
- низкая производительность труда.

Экономическая безопасность понятие довольно объемное, затрагивающее как интересы и возможности национальной экономики, так и безопасность конкретно взятой компании. Традиционно в экономической литературе принято выделять три источника угроз экономической безопасности компании или, иначе говоря, три блока потенциальных неблагоприятных ситуаций (табл.1).

Таблица 1

Классификация угроз экономической безопасности региона

Наименование фактора угроз	Санкция	Антисанкция
Социально-экономическая политика государства	Наступление неблагоприятных событий в результате политики государства, например, изменение валютного курса, дестабилизация уровня инфляции, политика рестрикции или экспансии, изменение законодательства, введение ограничения на предпринимательскую деятельность и т.д.	Необходимо предпринимать меры по снижению уровня неопределенности по макроэкономическим ожиданиям, допустим, использовать методы хеджирования на валютном рынке, проведение срочных операций на рынке спот и т.д.
Деятельность хозяйствующих субъектов (предприятия, некоммерческие организации, общественные объединения и т.д.)	Недобросовестная конкуренция, а именно нарушения прав потребителей, ценовой демпинг, монополизация бизнеса, подрыв деловой репутации со стороны конкурентов и т.д.	В качестве способа защиты интересов от деятельности других субъектов – монопольное законодательство, использование возможностей защиты своих законных интересов.
Кризисные явления в мировой экономике	Распространение кризисных явлений из экономики одной страны в другую через каналы обмена и экономические связи. Например, падение цен на нефть, введение политики эмбарго, падение спроса на энергетические ресурсы и т.д.	Введение протекционистских мер и защита национального производителя, государственные программы поддержки малого и среднего бизнеса.

В современных экономических условиях ведения бизнеса важным аспектом осуществления нор-

мального функционирования любой организации является правовое обеспечение экономической безопасности. Особое внимание уделим рассмотрению нормативно-правового обеспечения в области экономических преступлений и коррупции.

Одной из явных угроз экономической безопасности государства, региона или отдельно взятого юридического лица является коррупционная деятельность.

Коррупция сегодня является одной из укоренившихся проблем для российского общества и государства. Она оказывает влияние на все сферы общества:

- экономическую - выводит из легального оборота значительные средства;
- политическую - падает престиж страны на мировой арене, растет угроза ее экономической и политической изоляции;
- социальную - приводит к снижению доверия граждан к власти и ухудшает качество жизни населения.

Такое комплексное рассмотрение коррупции как фактора, угрожающего экономической безопасности, обуславливает актуальность изучения данного явления на всех уровнях государственного устройства. Влияние коррупции затрагивает все стадии процессов производства и перераспределения ресурсов, нарушает целостность экономических систем, сокращает доходы бюджетов всех уровней и ко всему прочему искажает статистическую, финансовую и налоговую отчетности.

Среди причин, которые создают почву для появления и существования коррупции, можно выделить следующие:

- избыточное администрирование со стороны государства;
- нераскрытость большинства коррупционных дел;
- неэффективное международное антикоррупционное сотрудничество (Россия оказывается неспособной защитить свои национальные интересы при том, что сбегающие за границу чиновники спокойно пользуется незаконно нажитым капиталом за рубежом);
- закрытость деятельности законодательных и представительных органов;
- давление на некоммерческие организации и независимые СМИ (закон, ограничивающий долю иностранцев в СМИ, приравнивание блогеров к журналистам и запрет на рекламу на каналах кабельного телевидения);
- непрозрачность крупных проектов;
- пренебрежение правовым просвещением граждан.

Главным инструментом противодействующим развитию коррупции в стране являются законодательное регулирование и наличие эффективных методов государственного контроля.

Основным нормативно-правовым документов в области определения коррупции и коррупционной деятельности является Федеральный закон "О противодействии коррупции" от 25.12.2008 N 273-ФЗ ред. от 24.04.2020). Представленным Федеральным законом устанавливаются основные принципы противодействия коррупции, правовые и организационные основы предупреждения коррупции и борьбы с ней, минимизации и (или) ликвидации последствий коррупционных правонарушений.

На основании Указа Президента Российской Федерации от 13 мая 2017 г. «О стратегии экономической безопасности на период до 2030 года» основной угрозой социально-экономического развития российской экономики является наличие высокого уровня коррупции и теневого бизнеса.

Коррупция как негативное явление приводит к таким последствиям как:

- снижение уровня развития отдельных отраслей народного хозяйства, сокращение предпринимательской активности и объемов производства;
- низкий уровень эффективности стратегического и оперативного планирования;
- недоверия со стороны граждан, снижение эффективности управленческих функций федеральных и региональных органов власти;
- снижение уровня жизни, потребительских доходов населения;
- прирост объемов теневого бизнеса и различных форм теневой экономики;
- снижение эффективности частного бизнеса и предпринимательства;

- увеличение социальной напряженности, которая подрывает и ослабляет национальную экономику и угрожает политической стабильности в стране;
- снижение инвестиционного потенциала национальной экономики, регионов;
- дестабилизация макроэкономических и микроэкономических процессов национальной экономики, рост монополизации бизнеса и ухудшение конкурентных механизмов в рыночной среде;
- снижение эффективности деятельности образовательных, медицинских структур, рост недоверия со стороны граждан;
- снижение международного рейтинга, рост риска экономической и политической изоляции страны и т.д. [5, с. 35].

Взаимосвязь коррупции и теневой экономики обусловлена тем, что коррупция создает непосредственную основу для появления и развития теневой экономики.

На сегодняшний день в рамках реализации Национального плана противодействия коррупции на 2018-2020 годы по Указу Президента Российской Федерации проводится планомерная работа по устранению данных реалий социально-экономического развития национальной экономики.

Кроме того, в рамках провидения планомерной работы в области противодействия коррупции и развитию форм теневой экономики необходимо четко определять правовые границы уголовной и административной ответственности за коррупционные преступления.

Подводя итог, можно отметить, что Президент Российской Федерации и Правительство Российской Федерации в комплексе ключевых вопросов обеспечения национальной безопасности в современных условиях особо выделяют проблему борьбы с коррупцией в связи с общими проблемами экономической безопасности национальной экономики и государства в целом. Рассматриваемые вопросы свидетельствуют о серьезности положения и критическом состоянии дел в сфере коррупционных явлений, которые рассматриваются как угроза национальной безопасности.

Список литературы

1. Федеральный закон «О противодействии коррупции» от 25.12.2008 г. (ред. от 30.10.2018г) № 273-ФЗ.
2. Указ Президента Российской Федерации от 17 мая 2017 г. № 208 «О стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года».
3. Указ Президента Российской Федерации от 29 июня 2018 г. № 378 «О национальном плане противодействия коррупции на 2018-2020 годы».
4. Баталов, Д. А. Экономическая безопасность [Текст]: учебное пособие / Д. А. Баталов. - М.:Издательство «Омега»,2018.
5. Комплексная безопасность бизнеса в условиях экономической нестабильности [Электронный ресурс] : материалы научно-практической конференции / М-во образования и науки Рос. Федерации, С.-Петерб. гос. экон. ун-т, Каф. вычислит. систем и программирования; [отв. ред. Е.В.Степьмашонок, С.Н.Максимов

УДК 330

ВЛИЯНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

ЛОГИНОВ ВЛАДИСЛАВ ВАДИМОВИЧ

студент

ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет»

Научный руководитель: Овсянко Алексей Владимирович

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет»

Аннотация: В данной статье были рассмотрены влияния макроэкономических факторов на экономическую безопасность сельскохозяйственного предприятия, а также выявлены макроэкономические угрозы, представлены мероприятия по снижению их негативного влияния на экономическую безопасность хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: угрозы, внешние угрозы, макроэкономические факторы, экономическая безопасность, сельское хозяйство, хозяйствующий субъект.

ASSESSMENT AND DEVELOPMENT OF MEASURES TO NEUTRALIZE THREATS TO THE ECONOMIC SECURITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Loginov Vladislav Vadimovich*Scientific adviser: Ovsyanko Aleksei Vladimirovich*

Abstract: This article examines the impact of macroeconomic factors on the economic security of an agricultural enterprise, as well as identifies macroeconomic threats, and presents measures to reduce their negative impact on the economic security of an economic entity.

Key words: threats, external threats, macroeconomic factors, economic security, agriculture, economic entity.

Современный этап развития экономики России, ориентированный на инновационный путь, проходит в нестабильной внешней и внутренней бизнес-среде и сопровождается влиянием макроэкономических факторов, а также обострением кризисных явлений, что препятствует безопасному функционированию хозяйствующих субъектов.

В свою очередь, под угрозой экономической безопасности предприятия понимается совокупность факторов и условий, создающих опасность для нормального функционирования хозяйствующих субъектов в соответствии с их целями и задачами.

В деятельности сельскохозяйственных организаций кроме общих макроэкономических угроз экономической безопасности для организаций других сфер (политических, производственных, правовых, демографических и др.) присутствуют угрозы, связанные с природно-климатическими условиями и био-

логическими особенностями животных и растений, участвующих в процессе производственной деятельности [1, с. 9].

Таким образом, в результате перед большинством российских сельскохозяйственных предприятий встала проблема создания системы экономической безопасности, которая способна обеспечить снижение уровня угроз деятельности предприятий от воздействия внешних факторов, выстроить адекватную защиту от них, противостоять без ущерба для себя с помощью выстроенной системы противодействия рискам макроэкономического характера [2, с. 4].

Чтобы определить негативное влияние макроэкономических факторов на экономическую безопасность хозяйствующего субъекта, было рассмотрено предприятие ООО «СХП «Дары Малиновки».

ООО СХП «Дары Малиновки» зарегистрировано на территории города Красноярск, а производственные мощности располагаются на территории Красноярского края.

ООО СХП «Дары Малиновки» является достаточно крупным предприятием и имеет мощный ресурсный потенциал.

Далее рассмотрим основные показатели деятельности ООО «СХП «Дары Малиновки» (табл. 1).

Таблица 1

Основные показатели ООО «СХП «Дары малиновки»

Показатели	2017	2018	2019	Темп прироста	
				2018/2017	2019/2018
Площадь сельскохозяйственных угодий, га	10892	14830	22242	136,2	150
Площадь пашни, га	10580	14818	22230	140	150
Выручка	249 592	337 601	504135	135,3	149,3
Прибыль	75103	63161	103194	84,1	163,4

Исходя из выше приведенных данных, можно сказать, что предприятие ООО «СХП «Дары Малиновки» имеет положительный тренд роста эффективности своей деятельности и в целом имеет большие размеры, о чём свидетельствуют основные показатели характеристики его деятельности.

Предприятие специализируется на выращивании зерновых культур, а также занимается производством кормовых культур, выращиванием овощей, производством молока, семеноводством.

Далее были выявлены макроэкономические факторы, которые негативно влияют на экономическую безопасность ООО «СХП «Дары Малиновки», а также предложим мероприятия по снижению их негативного влияния на экономическую безопасность хозяйствующего субъекта (табл. 2).

Таблица 2

Мероприятия по снижению негативного влияния макроэкономических факторов на экономическую безопасность ООО «СХП «Дары Малиновки»

Макроэкономический фактор	Меры по снижению негативного влияния	Целевые показатели
Экономические факторы	Налоговые преференции на модернизацию основных средств и внедрение инноваций; Стимулирование частных инвестиций в обновление ресурсов и технологическое развитие; Государственное субсидирование предприятий с учетом совершенствования его механизма по отдельным видам (например, субсидирование приобретения удобрений и ГСМ); Льготное кредитование предприятий АПК и предоставление долгосрочных инвестиционных кредитов; Совершенствование и дальнейшее развитие	Рост объема продаж; Снижение темпа роста потребительских цен.

Продолжение таблицы 2

Макроэкономический фактор	Меры по снижению негативного влияния	Целевые показатели
	лизинговой деятельности; Активизация инновационной деятельности, создание инновационных центров.	
Политические факторы	Сохранять и создавать новые дружеские отношения с другими странами; Недопустимость резкого сокращения экспорта или импорта, введение различных торговых санкций и эмбарго, которые рассчитанные на экономическое подавление.	Увеличение экспорта или импорта продукции.
Правовые факторы	Снижение доли производства сельхозпродукции от валового дохода для перехода на ставку в 0% (с 70% до 65%); Снижение процентной ставки ЕСХН для новых сельскохозяйственных предприятий на начальный срок (от 1 до 3 лет).	Уменьшение срока окупаемости; Уменьшение вероятности банкротства.
Социально-демографические факторы	Улучшение и инновации в системе здравоохранения.	Пополнение кадров предприятия квалифицированными рабочими.
Научно-технические и технологические факторы	Разработка материалозаконочных и энергоэкономичных технологий производства зерна и других культур, которые могут обеспечивать приемлемое и экологически безопасное использование техногенных, природных, а также других ресурсов с повышенной и устойчивой продуктивностью зерна и других культур, высокими потребительскими качествами сырья и готовой продукции.	Рост эффективности предприятия за счет инновационного и хорошо функционирующего оборудования, а также правильного использования основных средств.
Экологические факторы	Точное земледелие; Органическое сельское хозяйство; Хомобиотический оборот; Почвозащитное земледелие; Химизация сельского хозяйства.	Снижение вероятности наложения штрафов или санкций по отношению к предприятию; Сохранение и повышение качества производимой продукции.
Форс-мажор	В зависимости от произошедшей ситуации. Например, в случае пандемии – помощь в финансировании со стороны государства.	Предотвращение банкротства организации.

Приведенные в таблице факторы и мероприятия позволяют предприятию ООО «СПХ «Дары Малиновки» минимизировать негативные последствия макроэкономических факторов, т.е. увеличить свою долю рынка, значительно уменьшить вероятность своего банкротства.

Таким образом, оптимальное сочетание усилий со стороны государства, а также предприятия по снижению негативного воздействия макроэкономических факторов положительно скажется на укреплении уровня экономической безопасности в целом.

Список литературы

1. Иванова, В. Н. Открытая экономика: приоритеты развития АПК для преодоления внешних угроз и современных вызовов [Текст] / В. Н. Иванова, С. Н. Серегин, А. В. Новосельцева // Пищевая промышленность. - 2016. - № 1. - С. 8-11.

2. Алтухов, А. Современные внутренние и внешние угрозы развитию аграрной сферы экономики [Текст] / Анатолий Алтухов // Экономика сельского хозяйства России. - 2019. - № 12. - С. 2-10.
3. Формы отчетности о финансово-экономическом состоянии товаропроизводителей ООО «СПХ «Дары Малиновки» 2019.

УДК 330

ОЦЕНКА И РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО НЕЙТРАЛИЗАЦИИ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

ЛОМИЛКИН ДЕНИС АНДРЕЕВИЧ

студент

ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет»

Научный руководитель: Овсянко Алексей Владимирович

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет»

Аннотация: В данной статье были выявлены угрозы экономической безопасности сельскохозяйственного предприятия ООО «СХП «Дары Малиновки», а также разработаны основные мероприятия, позволяющие нейтрализовать эти угрозы в контексте проблемы обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: внешние угрозы, внутренние угрозы, угрозы, экономическая безопасность, сельское хозяйство, экономическая эффективность.

ASSESSMENT AND DEVELOPMENT OF MEASURES TO NEUTRALIZE THREATS TO THE ECONOMIC SECURITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Lomilkin Denis Andreevich*Scientific adviser: Ovsyanko Aleksei Vladimirovich*

Abstract: In this article, the threats to the economic security of the agricultural enterprise LLC "SHP" Dary Malinovki "were identified, and the main measures were developed to neutralize these threats in the context of the problem of ensuring the economic security of an economic entity.

Key words: external threats, internal threats, threats, economic security, agriculture, economic efficiency.

В современных условиях стабильное положение сельскохозяйственного предприятия обеспечивает состояние его экономических ресурсов, что обеспечивает рациональную отраслевую и организационную структуру предприятия с учетом географического положения и природно-климатических условий деятельности.

В этом состоянии хозяйствующий субъект способен эффективно противодействовать возможным угрозам внутренней и внешней среде, а также достигать поставленных целей и задач на основе реализации выбранной им стратегии развития. Другими словами, оптимальное ресурсное состояние предприятия способствует его экономической безопасности.

Ниже представлена сущность понятия «экономическая безопасность предприятия» с точки зрения различных экономистов-ученых и специалистов в области экономической безопасности.

Экономическая безопасность, как идеальное состояние экономической системы, в которой она находится в равновесии, способна к саморегулированию в изменяющихся условиях существования и достигает максимально возможного результата, что и является целью существования системы, считает автор Н. С. Безуглая [1, с. 8]. Но идеальное состояние, отмечает автор, - это то, к чему можно бесконечно стремиться, в действительности достижение полной экономической безопасности практически невозможно, для чего собственно и существует процесс, называемый обеспечением экономической безопасности.

Другой автор, Т.Э. Давидянц определяет экономическую безопасность как наличие конкурентных преимуществ за счет соответствия материального, финансового, кадрового, технического и технологического потенциалов и организационной структуры предприятия его стратегическим целям и задачам [2, с. 77].

Также можно выделить мнение А. А Прохожева, который рассматривает экономическую безопасность как защищённость жизненно важных интересов личности, общества и государства в экономической сфере от внутренних и внешних угроз [3, с. 112].

Таким образом, на основе проведенного анализа понятие экономической безопасности предприятия определяется как состояние предприятия, характеризующееся его способностью наиболее эффективно использовать имеющиеся ресурсы для обеспечения стабильной хозяйственно-экономической деятельности и планомерного развития.

Рассмотрим элементы экономической безопасности сельскохозяйственного предприятия:

- уровень технической и технологической оснащённости, который связан и достигается рентабельностью сельхозпроизводителей для осуществления модернизации и перехода к инновационному развитию;

- степень воспроизводства земельных ресурсов, используемых в сельскохозяйственном производстве;

- степень благоприятности общих условий функционирования сельского хозяйства: удовлетворительный уровень развития рыночной инфраструктуры, доступ сельхозпроизводителей к рынкам финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, готовой продукции;

- климатические и зоотехнические условия региона присутствия сельскохозяйственного предприятия;

- темпы социального развития сельских территорий, занятость сельских жителей, общественная оценка сельскохозяйственного труда;

- финансовая устойчивость предприятия и отрасли, обусловленная состоянием рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продуктов питания, притоком частных инвестиций в развитие отрасли, развитием страхования в производстве сельскохозяйственной продукции;

- наличие квалифицированных кадров, что, как правило, связано с уровнем и качеством жизни в сельской местности, где расположено сельскохозяйственное предприятие.

Дестабилизация любого элемента несет экономическую угрозу экономической устойчивости сельскохозяйственного предприятия, а источниками угроз в сельскохозяйственном производстве считаются [4, с. 115]:

- социально-экономическая среда - факторы, связанные с недобросовестной конкуренцией и нарушением законов и правил;

- природно-климатические условия - климатические непредсказуемые факторы увеличивают риски неурожайности, непродуктивности, гибели поголовья;

- человеческий фактор - неэффективные управленческие решения и действия, которые могут привести к банкротству.

Таким образом, в результате, перед большинством российских сельскохозяйственных предприятий стоит проблема создания своей собственной системы экономической безопасности, способной снизить уровень угроз деятельности предприятий от воздействия внутренних и внешних факторов, построив адекватную защиту от них, и противодействовать им без ущерба для себя с помощью грамотно выстроенной системы противодействия рискам экономического характера.

Подтверждая изложенные выше тезисы, можно сделать еще один вывод о том, что стабилизирующим фактором, обеспечивающим экономическую безопасность сельскохозяйственных предприятий, является грамотное управление имеющимися ресурсами, способными обеспечить процесс расширенного воспроизводства, финансовую стабильность при сохранении природной окружающей среды, обновление состава основных средств, обучение квалифицированных кадров. повышение конкурентоспособности производимой сельскохозяйственной продукции, расширение рынков сбыта.

На основе изученного теоретического материала, были обозначены угрозы экономической безопасности, а также разработаны мероприятия по нейтрализации этих угроз на примере предприятия ООО «СХП «Дары Малиновки».

ООО «СХП «Дары Малиновки» специализируется на выращивании зерновых культур, а также занимается производством кормовых культур, производством молока, выращиванием овощей, семеноводством. Предприятие находится в г. Красноярске. Основное направление деятельности – выращивание зерновых культур.

Далее проклассифицируем возможные угрозы экономической безопасности предприятия ООО «СХП «Дары Малиновки» по отраслям (табл. 1).

Таблица 1

Классификация угроз экономической безопасности ООО «СХП «Дары Малиновки» по отраслям

Составляющая безопасности	Состояние уровня безопасности	Выявленные недостатки	Экспертная оценка	
			Потенциальные угрозы	Последствия для предприятия
Финансовая	Нестабильное	Коэффициент быстрой ликвидности ниже нормы на 0,5 пункта	ООО «СХП «Дары Малиновки» в случае необходимости не сможет погасить свои краткосрочные обязательства за счет наиболее ликвидных и быстрореализуемых активов	Из-за риска потери платежеспособности, потенциальные инвесторы могут отказаться от деловой активности с предприятием
Экономическая	Нормальное	Фактическое значение запасов готовой продукции на конец года оказалось выше плановых на 29,71%	Порча готовой продукции	Снижение прибыли
Кадровая	Нормальное	Критический возраст сотрудников на 3-х ключевых позициях: главный бухгалтер, руководитель службы безопасности, заведующий складом -Маркетолог не обладает компетенциями продвижения в сетях и маркет-плейсах	Незнание новых и продвинутых тенденций продвижения товаров в сети интернет и нового – современного витка маркетинговой компании предприятия	Снижение уровня продаж Недополучение прибыли
Интеллектуальная	Устойчивое	-Доля руководителей среднего звена с высшим образованием ниже 60%	Снижение работоспособности и качества выполнения своих обязанностей со стороны сотрудников	Снижение эффективности деятельности предприятия Потеря выработки

Продолжение таблицы 1

Составляющая безопасность	Состояние уровня безопасности	Выявленные недостатки	Экспертная оценка	
			Потенциальные угрозы	Последствия для предприятия
Технико-технологическая	Нормальное	-Снижение уровня фондоотдачи -Затраты на ремонт оборудования оказались выше плановых на 4,64%	Плохая эффективность использования основных средств Рост издержек на ремонт оборудования	Снижение прибыли предприятия
Экологическая	Нормальное	Отсутствие системы экологического менеджмента	Возможное ухудшение качества продукции и загрязнение окружающей среды	Потеря выручки

Перечислив угрозы предприятия, укажем мероприятия по решению выявленных угроз (табл. 2).

Таблица 2
Мероприятия по повышению уровня экономической безопасности предприятия ООО «СХП «Дары Малиновки»

Проблема	Меры по решению проблем	Целевые показатели
Экологическая	Выделить ресурсы на создание системы экологического менеджмента	Снижение вероятности наложения штрафов или санкций; Сохранение статусности предприятия; Повышение прибыли; Сохранение доверия в глазах клиентов
Интеллектуальная	Проводить обучающие тренинги для руководящего звена касательно разных сфер деятельности предприятия	Улучшение эффективности деятельности предприятия из-за качественной работы всех звеньев персонала
Технико-технологическая	Следить за эффективностью использования основных средств предприятия	Рост эффективности предприятия за счёт хорошо функционирующего оборудования и правильного использования основных средств
Экономическая	Наладить меры по оптимизации системы транспортировки и хранения продукции, производимой предприятием	Рост объёма продаж; Хорошие отношения с поставщиками и клиентами предприятия
Кадровая	Необходимы меры по обновлению качественного состава предприятия	Рост объёма продаж
Финансовая	Необходимо выявлять издержки и постараться сократить их, оптимизируя производство на предприятии	Повышение кредитоспособности и привлекательности предприятия для потенциальных инвесторов

Предложенные мероприятия и разработанные рекомендации позволят предприятию ООО «СХП «Дары Малиновки» увеличить свою долю рынка, получить признание со стороны потенциальных потребителей продукции компании, а, следовательно, предприятие будет хорошо себя чувствовать в борьбе с конкурентами за потребительский выбор.

Таким образом, оптимальное сочетание усилий предприятия по снижению негативного воздействия внешних и внутренних факторов положительно скажется на усилении уровня экономической безопасности как в целом, так и в разрезе отдельных составляющих - технико-технологической, финансовой и кадровой.

Список литературы

1. Алтухов, А. Безуглая Н.С. Современные внутренние и внешние угрозы развитию аграрной сферы экономики / Анатолий Алтухов // Экономика сельского хозяйства России. - 2019. - № 12. - С. 2-10.
2. Давидянц, Т. Э. Принципиальные основы формирования системы обеспечения безопасности организации / Т. Э. Давидянц, Ю. Н. Иванова // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. - 2017. - № 4. - С. 77-82
3. Бондаренко, О.Г. Прохожев А.А. Управление коммерческим риском : учебное пособие / О. Г. Бондаренко, В. Т. Гришина. - Москва : Дашков и К°, 2018. - 146 с.
4. Уразгалиев, В. Ш. Экономическая безопасность: учебник и практикум для вузов/ В. Ш. Уразгалиев. - Москва :Юрайт, 2017. - 373 с.

УДК 338.43

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА КАК ЭЛЕМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

МАТЮШИНА АНАСТАСИЯ ЮРЬЕВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет»

*Научный руководитель: Ермакова Ирина Николаевна**к. э. н., доцент**ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет»*

Аннотация: В статье рассмотрены ключевые факторы, определяющие конкурентоспособность предприятия, и как конкурентоспособность влияет на экономическую безопасность предприятия. Представлен анализ уровня конкурентоспособности предприятия и расчет показателей, влияющих на конкурентоспособность. Представлено мероприятие по повышению конкурентоспособности производства, проведена оценка его эффективности и влияния на экономическую безопасность организации.

Ключевые слова: экономическая безопасность, конкурентоспособность, агропромышленное производство, критерии конкурентоспособности, экономическая эффективность..

COMPETITIVENESS OF PRODUCTION AS AN ELEMENT OF ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF AN ECONOMIC ENTITY

Matyushina Anastasiya Jur'evna*Scientific adviser: Ermakova Irina Nikolaevna*

Abstract: The article reveals the main factors that determine the competitiveness of production in the context of the problem of ensuring the economic security of an economic entity. The analysis of the level of enterprise competitiveness is presented. Measures have been developed to increase the competitiveness of production, an assessment of their effectiveness and impact on the economic security of the enterprise has been carried out.

Key words: economic security, competitiveness, agro-industrial production, criteria of competitiveness, economic efficiency.

Конкуренция - это неотъемлемое качество рыночной экономики. Устойчивость экономического прогресса, уровень использования производственного потенциала, удовлетворение спроса населения на продукты питания по большей степени определяются развитием конкуренции и формированием конкурентной среды в сельском хозяйстве. Особую актуальность данная проблема приобретает в условиях стремительного роста производственных издержек, глубокого диспаритета цен, монополизации и криминализации агропродовольственных рынков, большого экспорта продовольствия из-за рубежа.

Экономическая безопасность предприятия отражает его возможность выполнять свои задачи и коммерческие цели на рынке. Конкурентоспособность фирмы, качество и стоимость продукции являются средствами поддержания экономической безопасности. Исследование и анализ конкурентоспособности важны не только для достижения коммерческих целей, но и для поддержания жизнедеятельности предприятия, его стратегического развития и роста. Конкурентоспособность является основным элементом экономической безопасности предприятия в условиях рыночной экономики.

Конкурентоспособность можно охарактеризовать как один из важных интегральных показателей, используемых для анализа эффективности деятельности предприятия. Термин конкурентоспособность фактически означает способность какого-либо субъекта выдерживать конкуренцию (потенциальную и/или реальную). Конкурентоспособность производства — это свойство, характеризующее уровень развитости предприятия в рамках удовлетворения своими товарами (работами, услугами) потребностей потребителей. [1, с. 94]

Среди важных факторов, ухудшающих экономическую безопасность организации, наряду с финансовыми проблемами, необходимо выделить невысокую конкурентоспособность многих предприятий. Только в условиях деловой активности появляются конкурентные преимущества. Конкурентные преимущества предприятия возникают не из доступности дешевых факторов производства, а из наиболее высокой производительности их использования. Основную роль играют не наследуемые, а создаваемые факторы производства, такие как: квалификация рабочих, уровень технического развития, образование и многие другие. [2, с. 168]

Проблемы повышения конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции являются одними из наиболее сложных и актуальных. Необходимо, чтобы они находили свое решение на уровне российских регионов, т.к. именно здесь происходит непосредственное воплощение в жизнь новых проектов. На небольшом отрезке времени нужно предпринять усилия как со стороны исполнительной власти, чтобы аграрные предприятия смогли обновить устаревшую сельскохозяйственную технику, использовать достижения научно-технического прогресса и перенимать опыт от зарубежных аграрных предприятий. Наряду с поддержкой отечественных производителей конкурентной продукции, надо совершенствовать рыночную инфраструктуру на товарном и потребительском рынках, устранять негативное воздействие на конкуренцию со стороны монополистов и различного рода посредников. Необходимо упростить доступ производителей сельхозпродукции на потребительский рынок. [3, с. 71]

Для проведения анализа конкурентоспособности организации сначала оценить конкурентов организации.

Анализ конкурентов осуществляется по следующим критериям в 5 бальной оценки:

- месторасположения;
- Естественные условия для ведения животноводства;
- Благоприятные климатические условия для ведения сельского хозяйства;
- Уровень господдержки развития предприятия;
- Уровень технической оснащенности;
- Стабильный рост производства продукции сельского хозяйства;

Рассмотрим конкурентоспособность и проведем ее анализ на примере ООО «ОПХ Солянское» Красноярского края.

Из многоугольника конкурентоспособности (рис.1) можно сделать вывод, что реальную конкуренцию представляет ЗАО «Назаровское», так как имеет оценки выше, чем у ООО «ОПХ Солянское», что свидетельствует о том, что конкурентоспособность плохо влияет на экономическую безопасность организации.

Рыночные возможности фирмы зависят от заинтересованности различных слоев населения в ее продукции.

Огромное преимущество в ООО «ОПХ Солянское» играет ежегодное усовершенствование сельскохозяйственной техники, это требует больших материальных вложений, но эти вложения обоснованы повышением выпускаемой продукции более высокого качества, что привлекает новых и оставляет старых потребителей и оптовиков.



Рис. 1. Многоугольник конкурентоспособности ООО «ОПХ Соляное»

В целом ООО «ОПХ Соляное» имеет высокий балл конкурентоспособности. Но если изучить отчетность организации, то видно явное снижение чистой прибыли и повышение себестоимости продукции. Так в 2017 году чистая прибыль составляла 87276 тыс. руб., а в 2019 году 64489 тыс. руб. Конечно, предприятие улучшило своё положение, ведь в 2018 году данный показатель составлял 59413 тыс. руб, но всё же снижение слишком велико, а его рост медленно растёт. Что касается себестоимости продукции, то начиная с 2017 года, этот показатель очень быстро растёт. Так в 2017 году данный показатель составлял 3499003 тыс. руб, в 2018 году 408037 тыс. руб, а в 2019 году 415567 тыс. руб.

Всё вышесказанное говорит о том, что предприятие имеет низкую экономическую безопасность, а так как экономическая безопасность напрямую связана с конкурентоспособностью, то и конкурентоспособность организации стоит под угрозой.

Чтобы выявить более полную картину состояния экономической безопасности ООО «ОПХ Соляное», произведем расчет и рассмотрим коэффициенты финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 1

Расчет коэффициентов финансовой устойчивости предприятия

Коэффициент:	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Нормативное значение
-собственности	0,08	0,07	0,09	>0,6
-финансовой зависимости	11,27	12,40	10,77	X
-заёмных средств	0,92	0,93	0,92	<0,40
-финансирования	0,09	0,08	0,09	>1,00
-фин. устойчивости	0,64	0,77	0,62	>0,75
-обеспеченность собственными оборотными средствами	-0,81	-0,59	-0,59	>0,10
-маневренности	-5,06	-4,61	-3,98	≈0,40
-инвестирования	0,17	0,18	-0,20	>1,00
-накопления амортизации	0,14	0,14	0,14	X

По данным (табл. 1) видно, что организация ООО «ОПХ Соляное» имеет неустойчивое финансовое состояние и это результат неумелого управления всей совокупностью производственных и хозяйственных факторов, которые определяют результаты деятельности предприятия.

Изучая данные проблемы предприятия, можно предложить следующие пути решения для повышения объема выпускаемой продукции без особых изменений себестоимости, тем самым увеличить чистую прибыль ООО «ОПХ Солянское» и при этом сохранить конкурентоспособность организации:

Было выявлено из отчётности организации, что наибольшую прибыль ООО «ОПХ Солянское» получает из продажи молока, она составляет за отчетный период 51,29 % от общей прибыли.

Есть несколько способов повышения удоя с незначительными издержками это:

1. Достаток корма и его разнообразие(так как ООО «ОПХ Солянское» само выращивает корма для животноводства, то оно легко может разнообразить питание коров, и вместо привычного силоса и сена, кормить животных зерновыми и концентрированными кормами(ячмень, пшеница, жмыхи), сочные корма (силос, свекла, трава), корма грубого типа (сено, солома), корма должны даваться строго в одно время три раза в день).

2. Увеличение продолжительности светового дня(Для дойных коров наилучшая продолжительность светового дня составляет 14-16 часов. Искусственное увеличение продолжительности светового дня в зимнее время и в межсезонье замедляет выработку мелатонина и может увеличить выработку молока у коров на 8-10 %).

3. Потребление свежего воздуха(Достаточное наличие кислорода необходимо дойным коровам для хорошего самочувствия, и оно сказывается на количестве. Необходимо чтобы коровники хорошо проветривались. На протяжении года нужно выпускать коров на улицу. Также прогулки способствуют увеличению аппетита. В результате этого повышаются удои молока).

4. Использование кормовых добавок (Для хорошей продуктивности в рационе необходимо добавлять минералы, микроэлементы, витамины. С целью повышения питательности рациона используют витаминно-минеральные подкормки для коров. Например, добавка «Бодривин». Эта подкормка помогает повысить количество и качество молока, укрепляет иммунитет, улучшает общее состояние коров. Применение их перед отелом и сразу после него улучшают кондиции коровы и теленка, а также способствует быстрому повышению надоев. Стоимость данной подкормки составляет 3188 руб. за 12,5 литров, необходимый объем на одну голову 5,6 литров, исходя из молочного поголовья ООО «ОПХ Солянское», это 1490 голов, затраты на подкормку будут составлять 2129,6 тыс. руб.)

Если соблюдать эти простые правила, то можно увеличить удой до 20 процентов, а себестоимость продукта незначительно вырастет на 2129,6. В отчетном году 89972 ц, выручка от реализации молока составила 200031 тыс.руб., для наглядности составим таблицу.

Таблица 2

Результат экономических предложений

Наименование	За отчетный период	Прогноз
Выручка от продажи молока	200031	240037,2
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ и услуг	192872	195001,6
Себестоимость 1 ц молока	2,14	1,8
Удой молока за отчетный период	89972	107966,4
Чистая прибыль	7159	45035,6

До повышения удоя молока с незначительным увеличением себестоимости, чистая прибыль от его реализации составляла 7159 тыс.руб., после 45035,6 тыс.руб., т.е. нам удастся увеличить прибыль на 37876,6 тыс.руб, что в целом увеличить общую прибыль с 64489 тыс.руб. до 102965,4 тыс. руб

Выводы и предложения. Конкурентоспособность предприятия является одним из самых важных факторов, оказывающих влияние на экономическую безопасность организации. Необходимо уметь использовать имеющийся потенциал функциональных составляющих работы предприятия. При этом обеспечение высокого уровня конкурентоспособности предприятия должно осуществляться во всех сферах деятельности с учетом общей направленности на достижение максимальной экономической безопасности.

Список литературы

1. Балашова Р. И. Конкурентоспособность предприятия как экономическая категория / Р. И. Балашова. – 2016. – Режим доступа: <http://edrf.ru> (дата обращения: 20.08.2019)
2. Боровицкая М. В. К вопросу об экономической оценке уровня экономической безопасности предприятия / М. В. Боровицкая. – 2017. – Режим доступа: <https://moluch.ru> (дата обращения: 17.08.2019)
3. Набока А.А. Организация мониторинга эффективности предпринимательской деятельности сельскохозяйственных предприятий / А.А. Набока, А.З. Рысьмятов, И.М. Чеботарева, Е.А. Следева // Депонирована ВНИИТЭИ-агропром, справка о депонировании №95/19039. Аннотирована в выпуске электронного издания «Агрос» №03296 00034 в НТУ Информрегистр за 2017 г.

УДК 330

КОМПЛАЕНС КОНТРОЛЬ КАК СИСТЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

КОНОНЕНКО ВСЕВОЛОД ЕВГЕНЬЕВИЧ

студент

ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет»

*Научный руководитель: Филимонова Наталья Георгиевна**д.э.н., профессор**ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет»*

Аннотация: Комплаенс составляет основу контроля любого хозяйствующего субъекта и занимает одно из важнейших мест в обеспечении экономической безопасности предприятия. Комплаенс-контроль относится к внутреннему и контролю безопасности, что делает предприятие более устойчивым для внешних угроз. Руководство должно в первую очередь сосредоточиться на решении внутренних и внешних проблем. В этой статье мы рассмотрим, комплаенс – контроль его роль в обеспечении экономической безопасности, понятие, особенности его применения в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: экономическая безопасность, комплаенс - контроль, сельскохозяйственное предприятие, устойчивость.

COMPLIANCE CONTROL AS A SYSTEM FOR ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF AN ENTERPRISE

Kononenko Vsevolod Evgenievich*Scientific adviser: Filimonova Natalia Georgievna*

Abstract: Compliance is the basis of control of any business entity and occupies one of the most important places in ensuring the economic security of the enterprise. Compliance control refers to internal security control, which makes the company more resilient to external threats. Management should focus primarily on solving internal and external problems. In this article, we will consider compliance control, its role in ensuring economic security, the concept, and features of its application in agriculture.

Key words: economic security, personnel security, compliance - control, agricultural enterprise, sustainability.

Экономическая безопасность - научное знание, изучающее состояние экономики, обеспечивающее достаточно высокий и стабильный рост экономических показателей предприятия.

Комплаенс – контроль - соблюдение любых внутренних или внешних требований или норм. Дословно означает действие в соответствии с запросом или указанием, подсистемой экономической безопасности предприятия.

Комплаенс - контроль- это внутренний и внешний мониторинг, который позволяет контролировать финансы организации на предмет соблюдения законодательства.

Она представляет собой защиту научно-технического, технологического, производственного по-

тенциала предприятия от прямых (активных) и косвенных (пассивных) угроз. Общим для этих определений является отсутствие учета авторами того факта, что на экономическую безопасность хозяйствующего субъекта оказывают влияние не только факторы внешних, но и внутренних угроз [1, с. 62].

Объектом комплаенс - контроля можно считать негативные внутренние и внешние риски компании и угрозы, связанные с деятельностью сельскохозяйственной организации, а также внешние факторы, снижающие уровень финансового состояния [2, с. 125].

Особенности рисков в сельском хозяйстве: сельскохозяйственное производство в большей степени зависит от погодных условий, чем любая другая отрасль, поэтому погодные риски являются отличительной чертой рисков в сельском хозяйстве; сезонность производства влечет за собой значительные риски, так как отдельные технологические процессы строго ограничены временными рамками; технологические процессы в сельском хозяйстве тесно связаны с биологическими, что содержит дополнительные риски; пространственная дисперсия производственных площадей приводит к рискам, связанным с трудностями управления. Ещё одной особенностью является нехватка квалифицированных специалистов из-за неудовлетворительных социальных условий в сельской местности, что создает риски в сфере обеспечения трудовыми ресурсами.

Комплаенс - контроль в организации можно рассматривать с разных точек зрения. С одной стороны, он основан на систематическом, предварительном мониторинге событий, которые могут привести к несоблюдению хозяйствующим субъектом установленных требований и обязательств. С другой стороны, речь идет об экономической безопасности, имидже и устойчивом развитии внутренних бизнес-процессов, угрозах, создаваемых несанкционированными сознательными или бессознательными действиями данной организации, которые могут вступать в трудовые отношения, сомнительные с точки зрения закона. Это может быть коррупционная деятельность руководителей организации и лиц, принимающих решения, злоупотребляющих своим служебным положением. Сотрудники организации могут вступать в сговор, передавать секретную информацию третьим лицам или использовать ее в иных целях. Отдельные сотрудники могут осуществлять подбор редких специалистов, заманивать их в конкурирующие организации. Успешные организации могут подвергаться рейдерским захватам и другим видам насилия [3, с. 17].

Возьмём в пример организацию ООО «Искра» Красноярский край г. Зеленогорск ул. Шолохова 3, основной вид деятельности: производство молочной продукции, мяса и пищевых субпродуктов крупного рогатого скота, свиней, маркалов. Переработка картофеля и овощей, выращивание форели, производство колбасных изделий, готовых кормов для домашних животных, розничная торговля.

В ООО "Искра" приняты и принимаются все меры по созданию необходимых условий для повышения производительности труда, улучшения социально-бытовых условий работников и членов их семей. Заработная плата выплачивается работникам своевременно на основании расчета нормативов производительности труда плюс премиальная надбавка.

В ООО «Искра» отсутствует система комплаенс – контроля, но существуют определённые шаги для его создания.

Первым шагом в создании системы комплаенс-контроля является разработка структурированного перечня всех нормативных актов, применимых к деятельности организации. Нормативные нормы должны быть классифицированы таким образом, чтобы можно было определить их значимость и в будущем сосредоточить усилия на мониторинге соответствующих ключевых областей. Следует также определить круг рисков, которые влечет за собой несоблюдение того или иного нормативного акта. Для преодоления негативных последствий необходимо, с одной стороны, изменить экономические условия, а с другой - интегрировать здоровую часть теневой экономики (под здоровой теневой экономикой понимается экономическая деятельность домашних хозяйств, новых видов бизнеса и предприятий, не успевших привыкнуть к легальному рынку), а также официальную экономику.

Одним из важнейших направлений в организации системы комплаенс -контроля является создание и методические руководства по нему. Такой документ необходим для того, чтобы каждый сотрудник знал, что от него требуется для того, чтобы соответствовать действующим нормативным

требованиям. Руководство обычно может включать в себя следующие темы:

Ключевые направления разработки политики комплаенса организации: дисциплинарная ответственность; заключение договоров; конфликты интересов; конфиденциальности информации; открытие и закрытие банковских счетов; порядок раскрытия информации; правила внутреннего трудового распорядка; дарение подарков; проверка контрагентов; проверка конечных покупателей; контроль цен бонусов и отсрочек платежей.

Список литературы

1. Рябинин В. В. обеспечение экономической безопасности стратегических промышленных предприятий [Электронный ресурс]: Автореф. Дис. Канд. Экономический. Науки: 08.00.05-экономика и управление народным хозяйством (Экон. безопасность / Рябинин Владимир Васильевич; [Санкт-Петербургский государственный университет. Ун-т экономики и финансов.– Электрон. текстовое сообщение. (233КБ).- Санкт-Петербург: Изд-во Спбгуэф, 2016, с. 62-67.
2. Тимошкин А. В. экономическая эффективность комплаенс-контроля
3. Богомолов В. А. Экономическая безопасность: учеб.пособие. руководство-М.: единство.
4. Габети, А. В. теоретические основы обеспечения экономической безопасности субъектов малого и среднего предпринимательства / А. В. Габети // Известия 31 Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2016 .– № 5 (65) .– С. 100-101

УДК 331.08

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА КАДРОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

УЛТУРГАШЕВ КОНСТАНТИН АРКАДЬЕВИЧ

Студент

ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет»

Научный руководитель: Шаропатова Анастасия Викторовна

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет»

Аннотация: В реалиях современной экономики на то, как развивается предприятие, влияют различные такие факторы, как внутренние, и внешние. Они могут представлять угрозу для нормального функционирования, следовательно, предприятию необходимо задуматься о безопасности своей деятельности, начиная с анализа внутренних проблем.

Ключевые слова: экономическая безопасность, кадровая безопасность, сельскохозяйственное предприятие, устойчивость, персонал.

ANALYSIS AND ASSESSMENT OF THE PERSONNEL RESOURCES OF THE ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

Ulturgashev Konstantin Arkadievich*Scientific adviser: Sharopatova Anastasia Viktorovna*

Abstract: In the realities of the modern economy, how an enterprise develops is influenced by various factors such as internal and external. They can pose a threat to the normal functioning, therefore, the enterprise needs to think about the safety of its activities, starting with the analysis of internal problems.

Key words: economic security, personnel security, agricultural enterprise, sustainability, personnel.

Экономическая безопасность – это состояние защищенности предприятия от внешних и внутренних угроз. Факторы внешних угроз оказывают влияние на экономическую безопасность субъекта хозяйствования, а внутренние угрозы, связанные с деятельностью предприятия, которыми может выступать, персонал предприятия. [1, с. 62]

Кадровая безопасность предприятия обеспечивает защиту предприятия от негативного воздействия на экономическую безопасность за счет снижения рисков и угроз, которые исходят от персонала, его интеллектуального потенциала и трудовых отношений. Объекты безопасности персонала – это внутренние риски и угрозы, которые негативно сказываются на состоянии компании, они связаны с деятельностью персонала, а также внешние факторы, которые снижают уровень безопасности персонала. [2, с. 125]

Кадровая безопасность в организации можно рассматривать с разных сторон. С одной – это процесс, который обеспечивает защищенность персонала организации от разных угроз, в процессах отбо-

ра и адаптации персонала, развитии и карьерного роста сотрудников, оценки его деловых и личностных качеств и оплаты труда, а также при перемещении и высвобождении из организации. В таких обстоятельствах для персонала, основным источником угроз будет работодатель, который нарушает права и гарантии своих работников в той или иной степени. С другой стороны, кадровую безопасность можно рассматривать с точки зрения защиты, которая нужна организации для обеспечения своей деятельности. Здесь мы говорим об экономической безопасности, имидже и стабильном развитии бизнес-процессов внутри организации, об угрозах, которые создаются намеренно, или случайно действиями персонала данной организации, который может вступать в незаконные трудовые отношения. Это может быть коррупционная деятельность чиновников и лиц, которые принимают решение и злоупотребляют положением, которое они занимают. Работники организации могут, также, вступить в сговор, передать конфиденциальную информацию третьим лицам или использовать её в корыстных целях. [3, с. 17]

Рассмотрим кадровую безопасность на предприятии ООО «Алтай».

Общество с ограниченной ответственностью «Алтай», юридический адрес 655650, Хакасия республика, район Алтайский, село Белый Яр, улица Кирова, 165. ИНН/КПП – 1901084209 / 190101001. Основными видами деятельности ООО «Алтай» является растениеводство, а именно выращивание однолетних, зерновых, зернобобовых, кормовых культур, выращивание овощей. А также животноводство, разведение молочного крупного рогатого скота, производство сырого молока. Торговля оптовая зерном, кормами для сельскохозяйственных животных, мясом, мясом птицы, молочными продуктами. Уставный капитал – 32.8 миллиона рублей.

Для того, чтобы определить кадровую безопасность предприятия необходимо оценить качественный состав персонала предприятия, показатели движения персонала предприятия. Уровень квалификации работников связан с качеством подготовки и переподготовки специалистов. Необходимо выяснить, существует ли и как выполняется средний план повышения квалификации работников. Анализ квалификации персонала позволит оценить качество выполнения плана по численности работников, характер и направление кадровой политики учреждения. [4, с. 149]

Проанализируем уровень квалификации рабочих на ООО «Алтай». (табл.1)

Таблица 1

Анализ уровня квалификации рабочих на ООО «Алтай» в 2019 году

Стаж работы	Численность персонала		В том числе		
	Человек	Удельный вес, %	Высшей категории	Первой категории	Второй категории
До 5 лет	5	11,63	-	-	5
От 5 до 10 лет	10	23,26	-	3	7
От 10 до 15 лет	12	27,91	3	-	9
От 15 до 20 лет	11	25,58	5	6	-
Свыше 20 лет	5	11,63	1	2	2
Всего, чел.	43	-	9	11	23
Удельный вес, %	-	100	20,93	25,58	53,49

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод, что больше половины работников не обладают достаточно высокими навыками, их количество составляет 53,49% от общей численности персонала.

Для того, чтобы оценить уровень кадровой безопасности, используем систему оценки с помощью индикаторов персонала. (табл. 2)

На основании индикаторов, кадровая безопасность ООО «Алтай» находится в нормальном состоянии, так как результирующие и основная часть индикаторов достигли своих пороговых значений, либо превысили уровень в сторону улучшения. Нужно заметить, что эталонные значения не должны иметь максимального значения, которое представлено в таблице. Это связано с тем, что достижение максимальных значений связано с общими издержками предприятия, которые не всегда окупаются.

Таблица 2

Индикаторы кадровой безопасности ООО «Алтай» в 2019 году

Индикаторы	Значение	Эталон	Вес индикатора
Козф. текучести кадров, %	40	100	9
Образовательный состав персонала	10	30	7
Степень удовлетворенности оплатой труда	50	70	9
Доля издержек на обучение в общем объеме издержек на персонал, %	11	100	7
Наличие профессиональных заболеваний, %	0	0,5	9
Удельный вес оплаты труда в общих издержках предприятия, %	55	70	5
Доля персонала, не имеющего нарушений трудовой дисциплины, %	90	100	7
Уровень автоматизации трудовой дисциплины, %	64	90	7
Вероятность сохранения коммерческой тайны, %	90	100	9

Для того, чтобы повысить или сохранить уровень кадровой безопасности предприятию необходимо разработать и внедрить систему, которая будет мотивировать персонал. Эффективная система мотивации позволит снизить текучесть кадров, даст каждому члену коллектива, чувство того, что он важен для всей организации, это, в свою очередь, усилит приверженность сотрудников. От того, кем ощущает себя работник предприятия, «мусором» или частью общего дела, действительно, зависят и проблемы предприятия, так, если сотрудник считает, что на предприятии от него ничего не зависит, соответственно и к работе он будет подходить безответственно, в то время как, сотрудник, который уверен в том, что конкретно его деятельность приносит пользу организации, и все его труды будут достойно вознаграждены, будет подходить к работе с полной ответственностью и принесет организации больше прибыли. К сожалению, большинство работодателей игнорируют или уделяют не достаточно внимания этой составляющей, из-за чего страдает внутреннее состояние организации, растет недовольство персонала своей работой, а это может привести с нарушение внутренней безопасности, что, в свою очередь, усилит влияние внешних угроз

Также можно, по возможности, внести надбавку за выслугу лет. (табл. 3)

Таблица 3

Надбавка за выслугу лет

При стаже работы	Размер надбавки к квартальному должностному окладу
От 1 до 3 лет	3%
От 3 до 6 лет	5%
От 6 до 10 лет	7%
От 10 до 15 лет	9%
Более 15 лет	11%

Надбавка за выслугу лет окажется дополнительным стимулом для сотрудников работать в данной организации. С применением надбавки за выслугу лет работники реже будут прибегать к поиску новой работы.

Список литературы

1. Рябинин В.В. Обеспечение экономической безопасности стратегических промышленных предприятий [Электронный ресурс]: автореф. дис. ... канд. эконом. Наук: 08.00.05 - Экономика и управление. двухъярусная кровать бытовая (экономическая безопасность / Рябинин Владимир Васильевич;

[Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов] .– Электронные текстовые данные. (233КБ) .– СПб .: [Изд-во СПбГУЭФ], 2016 г., с. 62 -67.

2. Гилдингерш М.Г. Развитие человеческих ресурсов организации: учебник / М.Г. Гилдингерш; Минобрнауки России, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, штат Департамента физической культуры. - Санкт-Петербург: Изд-во СПбГЭУ, 2016. - 125 с.

3. Дадалко, В.А. Обеспечение экономической безопасности субъектов / В. А. Дадалко, А. Ж. Болысбек // Страховое дело. - 2016.– № 5.– С. 17.

4. Кибанов, А.Я. Оценка и подбор персонала при приеме на работу и аттестации, отпуск персонала / А.Я. Кибанов. - М .: ИНФРА-М, 2014. - 149 с.

УДК 338.43 + 334.025

ИССЛЕДОВАНИЕ РОЛИ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

ФАУСТОВ ДМИТРИЙ СЕРГЕЕВИЧ

студент

ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет»

*Научный руководитель: Филимонова Наталья Георгиевна**к.э.н., доцент**ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет»*

Аннотация: На современном этапе социально-экономического развития региона неослабевающую остроту приобрели социальные проблемы. Вместе с тем, не все аспекты экономической безопасности нашли достаточно полное изучение. Представляется, что имеется необходимость более глубокого изучения социального аспекта экономической безопасности и разработки предложений о направлениях защиты интересов региона в социальной сфере. Защита интересов региона в социальной сфере является неотъемлемой, органичной частью проблемы экономической безопасности региона.

Ключевые слова: социальная сфера, экономическая безопасность, обеспечение экономической безопасности, обеспечение экономической безопасности региона.

RESEARCH THE ROLE OF THE SOCIAL SPHERE IN PROVIDING THE ECONOMIC SECURITY OF THE REGION

Faustov Dmitriy Sergeevich*Scientific adviser: Parshukov D.V.*

Abstract: at the present stage of socio-economic development of the region, social problems have become increasingly acute. However, not all aspects of economic security have been fully studied. It seems that there is a need for a deeper study of the social aspect of economic security and the development of proposals on ways to protect the interests of the region in the social sphere. Protection of the region's interests in the social sphere is an integral and integral part of the region's economic security problem.

Key words: social sphere, economic security, ensuring economic security, ensuring economic security of the region.

Экономическая безопасность - научное знание, изучающее состояние экономики, обеспечивающее достаточно высокий и стабильный рост экономических показателей предприятия. [1, с.25]

Влияние социальной сферы на развитие экономики осуществляется следующим образом:

-социальная политика, через поддержание и повышение уровня жизни населения влияет на уве-

личение совокупного спроса в экономике;

-развитие социальной сферы освобождает часть населения из сферы домашнего хозяйства, повышая занятость в общественном производстве;

-социальная сфера не только регулирует процессы занятости, но и сама является местом приложения труда.

С позиций системного подхода к социальной безопасности предъявляются определенные указания и требования.

Экономическая безопасность региона – это совокупность средств и предварительно формируемых условий, обеспечивающих планомерное, устойчивое развитие региона на основе внутренней самоорганизации и эффективного взаимодействия с другими территориальными уровнями. [2, с.55]

Состояние экономической безопасности региона может быть оценено с помощью специальных средств: показателей, индикаторов, критериев оценки, разрабатываемых и используемых в государственной статистике и в различных областях науки. Региональные социально-экономические интересы, угрозы и пороговые значения показателей должны учитывать специфику экономики и социальной сферы данного региона. [3, с.28]

Таблица 1

Значение показателей экономической безопасности Красноярского края

Показатель	2016	2017	2018
Объем ВРП на душу населения тыс.руб	615,8	654,5	793,0
Индекс потребительских цен	101,0	100,6	100,3
Инвестиции в основной капитал на душу населения, тыс.руб	148,3	146,35	146,375
Удельный вес убыточных организаций,%	0,98	0,88	0,93
Расходы консолидированного бюджета на душу населения,тыс. руб	0,89	0,73	1,01
Доходы консолидированного бюджета на душу населения	1,14	1,3	1,1

На основе данной таблицы можно заметить положительную динамику объема ВРП на душу населения в течение 2016-2018 году с 615,8 тыс.руб в 2016 году до 793,0 тыс.руб в 2018 году

Причем, в наибольшей степени именно внутренние социальные факторы, как правило, определяют уровень экономической безопасности в регионе. Ведь, прежде всего - экономика – это общество и ее благосостояния. [4, с.70]

Идентификация угроз в социальной сфере приведена в таблице 2.

Таблица 2

Угрозы социального характера в разрезе экономической безопасности Красноярского края

Угроза	Вероятность возникновения	Потенциальные последствия для экономической безопасности
Социальное расслоение общества	Средняя	Несправедливое распределение доходов – зачастую люди, которые занимаются тяжелым физическим трудом, имеют меньшую заработную плату и меньший доход в сравнении с теми, кто относится в административный персонал, менеджменту и иным структурам. Это вызывает уровень агрессии у населения и возникают массовые протесты населения.
Ухудшение демографической ситуации	Высокая	1) Повышение уровня безработицы 2) Снижение численности налогоплательщиков

Продолжение таблицы 2

Угроза	Вероятность возникновения	Потенциальные последствия для экономической безопасности
Рост социальной напряженности в регионе	Высокая	Проявляется в резком росте недовольства, недоверия к властям, конфликтности в обществе, тревожности. Имеют место проявления экономической и психической депрессии, резкое ухудшение демографической ситуации в регионе.
Массовые протесты населения	Средняя	Невысокий, но стабильный уровень протестного потенциала в регионе создает определенный резерв «горючего» материала, который при определенных условиях может быть использован для дестабилизации общественной ситуации.
Ухудшение качества и объемов социальных услуг населению	Средняя	Вполне вероятно угроза расслоения населения и по уровню образования: бедные в большинстве своем не смогут получить высшего образования, его будут получать в основном богатые.

На основе данной таблицы можно сделать вывод о том, что в регионе есть множество различных угроз социального характера, которое региону необходимо решить или хотя бы улучшить до определенного уровня. Например, повысив уровень социальных выплат и пособий позволит улучшить демографическую ситуацию в стране, а также позволит снизить число протестов населения в регионе.

Достижение ожидаемых результатов реализации стратегии позволит повысить устойчивость системы социальной защиты населения в части оправдания социальных ожиданий на доступное получение качественных государственных и социальных услуг и в конечном итоге повысит удовлетворенность населения качеством жизни.

Итак, взаимоотношения между обеспечением экономической безопасности и социальной сферой - это влияние экономических взаимоотношений на социальную структуру общества и на активность социальных групп, а также влияние системы социальных неравенств на социально - экономические процессы.

Список литературы

1. Гуськов Г.Е., Зенакин В.Е., Крюков В.В. Экономическая безопасность регионов России. М.: Алгоритм, 2000.
2. Гутман Т.В., Лапыгин Ю.Н., Прилепский А.И. Экономическая безопасности региона: теория и практика. — М., 1996. Дорждеев
3. А.В. Устойчивость и безопасность экономики региона (теория и практика). М., 2002.
4. Основы экономической безопасности. (Государство, регион, предприятие, личность)./Под ред. Е.А.Олейникова. М.: Бизнес-Школа, Интел-Синтез, 1997.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 336.1

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ

ОВИННИКОВ ВАДИМ АЛЕКСАНДРОВИЧ

магистрант

Алтайский филиал ФГБОУ ВО Российская академия народного хозяйства и
государственной службы при президенте Российской Федерации.*Научный руководитель: Ломова Наталья Григорьевна**к.псх.н., доцент**Алтайский филиал ФГБОУ ВО Российская академия народного хозяйства и
государственной службы при президенте Российской Федерации*

Аннотация: данная статья посвящена рассмотрению вопросов государственного управления финансами, обосновывается важность данного управления. Рассматриваются основные инструменты управления финансами, а также сложность прогнозирования и планирования финансов в современных сложных экономических условиях. Также рассматривается обязательность государственного управления на уровне муниципальных образований и регионов. Предлагаются пути повышения эффективности управления финансами.

Ключевые слова: финансы, государственное управление, государственное управление финансами, планирование, прогнозирование, государственные финансы, система финансов, эффективность управления, инструментов управления.

PUBLIC FINANCIAL MANAGEMENT

Ovinnikov Vadim Alexandrovich

Abstract: this article is devoted to the issues of public financial management, justifies the importance of this management. The main financial management tools are considered, as well as the complexity of forecasting and planning finances in today's difficult economic conditions. You also consider the obligation of public administration at the level of municipalities and regions. Ways to improve the efficiency of financial management are suggested.

Key words: Finance, public administration, public financial management, planning, forecasting, public Finance, financial system, management efficiency, management tools.

Государственное управление финансами – это особый вид деятельности государственной власти, содержанием которого являются экономические отношения, связанные с обеспечением государства источниками финансирования для реализации его функций [5, с. 10].

Финансовая сфера не может существовать отдельно от государства, и требует постоянного регулирования и управления государством. В данное управление входит регулирование различных сфер, таких как налоговая, бюджетная, страховая, аудиторская, валютная, банковская, и другие сферы, которые так или иначе связаны с финансами.

Государственное управление финансами – это целенаправленный процесс перераспределения финансовых ресурсов между различными субъектами финансовой системы, и деятельность по привлечению и эффективному использованию финансовых ресурсов.

Финансы являются основой экономической стабильности государства, они обеспечивают возможности для развития регионов страны, поддерживают все сферы экономики [6, с. 59]. Но без четкого и правильного регулирования их невозможно обеспечить все развитие экономики страны, экономики региона, экономики муниципального образования, так как для этого требуются определенные программы, бюджеты и т.п.

Управление и регулирование имеется в различных жизненных сферах экономики государства, и, конечно же, в финансовой сфере. В целом, государственное управление - это конкретное воздействие на ту или иную сферу, на тот или иной объект, которое происходит с помощью определенных инструментов, которые будут эффективны в конкретной области.

Государственное управление основано на определенных законах, которые необходимо знать и выполнять, иначе управление будет неэффективным. Государство выступает основным органом в управлении, преимущественно оно осуществляет контроль и регулирование финансов и финансовой деятельности.

Государственное управление финансами имеет определенные субъекты и объекты управления. К объектам обычно относят различные виды финансовых отношений, которые приносят определенные денежные доходы, и которые должны использоваться непосредственно субъектами хозяйствования и самим государством. Объектом управления считается сама система финансов.

Субъектами управления выступают непосредственно такие организационные структуры, которые и осуществляют управление. В настоящее время, в связи с развитием рыночной экономики государство становится довольно сложной системой управления, действующей в различных формах собственности.

Государство также является экономическим субъектом, который обеспечивает стабильность в экономике, финансовой системе, обеспечивает возможности частной собственности. Исходя из этого, государство можно считать, именно субъектом управления финансами.

Государственное управление финансами происходит как на региональном, так и на муниципальном уровне. Для нашего государства такое управление является необходимым и важным, так как именно при правильном и качественном механизме государственного управления финансами возможно качественное распределение финансов на всех уровнях.

На сегодняшний день существует определенное противоречие между пониманием значимости увеличения эффективности государственного управления финансами в регионах и тем, что имеются слабые и неэффективные методы и инструменты систем управления, а именно инструменты формирования и распределения финансов, способы оценки и контроля использования финансов: на федеральном уровне, на региональном уровне, на муниципальном уровне [3, с. 121].

Следовательно, качественное государственное управление финансами в регионах весьма важно, так данное управление гарантирует стабильное развитие регионов, пользующихся большими дотациями от федерального бюджета.

Одним из главных и важных инструментов государственного управления финансами является планирование финансов [8, с. 24], благодаря которому возможно качественно оценивать основные финансовые аспекты, находить возможности их оптимального применения и увеличения.

Планирование - это определенная деятельность, связанная с анализом и ориентированная на будущее. Без финансового планирования не может быть государственного управления финансами, так как для управления требуется четкое понимание возможностей и потенциала каждого региона. Это процесс научного обоснования и прогнозирования движения финансовых ресурсов и развития финансовых отношений: на федеральном уровне, на региональном уровне, на муниципальном уровне

С 2015 года государственная экономическая политика (и бюджетная политика как ее неотъемлемая составляющая) ориентировалась на преодоление последствий мощнейшего за последние полвека внешнего шока. Основными ее целями в период подстройки к такому существенному структурному изменению внешних условий были обеспечение скорейшего перехода в равновесное состояние с новой структурой экономики и минимизация финансовых потерь при таком переходе [2].

В системе государственного управления финансами невозможно точно определить финансовые потребности страны и строить финансовый прогноз, в особенности на длительный период до 2025 года. Такая проблема существует и на федеральном, на региональных и муниципальных уровнях. Это происходит из-за различных аспектов, а именно:

- нестабильность мировой экономики;
- нестабильность мировой финансовой системы;
- сложная геополитическая обстановка;
- установленные экономические санкции для нашего государства [1, с. 21].

В 2020 году возникли сложности в вопросах прогнозирования финансов, так как имеются серьезные противоречия между децентрализацией бюджетных ресурсов и формальной централизацией налогово-бюджетных полномочий, которые также усиливаются из-за некоторых макроэкономических проблем.

Появились более серьезные различия в бюджетной обеспеченности регионов и муниципальных образований, а также возникла неопределенность бюджетного статуса различных муниципальных образований.

Субъекты финансового управления по возможности применяют для каждого региона определенные инструменты и методы, которые должны благотворно повлиять на финансовую политику. Но также имеет место использование универсальных способов государственного управления финансами

Можно выделить основные, наиболее важные финансовые проблемы в государстве:

- сбалансированность бюджетов всех уровней и государственных внебюджетных фондов;
- улучшение основных вопросов, связанных с налоговой системой;
- увеличение результативности применения государственной и муниципальной собственности;
- совершенствование бюджетного федерализма;
- обеспечение единства денежно-кредитной и финансовой политики;
- укрепление финансового контроля и др.

Для решения вышеперечисленных проблем следует детально проанализировать макроэкономические показатели, которые необходимы в процессе формирования доходов и расходов бюджета, а также стремиться снизить отклонения в стратегическом бюджетном планировании, применяя для этого статистические методы государственных и муниципальных финансов.

Необходимо отметить, что государственное управление финансами на уровне региона, это показатель всей финансовой системы нашего государства. Объектом данного управления выступают имеющиеся региональные финансовые ресурсы, а субъектом – органы государственной власти в регионе [4, с. 50].

Государственное управление финансами на региональном уровне должно способствовать следующему:

- формированию результативных механизмов для обеспечения исполнения региональных бюджетов по доходам, создание условий для формирования предпринимательства, формирующих основную доход отраслей;
- улучшение механизмов контроля над применением бюджетных средств как на стадии исполнения, так и на стадии формирования проектов;
- привлечение экспертов в сфере финансового менеджмента, учебных заведений к анализу проектов, которые предназначены для бюджетного финансирования;
- увеличение кадрового и информационного потенциала органов государственного финансового управления в регионах.

Таким образом, государственные финансы призваны решать сложные экономические задачи: регулировать темпы экономического роста, поддерживать стабильность денежной единицы, регулировать уровень ссудного процента, сглаживать конъюнктурные колебания [7, с. 246].

Повышение эффективности управления государственными финансами достигается за счет проведения следующих мероприятий:

- выявление финансового механизма для обеспечения исполнения бюджета по доходам: на федеральном уровне, на региональном уровне, на муниципальном уровне.
- создание благоприятных условий для развития предпринимательства: на федеральном уровне, на региональном уровне, на муниципальном уровне;
- привлечение крупных инвесторов для развития ключевых отраслей хозяйства: на региональном уровне, на муниципальном уровне;
- осуществление финансового контроля за расходованием бюджетных средств: на федеральном уровне, на региональном уровне, на муниципальном уровне;
- осуществление финансового мониторинга за стадией исполнения бюджета: на федеральном уровне, на региональном уровне, на муниципальном уровне;
- повышение кадрового и информационного потенциала органов государственного финансового управления: на федеральном уровне, на региональном уровне, на муниципальном уровне.

Список литературы

1. Белостоцкий А.А. Финансовая политика и управление государственными финансами в РФ // Политика, экономика и инновации. — 2018. — № 5. — С. 21 -29.
2. Кергилов, Е. А. Управление государственными финансами: проблемы и направления совершенствования / Е.А. Кергилов. — URL: <https://moluch.ru/archive/144/40379/> (дата обращения: 25.11.2020).
3. Медведева С.Н., Гамбеева Ю.Н. Учебно-методическое пособие Практикум государственные и муниципальные финансы. — Севастополь, 2018. — 350 с.
4. Чепрасов М. Г. Мязина Ю.С. К вопросу об оценке качества управления муниципальными финансами: проблемные аспекты и пути их решения, направления развития с учетом современных социально-экономических проблем (50-55) // Евразийский Союз Ученых. Юридические науки. — 2019. — № 12/11. — С. 50-55.
5. Гринберг, Р.С. Экономика современной России: состояние, проблемы, перспективы // Вестник института экономики РАН. — 2018. — №1. — С. 10 - 29.
6. Дьяченко, М.В. Стабилизационная финансовая политика государства: концептуальные представления//Финансы и кредит. — 2018. — № 8. — С.59-67.
7. Кергилов, Е.А. Управление государственными финансами: проблемы и направления совершенствования на примере Республики Алтай / Е. А. Кергилов. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2017. — № 10 (144). — С. 244-247.
8. Попова Н. Ф. К вопросу о государственном управлении финансами /Н.Ф. Попов // Современный юрист. — 2014. — № 1. — С. 20 -38.

УДК: 631.15

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

ГЛОК ВИКТОРИЯ ЭДУАРДОВНА,

Магистрант, 3-года обучения

ШЕЛКОВНИКОВ СЕРГЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ,

доктор экон. наук, профессор

ЭССАУЛЕНКО ДМИТРИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ

канд. экон. наук, доцент

Новосибирский Государственный Аграрный Университет

г. Новосибирск

Аннотация: Сельскохозяйственное производство является важнейшей составной частью экономики. В статье проведен анализ динамики производства сельского хозяйства, коэффициент финансовой независимости сельскохозяйственных предприятий. Данный анализ позволил определить районы, обладающие финансовой стабильностью.

Ключевые слова: сельское хозяйство, производство продукции, рентабельность.

CURRENT STATE AND LEVEL OF DEVELOPMENT OF CASH FLOWS OF AGRICULTURAL ORGANIZATIONS IN THE NOVOSIBIRSK REGION

**Glock Victoria Eduardovna,
Shelkovnikov Sergey Alexandrovich,
Esaulenko Dmitry Vladimirovich**

Abstract: Agricultural production is an important part of the economy. The article analyzes the dynamics of agricultural production, the coefficient of financial independence of agricultural enterprises. This analysis allowed us to identify areas with financial stability.

Key words: agriculture, production, profitability.

Сельскохозяйственное производство является важнейшей составной частью экономики Новосибирской области, где производится жизненно важная для населения продукция, и сосредоточен огромный экономический потенциал.

Сельскохозяйственным производством в области занимается 420 организаций. На долю сельскохозяйственных организаций приходится 65,5% объема производства сельскохозяйственной продукции. Новосибирская область является преимущественно промышленно развитым регионом страны, о чем свидетельствует относительно низкий вклад сельского хозяйства в экономику. Изменение производства продукции и степень насыщения рынка продукцией предприятия характеризует динамику объема производства и реализацию продукции [1, с. 310]. Рассмотрим динамику производства продукции сель-

ского хозяйства Новосибирской области за 2015-2019 гг. (рис. 1).

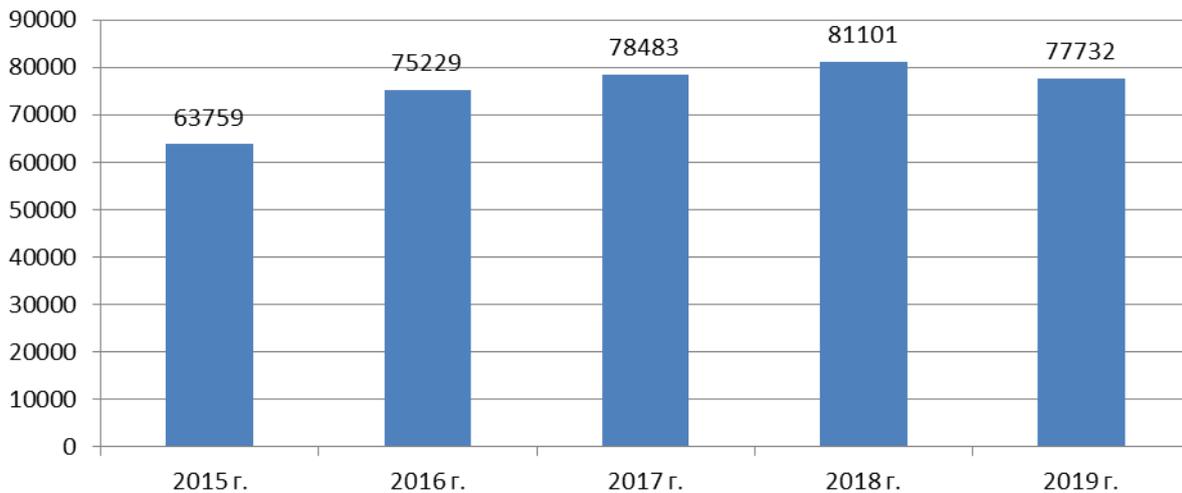


Рис. 1. Динамика производства сельского хозяйства Новосибирской области за 2015-2019 гг.

В результате анализа динамики производства сельского хозяйства Новосибирской области за анализируемый период с 2015-2019 гг. отмечается рост производства сельскохозяйственной продукции. В 2015 году предприятия сельскохозяйственной отрасли произвели продукции на 63759,1 млн руб., по итогам 2019 года – 77 731,8 млн руб.

Рассмотрим структуру производства продукции сельского хозяйства по отраслевым направленностям Новосибирской области за 2015-2019 гг. (рис. 2).

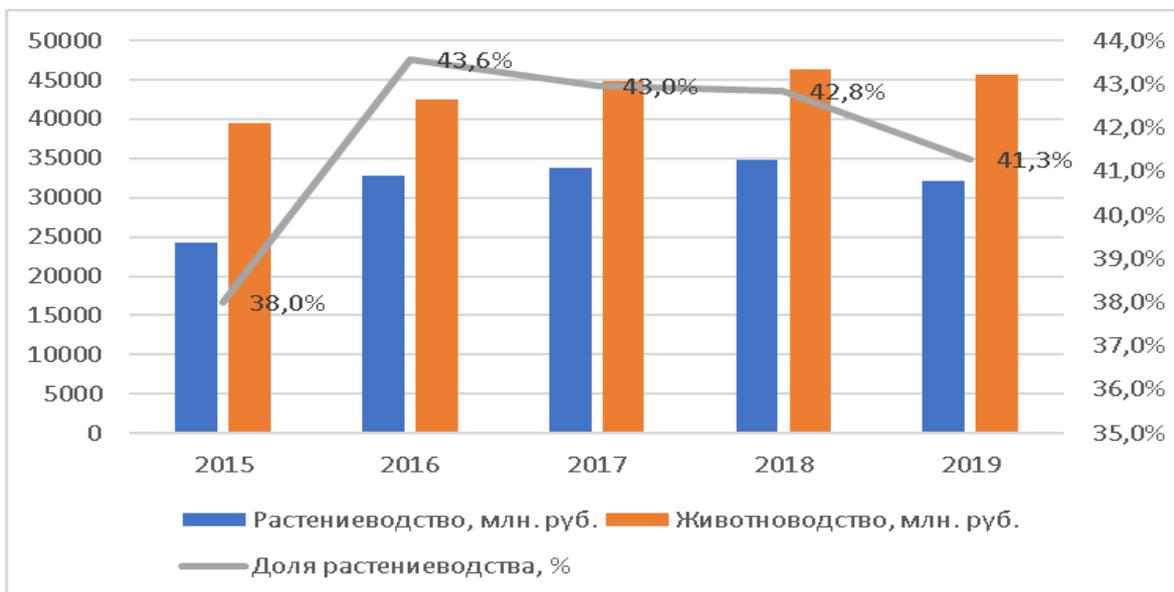


Рис. 2. Структура производства продукции сельского хозяйства в Новосибирской области за 2015-2019 гг.

В результате анализа производства продукции сельского хозяйства Новосибирской области за анализируемый период с 2015-2019 гг. выявлено, что в основном преобладает животноводческая отрасль сельского хозяйства Новосибирской области. В 2015 году доля растениеводства в структуре производства сельскохозяйственных предприятий составляла 38,0%, по итогам 2019 года она составила 41,3%. Животноводческая направленность сельскохозяйственной отрасли области обуславливает как правило больший финансовый цикл, что находит свое отражение в большей капиталоемкости и

обуславливает необходимость использования заемных средств.

Рентабельность деятельности предприятия – показатель, характеризующий степень выгодности, доходности или прибыльности деятельности организации [2, с. 580]. Он соотносит прибыль с затратами или ресурсами [3, с. 378].

Рассмотрим рентабельность деятельности предприятий сельскохозяйственной отрасли Новосибирской области за 2015-2019 гг. (табл. 1) [4].

Таблица 1
Рентабельность деятельности предприятий сельскохозяйственной отрасли Новосибирской области за 2015-2019 гг.

Наименование показателя	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Продукция с.-х. млн руб.	63 759,10	75 228,60	78 482,80	81 100,60	77 731,80
Прибыль, млн руб.	5 199,30	6 001,70	5 865,20	4 478,20	3 751,40
Рентабельность, %	8,15	7,98	7,47	5,52	4,83

На фоне относительно стабильной величины выручки предприятий и снижении финансового результата деятельности отмечается снижение рентабельности деятельности предприятий сельскохозяйственной отрасли Новосибирской области. В отчетном году рентабельность составила 4,83%, по сравнению с 2017 г. рентабельность снизилась на 0,69%.

Рассмотрим показатели рентабельности деятельности по районам Новосибирской области по итогам 2019 г. (рис. 3).

В результате анализа рентабельности сельскохозяйственных предприятий Новосибирской области по итогам 2019 г. выявлено, что показатели рентабельности деятельности неоднородны. Наиболее высокие показатели рентабельности отмечаются в Доволенском районе, Купинском районе, Кыштовском районе, Ордынском районе. Наиболее низкие показатели рентабельности отмечаются в Куйбышевском районе, Маслянинском районе и Северном районе.

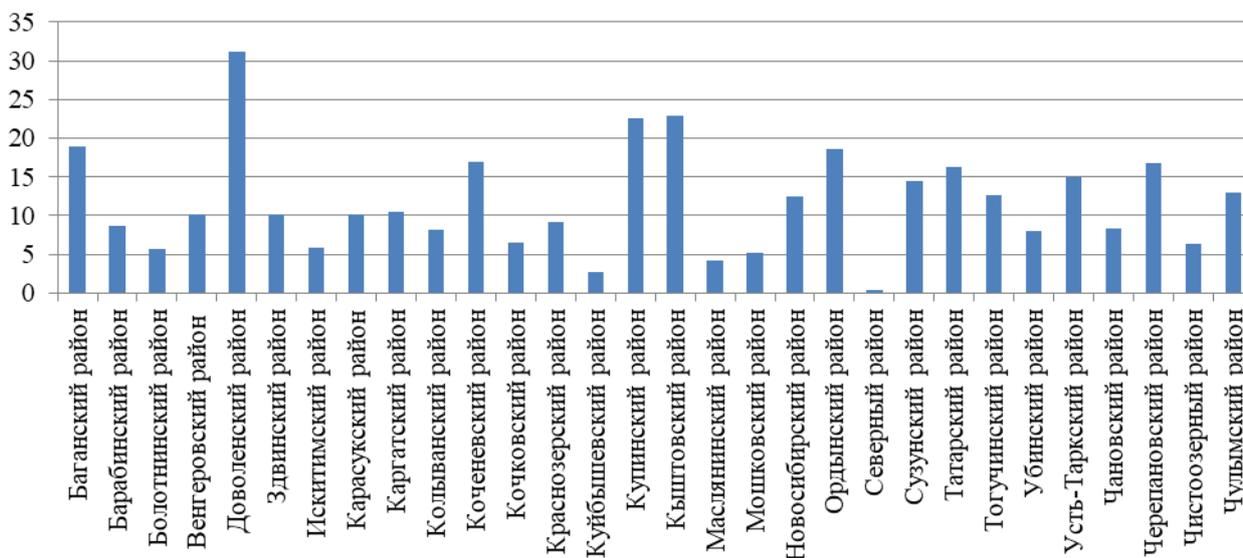


Рис. 3. Рентабельность деятельности сельскохозяйственных предприятий (среднерайонные значения) Новосибирской области по итогам 2019 года, %

В целом можно отметить, что сельскохозяйственная отрасль Новосибирской области динамично развивается, постепенно растет объем производимой продукции в области, со смещением акцента в пользу животноводческого направления.

Список литературы

1. Вакорин, М.П. Основные пути повышения эффективности развития сельских территорий / М. П. Вакорин, Д. В. Меняйкин, А. О. Таланова. // Молодой ученый. – 2018. – № 5 (109). – С. 310-313.
2. Матвеев, Д.М. Анализ состояния трудовых ресурсов в сельских территориях / Д.М. Матвеев, А.О. Таланова, Д.В. Меняйкин. // Молодой ученый. – 2018. № 4 (63). –С. 580-581.
3. Морозова, К.М. Особенности сельскохозяйственных организаций как объекта оценки / К М. Морозова. // Молодой ученый. – 2018. – № 46 (232). – С. 378-380.
4. Данные территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Новосибирской области, [Электронный ресурс]. URL: <https://novosibstat.gks.ru/> (дата обращения: 20.11.2020).

УДК 33

ЧТО ТАКОЕ РЕФИНАНСИРОВАНИЕ ИПОТЕКИ?

**КОКШАРОВ СЕРГЕЙ ПАВЛОВИЧ,
РАСКИНА СОФЬЯ АНДРЕЕВНА,**

Студенты

РЫБАКОВА ДИАНА МАРАТОВНА

Магистрант

ФГБОУ ВО Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Аннотация: В этой статье речь идет о рефинансировании. Его особенностях. Полезные советы по оформлению рефинансирования.

Ключевые слова: ипотека, рефинансирование, банк, вклад.

THE IMPACT OF CORONAVIRUS ON THE GLOBAL ECONOMY

**Koksharov Sergey Pavlovich,
Ruskin Sophia Andreyevna,
Rybakova Diana Maratovna**

Abstract: In this article we are talking about refinancing. Its feature. Useful tips for making a refinancing.

Key words: mortgage, refinancing, Bank, Deposit.

Рефинансирование - это передача ипотеки другому банку на более выгодных условиях. Чаще всего цель - уменьшить рассрочку, изменить валюту, продлить срок или получить дополнительные свободные денежные средства. Такая операция, хотя еще не очень популярна, но позволяет при определенных рыночных условиях значительно улучшить условия принимаемой ответственности.

Смена банка может принести много преимуществ в различных сферах. Обязательно сравните ипотеку с текущими ценовыми условиями.

Циклическое изменение предложений

Как правило, ипотека оформляется на длительный срок, часто даже на 25 или 30 лет. В течение этого периода времени будет несколько моментов с более высокими и более низкими уровнями маржи. Вероятно, у каждого заемщика будет шанс в несколько раз улучшить условия.

Фиксированная процентная ставка

В настоящее время клиенты, практически не имея выбора, вынуждены воспользоваться предложением ипотечных ссуд с плавающей процентной ставкой. Банки медленно готовятся к введению займов с фиксированной процентной ставкой. Судя по всему, работает над введением обязательства предлагать клиентам ссуды с фиксированной процентной ставкой. Если на рынке появится новая тенденция, это будет интересная возможность изменить банк и улучшить условия.

Изменение займа также можно рассматривать как способ улучшить условия досрочного погашения, изменить вспомогательные продукты (банковский счет, заработную плату, кредитную карту, страхование жизни и т. Д.).

Получить наличные или сменить банк в целом (например, из-за неудовлетворительного обслуживания клиентов).

Каковы затраты?

Конечно, нужно учитывать дополнительные расходы, которые придется понести для получения такого займа.

Оценка недвижимости

Каждое имущество, если оно должно служить обеспечением ипотеки, должно быть оценено и определено его техническое состояние. Стоимость оценки зависит от типа недвижимости. Больше всего клиент оплачивает за определение стоимости дома. Можно произвести оценку ссуды самостоятельно или заказать ее в банке - это зависит от регламента.

Комиссия за досрочное погашение

Обычно в течение первых 3 лет существует комиссия за досрочное погашение. Стандартный диапазон - 1-3% от непогашенного остатка.

Комиссия за предоставление кредита

Получение рефинансирования обычно не требует комиссии за его выдачу. В этом случае банк должен предложить действительно низкую маржу взамен, чтобы вся операция была экономически рентабельной. Низкая маржа должна дать вам возможность компенсировать начальные затраты в относительно короткие сроки за счет небольшого взноса.

Сборы в суде земельной и ипотечной регистрации

Смена банка потребует внесения изменений в земельный и ипотечный реестр.

Кратко об изменении

Банки обычно проверяют кредитоспособность, историю выплат и недвижимость. Клиенту необходимо провести оценку, чтобы определить, в хорошем ли состоянии и стоимость недвижимости.

После анализа банк вынесет решение, а затем предоставит договор.

После подписания договора нужно будет обратиться в суд земельной и ипотечной регистрации. Чтобы начать процесс, нужно будет подать заявление на получение ипотечного займа в пользу нового банка.

Подача заявки, новое страхование недвижимости инструкция о полном погашении кредита должна позволить начать рефинансирование.

После погашения займа материнский банк должен выдать справку о погашении и дать согласие на изъятие оплаченной ипотеки. Еще раз, следует обратиться в суд земельной и ипотечной регистрации, чтобы подать заявление об отмене старой ипотеки.

Перечень документов для рефинансирования кредита

Для получения займа рефинансирования потребуется заполнение личных, финансовых и недвижимых документов. Это, в свою очередь, зависит от индивидуальной ситуации и собственности. Подробную информацию можно найти в одной из предыдущих записей, список ипотечных документов. По сравнению со стандартной ссудой на покупку или строительство, ссуда должна сопровождаться справкой о ссуде и соглашением об ипотечной ссуде, подлежащей погашению.

Кредитоспособность

Новый банк потребует пересчета кредитоспособности. Неважно, что вы долгое время вовремя выплачивали долг. Законодательство требует, чтобы банки оценивали платежеспособность каждый раз при предоставлении ипотечного финансирования. Емкость зависит, помимо прочего, от доходов, расходов, обязательств и количества людей на производстве.

Собственный вклад в ссуду рефинансирования

Собственный вклад представляет собой разницу между текущим остатком долга и стоимостью недвижимости. Чтобы оценить стоимость собственности, необходимо провести внешнюю или банковскую оценку. В случае рефинансирования ссуды обычно не обязаны вносить свой вклад.

Какие расходы можно добавить?

Кроме капитала можно добавить, например, комиссию за досрочное погашение. Из стоимости новой ссуды вы можете добавить комиссию за выдачу ссуды (если есть), оценку стоимости, ипотечные сборы.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 29.12.2017) // Собрание законодательства РФ. - 05.12.1994. - № 32. - ст. 3301.
2. Федеральный закон от 13.07.2015 № 218-ФЗ (ред. от 03.04.2018) «О государственной регистрации недвижимости» // Собрание законодательства РФ. - 20.07.2015. - № 29 (часть I). - ст. 4344.
3. Айзинова И.М. Ипотечное кредитование как инструмент жилищной политики // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. - 2017. - № 15. - С. 489 - 510.
4. Миннеханова А.Ф. Особенности ипотечного кредитования в современных условиях // Экономика и социум. - 2016. - № 12-2. - С. 269 - 272.

УДК 33

АВТОКРЕДИТОВАНИЕ КАК ОДИН ИЗ ВИДОВ КРЕДИТА

ГУСЕЙНОВА КУЛПЕРИ МУШАРИФ КЫЗЫ

Студентка

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

Научный руководитель Протас Нина Геннадьевна

к. э. н., доцент

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

Аннотация. В статье рассмотрены понятия и сущность автокредитования, вида автокредитов. Рассмотрены положительные и отрицательные моменты автокредитования. Изучено влияние государственной поддержки на динамику выдачи автокредитов.

Ключевые слова: автокредит, потребительский кредит, виды автокредитов, сущность автокредита, условия автокредита, государственная поддержка, положительные стороны автокредита. Отрицательные стороны автокредита.

CAR LOANS AS A TYPE OF LOAN

Huseynov Gulperi Musharif kizi*Scientific adviser: Protas Nina Gennadijevna*

Annotation. The article discusses the concepts and essence of car loans, the type of car loans. The positive and negative aspects of car loans are considered. The influence of state support on the dynamics of car loans is studied

Key words: car loan, consumer credit, types of car loans, the essence of a car loan, terms of a car loan, state support, positive aspects of a car loan. Negative aspects of a car loan.

Один из актуальных проблемных видов потребительского кредитования является автокредитование.

Рассматривая вопросы кредитования физических лиц, можно выделить автокредитование как один из видов потребительского кредитования. Автокредитование становится все более популярным и набирает темп роста, отражая показатели в положительной динамике.

Автокредитование – это потребительский кредит обеспеченный залогом самим объектом кредитования, то есть транспортным средством.

Так же можно отметить, что автокредитование относится к целевому кредиту обеспеченному залогом транспортным средством.

Существует большое количество видов автокредитования, каждый вид автокредитования имеет свои условия и особенности. На рисунке схематично представлены виды автокредитования.

На сколько, целесообразно автокредитование необходимо каждому потребителю оценить самостоятельно. Автокредитованию включает в себя пакет услуг, который можно не использовать, приобретая машину минуя услугу автокредитования.

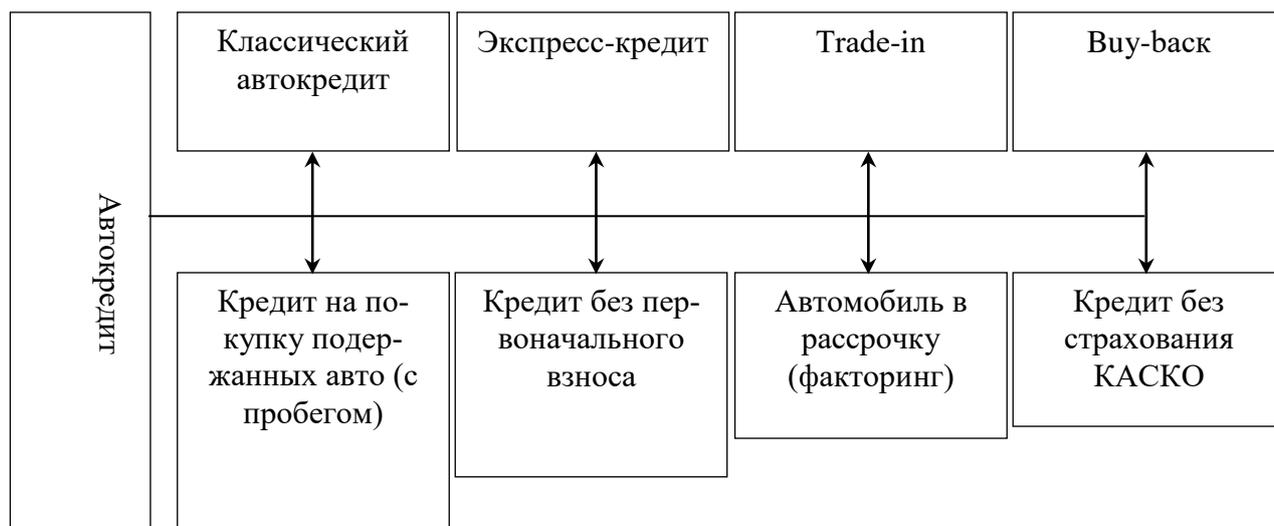


Рис. 1. Виды автокредитования

Оценивая положительные и отрицательные стороны автокредитования стоит отметить, что отрицательных, не так уж и мало. В первую очередь техническое средство находится в залоге у банка и соответственно правоустанавливающий документ, такой как ПТС так же храниться в банке. Вторым минусом является тот факт, что транспортное средство должно быть застраховано от риска утраты и повреждения. Данные страховки редко используются при покупке автомобиля без автокредитования, так как они являются дорогостоящим и страховой случай по ним наступает редко. Стоит отметить, что в среднем за счет дополнительных страховок сумма имущества увеличивается на 10%. Так же не возможно, предусмотреть, все виды страховых случаев, если автомобиль застрахован от аварийных случаев, то он может быть не застрахован от пожаров, наводнений и угонов и уже тогда не предвидеться страхового возмещения в случае урона.

Все отрицательные стороны автокредита возможно перекрыть, если автокредит будет получен с участием государственных программ. Ежегодно представлены различные программы автокредитования с поддержкой государства, если все же заемщик подходит под условия заявленные государством, то еще необходимо успеть получить данный автокредит, так как ежегодное финансирование ограничено и не может представить льготы всем желающим которые подходят под данную программу. Но так же у кредитования технического средства есть большой минус, такой как узкоспециализированный перечень автомобилей, которые попадают под программу автокредитования.

Оценивая количество выданных автокредитов, стоит отметить, что за 2019 год преобладали автокредиты по гос. программе. Отметив, что доля автомобилей, которые были реализованы, за указанный период увеличилась с 44 до 55%, рост в 11% преимущественно вызван увеличением программ государственной поддержки. Специалистами банков выделено, что качество кредитов и возвратность на высоком уровне по государственным программам.

Подведем итог, что автокредитование целесообразно использовать при поддержке государства, так как заемщик получает часть льгот для получения кредита, как в виде персонального взноса, так и сниженной процентной ставки.

Для более полной и достоверной оценки рынка автокредитования необходимо рассмотреть динамику выданных автокредитов за ряд лет далее (рис.2).

Анализируя динамику выдачи автокредитов представленных графически отметим, что минимальное количество автокредитования банками было произведено в 1 квартале 2015 г., в принципе, как и весь период 2015 г. для всех видов кредитования считается годов с минимальной выдачей кредитов. С 2015 г. по 2020 наблюдается стабильный рост по количеству выданных автокредитов, 1 квартал 2020 года был представлен 218,2 тыс. авто выданных к автокредит [2].

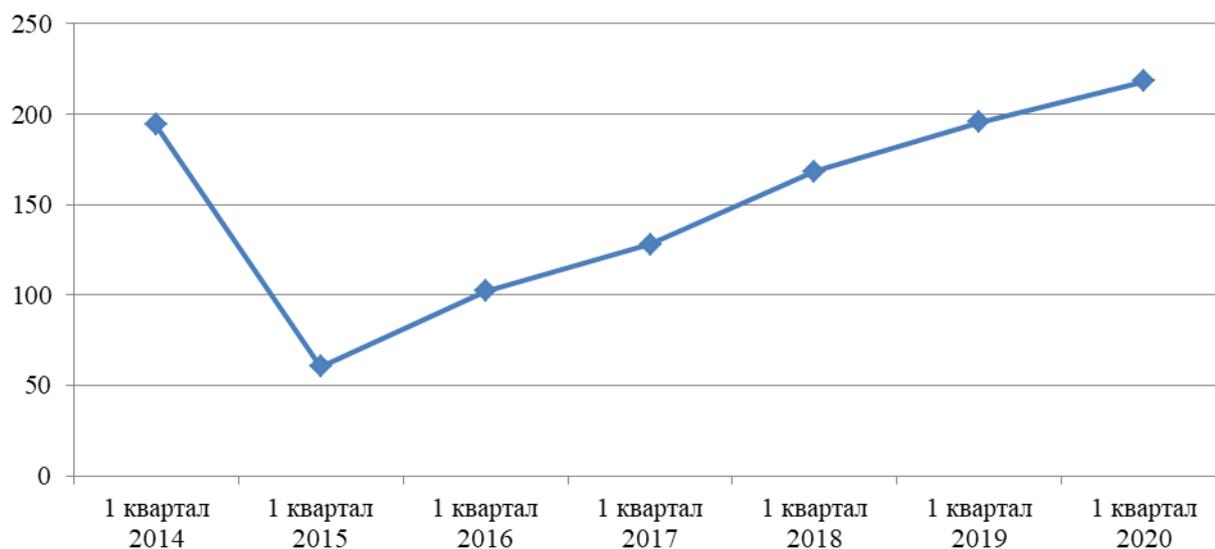


Рис. 2. Динамика выдачи автокредитов в 1 кв 2014-2020., тыс. ед [1]

По данным представленным в статистических материалов более 70% автомобилей без пробега продаются с использованием автокредитования, различными банками.

В целом стоит отметить, что в дальнейшем предполагается, что будет наблюдаться рост использования автокредитования для приобретения новым автомобилем.

Список литературы

1. Официальный сайт Центрального Банка РФ. Данные об объемах кредитов, депозитов и прочих размещенных средств, предоставленных организациям, физическим лицам и кредитным организациям [Электронный ресурс] Режим доступа URL: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-3-1_14.htm&pid=pdko_sub&sid=doprk (дата обращения 30.11.2020)
2. Официальный сайт Центрального Банка РФ. Процентные ставки и структура кредитов и депозитов по срочности. [Электронный ресурс] Режим доступа URL: http://www.cbr.ru/statistics/?PrtlId=int_rat (дата 30.11.2020)

УДК 33

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

РАССКАЗОВА МАРИНА НИКОЛАЕВНА

Студентка

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

Научный руководитель: Протас Нина Геннадьевна

к. э. н., доцент

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»

Аннотация: в данной статье рассматриваются вопросы ипотечного кредитования. Актуальности и состояния кредитов. На основании состояния ипотечного кредитования рассмотрены перспективы развития в РФ.

Ключевые слова: ипотечное кредитования, размер ипотечного кредита, процентная ставка, динамика ипотечного кредитования, жилищное кредитование

MORTGAGE LENDING AND ITS DEVELOPMENT PROSPECTS

Rasskazova Marina*Scientific adviser: Protas Nina Gennadijevna*

Abstract: this article discusses the issues of mortgage loans and their relevance and condition. Based on the state of mortgage lending, the prospects for development in the Russian Federation are considered.

Key words: mortgage lending, mortgage loan size, interest rate, dynamics of mortgage lending, housing lending.

Актуальность темы ипотечного кредитования обусловлена тем, что жилищный вопрос всегда будет актуален, ведь каждая семья хочет жить в собственном жилье, но не каждый может купить жилье без обременения и порой накопить на жилье не возможно.

Для анализа и изучения темы ипотечного кредитования изучены основные нормативные акты, данные сайта Банка России, труда таких авторов как Алейникова В.В, Киндеева Е.А., Лушина А., Саблина Т. Т. в трудах данных авторов описываются сущность понятия ипотека, особенности страхования ипотечной сделки.

Целью статьи стало рассмотрения вопросов ипотечного кредитования, анализ возможных перспектив развития ипотечного кредитования.

Задачи поставленные автором статьи:

- рассмотрение теоретических основ кредитования;
- анализ рынка ипотечного кредитования;
- перспективы развития ипотечного кредитования.

Определимся, что же представляет собой понятие ипотечное кредитования. Ипотечное кредитование не имеет четкого определения и имеет несколько интерпретаций.

Первая интерпретация заключается в следующем, «ипотечное кредитование» - это операция по предоставлению в основном долгосрочного характера ссуд под залог недвижимости, данные суды

направляются на покупку такой недвижимости либо строительство.

Вторая интерпретация, «ипотечное кредитование» - это общие действия, как кредитора, так и заемщика на приобретение недвижимости, которая будет обременена залогом в кредитной организации.

И третья интерпретация, дает понятие ипотечного кредитования, как слаженную систему отношений и правоотношений, которая складывается в рамках процесса кредитования под залог приобретаемой недвижимости.

Так же есть авторы, которые приравнивают ипотечное кредитование к получению простой ссуды на более длительный срок.

Авторские суждения экономистов склоняются к рассмотрению ипотечное кредитование в широком и узком смысле. В узком смысле ипотечное кредитование всего лишь процесс выдачи ссуды и в широком затрагивает большой круг участников и многогранность законодательства.

Кому необходимо ипотечное кредитование и как им воспользоваться каждый решает сам жить ему в стесненных условиях или кредитоваться и улучшать свои жилищные условия, но стоит отметить, что в данном случае свои правила в данной игре будут навязывать и диктовать кредитные организации.

Ипотечное кредитование не так давно заняло свои прочные позиции на Российском рынке, еще каких-то 10-15 лет люди относились с настороженностью к данному виду приобретения жилья, не доверие банкам и банковским продуктам изменили эту негативную тенденцию. На сегодняшний день большое количество человек готовы приобрести собственное жилье по ипотечной программе. Но по различным причинам не могут это сделать, так как не всегда могут выполнить условия банка для получения ипотечного займа.

Выдача ипотечных кредитов отражено ниже (рис. 1).

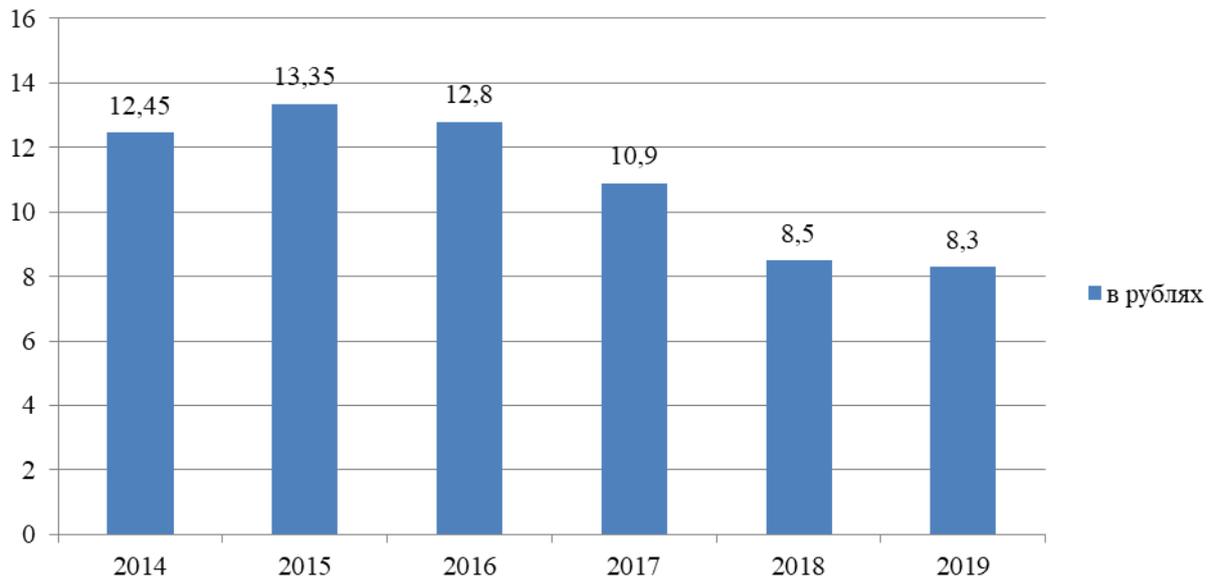


Рис. 1. Количество выданных ипотечных займов в РФ, штук

Проведем анализ по рынку ипотечного кредитования за последнее время, не только общая совокупная сумма по выданным кредитам, но и процентные ставки средние по России за анализируемый период.

По данным рисунка 1 отметим, что количество выданных кредитов в 2018 году характеризуется резким всплеском, когда в 2015 году наблюдается падение количества ипотечных кредитов.

Соотношение процентных ставок по ипотечным кредитам в рублях и валюте представлены ниже (рис.2).

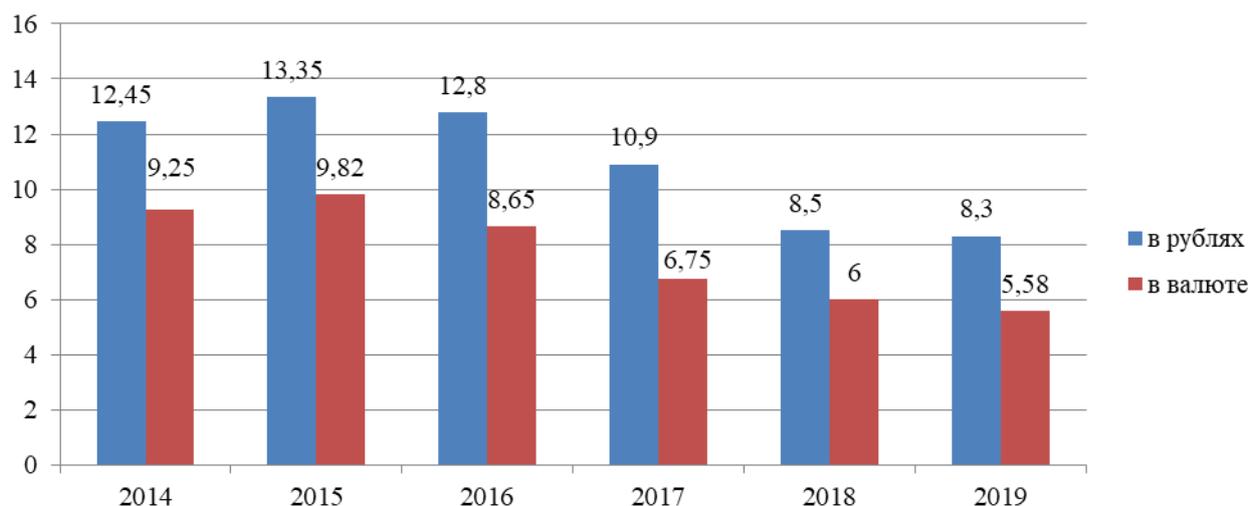


Рис. 2. Соотношение процентных ставок по ипотечным кредитам в рублях и в валюте за 2014-2018 гг., %

Графическое изображение дает понять, что процентная ставка в валюте значительно ниже, чем процентная ставка в рублях по ипотечным кредитам. Данный факт можно объяснить тем, что ипотечные кредиты полученные в иностранной валюте подвержены большему риску, чем ипотечные кредиты в рублях. Тут действует фактор больше риски и меньше процентная ставка.

С целью регулирования ипотечных сделок Правительством РФ разработан план Стратегии развития ипотеки. Стратегия развития ипотечного кредитования предполагает развивать основные направления, такие как:

- делать акцент и развивать первичный рынок ипотечного кредитования;
- реализовывать и вводить новые программы ипотечного кредитования, которые будут направлены на граждан имеющих статус социально приоритетных;
- производить финансирование рынка ипотечного кредитования ресурсами;
- развивать и совершенствовать механизм ипотечного кредитования.

В результате данных мероприятий перспективы развития ипотечного кредитования будет выглядеть следующим образом.

За счет реализации Стратегии к 2025 году планируется обеспечить 50% семей собственным жильем за счет программ кредитования.

Также повысится доступность ипотечных кредитов для социально приоритетных категорий.

За счет реализации стратегии ипотечного кредитования к 2025 году будут сформированы более современные и новые сегменты, отвечающие за жилищное кредитование, в результате чего будут функционировать стройки, а, следовательно, и новые рабочие места.

Следует отметить, что Правительство максимально влияет на развитие данного рынка кредитования, повышая его значимость и возможность.

Список литературы

1. Алейникова, В. В. Страхование ответственности заемщика за нарушение условий договора ипотечного жилищного кредитования/ В.В. Алейникова //Законодательство. -2015. -№ 4. -С. 54-61.
2. Лушина, А. Ипотека, кризис и положение дел на рынке жилья/ А. Лушина //Российское предпринимательство. -2016. -№ 1 (I). -С. 91-96.
3. Киндеева, Е.А. Недвижимость: права и сделки: кадастровый учет и государственная регистрация прав/ Е.А. Киндеева, М. Г. Пискунова. -Москва: Юрайт, 2016. -805 с
4. Саблин, М.Т. Ипотека. Как получить и как погасить кредит/ М.Т. Саблин. -Москва: URSS: ЛИБРОКОМ, 2013. -237 с

УДК 06.01

ПАО «АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКИЙ БАНК», ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

МАСИЛОВА МАРИНА ГРИГОРЬЕВНА,

к.э.н., доцент

СТАВНИЧИЙ ЛЕВ СЕРГЕЕВИЧ

Студент

ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет экономики и управления»

Аннотация: Исследование эффективности использования кадрового потенциала в ПАО «Азиатско-Тихоокеанский Банк» является актуальным потому что это влияет на величину прибыли компании. Понимание работниками целей и задач, которые от них требуются может отразиться на работе и отдаче для компании.

Ключевые слова: кадрового потенциала, ПАО «Азиатско-Тихоокеанский Банк», целей и задач.

PJSC «ASIAN-PACIFIC BANK», INCREASING THE EFFICIENCY OF USING HUMAN RESOURCES

**Marina Grigorievna Masilova,
Stavnichii Leo Sergeevich**

Abstract: Effectiveness of the use of human resources in PJSC «Asian-Pacific Bank» research is relevant due to the fact that it affects the efficiency of the company. Understanding by employees of the goals and objectives that are required of them can affect the work and the return for the company.

Key words: use human resources, PJSC «Asian-Pacific Bank», goals and objectives.

ПАО «Азиатско-Тихоокеанский Банк» является одним из банков, который столкнулся с тем, что был вынужден преостановить деятельность главного органа управления - совета директоров в 2018 году. Главным органом управления банка в настоящее время является Центральный банк, который заинтересован в повышении эффективности труда, в том, чтобы сотрудники были высококвалифицированные, в том, чтобы в банке была высокая организационная культура [3]. Повышение эффективности использования кадрового потенциала приведет к повышению качества кадров – показатель, характеризующий меру профессиональной пользы в реализации поставленных перед ПАО «Азиатско-Тихоокеанским» банком задач.

Целью исследования будет, опираясь на теоретические материалы, предложить ряд мероприятий для повышения эффективности кадрового потенциала. Для достижения поставленной цели нужно будет построить диаграмму Ганта, построить дорожную карту реализуемого проекта в банке с указанием задач, ответственных за задачи лиц, дат начала и завершения каждого этапа.

В контексте нашего исследования под кадровым потенциалом мы понимаем сочетание личностных характеристик персонала и их специальных знаний, квалификаций и опыта, а также потенциальных возможностей, которые в процессе трудовой деятельности могут быть активированы и использованы организацией для достижения поставленных краткосрочных и долгосрочных целей. Отметим, что в банке действует принцип постоянства деятельности, беспристрастность и незыблемость службы

внутреннего аудита, высокая компетентность сотрудников и руководителей, создаются факторы для эффективной и профессиональной деятельности в осуществлении служб и подразделений своих функций.

Для повышения эффективности использования кадрового потенциала будем использовать диаграмму Ганта. Дадим определение диаграмме Ганта - это популярный тип столбчатых диаграмм (гистограмм), который используется для иллюстрации плана, графика работ по какому-либо проекту. Диаграмма Ганта по предложенным мероприятиям для совершенствования системы мотивации труда персонала ПАО «Азиатско-Тихоокеанский Банк» на 2020 год (рис. 1).



Рис. 1. Диаграмма Ганта на второе полугодие 2020 в ПАО «Азиатско- Тихоокеанский Банк»

Диаграмма четко отражает мероприятия по улучшению качества кадрового состава с 31 июля по 31 декабря текущего года: оплата сотовой связи и интрнета сотрудникам, денежные бонусы за перевыполнение KPI, крупная скидка на покупку золотых монет, билет на хоккейный матч "Адмирал", сниженная ставка по кредиту для сотрудников, обучение по программе mental skills от АТБ, всероссийский детский центр "Океан" для детей персонала, мотивирующее совещание во Владивостоке, проведение корпоратива. На наш взгляд, отражение событий поменяет восприятие сотрудников и может привести к росту удельного веса молодых специалистов, которые с особым интересом относятся к использованию различного рода поощрений и надбавок, к посещению культурных мероприятий.

Для того, чтобы повысить качество использования кадров путем возложения ответственности и полномочий нужно построить дорожную карту, где отметить участников проекта, внешних и внутренних клиентов, для которых создается проект, цели проекта. Дадим определение дорожной карте в узком смысле. Дорожная карта – наглядный пошаговый план достижения конечных целей компании. Дорожные карты для проектов, которые реализуют компании имеют разный вид, в зависимости от того, какие критерии являются важными в ходе реализации задач. Выделяют известные дорожные карты: дорожная карта «Совершенствования корпоративного управления»; дорожная карта «Развитие конкуренции в отраслях экономики». Общий вид дорожной карты по проекту ПАО «Азиатско-Тихоокеанский Банк» (табл. 1).

Проанализировав данные дорожной карты можно прийти к ряду выводов: выполняемый проект рассматривается по критериям: задачи, ответственное лицо, дата начала и дата окончания выполнения, дни и статус. У рассматриваемого проекта выделены нами этапы: необходимые условия, начальный этап, разработка, операции и запуск. Дорожная карта также отражает, что задача – «необходимые условия» выполнена полностью, а задача «начальный этап» выполнена частично; задачи: «разработка», «операции», «запуск» не начаты выполняться. Мы считаем, что составление дорожной карты от-

развится на понимании служащих банка своих обязанностей и задач; каждый служащий, зная свои функции в проекте, сможет осознавать, что без его участия проект не будет продолжен другим сотрудником. Таким образом, кадровый состав будет меняться и вовлекать в управление только внимательных, ответственных и трудолюбивых сотрудников.

Таблица 1

Дорожная карта проекта ПАО «Азиатско-Тихоокеанский Банк»

Задачи	Ответственное лицо	Дата начала	Срок выполнения	Дни	Статус
Необходимые условия					
Назначить дату стартового совещания	Богданова Н.	20.07.2020	22.07.2020	2	Выполнено
Договориться о целях	Симанова Е.	23.07.2020	25.07.2020	2	Выполнено
Начальный этап					
Подробные требования	Беркут К.	26.07.2020	28.07.2020	2	Выполнено
Требования к оборудованию	Кретова Л.	29.07.2020	30.07.2020	1	Просрочено
Окончательный план ресурсов	Кишкин И.	31.07.2020	31.07.2020	0	Просрочено
Кадры	Беркут К.	01.08.2020	03.08.2020	2	Выполняется
Разработка					
Технические требования	Блинов В.	04.08.2020	09.08.2020	5	Не начато
Разработка БД	Щербаков В.	10.08.2020	18.08.2020	8	Не начато
Разработка API	Крюгина С.	10.08.2020	18.08.2020	8	Не начато
Пользовательский интерфейс клиента	Петрова Т.	19.08.2020	22.08.2020	3	Не начато
Тестирование	Чудаев Т.	21.08.2020	22.08.2020	1	Не начато
Разработка завершена	Бутко И.	23.08.2020	30.08.2020	7	Не начато
Операции					
Конфигурация оборудования	Загорин П.	01.09.2020	24.09.2020	23	Не начато
Тестирование системы	Дерипаска В.	25.09.2020	30.09.2020	5	Не начато
Запуск		01.10.2020	04.10.2020	3	

В ПАО «Азиатско-Тихоокеанский Банк» повысить эффективность использования кадрового потенциала можно путем повышения мотивации сотрудников, путем сближения коллектива. Осознание персоналом важности проводимых мероприятий приведет к повышению интереса в управлении компанией, снижению выбытия кадров, снижению конфликтов, росту эффективности деятельности предприятия в целом.

Список литературы

1. FDIC, Quarterly Banking Profile (QBP) – Second Quarter 2018 accessed October 15, 2018
2. Asia Pacific Regulatory Update 2018, Deloitte Centre for Regulatory Strategy Asia Pacific, February 2018
3. О возложении на общество с ограниченной ответственностью «Управляющая компания Фонда консолидации банковского сектора «функции временной администрации по управлению банком «Азиатско-Тихоокеанский Банк» (публичное акционерное общество) «Азиатско-Тихоокеанский Банк» (ПАО) (г. Благовещенск)»: Приказ Банка России от 25.04.2018 № ОД-1076 // Российская газета. – 2018
4. Годовой отчет ПАО «Азиатско-Тихоокеанский Банк» за 2018 год [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://www.atb.su/shareholders-and-investors/presentations-and-annual-reports/> (дата обращения 20.07.2020)
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <https://www.gks.ru/> (дата обращения 21.11.2020)

© М.Г. Масилова, Л.С. Ставничий, 2020

УДК 338

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ

ДРЕСВЯННИКОВА АНАСТАСИЯ СЕРГЕЕВНАмагистрант
ФГБОУ ВО «Тюменский индустриальный университет»*Научный руководитель: Жигунова Ольга Александровна**д.э.н, профессор
ФГБОУ ВО «Тюменский индустриальный университет»*

Аннотация: цель статьи заключается в предложении усовершенствования процесса управления проектами в строительстве путем внедрения бизнес-решения «Акелон». В статье рассмотрены проблемы, с которыми сталкиваются участники проектного управления в строительстве, требования к программному обеспечению при реализации строительных проектов. Также отмечены задачи, решаемые с помощью предлагаемого бизнес-решения, его преимущества.

Ключевые слова: проект в строительстве, управление проектом, управление проектом в строительстве, система электронного документооборота.

Сфера строительства в настоящее время выступает среди наиболее эффективных направлений использования методологии проектного управления. Например, за счет внедрения инструментария по оптимизациям сетевых графиков работ возможно достичь существенных результатов. Но применение указанного и иных инструментов в строительных проектах не всегда успешно [2].

Одной из ключевых причин возникающих проблемных ситуаций в процессе реализации строительных проектов является формальный подход, который на практике используется слабо или не применяется вовсе. И именно в строительных проектах наблюдаются существенные противоречия между методологиями и проектным управлением, приводящие к серьезным потерям для бизнесов. Согласно рассуждениям П. Морриса в промышленном строительстве общепризнано проектное управление, не являющееся при этом профильной дисциплиной. А в гражданском строительстве проектному управлению отводят еще меньшую роль.

Для исправления ситуации требуется внедрение проектного управления во все сегменты функционирования бизнеса, включая стратегический, финансовый, организационный, сегменты планирования и бюджетирования. При этом важна регламентация и стандартизация разрабатываемых корпоративных норм и культуры проектного управления. При реализации строительных проектов возникает необходимость в автоматизации календарного планирования по причине ускорения и качестве поиска наилучшего решения о внедрении проекта, как фактором успеха и в условиях возрастания конкуренции, как фактор возможности выживания бизнеса.

К программному обеспечению при реализации строительных проектов предъявляются как минимум следующие требования по:

- созданию календарных графиков работ с учетом многоуровневой иерархии;
- разработке графиков и расчетных таблиц необходимых ресурсов, графиков управления денежными потоками в целом по проекту и его элементам;
- планированию потребностей в динамике возобновляемых и не возобновляемых ресурсов;
- моделированию сценариев реализации проекта в жестких временных условиях и при лимитированных ресурсах для обеспечения баланса между сроками и расходами;

- выявлению оптимального решения при внедрении проекта посредством сбалансированности стоимостных параметров проекта в сопоставлении с разными временными возможностями и иными доступными ресурсами;

- анализу и интерпретации использования направлений расходов по элементам и статьям по каждому объекту, по видам работ;

- компиляции в информационные системы с учетом загрузки и выгрузки данных в программы создания смет, складские и бухгалтерские интерфейсы.

Наиболее предпочтительны в реализации таких целей автоматизированные системы управления проектами (далее - АСУП), поддерживающие проекты во временном, ресурсном и стоимостном планировании, координации и мониторинге с помощью методологий сетевого планирования, критического пути, освоения объемов и т. д.

Применение АСУП перманентно развивается на всех стадиях управления проектами, обеспечивая наряду с высокой скоростью и точностью производимых расчетов также и сокращение затрат и минимизацию сроков исполнения проектов и являясь определяющим фактором при проведении тендеров на строительство с возможностями подготовки более детализированной проектной документации.

Преимущества и широкое применение АСУП связаны с обеспечением высокого качества разработки и коррекции проектов, скорости сопоставления разных вариантов настраивания системы управления проектами, с возможностями обнаружения и упреждения просчетов при решении задач на всех этапах управления проектами.

Строительные проекты характеризуются большим количеством сопровождающей документации (проектно-сметная документация, рабочая документация и др.). Во многих строительных организациях используются системы электронного документооборота (ЭДО) для оперативной и удобной работы со всей проектной документацией.

Система ЭДО может сократить расходы и время на согласование и подписание документации и высвободить персонал, занимающийся согласованием документов.

В ЭДО собирает в одном месте всю информацию о проектной деятельности предприятия: проекты, сотрудники, отделы и должности, исходные данные, проектная документация, задания, переписка и многое другое. При этом выполнение запланированного проекта тем успешнее, чем более полной и актуальной информацией о проекте и ходе его выполнения мы обладаем: статус выполнения заданий по проекту, сроки по договору, технические требования, задействованность сотрудников в выполнении работ, переписка с заказчиком, этапы согласования конечных документов и т. д.

Для реализации данных задач предлагается использовать «Акелон: Управление проектами», работающий на платформе Directum.

«Акелон: Управление проектами» – комплексное бизнес-решение на платформе DIRECTUM, позволяющее работать с проектом на всех фазах его жизненного цикла: от инициации и планирования проекта до закрытия и помещения проекта в архив. Бизнес-решение позволяет автоматизировать рассылку заданий исполнителям в ходе проекта, предоставляет механизмы контроля за ходом выполняемых работ, включает систему отчетности и набор показателей эффективности для оценки качества исполнения задач проектов.

В состав решения вошел специальный редактор проекта с диаграммой Ганта, позволяющий в графическом виде планировать работы, разработаны типовые маршруты и сценарии, автоматизирующие работу с проектами на всех стадиях жизненного цикла, реестры проектов, этапов и задач проектов, отчеты и показатели эффективности, разработаны сценарии для актуализации плана проекта [1]. Отдельное внимание было уделено разработке модели безопасности, позволяющей гибко настраивать права на справочники и электронные документы, а также выдавать автоматические права участникам проектов в зависимости от их ролей (рис.1).

В состав модуля «Проектное управление» вошли 9 сложных типовых маршрутов и 11 сценариев, которые позволяют своевременно актуализировать план проекта, автоматически рассылать задачи исполнителям при наступлении сроков выполнения, проверять сроки выполнения задач на предмет просрочки.

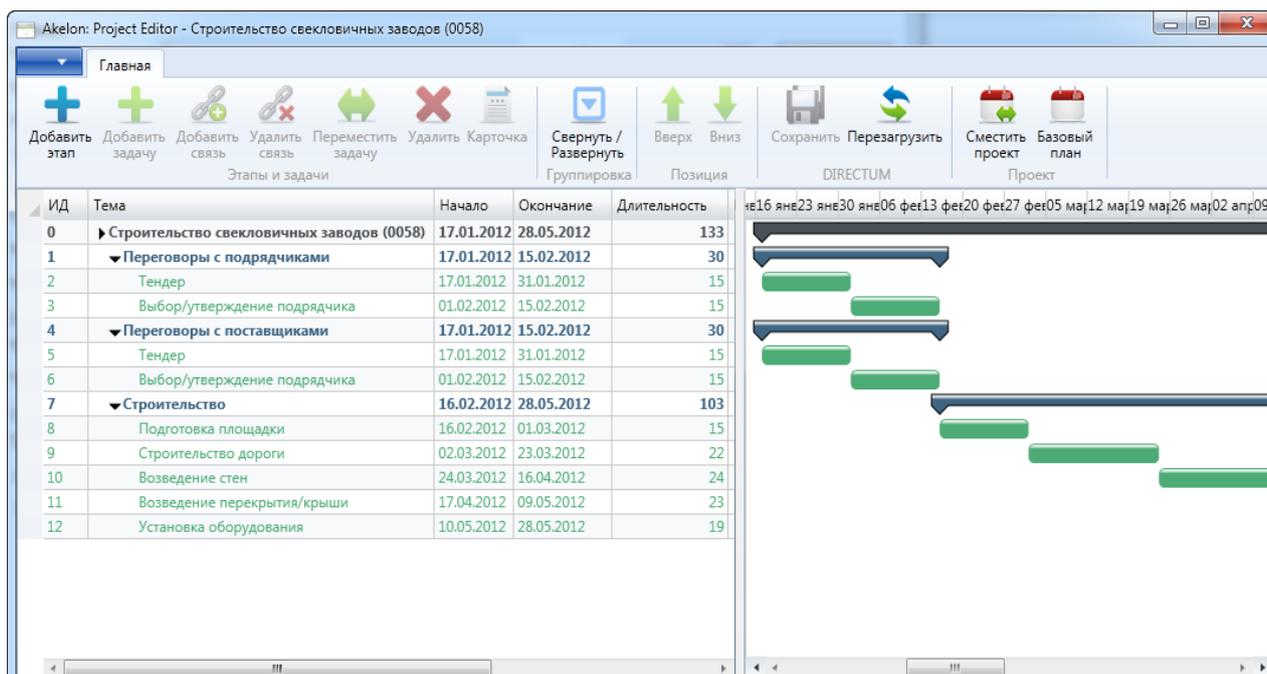


Рис. 1. Реализация управления проектом в Акелон

Реализованы 6 типовых маршрутов для автоматизации работы с проектом на каждой из его стадий:

- Экспертная оценка проекта;
- Согласование проекта;
- Исполнение проекта;
- Подготовка и согласование отчета о ходе проекта;
- Эскалация задачи проекта;
- Закрытие проекта [1].

При этом некоторые специфические процедуры, такие как согласование и исполнение проекта, обслуживаются несколькими типовыми маршрутами и сценариями, анализирующими текущее состояние проекта и реагирующими на различные отклонения в ходе проекта.

Данная система позволит вести оперативный обмен документами по проекту между участниками проекта, контролировать изменения по проекту, проводить оперативные изменения в проекте.

В данной системе имеются возможности открытия и корректировки файлов из хранилищ/ряда надстроек причем и при необходимости выгрузкой связанных файлов, размещенных в электронном хранилище, реализован инструментарий для обеспечения структурного размещения данных и документов, поддержания целостности всей проектной системы управления. Система позволяет в авто режиме размещать файлы САПР и управлять ими в ходе исполнения проекта.

Внедрение такой системы позволяет обеспечивать надлежащее проектное управление и контроль выполняемых бизнес-процессов, отслеживать загрузку персонала на проекте с помощью встроенных генераторов отчетов, создавать среду объединенных данных с подрядчиками, обеспечивать сохранность и безопасность данных, вести переписки по проекту.

Список литературы

1. Акелон: интеллектуальные цифровые процессы и документы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.directum.ru/partner/3381309> (10.11.2020).
2. Складорова Ю.М. Инвестиции: учебник / Ю.М. Складорова - М.: Феникс, 2018. - 451с.

УДК 338.24

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ТОМШИНСКАЯ ИРИНА НИКОЛАЕВНА,

к.э.н., доцент

ГИЛИЛОВА ЕКАТЕРИНА ДМИТРИЕВНА

студент

ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»

Аннотация: в статье рассмотрена сущность институциональной среды бухгалтерского учета и формирования учетной политики предприятия для целей бухгалтерского учета, в результате чего была выявлена необходимость дальнейшего развития институтов и усиления контрольных механизмов.

Ключевые слова: институциональная среда, институты, предприятие, бухгалтерский учет, учетная политика, формальные правила, неформальные правила

INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF ACCOUNTING AND FORMATION OF THE ACCOUNTING POLICY OF THE ENTERPRISE

Tomshinskaya Irina Nikolaevna,
Gililova Ekaterina Dmitrievna

Abstract: the article examines the essence of the institutional environment of accounting and the formation of an enterprise accounting policy for accounting purposes, as a result of which the need for further development of institutions and strengthening of control mechanisms was identified.

Key words: institutional environment, institutions, enterprise, accounting, accounting policy, formal rules, informal rules.

Организации предстают субъектами экономической системы, характеризующейся установленным набором руководящих правил и принципов функционирования. Совокупность данных правил и принципов, применяемых организациями в качестве порядка осуществления хозяйственной деятельности, а также специальных механизмов контроля за соблюдением данных правил и механизмов принуждения, предполагающих применение санкций в случае выявления нарушений, принято называть *институтом*. Совокупность институтов, представляющая собой комплекс основополагающих политических, социальных и юридических формальных правил, в теории институционализма получила название *институциональной среды*.

Актуальность данной работы обусловлена тем, что любая организация осуществляет свою хозяйственную деятельность в среде основополагающих правил, оказывающих влияние на избранную методологию ведения учета и, соответственно, определяющих требования к сущности и порядку формирования учетной политики предприятия. Методами исследования в данной работе являются анализ и синтез данных нормативно-правовой и научно-методической литературы.

Целью данного исследования является анализ институциональной среды бухгалтерского учета в России. Для достижения поставленной цели необходимо:

- охарактеризовать понятие учетной политики и ее назначение;
- определить сущность институтов и институциональной среды в сфере бухгалтерского учета;
- определить сущность и структуру институциональной среды бухгалтерского учета;
- выявить особенности институциональной среды бухгалтерского учета.

Результаты работы. Хозяйствующему субъекту, функционирующему в отечественной экономической среде, вменена обязанность ведения бухгалтерского учета и формирования учетной политики [1, ст. 6, 8]. Учетная политика закрепляет в себе сведения о избранных способах ведения учета экономическим субъектом, является методикой ведения учета на предприятии, а бухгалтерская (финансовая) отчетность, составленная по методике, должна раскрывать достоверную информацию о финансовых результатах деятельности хозяйствующего субъекта и формировать у ее пользователей понимание финансового положения данного предприятия. Учетная политика состоит из общих положений, касающихся организационно-технических вопросов ведения учета, в которых, содержится информация о принятых решениях непосредственно для организации учета: цель политики, порядок формирования, применения и внесения изменений, порядок отражения последствий внесения изменений, сведения о том, на кого возложена обязанность ведения учета, рабочий план счетов, применяемые формы первичных документов и прочее, и методической части, в которой обозначен порядок ведения учета и нормативный акт либо внутренний документ предприятия в случае применения собственных стандартов, служащий обоснованием применяемого метода.

С точки зрения институционализма, документы, определяющие совокупность доступных способов ведения учета, а также состав и структуру учетной политики, то есть выполняющие роль «правил игры», являются институтами, а соблюдение их положений защищено механизмом контроля. Регулирование нормативно-правовой базы в сфере бухгалтерского учета и функции механизма контроля осуществляют государственные органы исполнительной власти Российской Федерации.

Классиками институционализма были даны различные понятия институтов, но наиболее широко известным является понятие, данное в своей работе [2, стр. 73] американским экономистом Дагласом С. Нормом, в котором сущность институтов определяется в качестве правил и механизмов, обеспечивающих их выполнение, и норм поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми.

В соответствии с уровнем формальности, институты, оказывающие влияние на способы ведения учета и, соответственно, состав и структуру учетной политики, могут быть представлены как формальные и неформальные [2, 73-74].

Формальные институты представлены кодексами, например, Гражданский Кодекс РФ является важным документом системы бухгалтерского права, содержащим требования к организации учета, федеральными законами, например, «О бухгалтерском учете», стандартами, такими как «Положения по бухгалтерскому учету» и «Федеральные стандарты бухгалтерского учета для организаций государственного сектора». Формальные институты определяют правовую среду бухгалтерского учета, устанавливают порядок ведения и правила формирования отчетности на основе данных учета. Механизмом контроля в случае нарушения правил ведения бухгалтерского учета и предоставления отчетности предусмотрены штрафные санкции [3, ст. 15.11].

Неформальные институты, как совокупность неформальных правил, являются модификацией формальных правил [4]. К неформальным институтам относятся принятые в обществе формы поведения. В сфере бухгалтерского учета неформальные правила могут быть представлены применением электронных систем обмена документацией между бухгалтериями контрагентов с целью ускорения процесса получения закрывающих документов.

Состав и структуру положений учетной политики определяют не только национальные институты, но международные. На фоне глобализации и развития экономических отношений, на международной арене присутствуют транснациональные корпорации, являющиеся важной частью мировой экономики.

Существование различных моделей бухгалтерского учета, применяемых в разных странах (широко известны англо-американская модель, континентальная, исламская), обусловило необходимость международной стандартизации процедур ведения учета и составления отчетности. Свое влияние на

формирование учетной политики международных организаций оказывают положения международных стандартов, разработанных и представленных стандартами Комитета по международным стандартам финансовой отчетности (IASB), известными как МСФО (IAS) и МСФО (IFRS).

Таким образом, институциональную среду бухгалтерского учета и формирования учетной политики составляют различные элементы (рис. 1).

Существующим недостатком сложившейся среды является отсутствие государственного органа исполнительной власти, исполняющего обязанности аудиторской службы.



Рис. 1. Институциональная среда бухгалтерского учета и формирования учетной политики

Например, в сфере налогового учета, контролирующим органом является Федеральная налоговая служба России. В ее полномочия входит контроль за соблюдением законодательства о налогах и сборах, и, соответственно, ФНС уполномочена проводить процедуры контроля за правильностью ведения экономическими субъектами налогового учета.

В сфере бухгалтерского учета, особенно, когда государственными органами власти инициируются постоянные улучшения организации учета с целью придания большей информативности и повышения достоверности отчетности, наличие государственного органа контроля за правильностью ведения бухгалтерского учета представляется необходимым.

Кроме того, экономика насчитывает большое количество секторов, в каждом из которых своя специфика деятельности, но в настоящий момент не разработана инструкция по выбору стратегии ведения бухгалтерского учета и формирования учетной политики, которая бы позволяла сгладить специфичность различных секторов и формировать финансовые показатели, которые могли бы быть более-менее сопоставимыми между предприятиями различных отраслей. Сейчас пользователями отчетности с целью сопоставления применяются различные финансовые мультипликаторы.

Говоря о деятельности внутри одного сектора, надо отметить, что при формировании учетной политики, руководство предприятия ставит перед бухгалтерией ряд задач по вопросу ведения учета и формирования итогового финансового результата. В зависимости от целей, преследуемых руководством, задача может стоять разная, но проблема ее решения заключается в том, что на сегодняшний момент нет разработанной инструкции по выбору модели ведения учета, позволяющей обеспечить требуемый руководством результат. Выбор методов учета осуществляется бухгалтером на основании стандартов, профессионального суждения, опыта и уровня образования.

Вывод. Хозяйственная деятельность предприятия любой организационно-правовой формы, ведение данным предприятием бухгалтерского (финансового) учета и составлением финансовой отчетности в Российской Федерации осуществляется в среде правил и механизмов обеспечения контроля за исполнением данных правил. В современной России в сфере бухгалтерского учета институциональная среда, представленная национальными и международными институтами, еще до конца не сформиро-

валась, о чем свидетельствуют регулярно вносимые поправки. Сложившаяся система бухгалтерского учета и отчетности обеспечивает не в полной мере надлежащее качество и надежность формируемой в ней информации, а также ограничивает возможности полезного использования этой информации [5]. Интеграция и обмен знаниями и опытом с международными институтами учета и аудита будут способствовать развитию институциональной среды и усилению механизмов контроля.

Список литературы

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N 402-ФЗ (редакция от 26.07.2019) [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения 20.11.2020)
2. Д.С. Норт. Институты и экономический рост: историческое введение [Электронный ресурс]. – URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/161/670/1216/> (дата обращения 20.11.2020)
3. «Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. От 15.10.2020, с изм. от 16.10.2020) [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34661/ (дата обращения 20.11.2020)
4. Кичигин О. Э. Институциональная экономика. Ч.1: учеб. пособие. [Электронный ресурс]. – URL: <https://elib.spbstu.ru/dl/2/id18-63.pdf/view> (дата обращения 20.11.2020)
5. Приказ Минфина РФ от 01.07.2004 N 180 «Об одобрении Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу» [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.garant.ru/12136172/> (дата обращения 20.11.2020)

УДК 330

ПРОБЛЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ПРОДУКЦИЮ «ГРАЖДАНСКОГО» И «ОБОРОННОГО» ЗНАЧЕНИЯ В ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПЛЕКСАХ

РОГОЖИНА НАТАЛЬЯ ВЯЧЕСЛАВОВНАначальник бюро сводного планирования ТЭП
ФГУП «ФЦДТ «Союз»

Аннотация: Данная статья посвящена актуальным вопросам системы ценообразования на выпускаемую продукцию в оборонно-промышленных комплексах. Отрицательное влияние факторов внешней экономической среды заставляет приспосабливаться к новым требованиям и методологическим подходам управления, связанных с ценообразованием предприятий оборонно-промышленных комплексов. Рассмотрены основные проблемы подхода к расчету себестоимости продукции «оборонного» и «гражданского» назначения.

Ключевые слова: ценообразование, оборонно-промышленный комплекс, гражданская продукция, продукция «оборонного» назначения, гособоронзаказ, себестоимость продукции.

PROBLEMS OF PRICING FOR PRODUCTS OF "CIVIL" AND "DEFENSE" VALUE IN THE MILITARY-INDUSTRIAL COMPLEXES

Rogozhina Natalia Vyacheslavovna

Abstract: This article is devoted to topical issues of the pricing system for manufactured products in the military-industrial complexes. The negative impact of external economic factors forces us to adapt to new requirements and methodological management approaches related to the pricing of enterprises of military-industrial complexes. The main problems of the approach to calculating the cost of "defense" and "civil" products are considered..

Key words: pricing, the military-industrial complex, civilian products, products of military destination, state defense order, the cost of production.

На сегодняшний день в России главной задачей, поставленной оборонным предприятиям, стала адаптация к рыночным условиям при реализации продукции гражданского назначения. Указ Президента о диверсификации производства оборонно-промышленного комплекса обязывает организации оборонной промышленности повысить долю «гражданской» продукции к концу 2020 году более чем на 17% от общего объема производства.

Предприятия российского оборонного комплекса, ориентированные изначально под военные задачи, столкнулись с проблемой по переходу своих мощностей на гражданские рельсы. Также сложностью при конверсии производства оказалось отсутствие необходимых знаний и умений менеджмента. Трудности возникли и у экономических служб оборонно-промышленного комплекса, перед которыми остро встал вопрос ценообразования при конверсии производства.

Как известно, в экономике целью ценообразования является получение прибыли. Однако в обо-

ронных промышленных комплексах такое суждение не имеет место к существованию.

Нахождение компромиссов между исполнителями государственного оборонного заказа и государственным заказчиком в отношении цен на вооружение, военную и специальную технику (ВВСТ) является основной проблемой в современной оборонной промышленности.

Цель учета себестоимости продукции оборонного назначения представляет собой получение полной и достоверной информации о фактических затратах на производство и сбыт промышленной продукции, исчисление фактической себестоимости отдельных видов продукции, своевременное отклонение от плановых затрат, обеспечение контроля за исполнением материальных, трудовых и финансовых ресурсов, предупреждение негативных явлений и принятие оперативных мер. Проблемы обеспечения защиты интересов государства в сфере оборонно-промышленного комплекса привела к дополнительным законодательным мерам. В соответствии со ст. 10 Федерального закона от 29.12.2012г. № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе» в структуру цены по ГОЗ включаются затраты на производство и реализацию продукции. Величина затрат, которые необходимы для производства и реализации каждой единицы продукции, подлежащей поставке и отвечающей требованиям, предъявляемым к ее качеству, подлежит экономическому обоснованию. Деятельность оборонно-промышленного комплекса отличается от классических схем рыночных отношений, а стоимость контракта на производство продукции определяется на усмотрение государственного заказчика в соответствии с Федеральными законами, Постановлениями правительства РФ, приказами и письмами РФ.

При формировании цен на продукцию, поставляемую в рамках государственного оборонного заказа (ГОЗ), возникает ряд проблем, связанных с особенностями метода расчета себестоимости, порядком учета продукции, измерением трудоемкости, с недостаточной прозрачностью нормативно-правовых актов и желанием предприятий оборонно-промышленных комплексов обойти сложившуюся систему. При расчете себестоимости продукции в рамках ГОЗа у предприятий имеются финансовые ограничения, обусловленные государственными контрактами. Такие сложности и различные подходы к расчету цен накладывают свои отпечатки на предприятия. Установленное предельное финансирование по контрактам ГОЗ вызывают проблемы с определением себестоимости продукции, т.к. в большей части фактические затраты на изготавливаемую продукцию превышают установленную цену. Такие действия заставляют предприятия урезать прибыль, или погашать свои издержки за счет другой продукции, чтобы не выйти за пределы финансирования контракта. В некоторых моментах исполнитель ГОЗа включает в статьи калькуляции затраты, которые сложно обосновать, при таком раскладе государственный заказчик должен исключить их из себестоимости продукции.

С июля 2015 года функции правового регулирования цен в сфере ГОЗ приняла на себя Федеральная антимонопольная служба (ФАС), которая проработала изменения в ценообразовании и утвердила приказ от 26.08.2019 г. № 1138/19 «Об утверждении форм документов, предусмотренных положением о государственном регулировании цен на продукцию по государственному оборонному заказу, утвержденным постановлением правительства РФ от 2 декабря 2017 года №1465». Еще недавно оборонно-промышленный комплекс применял различные методы учета затрат и калькулирования фактической себестоимости: нормативный, попередельный, позаказный, инвентарный. С принятием новых постановлений, ФАС унифицировала формы предоставления себестоимости продукции.

При формировании себестоимости на продукцию гражданского назначения для оборонно-промышленных комплексов встал огромный вопрос. При привычной работе с ГОЗ и формированием себестоимости затратным методом выход на рынок гражданской продукции в соответствии с отраслью стал практически не возможен, так как продукт становится не конкурентно способным. Для оборонно-промышленных комплексов встает вопрос о занятии ниши в конкурентной борьбе с коммерческими предприятиями, которые могут предложить потребителю более выгодные цены на уже существующий товар. Однако, у оборонно-промышленных комплексов есть возможность выпускать продукцию «ноу-хау», что дает преимущество перед многими коммерческими предприятиями. Остается определиться с ценой данного товара. Для правильного оценивания товара и возможности занять нишу на рынке предприятиям необходимо проделать огромную работу не свойственную оборонно-промышленным комплексам, а именно: провести анализ рынка гражданской продукции, создать необходимые отделы и

подразделения, для формирования коммерческих предложений на основании проведенных анализов, экономически обосновать выгодность поставляемой продукции и т.д.

Кажется, что достаточно легко и просто определить цену на изготавливаемую продукцию гражданского назначения. Однако для оборонно-промышленных комплексов встает много нерешенных вопросов. Как известно, государство на основании постановления Правительства РФ от 19.01.1998 N 47 (ред. от 22.06.2019) предлагает вести отдельный учет «гражданской» и «оборонной» продукции. Однако, при таком подходе всплывает проблема учета накладных расходов. Конечно, при отдельном учете накладные расходы могут относиться отдельно по «гражданской» и «оборонной» продукции, но в практике, все накладные расходы равномерно ложатся на себестоимость продукции, что усложняет дальнейшее согласование нормативов у военных представителей оборонно-промышленных комплексов. При согласовании общехозяйственных и общепроизводственных расходов военные представительства учитывают только расходы, связанные непосредственно с выполнением ГОЗа. На основании согласованных нормативов выстраивается политика учета накладных затрат, а также применение их при расчете себестоимости продукции. Однако, правильно ли применение данных нормативов накладных расходов для расчета продукции гражданского назначения. Как правильно организовать учет накладных расходов и правильно применять для расчета себестоимости продукции для оборонно-промышленных комплексов, чтобы предприятие могло покрыть все свои коммерческие расходы, остается не решенным вопросом.

Сложным вопросом в современном ценообразовании оборонно-промышленного комплекса является измерение трудоемкости работ на изготовление продукции. При выполнении работ рассчитывают технологическую трудоемкость в нормо/часах или чел/часах, которая необходима для определения основной и дополнительной заработной платы основных производственных рабочих. На протяжении многих лет на оборонно-промышленных комплексах выстраивалась работа по нормированию трудоемкости «оборонной» продукции. Сейчас же встал вопрос нормирования трудоемкости на изделия «гражданской» продукции. В современных условиях учет трудоемкости плохо отлажен. Это связано с нехваткой профессиональных кадров так как, образовательных учреждений, которые проводят обучение по профессии «Инженер по организации и нормированию труда» очень мало, и данная профессия не востребована среди молодых людей.

При изготовлении серийных изделий технологический процесс можно отследить, хотя и здесь многие оборонно-промышленные комплексы могут завышать технологическую трудоемкость. Такое завышение связано с возможностью повысить заработную плату основных производственных рабочих, дополнительную плату, сумму страховых взносов, накладных расходов. Такой подход предприятиям дает возможность при изготовлении продукции перекладывать свои финансовые издержки по контрактам, чье финансирование ограничено, на контракт, который не ограничивает финансирование. Таким образом, не выходя за рамки контракта, предприятия получают больше средств для возмещения своих издержек. Контроль учета трудоемкости возлагается на военное представительство, которое должно проверять все нормативы, понимать процесс производства, а также думать на несколько шагов вперед планов предприятия и понимать, где можно провести манипуляцию с государственными деньгами. Именно такое состояние ведет к дополнительной нагрузке на военное представительство.

Проверить расчет трудоемкости на продукции гражданского назначения не представляется возможным. Большая конкуренция на рынке сбыта задает свои цены на продаваемую гражданскую продукцию и приходится варьировать значения трудоемкости для изготовления некоторых товаров. А это не дает полной картины правильности расчетов всех затрат на изготовления данной продукции.

В настоящее время выпущено большое количество нормативно-правовых актов рекомендательного характера по расчету себестоимости продукции оборонного назначения, что существенно усложняет процедуру расчета себестоимости продукции. Основная цель законодательной базы ГОЗа — ограничить возможности исполнителей (по составу себестоимости, по прибыли, по срокам и т.д.). Такой сложный подход к расчету продукции оборонного значения заставляет разграничивать работу кадров, которые непосредственно будут заниматься расчетами только на продукции по ГОЗ и которые будут заниматься не только расчетами себестоимости гражданской продукции, но также и анализировать

экономическую выгоду произведенной продукции. Такой подход существенно усложняет кадровую политику и структуру оборонно-промышленных комплексов.

Подводя итоги исследования, было выявлено, что подход к ценообразованию на продукцию в рамках ГОЗ регламентирован на законодательном уровне и понятен, имея при этом большое количество проблем, которые должны решаться в двустороннем порядке: честное содействие со стороны предприятия-исполнителя и адекватное государственное регулирование со стороны государственного заказчика. В то же время при формировании цены на «гражданскую» продукцию для оборонно-промышленных комплексов существует множество вопросов и не решенных проблем. Одна из главных проблем — это накладные расходы. Предприятиями применяются согласованные нормативы накладных расходов, которые используются для расчета себестоимости оборонной продукции, что существенно увеличивают цену выпускаемой продукции гражданского назначения. Подход к расчету себестоимости продукции «гражданского» назначения и «оборонного» значения мало чем отличается. Поэтому предприятиям оборонно-промышленным комплексам, которым необходимо нарастить выручку гражданской продукции согласно поручению Президента РФ №ПР-2845 от 23 сентября 2016 года, сложно перейти на рыночную экономику и занять свою нишу.

Для решения таких проблем современным оборонно-промышленным комплексам необходимо пересматривать свою учетную политику при реализации диверсификации производства. А проведение грамотной политики федеральными органами исполнительной власти по вопросам установления цен на товары, в которой необходимо учесть особенности такого фактора экономики, как «спрос» и «предложения», позволит сформировать долгосрочно функционирующий механизм ценообразования.

Список литературы

1. Федеральный закон «О государственном оборонном заказе» от 29.12.2012 №275-ФЗ
2. Приказ от 26.08.2019 г. № 1138/19 «Об утверждении форм документов, предусмотренных положением о государственном регулировании цен на продукцию по государственному оборонному заказу, утвержденным постановлением правительства РФ от 2 декабря 2017 года №1465».
3. Постановление Правительства РФ от 02.12.2017 №1465 «О государственном регулировании цен военной продукции»
4. Поручение Президента РФ №ПР-2845 от 23.10.2016 г.
5. Журнал «Новый оборонный заказ. Стратегии» №4 (57) 2019г., Санкт-Петербург «Ценообразование на продукцию по гособоронзаказу», Елена Пурман.
6. Лавринов Г.А., Подольский А.Г. О государственном управлении ценообразованием на продукцию военного назначения // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014 №44(281)

© Н.В. Рогожина, 2020

УДК 658

ОРГАНИЗАЦИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО СНАБЖЕНИЯ НА КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

ЗВОНАРЁВА АННА ВАДИМОВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»

Аннотация: в статье рассматривается организация материально-технического снабжения на крупных предприятиях газовой промышленности, организационная структура подразделений, основные задачи предприятий по организации материально-технического снабжения, а также приводится основная номенклатура ТМЦ, используемая на предприятиях.

Ключевые слова: материально-техническое снабжение, номенклатура, закупки, обеспечение, предприятие.

ORGANIZATION OF MATERIAL AND TECHNICAL SUPPLY AT LARGE GAS INDUSTRY ENTERPRISES

Zvonareva Anna Vadimovna

Abstract: the article deals with the organization of the logistics at the large enterprises of the gas industry, organizational structure, main tasks of the enterprises on the organization of logistics, and provides the basic nomenclature of goods and materials used by the enterprises.

Key words: logistics, nomenclature, provision, supply, enterprise.

Материально-техническое снабжение на крупных предприятиях газовой промышленности в основном осуществляется через подразделения, которые осуществляют закупку, приемку, выгрузку, складирование, хранение и отпуск материально-технических ресурсов производственно-технического назначения [1, с.45].

В соответствии с разработанным положением, утвержденным генеральным директором или директором, основными задачами подразделений являются:

- прием, хранение и отпуск комплектующих изделий, оборудования по количеству, качеству, комплектности и номенклатуре на основании оформленных в установленном порядке документов;
- обеспечение сохранности МТР в складских помещениях и на открытых площадках в соответствии с требованиями ГОСТов, ОСТов, технических условий и другой нормативной документации;
- обеспечение в соответствии с законодательством Российской Федерации, действующими нормами, правилами, лицензиями по видам осуществляемой деятельности и условиями их действия надежной, безопасной и эффективной эксплуатации производственных объектов, закрепленных за соответствующим подразделением [2, с.55].

Подразделение по материально-техническому снабжению может располагать:

- собственными подъездными железнодорожными путями;
- складами, размещенными в закрытых складских помещениях общей площадью более 30,5 ты-

сячи квадратных метров;

-специализированными производственными участками, оборудованными резервуарными парками для приемки и хранения жидких грузов — метанола, кислоты, диэтиленгликоля, моноэтиленгликоля, тосола и горюче-смазочных материалов.

В организационную структуру подразделения компании может входить: административно-управленческий персонал, база по хранению и реализации МТР, механоремонтный участок и участок энерговодоснабжения [3, с.7].

В составе базы по хранению и реализации МТР могут находиться:

- участки по хранению и реализации МТР № 1 и № 2;
- участок по хранению и реализации метанола и химикатов;
- участок по хранению и реализации ГСМ;
- участок технологического транспорта[4, с.75].

Складские помещения и открытые площадки Базы по ХиР МТР, могут быть расположены на двух площадках.

В состав производственной площадки №1 должен входить Участок по хранению и реализации МТР №1 (далее по тексту УХиР МТР №1), осуществляющий прием и хранение поступающих на Базу по ХиР МТР материальных ценностей производственно-технического назначения, за исключением сыпучих грузов. Кроме того, на территории указанной площадки должен быть размещен Участок по хранению и реализации метанола и химикатов (далее по тексту УХиР МиХ).

Производственная площадка №2 может быть расположена на расстоянии 2,3 километра от первой площадки. На её территории может находиться Участок по хранению и реализации МТР №2 (далее по тексту УХиР МТР №2), обеспечивающий складскую переработку трубной продукции, цемента и других сыпучих материалов. Здесь же располагается Участок по хранению и реализации ГСМ (далее по тексту УХиР ГСМ) [5, с.6].

На Базе по ХиР МТР, как уже было отмечено выше, имеются два специализированных производственных участка, имеющих повышенную категорию опасности для и предназначенных приемки наливных грузов: метанола, кислоты, диэтиленгликоля (далее – ДЭГ), тосола, толуола и др. химреагентов, а также горюче-смазочных материалов (далее – ГСМ).

Состояние технологического оборудования опасных участков должно быть удовлетворительное.

УХиР МиХ – предназначен для приемки и хранения химических продуктов таких, как метанола, соляной кислоты, диэтиленгликоля, толуола и др. Отпуск химреагентов осуществляется автомобильным транспортом (метанол, кислота, ДЭГ, толуол).

УХиР ГСМ – предназначен для приемки, хранения и отпуска нефтепродуктов.

Для осуществления операций по приему и отпуску химпродукции на участке может быть установлено 15 электронасосных агрегатов, находящихся в технически исправном состоянии.

Для хранения фасованных нефтепродуктов должен быть предусмотрен закрытый неотапливаемый склад тарного ГСМ общей площадью не менее 311 м², который позволяет разместить до 4-х вагонов с продукцией.

Производственные мощности подразделения, осуществляющее материально-техническое снабжение, в полном объеме обеспечивает в отчетном году прием, хранение и отпуск ТМЦ как для ремонтных, производственно-эксплуатационных нужд предприятия, так и для нужд инвестиционного строительства.

Номенклатура материальных ценностей, поступающих на Базу по ХиР МТР разнообразна: трубы, металл, стройматериалы, электротехническая и кабельная продукция, оборудование, запорная арматура, отводы, автотракторная техника и запасные части для автотракторной техники, лакокрасочные материалы и резинотехнические изделия, спецодежда, мебель, горюче-смазочные материалы, метанол, кислота, ингибиторы коррозии и другие ТМЦ, необходимые предприятию для производственно-эксплуатационных и ремонтных нужд, а также для выполнения инвестиционных программ.

По договорам оказания услуг предприятий по приему, хранению и отпуску ТМЦ через склады ежегодно может проходить складскую переработку 40 тыс. тонн трубной продукции, 10 тыс. тонн химической продукции, 2 тыс. тонн ГСМ, по договорам на железнодорожное обслуживание перевезено 80

тыс. тонн грузов сторонних организаций.

Каждое предприятие газовой промышленности должно на протяжении многих лет являться надежным партнером по оказанию услуг по приему, хранению и отпуску товарно-материальных ценностей как для предприятий, обслуживающих газовый комплекс, так и для сторонних организаций.

Список литературы

1. Алесинская Т.В. Основы логистики. Функциональные области логистического управления. - Таганрог: Издательство ТТИ ЮФУ. - 2019. - 79 с.;
2. Бауэрсокс Д.Дж., Клосс Д.Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок: пер. с англ. - 2-е изд. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес» - 2017. - 640 с.;
3. Сток Дж.Р., Ламберт Д. М. Стратегическое управление логистикой: пер. с англ. - М.: ИНФРА-М. - 2016. - 797 с.;
4. Амерханова Ю.Г. Управление снабжением в цепи поставок промышленного предприятия: монография. – Челябинск: [б. и.] - 2015. — 107 с.;
5. Степанов В.И. Логистика в товароведении: Учебник для студ. высш. учеб. заведений. – М.: Издательский центр «Академия». - 2017. - 272 с.

УДК 631.1

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

КОЛОДЬКО ЛИЛИЯ ЕВГЕНЬЕНА,
ГАВРИЛИН АЛЕКСАНДР ВЛАДИМИРОВИЧ

студенты (магистранты)
ФГБОУ ВО "РГЭУ (РИНХ)"

Научный руководитель: Миронова Ольга Александровна

*к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО "РГЭУ (РИНХ)"*

Аннотация: На основе сравнительных характеристик производства форм хозяйствования основной сельскохозяйственной продукции обсуждается роль современного управления в аграрном секторе Ростовской области.

Ключевые слова: ростовская область, малые формы хозяйствования; показатели производства продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств, проблемы и тенденции развития малых форм хозяйствования Ростовской области.

REGIONAL ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESSES ON THE EXAMPLE OF THE ROSTOV REGION

Kolodko Liliya Evgenevna,
Gavrilin Alexander Vladimirovich

Scientific adviser: Mironova Olga Alexandrovna

Abstract: The role of modern management in the agricultural sector of the Rostov region is discussed on the basis of comparative characteristics of the production of forms of management of the main agricultural products.

Key words: Rostov region, small forms of management; indicators of agricultural production by categories of farms, problems and trends in the development of small forms of management in the Rostov region.

В современном экономическом развитии России сельскохозяйственная деятельность переживает трудности, разногласия и существенные перемены в адаптации к рыночной конъюнктуре. При формировании единого национального экономического рынка следует учитывать структуру Российской Федерации. Для этого необходимо сместить фокус проведения экономической реформы на местный уровень и поддерживать выполнение функций, касающихся формирования и функционирования объединенной рыночной экономики [3, с.44-45].

Развитие малого бизнеса в сельской местности Ростовской области основано на развитии городов (административных районов) области, и разница статистически значима. Большинство административных округов Ростовской области являются типичными сельскохозяйственными округами южного

федерального округа с неразвитым бюджетом, а также промышленным и социальным сектором. Неравенство во времени - их экономическое развитие воспроизводится не только в вкладе каждого региона в финальный результат (производство, труд, услуги) репродуктивного процесса, но и может в определенной степени удовлетворить потребности людей, уровень жизни и численность населения. Ресурсы, существующие в районах Ростовской области, применяются для укрепления экономической безопасности, сокращения безработицы и содействия социальному развитию.

Малый бизнес формируется в различных городах и регионах области по-разному. Он более развит в таких крупных городах, как Ростов, Таганрог, Волгодонск и Шахты. Там где потребительский рынок шире, а рабочая сила и сырье более сосредоточены. Также можно выделить области, в которых малые предприятия производят большое количество товаров и услуг.

С точки зрения малого бизнеса, Аксайский, Азовский, Орловский, Цемлянский, Волгодонский, Кагальницкий. Самым внушительным является Аксайский район, производительность которого во много раз превышает средний показатель по региону. В то же время следует отметить, что малые и средние предприятия в областном центре, которые абсолютно нормально работают, в регионе стремительно развиваются, что можно рассматривать как текущую положительную тенденцию - развитие региональных рыночных отношений.

Основная проблема агропромышленных комплексов Ростовской области, состоит в том, как наилучшим образом удовлетворить потребности людей, изготавливая качественную и здоровую пищу.

Решить эту проблему возможно с помощью эффективного использования ресурсов и рыночного потенциала. В решении этого играет немаловажную роль малая экономика, но в сельской местности ее важность трудно измерить (Рисунок 1).



Рис. 1. Народно-хозяйственное значение малых форм хозяйствования Ростовской области

Из этого можно сделать вывод, что более мелкие организации и секторы экономики в сельскохозяйственном секторе не только производят большое количество продуктов, сырья, но также влияют на общие социальные и экономические условия в сельских районах. Практика демонстрирует, что в условиях динамичных изменений внутренней и внешней среды форма малого бизнеса очень адаптируема и дает потенциал для быстрого осуществления всевозможных бизнес-планов, идей и нововведений, привлекая тем самым значительную часть сельского населения [1, с.10]. При поддержке государства и региона большая часть агропромышленного комплекса Ростовской области и страны в целом представляет собой мелкосерийное предприятие в структуре сельскохозяйственного производства. В настоящее время в области насчитывается около 1,5 000 организаций, более 8 000 сельскохозяйственных домохозяйств, занимающихся сельскохозяйственным производством, и около 600 000 личных подсобных хозяйств. Примерно 45% сельского населения Ростовской области составляют представители малых и средних сельскохозяйственных предприятий и граждане, занимающиеся индивидуальным дотационным сельским хозяйством (табл.1) [2].

Таблица 1

Устройство производства ключевых видов продукции, %

Годы	Зерно (первоначальный весе)	Семена подсол- нечника	Картофель	Овощи (открытый грунт)	Скотоводство
Сельскохозяйственные предприятия					
2012	85,7	78,3	2,0	28,2	17,7
2013	82,6	77,8	1,7	22,9	17,1
2014	82,6	77,6	1,9	16,6	20,0
2015	83,1	75,9	2,4	18,2	31,5
2016	79,4	72,2	4,4	21,1	28,2
2017	79,7	72,6	5,5	20,3	29,4
2018	77,7	72,0	9,9	18,1	39,8
2019	81,3	74,8	14,1	16,0	16,3
Крестьянские (фермерские) хозяйства					
2012	13,4	20,2	0,3	3,2	0,2
2013	16,4	20,1	0,3	1,4	0,1
2014	16,4	21,1	0,5	1,2	0,0
2015	15,3	22,8	1,1	1,5	0,1
2016	19,5	27,1	1,1	6,1	0,0
2017	19,2	26,8	1,4	12,2	1,2
2018	21,5	27,6	4,3	14,5	0,6
2019	17,9	24,5	4,8	18,2	0,1
Хозяйства населения					
2012	0,9	1,5	97,7	68,6	82,1
2013	1,0	2,1	98,0	75,7	82,8
2014	1,0	1,3	97,6	82,2	80,0
2015	1,6	1,3	96,5	80,3	68,4
2016	1,1	0,7	94,5	72,8	71,8
2017	1,1	0,6	93,1	67,5	69,4
2018	0,8	0,4	85,8	67,4	59,6
2019	0,8	0,7	81,1	65,8	83,6

Возрастающая тенденция животноводства на малых фермах (за исключением яиц, которые в основном производятся на крупных промышленных птицеводческих фермах) сопровождается дальней-

шей децентрализацией животноводства, что принесло много проблем.

Экономические затраты на транспортировку сырья становятся очень высокими, так как данные проблемы включают в себя появление представителей малых и средних сельских предприятий изкомпании по переработки, которые в настоящее время в основном расположены на крупных перерабатывающих территориях.

Можно отметить, что децентрализация животноводческих комплексов связана с соответствующими рисками снижения качества, негативными признаками квалификации продукта, требованиями его промышленной переработки и спецификой магазинов розничной сети. В настоящее время реализуются меры по поддержке Международной финансовой корпорации в соответствии с Планом развития малого и среднего предпринимательства в сельском хозяйстве в Ростовской области. Районы области поддерживают развитие СПОК, потребительских кооперативов, торгово-закупочной деятельности [4, с.35-37].

Меры, которые направляются на создание цельного механизма торговли и переработки сельскохозяйственной продукции, могут быть организованы и реализованы по основным направлениям.

- сельскохозяйственный потребительский кооперативов его развитие;

-реализация проектов некоммерческой кооперации на «аграрных рынках». Создании местной системы закупок сельскохозяйственной продукции в соответствии с потребностями населения является весьма важным в решении этих проблем, с тем чтобы развивать инфраструктуру малых и средних сельскохозяйственных предприятий. Основательным фактором является рост финансовой и административной поддержки новых фермеров и семейных фермерских хозяйств.

Список литературы

1. Анипенко Л. Н., Семенцов И. В. Состояние и перспективы развития малых форм хозяйствования в Ростовской области // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 23. – С. 10–16. – URL: <http://e-koncept.ru/2017/770424.htm>.
2. Аккор в цифрах: малые формы хозяйствования – важнейший ресурс продовольственного обеспечения России. – URL: <http://www.akkor.ru/analitika-i-obzory-27.html>.
3. Мумладзе Р. Г., Васильева И. В. Совершенствование эффективности деятельности малых форм хозяйствования как важная часть реализации стратегии развития АПК России: монография. – М.: Русайнс, 2015. – 196 с.
4. Реализация основных сельхозпродуктов сельхозпредприятиями области: Статистический сборник. – Ростов-на-Дону: Ростовстат, 2019. – 69 с.

УДК.347.9

ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЕ ПРОЦЕССУАЛЬНЫМИ ПРАВАМИ В АРБИТРАЖНОМ ПРОЦЕССЕ

НЕПРАНОВ РУСЛАН ГРИГОРЬЕВИЧ,

к.ю.н., доцент

ВОСКОВОЙНИКОВА СВЕТЛАНА АЛЕКСАНДРОВНА

магистрант

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Аннотация: В данной статье будут рассмотрены различные понятия злоупотребления процессуальным правом. Подробнее изучено, как злоупотребление процессуальными правами понимается в арбитражном процессе. Изучены мотивы проявления злоупотребления процессуальными правами, а также основные формы такого злоупотребления.

Ключевые слова: злоупотребление, процессуальные права, арбитражный процесс, добросовестность, недобросовестность.

ABUSE OF PROCEDURAL RIGHTS IN ARBITRATION PROCEEDINGS

Nepranov Ruslan Grigor'yevich,

Voskoboynikova Svetlana Aleksandrovna

Abstract: This article will discuss various concepts of abuse of procedural law. We have studied in more detail how abuse of procedural rights is understood in the arbitration process. The motives of abuse of procedural rights, as well as the main forms of such abuse, are studied.

Key words: abuse, procedural rights, arbitration process, good faith, bad faith.

Научными исследованиями, а также судебной практикой было установлено, что для арбитражного права довольно характерным становится понятие «злоупотребление процессуальными правами». При злоупотреблении процессуальными правами в арбитражном процессе происходит посягательство на права и законные интересы участников судебного процесса, поскольку причиняется вред общественным правоотношениям, складывающимся в рамках арбитражного судопроизводства. Как правило, на практике это приводит к дополнительным издержкам, связанным с судебным процессом, что, несомненно, причиняет необоснованный материальный ущерб его участникам, значительном превышении временных рамок, необходимых для подготовки и участия в судебном процессе, что сказывается на срок рассмотрения дела, а также приводит к судебной волоките, дополнительным материальным затратам. А также психически и физически истощает участников судебного процесса.

Ответственность за злоупотребление процессуальными правами активно анализируется многими правоведами. В.В. Малыш не становится исключением и также указывает на проблему процессуальной ответственности за злоупотребление участниками процесса своими правами [3, с.22]. Однако на данный момент не существует единого понимания вопроса о злоупотреблении процессуальными правами, многие авторы по разному относятся к институту процессуальной ответственности лиц, участвующих в арбитражном процессе. Данное мнение свидетельствует о том, что единое понимание идеи об ответственности за злоупотребления в гражданском судопроизводстве еще не сформировалось.

Проблема злоупотребления процессуальными правами становится все более актуальной, что

свидетельствует о необходимости в законодательстве норм, которые регламентировали более обширно злоупотреблением процессуальных прав, а также в создании различных научных доктрин. В первую очередь необходим единый и согласованный подход к разрешению данной проблемы.

На наш взгляд, злоупотреблением процессуальными правами является совершение лицом, участвующим в деле, действий (бездействия), хотя они и соответствуют законодательству, однако совершаются лишь с целью причинить вред участникам процесса. А также могут преследовать цель о получении каких-либо выгод или воспрепятствовать защите нарушенных прав, интересов.

Итогом недобросовестного поведения таких лиц всегда является нарушение прав других участников арбитражного процесса, вредят интересам правосудия, а иногда и лицам, которые в самом споре и не участвуют.

Злоупотребление процессуальным правом может быть охарактеризовано как форма применения субъективного процессуального права, противоречащая цели, для которой оно предоставляется субъекту. Следовательно, любое злоупотребление процессуальными правами противоречит истинной цели правосудия, а именно установление истины и защите нарушенного права.

Общим квалифицированным признаком злоупотребления процессуальными правами в арбитражном процессе, таким образом, следует считать конкретную цель такого деяния, а именно причинения вреда.

Следует отметить, что существует огромное множество злоупотреблений процессуальными правами в арбитражном судопроизводстве. Различные формы проявления недобросовестности людьми требуют тщательной классификации всех случаев злоупотребления законом, основанной на нескольких критериях, отражающих существенные аспекты изучаемой концепции. Такой подход позволил бы разработать и усовершенствовать средства борьбы с описанным явлением, а также устранить законодательные пробелы в исправлении незаконности отдельных нарушений процессуальных прав.

Что касается Арбитражного процессуального кодекса РФ [1], то здесь лица, участвующие в деле должны добросовестно использовать процессуальные права, принадлежащие им как участникам судебного процесса. Однако АПК РФ не содержит определение понятий «добросовестное» и «недобросовестное» использование процессуальных прав, да и в законодательстве отсутствуют такие разъяснения. Вот почему иногда трудно точно определить, где проходит грань между добросовестным использованием права и его злоупотреблением.

Арбитражный процессуальный закон обязывает стороны спора осуществлять все свои права с учетом принципа добросовестности. Более того, анализ норм АПК РФ, регулирующих осуществление процессуальных прав участниками дела, позволяет сделать вывод о том, что всякие действия участников процесса должны быть открытыми, предсказуемыми, а также не вызывать сомнения.

Статья 65 АПК РФ устанавливает обязанность раскрывать доказательства, если участники дела хотят на них сослаться, как на основании своих требований, так и возражений. В случаях, когда судья высказывает сомнение в добросовестности одной из сторон в деле, то ему следует выяснить цели, с которыми участники процесса совершают те или иные действия.

В одном из дел суд счел ходатайства о переносе рассмотрения дела с целью ввести в заблуждение другую сторону. Ответчик мотивировал ходатайство необходимостью заключения мирового соглашения, но дважды не явился на судебное заседание, которое было отложено, в том числе по его просьбе; уклонился от заключения мирового соглашения, хотя именно для этого попросил отложить рассмотрение дела [4, с.64]. Арбитражный суд пришел к выводу, что данное поведение стороны процесса выказывает попытку ввести одну из сторон процесса в заблуждение относительно целей, урегулирования спор мирным путем, а также установление признаков злоупотребления в действиях ответчика, направленных на затягивание судебного разбирательства. Таким образом, хотя в действиях ответчика выражалось намерение заключить мировое соглашение с истцом, на самом деле его целью было затягивание рассмотрения дела.

Можно сделать вывод о том, что «злоупотребление процессуальным правом» распространяется на случаи, когда процессуальные права, принадлежащие лицам, осуществляются не по прямому назначению, которые не связаны с защитой нарушенных прав и охраняемых законом интересов лиц [3, с 49].

В п. 6 Постановления Пленума ВАС РФ «О некоторых вопросах разрешения споров, связанных с поручительством» [2] указывается на цель злоупотребления процессуальными правами, что единственной целью заключения договора поручительства является изменение территориальной подсудности дела. Суды должны сначала проверить, существует ли связь между поручителем и должником, которая определяет главную экономическую цель выдачи поручительства за должника.

А также стоит обратить внимание на то, предъявлен ли иск по обязательству, обеспеченному поручительством в суд, который находится по месту нахождения истца или в непосредственной близости от него, или отличается от суда, указанного в соглашении между кредитор и должник (ст. 37 АПК РФ), либо расположено таким образом, что личное участие должника в рассмотрении дела может быть существенно затруднено. Сама идея определения цели действий участников процесса может быть использована судами при рассмотрении дела.

На практике определение цели той или иной процессуальной меры создает большие трудности, так как арбитражное процессуальное законодательство предусматривает возможность использования любого не запрещенного законом метода защиты для восстановления нарушенного права.

При раскрытии всех форм злоупотребления процессуальными правами в арбитражном процессе, изучении конкретных критериев такого деяния, позволит квалифицировать действия лиц, виновных в злоупотреблении правами. Форма, в философии, понимается именно как средство выражения внешнего содержания объекта. Отношения, однако, между содержанием и самой формой неоднозначны: одно и то же содержание может иметь разные формы, а одна и та же форма может иметь разное содержание. Действия участников процесса, направленные на злоупотребление процессуальным правом имеют внешнее выражение. Именно реализация предусмотренных прав, позволяет говорить о совершении злоупотреблений.

Таким образом, можно сделать вывод, что под злоупотреблением процессуальными правами следует понимать осуществление лицом, участвующим в деле, процессуальных деяний, нарушающих обязанность добросовестного пользования процессуальными правами, выражающихся в намеренной реализации принадлежащих ему процессуальных прав вопреки их сущности и назначению в целях получения им и (или) другими лицами, участвующими в деле, процессуальных выгод, влекущих последствия в виде причинения процессуального вреда лицам, участвующим в деле, и (или) воспрепятствования деятельности суда по правильному и своевременному рассмотрению и разрешению гражданского дела, за совершение которых процессуальным законом предусмотрено наступление неблагоприятных последствий.

Список литературы

1. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 № 95-ФЗ (в ред. от 08.06.2020) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 30. Ст. 3012.
2. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 12 июля 2012 г. N 42 «О некоторых вопросах разрешения споров, связанных с поручительством» // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
3. Зайков Д.Е. Понятие и содержание злоупотребления процессуальными правами в арбитражном и гражданском процессах // Арбитражный и гражданский процесс. 2014. № 9. С. 48-53.
4. Малыш В.В. Ответственность лиц, затягивающих гражданский процесс (правовой способ) // Арбитражный и гражданский процесс. 2017. № 1. С. 22-24
5. Ярков В.В. Злоупотребление процессуальными правами: диагностика и лечение (комментарий Определения Верховного Суда РФ от 17 января 2017 г. № 36-КГ16-26) // Вестник гражданского процесса. 2017. № 5. С. 81-112.

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ**ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ, РЕГИОНОВ, СТРАН: АКТУАЛЬНЫЕ
ВОПРОСЫ И СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ**

Сборник статей

Международной научно-практической конференции

г. Пенза, 30 ноября 2020 г.

Под общей редакцией

кандидата экономических наук Г.Ю. Гуляева

Подписано в печать 1.12.2020.

Формат 60×84 1/16. Усл. печ. л. 17,7

МЦНС «Наука и Просвещение»

440062, г. Пенза, Проспект Строителей д. 88, оф. 10

www.naukaip.ru