

Актуальные вопросы современной экономики

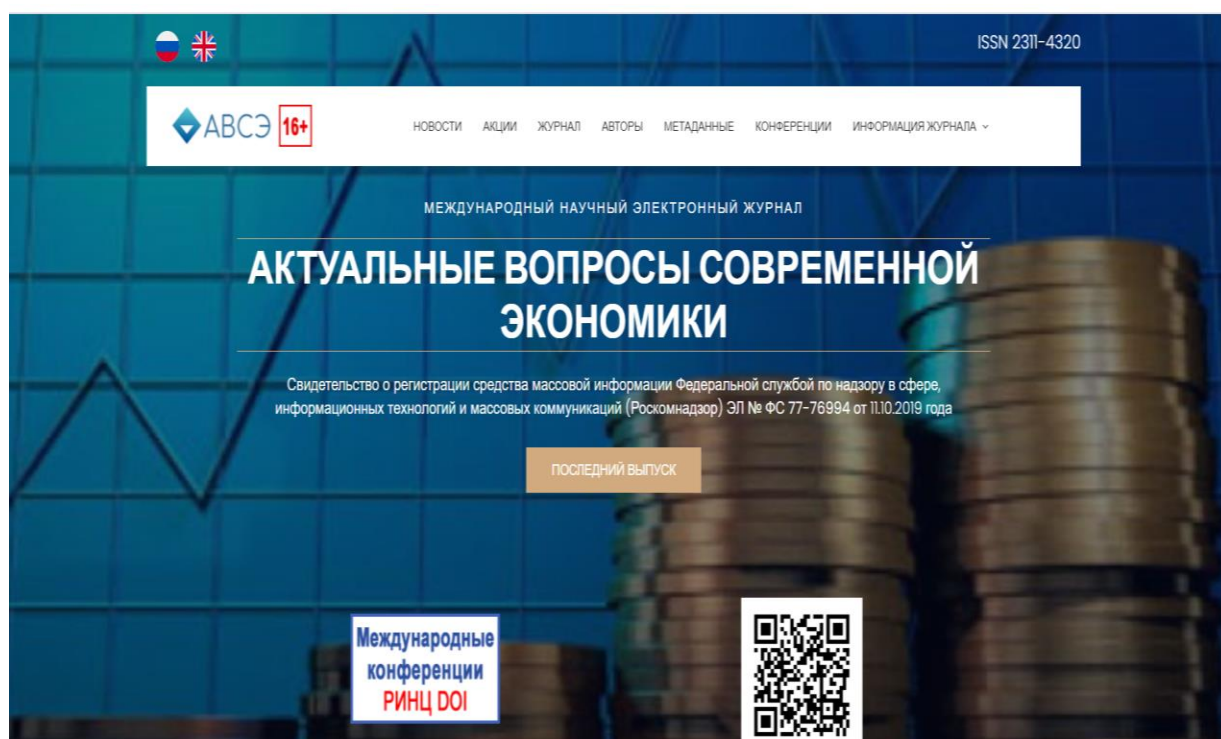
МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ

Выпуск 10- 2023г.

ISSN 2311-4320

DOI

10.34755/IROK.2023.81.50.179



Актуальные вопросы современной экономики

Выпуск 10 - 2023г.

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

**ЭЛЕКТРОННОЕ НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ
«Актуальные вопросы современной экономики»**

Выходные данные статей:

**Ф.И.О. автора. Название статьи // Актуальные вопросы
современной экономики, 2023. №10. URL: <http://www.avse.ru>**

Главный редактор:

Бабаева Зоя Шапиулаховна - доктор экономических наук, доцент, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Дагестанский государственный университет».

Область научных интересов: региональная экономика, инвестиции, экономика сельского хозяйства.

Редакционный совет:

Шахбанов Рамазан Бахмудович – председатель, доктор экономических наук, профессор, завкафедрой "Бухгалтерский учет", Заслуженный деятель науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Дагестанский государственный университет» (08.00.05), (08.00.12);

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

Зотикова Ольга Николаевна – доктор экономических наук, профессор, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет имени А.Н. Косыгина» (08.00.12);

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

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

Лебедев Никита Андреевич – доктор экономических наук, профессор, почетный работник высшего профессионального образования РФ, ведущий научный сотрудник Федерального государственного бюджетного учреждения

науки «Институт экономики Российской академии наук» (08.00.05);

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

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

Зенченко Светлана Вячеславовна - доктор экономических наук, профессор, Северо –Кавказский федеральный университет (Ставрополь), (08.00.10);

Шаталова Ольга Ивановна - доктор экономических наук, профессор, Северо –Кавказский федеральный университет (Ставрополь), (08.00.05);

Атантаев Истанбек Акматович- доктор экономических наук, профессор, Кыргызский государственный технический университет им. И. Раззакова, (08.00.05);

Исмаилова Наргиза Ризвановна- кандидат экономических наук, доцент, Кыргызский Национальный университет им. Ж. Баласагына,(08.00.05);

Есеналиева Бактыгул Баховна- доктор экономических наук, доцент, Кыргызский Национальный университет им. Ж. Баласагына,(08.00.10; 08.0012);

Ибодуллаев Абдоржон Ахроржонович - доктор философии по экономическим наукам (PhD, Ташкентский финансовый институт (г. Ташкент, Республика Узбекистан)(08.00.07-финансы, денежные отношения и кредит);

Абдиев Мурат Журатович- доктор экономических наук, профессор, Ошский технологический университет им. М. М Адышева, Киргизская республика (08.00.05);

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

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

Выпуск № 10-2023

© ООО «ИРОК» 2015

Оглавление

1. Гергерт Т.В., Бобровская Е.В. Конкурентоспособность предприятий отрасли птицеводства в Омском регионе.....9-15
2. Катаева Н. Н., Пивина А. Д., Диоп Мохамеду, Чирков С.А. Обоснование инициации проекта создания малого бизнеса с применением инструментов маркетинговых исследований.....16-24
3. Абрамян И.А. Нормативно - правовое регулирование и управление в сфере физической культуры и спорта.....25-30
4. Дюжикова Н. Н., Бобровская Е.В. Управление оборотными средствами в сельском хозяйстве.....31-37
5. Милов Б. М. Перспективы развития российской нефтяной промышленности в Азиатско-Тихоокеанском регионе.....38-44
6. Марьин Е. В. О некоторых проблемах внедрения "зеленой экономики" в России.....45-48
7. Товышева А.П. Особенности российского рынка инноваций.....49-52
8. Швандар К. В., Анисимова А. А. Мировые практики налогового стимулирования работодателей при формировании профессиональных пенсионных планов.....53-67
9. Гаврилова Э.Н. Иностранные банки в банковской системе России и особенности их функционирования.....68-79
10. Макаровская С. А. Организация учета и анализа товаров, принятых на комиссию.....80-85
11. Копылов А. Е. Навигация в мире децентрализованных Стейблкоинов.....86-96
12. Санович И.О. Анализ основных экономических показателей деятельности бюджетного учреждения.....97-112
13. Санович И.О. Учет амортизации и затрат на восстановление основных средств в бюджетном учреждении.....113-120
14. Погребцова Е.А. Формальные и неформальные группы в организации: их роль и характеристика.....121-129
15. Погребцова Е.А. Концептуальные аспекты процесса формирования собственности на муниципальном уровне.....130-136
16. Джиоева М.А., Засохова Е.Д. Современные виды кредита: тенденции и перспективы.....137-144

17. **Лаптева С.В., Лаптев Е.А., Нагаева Д. А.** Основные показатели экономического обоснования создания нового вида услуг.....145-150
18. **Лу Цзяи** Влияние концепции текущей стоимости на качество бухгалтерской информации.....151-158
19. **Куделич М. И.** Защита прав и законных интересов инвесторов и потребителей на финансовом рынке: направления совершенствования законодательства.....159-175
20. **Дубровский К. С.** Особенности CRM-систем, созданных на основе технологии low code.....176-181
21. **Санович И.О.** Переоценка и инвентаризация основных средств в бюджетном учреждении.....182-188
22. **Лаптева С.В., Лаптев Е.А., Нагаева Д. А.** Направления повышения эффективности использования оборотных средств.....189-193
23. **Лаптева С.В., Лаптев Е.А., Нагаева Д. А.** Экономическая сущность, роль и значение прибыли в современных экономических условиях.....194-199
24. **Литвина К. Я.** Генезис развития централизации учета в Российской Федерации.....200-205
25. **Крейцберг А. А.** Особенности деятельности отдела связей с общественностью в государственном учреждении (на примере регионального Министерства агропромышленного комплекса).....206-213
26. **Камалова А. Р.** Методы и модели оценки стоимости фирмы.....214-227
27. **Андрошина И. С., Грихно М.А.** Анализ движения финансовых вложений корпорации на примере ПАО «Роснефть».....228-234
28. **Львова Г. Н.** Тренды регионального развития предприятий промышленности строительных материалов.....235-243
29. **Рахмеева И.И.** Трансформация структуры институционального доверия в условиях новой реальности.....244-250
30. **Ахметова Б. С., Булатбаева К. Н., Мухамедханова А.К.** Сравнение эффективности и результативности грантового и программно-целевого финансирования научно-исследовательских проектов и программ.....251-259
31. **Гаврилова Э.Н., Лепетило С.И.** Методы оценки инвестиционной привлекательности корпорации и их совершенствование.....260-273
32. **Соболева О. Н., Лещев А.Н.** Методы оценки эффективности государственного экологического контроля.....274-279
33. **Фархутдинова А.У.** Оценка расходования бюджетных средств и рекомендации по повышению результативности сферы ЖКХ.....280-287
34. **Куделич М. И.** Проблемы расчета суммы страхового возмещения при причинении вреда здоровью потерпевшего.....288-300
35. **Ливанов Г. И., Лутошкина А. К.** Научные подходы к определению инновационных технологий.....301-305
36. **Бабичева Ю.А., Мамий Е.А.** Анализ состояния и развития нефтяной отрасли РФ в условиях неопределенности.....306-312

37. **Семенова Р.И.** Процесс участия в госзакупках. Изучение конкурентов в госзакупках.....313-316
38. **Горбунова О. С.** Государственная поддержка аграрного сектора в условиях экономических санкций.....317-321
39. **Кочергина Т.В.** Факторы развития малого и среднего предпринимательства.....322-325
40. **Санович М.А., Макаров В.А.** Методологические аспекты государственного регулирования экономики.....326-336
41. **Колодиевская И. Н., Крюкова Д. С.** Городской транспорт: вопросы подготовки и востребованности кадров.....337-344
42. **Швандар К. В., Григорьев А. Р., Курганский Е. Д.** Основные направления развития систем корпоративного пенсионного обеспечения в зарубежной практике.....345-358
43. **Соболева О.Н., Пацукова А. С.** Основные проблемы государственной поддержки семьи, материнства и детства в Российской Федерации.....359-371
44. **Поломских Е.П., Василенко М.Е.** Особенности учета и налогообложения на предприятиях малого бизнеса за рубежом.....372-379
45. **Долженко О.И.** Новое значение стратегических альянсов в условиях цифровой трансформации ТНК индустрии моды.....380-386
46. **Сафронова Е. Д.** Венчурное финансирование инвестиционных проектов.....387-391
47. **Тинькова С.А.** Система управления денежными потоками.....392-396
48. **Быкова П.Е.** Технопарк Жигулёвская долина: история и специфика развития.....397-403
49. **Михеева О. В.** Теоретико-нормативные основы учета и анализа доходов коммерческой организации.....404-415
50. **Глазунова Е.З., Сацкая А.А., Веретина С.Д.** Внедрение информационных технологий в образование.....416-421
51. **Талипова Л. М.** Финансовая грамотность.....422-425
52. **Андреев Д.А.** Использование данных обоснований бюджетных ассигнований в качестве источника информации для принятия и реализации управленческих решений при формировании и исполнении федерального бюджета.....426-438
53. **Горбатовский М.М., Чаусов Н. Ю.** Роль поддержки семьи в государственном управлении.....439-449

УДК 338.467

**Конкурентоспособность предприятий отрасли птицеводства
в Омском регионе**

*Гергерт Татьяна Викторовна,
студент
ФГБОУ ОмГАУ им. П.А. Столыпина
Бобровская Елена Владимировна,
канд.ветеринар.наук,
доцент кафедры менеджмента и маркетинга
ФГБОУ ОмГАУ им. П.А. Столыпина*

*Gergert Tatiana Viktorovna,
student
FSUE OmGAU named after P.A. Stolypin
Bobrovskaya Elena Vladimirovna,
PhD.veterinarian.
Associate Professor of the Department of Management and Marketing
FSUE OmGAU named after P.A. Stolypin*

Аннотация. Повышение конкурентоспособности предприятия предполагает разработку ряда экономических целей, в качестве которых можно выделить следующие: достижение лидерства на рынке, овладение "определенной долей рынка, освоение новых сегментов рынка, повышение эффективности сбыта, увеличение объема продаж, получение прибыли, прежде всего, не в краткосрочном, а в долгосрочном периоде.

В статье рассматривается конкурентоспособность предприятий отрасли птицеводства Омской области. Цель работы – определить конкурентные позиции птицеводческих предприятий Омской области с учетом различных показателей их деятельности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, птицеводство, яичная продукция, яйценоскость, поголовье кур-несушек.

Competitiveness of poultry industry enterprises in the Omsk region

Annotation. Increasing the competitiveness of an enterprise involves developing a number of economic goals, which include the following: achieving market leadership, mastering a certain market share, developing new market

segments, increasing sales efficiency, increasing sales volume, making a profit, first of all, not in the short term, and in the long term.

The article examines the competitiveness of enterprises in the poultry industry in the Omsk region. The purpose of the work is to determine the competitive positions of poultry enterprises in the Omsk region, taking into account various indicators of their activities.

Key words: competitiveness, poultry farming, egg products, egg production, number of laying hens.

В структуре экспорта РФ птицеводческая продукция занимает лидирующие позиции, ее доля превышает 60% в общем вывозе мяса, отгрузки оцениваются на уровне 300 тыс. т. Экспорт яиц и яичных продуктов составит 650 млн. шт. В мировом производстве Россия занимает четвертое место по мясу птицы и шестое по яйцу. Гендиректор Росптицесоюза Галина Бобылева рассказала «Агроинвестору», что отечественные птицеводы уже потратили всю имеющуюся у них подушку безопасности. «Цены сейчас поднять невозможно из-за снижения покупательской способности населения, производителям приходится сокращать поставки продукции, в связи с этим уменьшится потребление, а допускать этого нельзя», — отмечает она. Бобылева подчеркивает, что в общем объеме производства мяса всех видов доля птицы превышает 46% [5].

Теоретическая и практическая значимость проблемы обеспечения и повышения конкурентоспособности отечественной продукции птицеводства изучена следующими авторами [1,2,3].

Птицеводство в Омской области является одной из наиболее перспективных отраслей животноводства, которая активно развивается в условиях рыночной экономики и обеспечивает население ценными продуктами питания. К концу 2021 года стадо птицы в сельскохозяйственных организациях превышало имевшееся год назад на 1,6 млн. голов или на 42 процента, обусловив рост общего поголовья в регионе (7,5 млн. голов) на четверть.

На омском рынке птицеводческой продукции производством яиц и мяса птицы занимаются такие наиболее значимые предприятия, как ЗАО «Русь», ЗАО «Иртышское», ЗАО «Любинская птицефабрика», ОАО «Птицефабрика Сибирская», Морозовская птицефабрика (СибНИИП), на долю которых приходится около 95% от общего объема производства [4]. Крупнейшая в Омской области птицефабрика «Иртышская», которая обеспечивала до 60% регионального рынка яйца и куриного мяса, объявила о полной приостановке производства из-за вспышки гриппа птиц в конце августа 2020 года. Все стадо кур-несушек — 1,5 млн. — было уничтожено. В 2021 году птицефабрика начала активно набирать обороты и смогла получить чистую прибыль в размере 163456 тыс. рублей, что на 33446 тыс. рублей

больше, чем было в 2019 году до полного уничтожения всего поголовья птицы на птицефабрике.

Далее проведём анализ конкурентоспособности среди ведущих игроков Омского рынка птицеводческой продукции. В их число входят: ЗАО «Иртышская», ЗАО «Птицефабрика Любинская», ОАО «Птицефабрика Сибирская», ЗАО «Русь». В таблице 1 представлены показатели конкурентоспособности производства яичной продукции.

Таблица 1 - Показатели конкурентоспособности яичной продукции

Показатели	Фактические значения показателей основных конкурентов				Среднее значение по хозяйствам, тыс. руб.
	ЗАО «Иртышское»	ЗАО «Птицефабрика Любинская»	ОАО «Птицефабрика Сибирская»	ЗАО «Русь»	
Выручка от реализации яиц, тыс. руб.	442674	87854	5477	309097	211276
Цена фасовочного яйца (упаковка 10 шт.), руб.	79,8	76,3	78,8	77,6	78
Полная себестоимость, тыс. руб.	270548	54512	3476	195595	131033
Прибыль от реализации яиц, тыс. руб.	163456	33342	2001	113502	80243
Рентабельность продукции, %	63,62	61,16	57,57	58,03	60

Лидером среди конкурентов является ЗАО «Иртышское» с самой высокой выручкой - 442674 тыс. руб. и высокой рентабельностью 63,62%. Самая низкая рентабельность среди конкурентов у ОАО «Птицефабрика Сибирская» 57,5%.

Наглядно значение этих показателей для оценки конкурентоспособности предприятий отрасли птицеводства представлено в виде лепестковой диаграммы на рисунке 1.

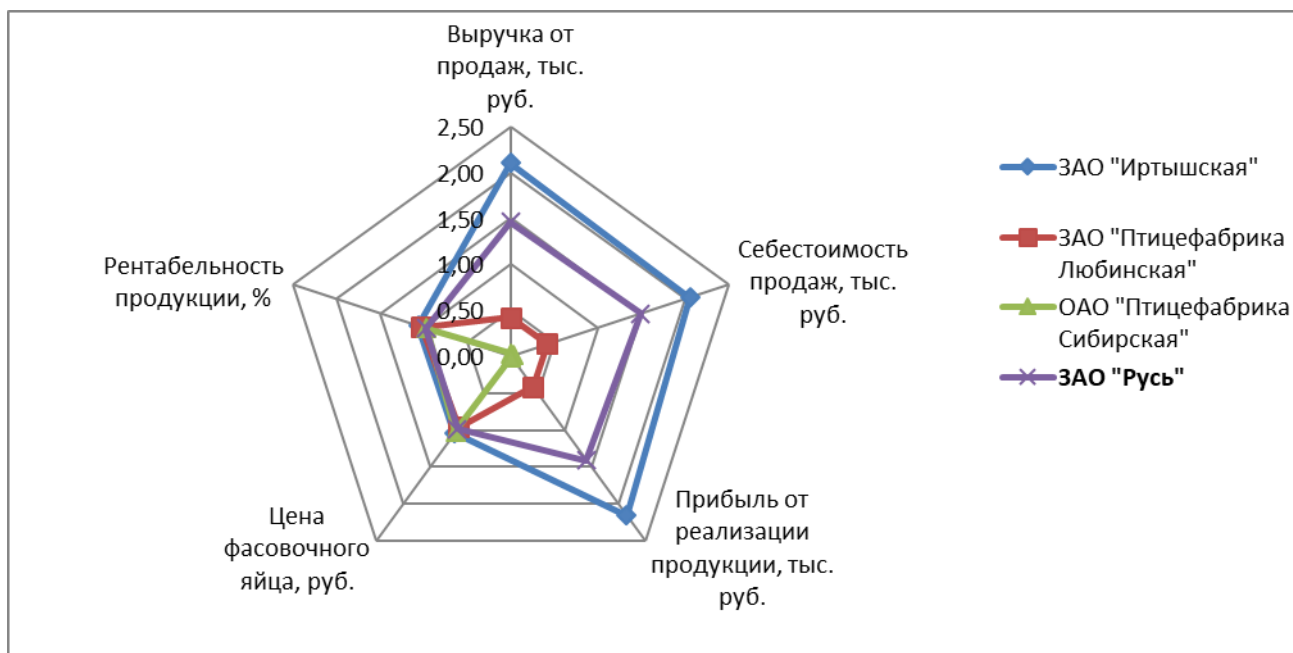


Рисунок 1 - Конкурентоспособность птицеводческих предприятий

Явные лидирующие позиции по показателям конкурентоспособности занимает ЗАО «Иртышское», ЗАО «Русь» занимает неплохие позиции по конкурентным показателям среди птицеводческих предприятий, "аутсайдером" среди представленных предприятий является ОАО «Птицефабрика Сибирская», что вызвано низким объемом реализации яиц на данном предприятии.

Далее рассмотрим товарный ассортимент предприятий в таблице 2.

Таблица 2– Товарный ассортимент основных конкурентов на рынке яйца и мяса птицы

Товарная продукция	ЗАО «Иртышское»	ЗАО «Русь»	ЗАО «Птицефабрика Любинская»	ОАО Птицефабрика «Сибирская»
Яйцо куриное	+	+	+	+
Яйцо перепелиное	+			
Мясо птицы:				
бройлеров		+	+	+
цыплят		+	+	+
кур - несушек		+	+	+
Куриные субпродукты	+	+	+	+
Полуфабрикаты	+			+
Яичный порошок	+			

Ассортимент выпускаемой продукции ведущих птицефабрик достаточно широк и по многим видам продукции идентичен. ЗАО «Иртышское», ЗАО «Птицефабрика Любинская», ЗАО «Русь» Азовского района, ОАО Птицефабрика «Сибирская» являются основными конкурентами по реализации яйца куриного и субпродуктов.

По производству мяса птицы, в т.ч. бройлеров, цыплят и кур несушек основными конкурентами являются ЗАО «Птицефабрика Любинская», ЗАО «Русь» Азовского района, ОАО Птицефабрика «Сибирская». Необходимо отметить, что наибольшим разнообразием представленной продукции обладает ОАО Птицефабрика «Сибирская».

На рисунке 2 представлено среднегодовое поголовье кур-несушек в птицеводческих хозяйствах Омской области. Так, среднегодовое поголовье кур несушек на предприятиях варьирует от 165 до 1499 тыс. гол. ЗАО «Иртышское» является явным лидером.

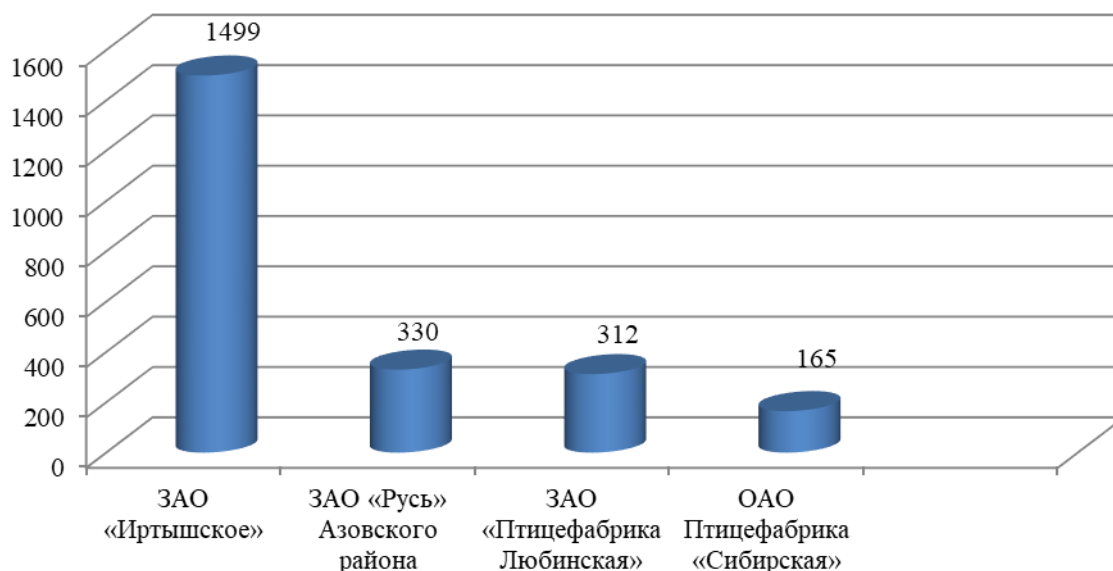


Рисунок 2 – Среднегодовое поголовье кур-несушек в птицеводческих хозяйствах Омской области, тыс. гол.

Одним из важных показателей, используемых в птицеводстве для определения продуктивности кур является яйценоскость (рис. 3).

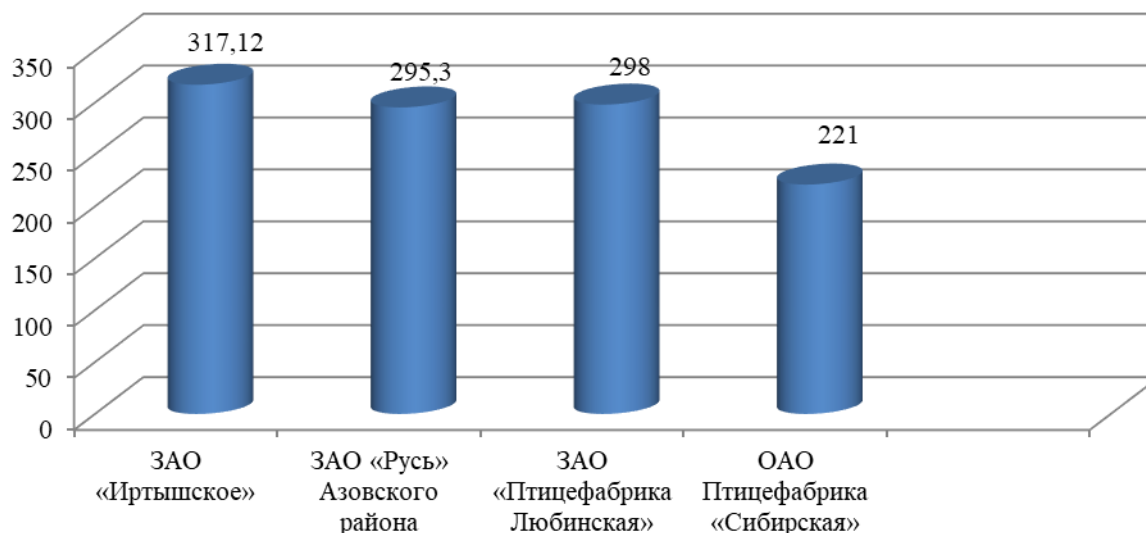


Рисунок 3 – Яйценоскость кур-несушек

Оценку конкурентоспособности птицеводческой продукции ЗАО «Русь» и его конкурентов выполним с использованием метода по месту в ранжированном списке. Метод предполагает, что по выбранному набору значимых для конкретного набора функций, характеристик, показателей происходит ранжирование и определяется место, какое занимает продукт фирмы в ранжированном списке по каждой конкретной характеристике. Затем находится среднее значение как сумма всех мест, поделенных на количество оцениваемых характеристик (табл. 3).

Таблица 3 – Оценка конкурентоспособности птицеводческой продукции

Показатель	ЗАО «Русь»	ЗАО «Иртышское»	ЗАО «Птицефабрика Любинская»	ОАО «Птицефабрика Сибирская»
Цена	3	3	4	3
Качество	3	2	3	3
Ассортимент	4	2	3	1
Соответствие запросам потребителей	5	3	4	4
Среднее значение	3,5	2,5	3,75	2,75
Место в ранжированном списке	3	1	4	2
Доля рынка, %	16,5	62,1	18,1	3,3

Чтобы наглядно выразить позицию ЗАО «Русь» и каждого конкурента на рынке птицеводческой продукции данные таблицы 3 представим в виде лепестковой диаграммы на рисунке 4.

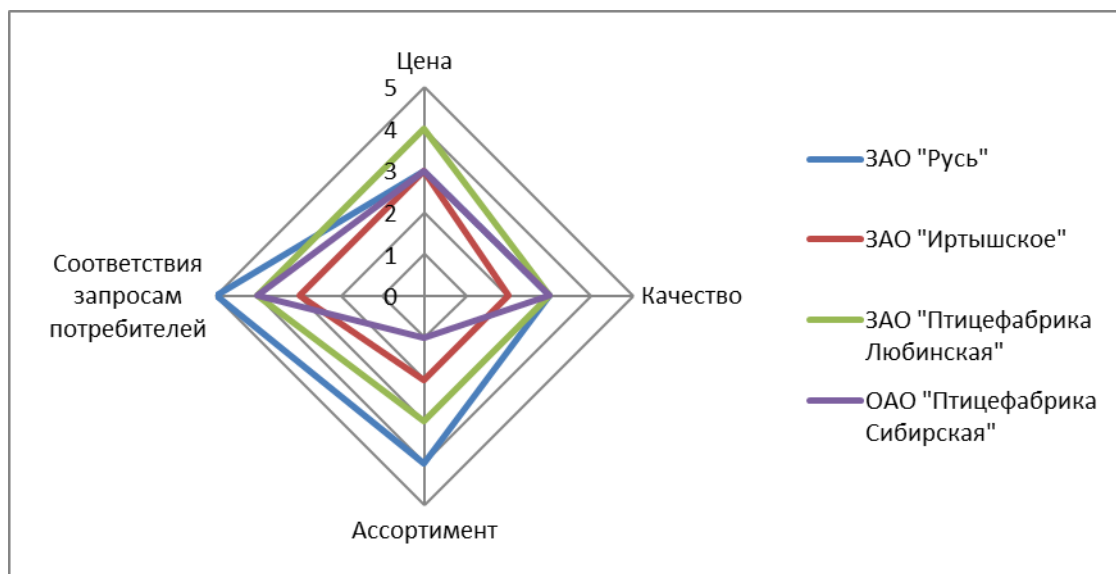


Рисунок 4 – Конкурентные позиции предприятий на рынке птицеводческой продукции

Таким образом, абсолютным лидером по валовому сбору яиц, объемам реализации, рентабельности производства является ЗАО «Иртышское». ЗАО «Русь» занимает второе место, хотя и значительно уступает по среднегодовому поголовью кур-несушек.

Библиографический список:

1. Гоголев И.М., С.А. Ашихмин Конкурентная стратегия хозяйствующих субъектов птицеводческого подкомплекса // Проблемы региональной экономики . – 2012. - № 3/4. – С. 268-273.
2. Малышева Е.Н., Завгороднева О.В. Факторы повышения эффективности производства продукции птицеводства // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий – 2014. - № 3. – С. 31-35.
3. Боровских Н.В. Конкурентоспособность продукции птицеводства: экономика, стратегия, управление: монография.- Омск: Изд-во ФГОУ ВПО ОмГАУ, 2014. – 196 с.
4. Федеральная служба государственной статистики / Режим доступа: URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 20.09.2023)
5. Все о компании Росптицесоюз /Режим доступа: URL: <https://www.agroinvestor.ru/companies/a-z/rosptitsesoюз/> (дата обращения 25.09.2023)
6. Altsybeeva I. G., Andreeva L. O. Financial strategy in the management of the enterprise. // Journal of Monetary Economics and Management. -2022-№1- С.6.

УДК.658

*Катаева Наталья Николаевна,
 к.э.н., доцент, кафедры менеджмента и маркетинга
 Пивина Анна Дмитриевна,
 магистрант кафедры менеджмента и маркетинга
 Диоп Мохамеду,
 магистрант кафедры менеджмента и маркетинга
 ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет»
 Россия, Киров
 Чирков Сергей Андреевич,
 магистрант кафедры маркетинга
 ФГБОУ ВО «СПбГЭУ»
 Россия, Санкт-Петербург*

*Kataeva Natalia Nikolaevna,
 candidate of economics, associate professor,
 department of management and marketing
 Pivina Anna Dmitrievna,
 master's student of the department of management and marketing
 Diop Mohamed,
 master's student of the department of management and marketing
 FSBEI HE «VyatSU»
 Russia, Kirov
 Chirkov Sergey Andreevich,
 master's student of the department of marketing
 SPbSEU
 Russia, Saint Petersburg*

Обоснование инициации проекта создания малого бизнеса с применением инструментов маркетинговых исследований

Аннотация. В статье представлены апробированные базовые методы и инструменты маркетинговых исследований, которые могут быть использованы для обоснования инициации проекта создания малого бизнеса по производству дизайнерской одежды для дома и сна. Поставлены стратегические цели реализации проекта. Определены географические границы потенциального рынка на первоначальной стадии – Кировская область. Маркетинговые исследования для обоснования инициации проекта создания малого бизнеса проведены по трем направлениям: рассмотрены мировые и национальные тренды и тенденции рынка одежды и обуви; проведен параметрический анализ конкурентов на региональном рынке одежды с последующим построением многоугольника конкурентной ситуации; с помощью косвенного метода определена потенциальная емкость

рынка для предприятия малого бизнеса. Сформулированы выводы относительно целесообразности запуска проекта по производству дизайнерской одежды для дома и сна.

Ключевые слова: проект, инициация проекта, маркетинговые исследования, малый бизнес, тренды, рынок одежды, конкуренты, емкость рынка.

Justification of the initiation of a small business creation project using marketing research tools

Annotation. The article presents proven basic methods and tools of marketing research that can be used to initiate a project to create a small business for the production of designer clothes for home and sleep. Strategic objectives of the project implementation have been set. The geographical boundaries of the potential market at the initial stage – the Kirov region - have been determined. Marketing research to substantiate the initiation of a small business project was carried out in three directions: the world and national trends and trends of the clothing and footwear market are considered; a parametric analysis of competitors in the regional clothing market is carried out, followed by the construction of a polygon of the competitive situation; the potential market capacity for a small business enterprise is determined using an indirect method. Conclusions are formulated regarding the feasibility of launching a project on the production of designer clothes for home and sleep.

Key words: project, project initiation, marketing research, small business, trends, clothing market, competitors, market capacity.

Для определения перспектив развития малого бизнеса немаловажным условием является исследование рыночных тенденций, которое невозможно провести в полном объеме без использования маркетинговых инструментов. При выявлении перспектив создания малого бизнеса необходимо тщательно изучить с помощью методов маркетинговых исследований ряд аспектов, а именно: тенденции рынка, основные тренды, конкурентов, потребительский спрос и другие. На основании результатов такого рода маркетинговых исследований принимается решение о целесообразности разработки и инициации проекта. Стадия инициации проекта заканчивается принятием решения о запуске или отклонении проекта.

Рассмотрим использование инструментов маркетинговых исследований при обосновании инициации проекта создания малого бизнеса по созданию дизайнерской одежды для дома. Данная одежда будет разрабатываться с собственным дизайном, а также с учетом современных тенденций, по индивидуальным меркам и будет продаваться в фирменной упаковке. Так как у потенциального владельца опыт создания бизнеса в сфере малого и среднего предпринимательства практически отсутствует, то большую часть работ планируется перевести на аутсорсинг.

Стратегические цели проекта:

1. Завоевать 10% рыночной доли в сегменте одежды для дома и сна на региональном рынке;
2. Войти в топ лучших на рынке Кировской области по уровню качества и обслуживания в сегменте одежды для дома и сна;
3. Выйти на всероссийский уровень реализации изделий.

Для выявления перспектив создания предприятия малого бизнеса требуется, как минимум, аналитическая информация о состоянии рынка и потребительского спроса. Такого рода данные могут быть получены с помощью использования инструментов маркетинговых исследований.

Маркетинговые исследования для выявления перспектив развития малого бизнеса по созданию дизайнерской одежды для дома будут проведены по следующим направлениям:

1. Обзор тенденций мирового и национального рынка, и основных трендов рынка одежды и обуви, предполагающий получение информации из открытых источников;
2. Анализ конкурентной ситуации на рынке региона присутствия (Кировская область).
3. Определение потенциальной ёмкости рынка в регионе присутствия (Кировская область).

Для обоснования инициации проекта создания малого бизнеса задействован метод кабинетных исследований. Инструментами являлись: сбор и анализ данных из открытых источников (публикации в официальных источниках, отраслевые обзоры, форумы), анализ конкурентов, исследование емкости рынка.

Направление исследования 1. Анализ рыночных тенденций.

Для начала проведём исследование и анализ рынка, в целом в индустрии моды и одежды.

В мировой индустрии моды и одежды в последние годы происходят серьезные изменения. Существенное негативное влияние на данную индустрию оказала Пандемия Covid-2019, наиболее сложным оказался 2020 год. В последующие году ситуация начала выправляться, и к 2022 г. объём рынка моды в мире оценивался в 1,53 трлн. \$. По прогнозам экспертов к 2027 году возможно увеличение до 1,94 трлн. \$ [1]. По предварительным оценкам в 2023 году сегмент женской одежды оценивается в 901 млрд. \$., с последующим темпом прироста до 2027 года 2,89%.

Больше половины покупок фэшн-рынка осуществляется в интернет. По оценкам экспертов онлайн-продажи увеличатся до 821,19 млрд. \$ в 2023 году, и до 1,222 млрд. \$ в 2027 году, что составит 62%. Самым быстроразвивающимся рынком онлайн-моды является Азиатско-Тихоокеанский регион. Средние разовые траты на покупку одежды и обуви составляют 106,23\$ [1].

При выборе одежды большинство потребителей руководствуются такими критериями как удобство и комфорт (74%), соответствие модным трендам (66%), внешний вид одежды (64%). При принятии решения о покупке руководствуются следующей информацией: цена (84%), рейтинги и отзывы (78%), фото и видео от реальных покупателей (56%) и продавцов (50%), выгодные условия возврата (51%), быстрая доставка (50%) и другие.

Основные тенденции мировой фешен-индустрии:

- кастомизация (рост спроса на индивидуальный дизайн) [2];
- омниканальность (omni-channel - единая система каналов коммуникаций с потребителем);
- ставка на комфорт (athleisure);
- ответственное потребление (внедрение принципа «трёх R» – resale, rental and repair (перепродажа, аренда и ремонт одежды) – в ценностное предложение бренда);
- гендерно-нейтральная мода (fluid-fashion);
- ценности бренда, основанные на принципах ESG (инициативы в вопросах устойчивости и экологичности);
- кооперация и открытость [3].

В России ситуация на рынке одежды и обуви в период 2020 – 2023 годы несколько отличается от общемировых тенденций, хотя прослеживается и ряд схожих моментов. Так, в 2020 году прослеживается существенный рост онлайн-продаж (прирост 40% по сравнению с 2019 годом) до 382 млрд рублей. В 2022 году доля интернет-продаж одежды составила 59 % рынка.

Непростая ситуация в 2022 году отразилась на бюджетах покупок потребителей, большинство перешли «в режим экономии» и тратят меньше на приобретение одежды и обуви. Актуальной тенденцией становится использование краcifайд-сайтов, что не столько обусловлено трендом рационального потребления, сколько экономией в условиях снижения доходов.

На выбор потребителями одежды и обуви влияют в большей степени скидки и специальные предложения (62%), высокое качество продукта (61%).

На долю одежды и обуви в России в 2022 году пришлось 32% от всех покупок, при этом в топ выбора российских пользователей вошли три вида одежды: базовая, спортивная, street style.

Отмечается рост спроса на комфортную одежду (спортивную и домашнюю), начиная с периода пандемии и перехода на удаленную работу или на дистанционное обучение. Бренды активно осваивают новые каналы взамен прекративших работу, многие марки уходят в социальную сеть «ВКонтакте» или в мессенджер Telegram. Там они ищут свою аудиторию, адаптируются к новым алгоритмам, осваивают форматы подачи контента и новые инструменты для продаж.

В настоящее время в России практически сформировалась полноценная модная индустрия, предпосылкой такого развития послужил уход ряда

зарубежных компаний с российского рынка. За период 2020 -2023 гг. рынок российской одежды увеличился на 7, 6 % (2020 г. в этом секторе насчитывалось 30, 98 тыс. компаний, то в 2023 г. - 33, 33 тыс. компаний).

Все вышеперечисленное свидетельствует о том, что рынок дизайнерской одежды для дома имеет перспективы и точку роста в сложившейся ситуации. Динамика темпов роста продаж одежды для дома и сна показала положительную динамику – 17% (2022 г. в 2021 г.). Однако в дальнейшем ситуация ухудшается, по предварительным данным спад составит 31% (2023 г. по отношению к 2022 г.). несмотря на то, что средние цены на одежду для дома и сна увеличиваются на 16 % (2022 г. в 2021 г.) и 5 % (2023 г. по отношению к 2022 г.) [4].

По результатам проведённого анализа можно сделать следующие выводы:

- активно растёт доля онлайн-бизнеса и продвижение в социальных сетях.
- увеличивается спрос на одежду для дома, так как сохраняется тенденция на удалённую работу и дистанционную учёбу.
- стоимость дизайнерской одежды для дома и сна растёт.
- хорошие перспективы роста для российских производителей одежды.

Направление исследования 2. Анализ конкурентов.

Далее перейдем к анализу конкурентов в рассматриваемой сфере бизнеса. Отдельно проведем анализ производителей и продавцов одежды для дома и сна.

Кировские производители: ТК «Цветущая поляна» (ИП Князев Ю.А.), ТМ «CLEVER WEAR», трикотажная фабрика «Трикси».

ТК «Цветущая поляна» (ИП Князев Ю.А.) работает на рынке производства одежды для сна и отдыха более 20-ти лет. Среди товарных линеек представлены следующие группы:

- женский ассортимент – пижамы, халаты, ночные сорочки, платья, футболки, костюмы и другая одежда для дома и отдыха;
- мужской ассортимент – халаты, толстовки, брюки, майки, футболки, костюмы и многое другое;
- детский ассортимент – махровые халаты, пижамы, джемперы, брюки, комплекты, платья, футболки и прочее.

Основные конкурентные преимущества производителя:

1. Высокое качество ткани – качество всех видов закупаемых тканей соответствует Международным стандартам качества и российскому ГОСТу.
2. Широкий размерный ряд (с 42 по 64 размер), также есть размеры и больше (торговая марка «Siesta»).
3. Разнообразие моделей и цветовых решений.

4. Непрерывный контроль над производством изделий на каждом этапе производства.

ТМ «CLEVER WEAR» - это российский производитель одежды, работает на рынке более 12-ти лет. Изготавливает качественные и удобные вещи на собственном швейном производстве из натуральных материалов.

В ассортимент компании «CLEVER WEAR» входит: повседневная и праздничная одежда, одежда для дома и занятий спортом, белье. Обновление коллекций происходит с периодичностью два раза в год.

Трикотажная фабрика «Трикси» - производитель, выпускающий трикотажную одежду для дома, улицы, занятий спортом, школы и другое.

Продавцы домашней одежды в Кирове. По запросу в интернете мы получаем данные о более 30 магазинов. Рассмотрим наиболее существенные из них детальнее, чтобы в дальнейшем выявить потенциальных конкурентов.

В ходе анализа основных конкурентов для планируемого бизнеса в регионе присутствия выявлено среднее количество конкурентов, при этом ряд из них не специализируется на одежде для дома и сна. Далее с помощью метода экспертных оценок проведем анализ выявленных конкурентов (таблица 1), чтобы определить наиболее значимых и проработать стратегию конкурентной борьбы.

Таблица 1 – Экспертные оценки с учётом коэффициента важности критерия

Название фирмы-конкурента	Местонахождение	Продукт	Цена	Система лояльности	Сроки изготовления	Соц.сети и сайт	ИТОГО
Коэффициент важности	0,2	0,4	0,2	0,005	0,095	0,1	1,0
Цветущая поляна	6	3	7	1	8	1	4,665
Бельетаж	7	8	8	10	9	7	7,805
Be'eta	5	7	7	10	9	3	6,405
Сон и я	7	5	7	1	8	5	6,065
Women'secret	7	8	8	1	8	10	7,965
Твоё	9	6	8	1	8	9	7,465
Koritsa	7	10	10	8	9	6	8,895
Molly_for_women	9	8	8	8	9	8	8,295
MO_SEWS	7	10	8	1	9	6	8,46
Feminelli_sleepwear	9	8	6	1	8	9	7,865
Gooji.home	7	9	8	1	9	8	8,26

Для наглядности на основе полученных данных построим многоугольник конкурентоспособности (рисунок 1).



Рисунок 1 – Многоугольник конкурентоспособности предприятий на рынке одежды

По результатам анализа, можно сделать вывод, что основными конкурентами для нового бизнеса могут стать: Koritsa, Molly_for_women, MO_SEWS, Gooji.home. Проанализируем сильные и слабые стороны данных конкурентов (таблица 2).

Таблица 2 – Сильные и слабые стороны конкурентов

Конкурент	Сильные стороны	Слабые стороны
Koritsa	Индивидуальный пошив и собственный дизайн, скидка на первый заказ, демократичные цены	Соцсети активно не ведутся, хотя это основная точка продажи товара
Molly_for_women	Активно продвигаются в соцсетях, имеют разнообразный ассортимент, находятся в центре города + есть бесплатная доставка товаров	Качество изделий, цена
MO_SEWS	Индивидуальный пошив и собственный дизайн	Соцсети активно не ведутся, хотя это основная точка продажи товара, нет систем лояльности
Gooji.home	Собственное производство, разнообразие ассортимента, нет	Нужно работать над соцсетями, так как это

	необходимости изготовления товара	ждать	основная продаж, лояльности	точка нет систем
--	--------------------------------------	-------	-----------------------------------	------------------------

В итоге можно выявить следующие преимущества для создания УТП (уникального торгового предложения) планируемого бизнеса, а именно: высокое качество готовой продукции; современный и модный дизайн авторских изделий; активная работа и продвижение в социальных сетях компании, высокий уровень клиентоориентированности.

Направление исследования 3. Анализ емкости рынка.

Далее рассчитаем ёмкость рынка дизайнерской одежды для дома, на который планируем выходить.

Первое время планируется охватить только г. Киров, в дальнейшем возможна масштабируемость бизнеса на территории России. Целевая аудитория – женщины, проживающие в городах Кировской области.

Для расчёта ёмкости рынка будем использовать косвенный метод, который предполагает определение объема (ёмкости) рынка на основе данных о нормах потребления, численности целевой аудитории, сроке службы (эксплуатации) товаров и др.

Оценка численности постоянного населения Кировской области (на 01.10.2023) – 1 262 402 человек [6]. Численность женщин, проживающих в Кировской области – 701 643 чел. [5]. Из них в возрасте от 15 до 39 лет (целевая аудитория бизнеса) - 176 029 человек. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата (на 01.10.2023) – 40 830 рублей [5]. Средний срок эксплуатации изделия 1-3 года. В среднем количество изделий для дома (одежды) у одной женщины – 3-4 шт. Средняя цена изделия 1 500 руб.

Ёмкость рынка в натуральном выражении = 176 029 человек: 2 года x 3 изделия = 264 044 шт. в год.

В денежном выражении емкость рынка составляет 264 044 шт * 1500,00 руб. = 396 066 тыс. руб.

При разработке проекта создания бизнеса была определена следующая стратегическая цель: завоевать 10% рыночной доли в сегменте одежды для дома и сна на региональном рынке. Таким образом, новая компания потенциально планирует к продажам 26,40 тыс. штук на сумму 39 606,6 тыс. руб.

Как уже было отмечено, выходом процесса инициации проекта является решение о принятии или отклонении проекта. В ходе проведенных маркетинговых исследований выявлено, что перспективы у рынка одежды для дома и сна вполне неплохие, при этом сказывается влияние геополитических факторов и санкций. Негативный характер такого влияния проявляется в усложнении логистических процессов, сбоях в поставках сырья и оборудования, снижении покупательной способности. Позитивное влияние проявляется в развитии отечественного рынка одежды, появлении

новых производителей, создании и развитии отечественных брендов. Региональный рынок не до конца насыщен и открыт для нового кастомизированного бизнеса по производству одежды. Таким образом, принято решение о запуске проекта по производству дизайнерской одежды для дома и сна.

Библиографический список:

1. eCommerce в фэшн: большой обзор рынка и анализ трендов 2023 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://vc.ru/marketing/748933-ecommerce-v-feshn-bolshoy-obzor-rynka-i-analiz-trendov-2023> (Дата обращения 01.10.2023)

2. Большой обзор фэшн-рынка в 2023: аналитика и прогноз трендов [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://new-retail.ru/marketing/bolshoy_obzor_feshn_rynka_v_2023_analitika_i_prognoz_trendov/ (Дата обращения 01.10.2023)

3. Евгения Мингалеева. Экология и гендерно-нейтральная одежда: тренды в индустрии моды в 2023-м [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://trends.rbc.ru/trends/social/63edf7569a7947e348ac312e> (Дата обращения 02.10.2023)

4. Надежда на одежду: российский fashion-рынок замещает зарубежные бренды [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://kontur.ru/press/news/43855-rossiyskiy_fashion_rynok_zameshchaet_zarubezhnye_brendy (Дата обращения 02.10.2023)

5. Население Кировской области, численность, занятость, безработица, гендерный состав [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://bdex.ru/naselenie/kirovskaya-oblast/> (Дата обращения 01.10.2023)

6. Оценка численности постоянного населения на начало 2023 года с учетом итогов Всероссийской переписи населения 2020 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://43.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Оценка%20численности%20постоянного%20населения%20на%20начало%202023%20года.htm> (Дата обращения 02.10.2023)

7. Киварина М.В., Бабаева З.Ш. Трансформация мира и его влияние на устойчивое развитие экономики // Военно-экономический вестник. — 2022 №4. — URL: <https://voeninvestnik.ru/>

УДК 796

Нормативно - правовое регулирование и управление в сфере физической культуры и спорта**Regulatory and legal regulation and management in the field of physical culture and sports**

*Абрамян Ишхан Арменович, аспирант кафедры менеджмента спорта и активного досуга,
Российский Экономический Университет им. Г.В. Плеханова*

Аннотация

В условиях геополитических изменений и сдвигов, происходящих в мире, необходим пересмотр ряда аспектов, имеющих место в сфере физической культуры и спорта. В данной статье рассматриваются актуальные аспекты взаимодействия Министерства спорта Российской Федерации и общероссийских спортивных федераций, которые влияют на управление этой сферой не только внутри страны, но и на международной арене. Проведён анализ нормативно-правовых аспектов деятельности. Описано состояние сферы физической культуры и спорта Российской Федерации на международной арене. Предложены необходимые подходы и изменения для улучшения и укрепления российского спорта в мире, а также в части нормативно-правового регулирования внутри страны.

Ключевые слова: менеджмент, спортивный менеджмент, государственное управление, Олимпийское движение.

*Abramyan Ishkhan Armenovich, postgraduate student of the Department of Sports and Active Leisure Management,
Plekhanov Russian University of Economics*

Annotation

In the context of geopolitical changes and shifts taking place in the world, it is necessary to revise a number of aspects that take place in the field of physical culture and sports. This article discusses the current aspects of interaction between the Ministry of Sports of the Russian Federation and All-Russian sports federations, which affect the management of this sphere not only within the country, but also in the international arena. The analysis of regulatory and legal aspects of the activity is carried out. The state of the sphere of physical culture and sports of the Russian Federation in the international arena is described. The necessary approaches and changes are proposed to improve and strengthen Russian

sports in the world, as well as in terms of regulatory and legal regulation within the country.

Keywords: management, sports management, public administration, Olympic movement.

Крупным социальным явлением нынешнего времени является спортивное движение, охватывающее различные составляющие жизни человека. Сфера физической культуры и спорта (ФКиС) включает в себя экономику, науку, культуру, образование, политику и другие аспекты.

Являясь крупным социальным явлением, в сфере ФКиС происходят различные события, появляются взаимосвязи между субъектами данной сферы, происходят международные контакты, а также возникают проблемы, требующие особого внимания. По этой причине в сфере ФКиС сформировалась своя форма управленческой деятельности, которая имеет свои нормативно-правовые основы.

Помимо прочего сфера ФКиС сама по себе находится в динамичном состоянии и постоянно совершенствуется: улучшаются методики спортивной подготовки, дополняются правила проведения соревнований по видам спорта, совершенствуются технологии производства экипировки, оборудования и спортивного инвентаря, развивается коммерческий сектор предоставления физкультурно-спортивных услуг, изменяется нормативно-правовая база сферы ФКиС.

Нормативно-правовая база сферы ФКиС включает в себя Конституцию Российской Федерации, отраслевой федеральный закон, программу и стратегию развития сферы ФКиС, а также иные акты. На данной основе происходит управление сферой и взаимодействие субъектов между собой.

Отличительной особенностью этой сферы являются её субъекты, которые определены в статье 5 Федерального закона от 4 декабря 2007 г. № 329-ФЗ «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» (далее – Федеральный закон о спорте). Сюда относятся органы власти различного уровня, общественные организации, ведущие свою деятельность в сфере ФКиС, граждане и частные лица, которые также осуществляют свою работу в указанной сфере.

Основополагающий субъект сферы ФКиС в Российской Федерации – это Министерство спорта Российской Федерации, который является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке и реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере физической культуры и спорта [5].

Вместе с тем, среди прочих субъектов сферы ФКиС особое место занимают общероссийские спортивные федерации. Согласно Федеральному закону о спорте, именно на них возложена функция по развитию отдельно взятого вида спорта в соответствии с программами развития этих видов спорта, с обширным набором прав.

Общероссийские спортивные федерации создаются в форме общественных объединений. Вопросы создания и ликвидации, реорганизации и деятельности спортивных федераций (с некоторыми особенностями) регулируются в соответствии с Федеральным законом «Об общественных объединениях» от 19 мая 1995 г. № 82-ФЗ (далее – Федеральный закон Об общественных объединениях).

Взаимодействие вышеуказанных субъектов сферы ФКиС носит многогранный характер. Первые шаги происходят ещё до получения соответствующей государственной аккредитации общественной организации для получения статуса «общероссийская спортивная федерация». Взаимодействие происходит по ряду вопросов:

- государственная аккредитация Российской Федерации общественных объединений для наделения их соответствующим статусом;
- формирование Единого календарного плана спортивных и физкультурных мероприятий;
- признание видов спорта и спортивных дисциплин;
- присвоение спортивных званий;
- формирование спортивной сборной команды России;
- предоставление ежегодных отчётов в адрес Министерства спорта Российской Федерации.

Следует отметить, что указанное перечисление можно дополнить и другими мероприятиями.

Практика управления развитием сферы ФКиС в нашей стране свидетельствует о том, что право проведения официальных спортивных и физкультурных соревнований, воспитание нового поколения спортсменов, определение направлений развития видов спорта и многое другое во многом зависит от решений руководства общероссийских спортивных федераций.

Иными словами, государственная политика в данной сфере в немалой её части реализуется непрямым образом. Имеется ввиду, что федеральным органом исполнительной власти задаются только общие направления, но конечная реализация в действительности происходит на уровне общественных объединений, что существенно затрудняет контроль (особенно в части спортивных результатов).

Здесь следует упомянуть, что в соответствии со статьёй 17 Федерального закона Об общественных объединениях запрещается вмешательство органов государственной власти в деятельность общественных организаций, также и запрещается вмешательство общественных организаций в работу органов власти (за исключением случаев, которые предусмотрены в уже упомянутом Федеральном законе Об общественных объединениях).

Создание общероссийских спортивных федераций в такой организационно-правовой форме не является случайным и имеет место в

других странах. Данная практика сложилась по причине Олимпийского движения, частью которого Российская Федерация являлась до недавних пор.

Согласно Олимпийской хартии определены основополагающие принципы Олимпизма. В 5 пункте принципов Олимпизма отмечается важность соблюдения политического нейтралитета спортивными организациями, входящими в Олимпийское движение [6].

Согласно той же хартии в Олимпийское движение входят Международный олимпийский комитет (МОК), международные спортивные федерации и их члены (то есть национальные спортивные федерации), национальные олимпийские комитеты, а также спортсмены, тренеры судьи и другие официальные лица. Общее руководство олимпийского движения находится в руках МОК.

Вместе с тем, мы знаем, как на сегодняшний день подвергаются нападкам наши спортсмены, когда речь заходит о международных соревнованиях. Неутешительным является и тот факт, что сами рекомендации МОК, а также поддержка этих рекомендаций со стороны международных спортивных федераций идут вразрез с высокими идеалами спорта и самой идеи Олимпизма, в которой должны продвигаться не принципы дискриминации на основе политики или расы, а построение мирного и гармонично развивающегося общества.

Иными словами, в данной ситуации крупная некоммерческая организация, зарегистрированная в одной из стран Европы, лишает возможности участия российских спортсменов в международных соревнованиях по причине несогласия в вопросах политики. Этому свидетельствуют условия допуска отечественных спортсменов на те же Олимпийские игры, которые подразумевают выражение несогласия с проведением Специальной военной операции и отказ от выступления под государственной символикой Российской Федерации.

В результате, образуется вакуум в части целеполагания и реализации государственной политики в сфере ФКиС. Это касается в первую очередь внешней политики и позиции вокруг сложившейся ситуации в спорте. Отражением такого положения дел являются заявления представителей государственной власти, что спортсменам необходимо самостоятельно принять решение об участии в Олимпийских играх в средствах массовой информации [7].

Отражение внешней политики России в сфере ФКиС в нормативно-правовых актах находится пока на начальном уровне. О защите интересов в данной сфере можно найти упоминание в Указе Президента Российской Федерации от 31 марта 2023 г. № 229 «Об утверждении Концепции внешней политики Российской Федерации» и Указе Президента Российской Федерации от 5 сентября 2022 г. № 611 «Об утверждении Концепции гуманитарной политики Российской Федерации за рубежом». Вместе с тем, предстоит большая работа по практической реализации данных указов.

Таким образом, анализируя сложившуюся действительность и практику управления сферой ФКиС, а также её развитием и реализацией государственной политики, можно сказать, что возникла необходимость осуществления актуальных изменений, соответствующих сегодняшнему положению дел как внутри страны, так и в мире.

Во-первых, необходимо формирование собственной внешнеполитической повестки в сфере ФКиС. Это касается в первую очередь не только организации международных спортивных соревнований, а создания новой спортивной организации, объединяющей в себе страны мира, которые не согласны с политическим вектором МОК и стран Запада.

В нынешних условиях, когда ряд общественных организаций в виду личных предпочтений своих руководителей осуществляют безответственное ведение деятельности, верным видится создание нового международного спортивного союза на основе членства в нём самих государств (представителем которого является федеральный орган исполнительной власти в сфере ФКиС) и их национальных спортивных федераций, а не других общественных организаций, которое будет обеспечивать проведение новых международных соревнований. К тому же, формат членства государств, а не общественных объединений в таком союзе видится целесообразным ввиду выступления спортивных сборных команд с использованием государственной символики (флага, герба и гимна страны). Справедливое членство государств в новом международном спортивном союзе может позволить избежать политизации сферы ФКиС.

Во-вторых, необходимы изменения в законодательство и нормативно-правовые акты Российской Федерации. В части правовой базы необходимо отдаление от формата основанного на верховенстве МОК. Изменение взаимодействия и взаимосвязи Министерства спорта Российской Федерации и общероссийских спортивных федераций позволит вести более твёрдую внешнюю политику в сфере ФКиС и может способствовать защите прав отечественного спорта.

Принцип невмешательства государства в дела общественных объединений может быть справедлив по отношению к общественным фондам, движениям или иным общественным организациям, ведущим свою деятельность внутри страны. Однако, данный принцип требует пересмотра по отношению к тем общественным организациям, от деятельности которых зависит имидж страны на международной арене.

Литература

1. Конституция Российской Федерации // Система «Консультант плюс». [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 24.09.2023)
2. Федеральный Закон от 04.12.2007 №329-ФЗ «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» // Система «Консультант плюс».

[Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 24.09.2023)

3. Распоряжение Правительства РФ от 24.11.2020 № 3081-р «Об утверждении Стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2030 года» // Система «Консультант плюс». [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 24.09.2023)

4. Постановление Правительства РФ от 30.09.2021 № 1661 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие физической культуры и спорта» и о признании утратившими силу некоторых актов и отдельных положений некоторых актов Правительства Российской Федерации» // Система «Консультант плюс». [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 24.09.2023)

5. Постановление Правительства РФ от 19.06.2012 № 607 «О Министерстве спорта Российской Федерации» // Система «Консультант плюс». [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 24.09.2023)

6. Олимпийская Хартия [Электронный ресурс] – URL: <https://olympic.ru/wp-content/uploads/2022/03/Olimpijskaya-hartiya-08-avgusta-2021.pdf> (дата обращения: 25.09.2023)

7. Официальный сайт РИА Новости Спорт [Электронный ресурс] – URL: <https://rsport.ria.ru> (дата обращения: 25.09.2023)

УДК 338.467

Управление оборотными средствами в сельском хозяйстве

*Дюжикова Надежда Николаевна,
студент, ФГБОУ ОмГАУ им. П.А. Столыпина
Бобровская Елена Владимировна,
канд.ветеринар.наук,
доцент кафедры менеджмента и маркетинга
ФГБОУ ОмГАУ им. П.А. Столыпина*

*Dyuzhikova Nadezhda Nikolaevna,
student, P.A. Stolypin OmGAU
Bobrovskaya Elena Vladimirovna,
PhD.veterinarian.*

*Associate Professor of the Department of Management and Marketing
FSUE OmGAU named after P.A. Stolypin*

Аннотация. В статье рассматривается вопрос об управлении оборотными средствами на сельскохозяйственном предприятии. В целях оптимизации расчетов с поставщиками фактическое наличие товарных запасов сравнивали с нормативом запасов. При этом определяли сверхнормативные товарные запасы, оценивали их состояние, а также устанавливали причины отклонений фактических запасов от установленных нормативов. Цель работы – оценить использование консервативного, умеренного и агрессивного подходов к управлению запасами на предприятии. На основании проведенных расчетов выявили, что наиболее подходящим вариантом является реализация умеренного подхода к финансированию оборотных активов.

Ключевые слова: управление, запасы, показатели, активы, пассивы, баланс, оценка, оборотные средства

Working capital management in agriculture

Annotation. The article discusses the issue of working capital management at an agricultural enterprise. In order to optimize settlements with suppliers, the actual availability of inventory was compared with the inventory standard. At the same time, excess inventories were determined, their condition was assessed, and the reasons for deviations of actual inventories from established standards were established. The purpose of the work is to evaluate the use of conservative, moderate and aggressive approaches to inventory management in an enterprise. Based on the calculations, it was revealed that the most suitable option is to implement a moderate approach to financing current assets.

Key words: management, reserves, indicators, assets, liabilities, balance sheet, valuation, working capital

Основными причинами образования сверхнормативных запасов могут быть следующие:

- невыполнение планов продаж;
- неоптимальный план производства, приводящий к образованию производственных, и неоптимальный план продаж, приводящий к образованию запасов готовой продукции в количествах, превышающих спрос на нее;
- нарушение сроков поставки продукции;
- нарушение нормальных условий хранения продукции, приводящее к ухудшению ее качества и др.[3,4].

А. А. Мажажихов и Э. Р. Мисхожев [2] предлагают оценивать экономическую устойчивость с помощью системы показателей:

- ликвидности и платежеспособности;
- структуры источников;
- деловой активности;
- оборачиваемости активов и оборачиваемости пассивов;
- рентабельности;
- финансовых результатов;
- использования ресурсов.

Н. А. Хомяченкова [1] считает, что в рамках экономической устойчивости доминантными факторами являются финансовая устойчивость, рыночная устойчивость, организационная устойчивость, производственная устойчивость, устойчивость технико-технологического уровня, инвестиционная устойчивость.

Данные для расчета потребности ФГУП «Омское» в производственных запасах и запасов готовой продукции за 2020-2022 гг. представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Динамика производственных запасов и запасов готовой продукции ФГУП «Омское» за 2020-2022 г.

Показатель	Величина показателя по годам, тыс. руб.			Изменение 2022 г. к 2020 г.	
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	отклонение, тыс. руб.	темп роста, %
Себестоимость продаж	15121	16498	20247	+3749	122,7
в том числе материальные затраты	6331	5896	7154	+1258	121,3
Среднегодовая стоимость запасов, в том числе:	36846	42065	44494	+2430	105,8
- сырье, материалы и аналогичные ценности	21324	25182	25149	-33	99,9
- готовая продукция	15522	16883	19345	+2462	114,6

Оптимальные производственные запасы, необходимые ФГУП «Омское» с учетом темпа роста себестоимости, составят:

$$7154 * 122,7\% = 8778 \text{ тыс. руб.}$$

Сумма сверхнормативных производственных запасов составит:

$$25149 - 8778 = 16371 \text{ тыс. руб.}$$

При планировании оптовых закупок производственных запасов предлагается уменьшить сумму расчетов с поставщиками на 16371 тыс. руб. и сохранение этой суммы на расчетном счету предприятия.

Для установления объема финансовых ресурсов, достаточного для обеспечения потребности предприятия, и определения оптимальной структуры финансовых источников в отношении собственных и заемных средств необходимо сформировать политику финансирования.

Возможны три подхода к финансированию оборотных активов:

- консервативный подход предполагает, что за счет собственного и долгосрочного капитала должна финансироваться величина оборотных активов, равная сумме их постоянной и половине переменной части. Остальное финансирование выполняется за счет краткосрочного заемного капитала;

- умеренный подход основан на том, что за счет собственного и долгосрочного капитала финансируется постоянная часть оборотных активов, а переменная часть - за счет краткосрочного заемного капитала;

- агрессивный подход заключается в том, что за счет собственного и долгосрочного капитала осуществляется финансирование не более половины постоянной части, оставшаяся часть оборотных активов финансируется за счет краткосрочных источников.

В целях решения задачи по сокращению запасов на 16371 тыс. руб. и уменьшению дебиторской задолженности на 1340 тыс. руб. на основе баланса предприятия формируется базовый вариант баланса финансирования оборотных средств:

- из состава активов исключается стоимость внеоборотных активов;
- из пассивов исключается часть собственного капитала как источник финансирования внеоборотных активов (таблица 2).

Таблица 2 - Базовый вариант баланса финансирования оборотных средств ФГУП «Омское», тыс. руб.

Актив	Сумма	Пассив	Сумма
1. Оборотные активы, в т. ч.:	47968	1. Собственный капитал	40750
Запасы	28709	2. Заемные средства, в т. ч.:	7218
Дебиторская задолженность	1496	- долгосрочные заемные средства	492
Денежные средства	17742	- кредиторская задолженность (внешняя)	4647
Прочие оборотные активы	21	- кредиторская задолженность (внутренняя)	945
		- прочие краткосрочные обязательства	1134
Баланс	47968	Баланс	47968

В т. ч.:		В т. ч.	
- постоянная часть	34574	- собственный оборотный капитал	40750
- переменная часть	13394	- чистый рабочий капитал	42242

Собственный оборотный капитал равен:

$$175045 - (127077 + 7218) = 40750 \text{ тыс. руб.}$$

Чистый рабочий капитал составляет:

$$175045 - (127077 + 4647 + 945 + 1134) = 41242 \text{ тыс. руб.}$$

Рассматриваются и анализируются возможные варианты.

а) Консервативный подход.

Объем привлечения собственных и долгосрочных средств для финансирования оборотных активов равен:

$$34574 + (13394 * 0,5) = 41271 \text{ тыс. руб.}$$

Оставшаяся потребность в ресурсах будет восполнена за счет привлечения краткосрочных источников, в первую очередь, за счет получения внешней кредиторской задолженности в размере:

$$47968 - 41271 - 945 - 1134 = 4618 \text{ тыс. руб.}$$

Имеется возможность привлечения внешней кредиторской задолженности на сумму 4618 тыс. руб.

В этом случае у предприятия не возникает необходимости привлечения краткосрочных кредитов.

Баланс оборотных активов при консервативном подходе приведен в таблице 3.

Таблица 3 - Вариант баланса оборотных активов ФГУП «Омское» при консервативном подходе финансирования оборотных средств, тыс. руб.

Актив	Сумма	Пассив	Сумма
1. Оборотные активы, в т. ч.:	47968	1. Собственный капитал	40750
- запасы	28709	2. Заемные средства, в т. ч.:	7218
- дебиторская задолженность	1496	- долгосрочные заемные средства	591
- денежные средства	28709	- краткосрочные кредиты	0
- прочие оборотные активы	21	- кредиторская задолженность (внешняя)	4407
		- кредиторская задолженность (внутренняя)	495
		- прочие краткосрочные обязательства	1134
Итого	47968	Итого	47968

б) Умеренный подход.

При использовании этого подхода величина собственного капитала и долгосрочных заимствований составит 34574 тыс. руб.

Оставшаяся потребность в ресурсах равна:

$$47968 - 34574 = 13394 \text{ тыс. руб.}$$

и будет восполнена за счет:

- внутренней кредиторской задолженности в размере 495 тыс. руб.;
- прочих краткосрочных обязательств в размере 1134 тыс. руб.;
- на долю внешней кредиторской задолженности приходится:
 $13394 - 495 - 1134 = 11765$ тыс. руб.

У предприятия возникает необходимость в привлечении краткосрочного кредита:

$$11765 - 4647 = 7118 \text{ тыс. руб.}$$

Баланс оборотных активов при умеренном подходе представлен в таблице 4.

Таблица 4 - Вариант баланса оборотных активов ФГУП «Омское» при умеренном подходе финансирования оборотных средств, тыс. руб.

Актив	Сумма	Пассив	Сумма
1. Оборотные активы, в т. ч.:	47968	1. Собственный капитал	34574
- запасы	28709	2. Заемные средства, в т. ч.:	13394
- дебиторская задолженность	1496	- долгосрочные заемные средства	0
- денежные средства	28709	- краткосрочные кредиты	7118
- прочие оборотные активы	21	- кредиторская задолженность (внешняя)	4647
Итого	47968	- кредиторская задолженность (внутренняя)	495
		- прочие краткосрочные обязательства	1134
		Итого	47968

в) Агрессивный подход.

При этом величина собственных и долгосрочных заимствований составит:

$$0,5 * 34574 = 17287 \text{ тыс. руб.}$$

Оставшаяся потребность в ресурсах равна:

$$47968 - 17287 = 30681 \text{ тыс. руб.}$$

и будет восполнена за счет привлечения краткосрочных источников, в т. ч.:

- внутренней кредиторской задолженности в размере 495 тыс. руб.;
- прочих краткосрочных обязательств в размере 1134 тыс. руб.;
- на долю внешней кредиторской задолженности придется:

$$30681 - 495 - 1134 = 29052 \text{ тыс. руб.}$$

У предприятия возникает потребность в привлечении краткосрочных кредитов в размере:

$$29052 - 4647 = 24405 \text{ тыс. руб.}$$

Баланс оборотных активов при агрессивном подходе представлен в таблице 5.

Таблица 5 - Вариант оборотных активов ФГУП «Омское» при агрессивном подходе финансирования оборотных средств, тыс. руб.

Актив	Сумма	Пассив	Сумма
-------	-------	--------	-------

1. Оборотные активы, в т. ч.:	47968	1. Собственный капитал	17287
- запасы	28709	2. Заемные средства, в т. ч.:	30681
- дебиторская задолженность	1496	- долгосрочные заемные средства	0
- денежные средства	28709	- краткосрочные кредиты	24405
- прочие оборотные активы	21	- кредиторская задолженность (внешняя)	4647
Итого	47968	- кредиторская задолженность (внутренняя)	495
		- прочие краткосрочные обязательства	1134
		Итого	47968

Для того чтобы выбрать оптимальный вариант финансирования, оценивают достоинства и недостатки каждого из вариантов с позиции изменения ликвидности, динамики эффективности деятельности с учетом различной стоимости привлечения каждого из источников финансирования.

Показатели ликвидности при различных вариантах финансирования активов отражены в таблице 6.

Таблица 6 - Выбор политики финансирования активов ФГУП «Омское»

Показатели ликвидности и нормативное значение	Варианты финансирования запасов		
	Консервативный подход	Умеренный подход	Агрессивный подход
Коэффициент абсолютной ликвидности $0,1 \div 0,7$	2,939	1,325	0,578
Коэффициент срочной ликвидности ≥ 1	3,187	1,436	0,627
Коэффициент текущей ликвидности $2,0 \div 3,0$	7,947	3,581	1,563

Анализ полученных результатов и сравнение их с рекомендуемым уровнем показателей свидетельствует:

- реализация консервативного подхода имеет слишком высокие значения коэффициента абсолютной ликвидности 2,939 при рекомендуемом интервале $0,1 \div 0,7$, коэффициента срочной ликвидности 3,187 при оптимальных значениях больше 1 и коэффициента текущей ликвидности 7,947 при желательном интервале $2,0 \div 3,0$;

- использование умеренного подхода немного превышает нормативные значения с позиции коэффициента абсолютной ликвидности 1,325 и коэффициента текущей ликвидности 0,627, но оптимально по величине коэффициента срочной ликвидности 1,436;

- применение агрессивного подхода имеет заниженные значения коэффициента срочной ликвидности 2,860, коэффициента текущей ликвидности 1,563 и оптимальный коэффициент абсолютной ликвидности 0,578.

Наиболее подходящим вариантом для данного предприятия является реализация умеренного подхода к финансированию оборотных активов.

Библиографический список:

1. Хомяченкова Н.А. Механизм интегральной оценки устойчивости развития промышленных предприятий: автореферат [Электронный ресурс] / https://miet.ru/upload/content/rnd/da/d05/2011/30b_05_2011.pdf
2. Мажажихов А.А., Мисхожев Э.Р. Динамические нормативные модели диагностики экономической устойчивости промышленного предприятия [Электронный ресурс] / <http://vestnik.igps.ru/wp-content/uploads/V42/14.pdf>
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 376 с.
4. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Т. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. - 471 с.
5. Отчеты о финансово-экономическом состоянии ФГУП «Омское» за 2020-2022 гг.
6. Altsybeeva I. G., Andreeva L. O. Financial strategy in the management of the enterprise. // Journal of Monetary Economics and Management. -2022-№1-С.6.

УДК 339

**Перспективы развития российской нефтяной промышленности в
Азиатско-Тихоокеанском регионе**

**Prospects for the development of the Russian oil industry in the Asia-
Pacific region**

Милов Барей Маратович,

Аспирант, Казанский (Приволжский) Федеральный Университет

Россия, г. Казань

Barei Milov,

Graduate student, Kazan (Volga Region) Federal University

Russia, Kazan

Аннотация. За последнее десятилетие ориентация России на экспорт нефти в Азиатско-Тихоокеанский регион усилилась, что потенциально может изменить региональную экономическую динамику. Мы использовали смешанный подход, анализируя данные за 2012–2022 годы и проводя интервью с отраслевыми экспертами и политиками. Данные показывают, что экспорт российской нефти способствовал ежегодному росту ВВП на 2,5% в основных странах-получателях в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Зависимость этих стран от ближневосточной нефти снизилась примерно на 15%. Качественные данные свидетельствуют о стимулировании инвестиций в инфраструктуру и углублении двусторонних связей, вызванных этим торговым сдвигом. Экспорт российской нефти существенно повлиял на экономический и геополитический ландшафт Азиатско-Тихоокеанского региона. Это исследование подчеркивает преобразующую роль торговли энергоносителями, выходящую за рамки простых экономических показателей.

Annotation. Over the past decade, Russia's oil export focus towards the Asia-Pacific region has intensified, potentially reshaping regional economic dynamics. We used a mixed-methods approach, analyzing data from 2012 to 2022 and conducting interviews with industry experts and policymakers. Data indicates Russian oil exports contributed to 2.5% annual GDP growth in major Asia-Pacific recipients. Dependency on Middle Eastern oil in these nations reduced by about 15%. Qualitative insights reveal a spur in infrastructure investments and deeper bilateral ties influenced by this trade shift. Russian oil exports have significantly impacted the Asia-Pacific's economic and geopolitical landscape. This research emphasizes the transformative role of energy trade beyond mere economic metrics.

Ключевые слова: Россия, Экспорт нефти, Азиатско-Тихоокеанский регион, Экономическая динамика, Смешанный подход, Рост ВВП, Ближневосточная нефть, Инвестиции в инфраструктуру, Двусторонние связи, Геополитический ландшафт, Торговля энергией, Региональные трансформации.

Keywords: Russia, Oil exports, Asia-Pacific, Economic dynamics, Mixed-methods approach, GDP growth, Middle Eastern oil, Infrastructure investments, Bilateral ties, Geopolitical landscape, Energy trade, Regional transformations.

Российская нефтяная промышленность с ее огромными запасами и многовековой историей традиционно была ориентирована на западные и европейские рынки. Будучи одним из крупнейших производителей нефти в мире, энергетический сектор России играет ключевую роль в формировании экономической и геополитической стратегии. Однако при изменении динамики мирового потребления энергии наблюдается заметный дрейф в сторону стран Азии. Азиатско-Тихоокеанский регион, когда-то считавшийся вторичным рынком для российской нефти, быстро превратился в стратегическое направление не только из-за экономической необходимости, но и из-за геополитической целесообразности.

Экономическое и геополитическое значение:

В нынешних реалиях, Азиатско-Тихоокеанский это не просто огромное пространство стран, но и одни из самых устойчивых экономик в мире. Стремительный рост Китая как глобальной экономической державы в сочетании с устойчивыми траекториями роста Индии, Японии, Южной Кореи и стран АСЕАН позиционирует этот регион как одного из наиболее крупных потребителей энергии в мире. Этот экономический бум сопровождается потреблением огромного количества энергии, в частности нефти.

Для России Азиатско-Тихоокеанский регион — это не просто рынок, а стратегический центр. Недавняя геополитическая напряженность в отношениях с западными странами в сочетании с санкциями и нестабильной глобальной энергетической ситуацией подчеркнула важность диверсификации торговых партнеров. Формирование прочных энергетических связей со странами Азиатско-Тихоокеанского региона помогает создавать России как экономические выгоды, так и политические рычаги влияния.

Физическая связь России с Азиатско-Тихоокеанским регионом в первую очередь опирается на ее обширную сеть нефтепроводов, протяженность и пропускная способность которой за последние десятилетия выросла. Например, нефтепровод Восточная Сибирь – Тихий океан (ВСТО) является свидетельством приверженности России обслуживанию азиатско-тихоокеанского рынка. Этот трубопровод, а также сеть портов и морских маршрутов способствовал резкому увеличению экспорта российской нефти в такие страны, как Китай, Япония и Южная Корея. На 2022 год, российский

экспортировала в страны Азиатско-Тихоокеанского региона около 1,5 млн. баррелей нефти в сутки, хотя еще в 2017 году, экспорт составлял 900 тыс. баррелей в сутки [4].

Что касается объема торговли, цифры говорят о многом. По последним подсчетам, только Китай, со своей инициативой «Один пояс – Один путь» и стратегическим энергетическим партнерством, значительно увеличил потребление российской нефти, позиционируя Россию как одного из своих крупнейших поставщиков нефти. Эта тенденция наблюдается и в других странах Азиатско-Тихоокеанского региона, подчеркивая углубляющуюся энергетическую взаимозависимость между Россией и странами региона.

С введенными европейскими странами санкциями в отношении российской нефти, а в некоторых случаях и полный отказ, становится для российской нефтяной отрасли не просто ответом на текущие реалии, а долгосрочной стратегической переориентацией. Одно остается ясным: будущее российской нефтяной промышленности тесно переплетено с энергетическим будущим Азиатско-Тихоокеанского региона.

Давно очевидным становится факт, что центр глобального экономического роста, смещается в сторону Азиатско-Тихоокеанского региона. Быстрая урбанизация, индустриализация и растущий средний класс в таких странах, как Китай, Индия, Индонезия и Вьетнам, ускоряют потребление энергии беспрецедентными темпами. Отчеты Международного Энергетического Агентства (МЭА) [1] в 2022 году показали, что за последние 5 лет, потребление Китаем нефти росло 5% ежегодно, следом идет Индия с ростом 4,7%. Учитывая прогнозы, указывающие на то, что к 2040 году почти половина мирового спроса на энергию будет обеспечиваться Азиатско-Тихоокеанским регионом, потенциал для российской нефти становится огромным.

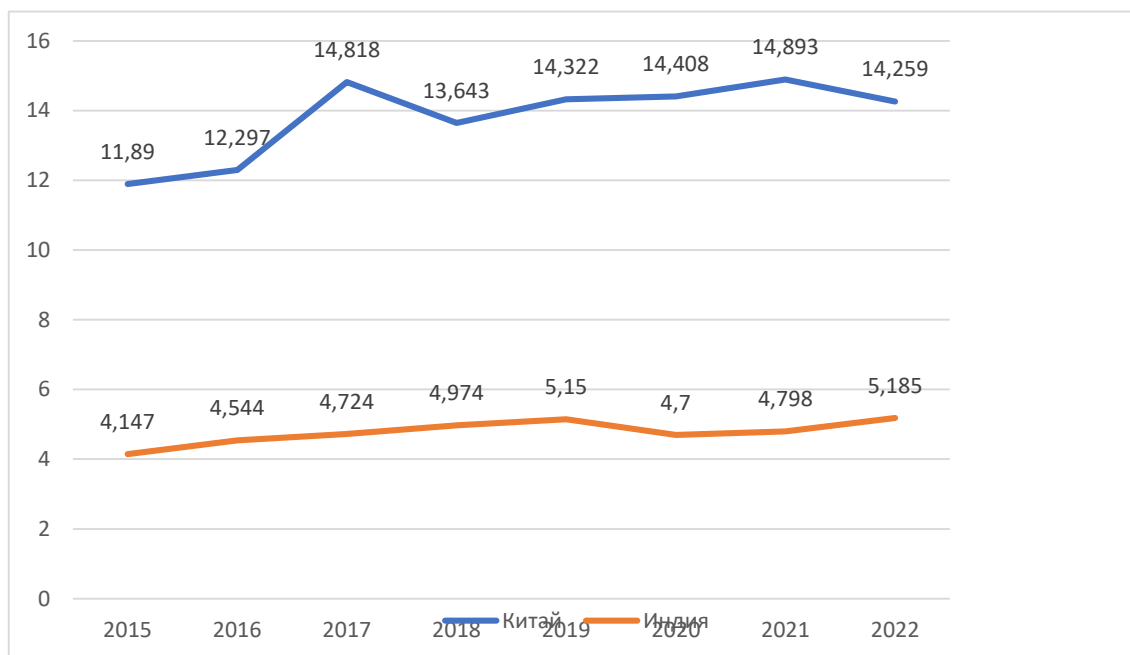


Рисунок 1. Потребление нефти в Индии и Китае (в млн. баррелей в день)

Однако дело не только в цифрах. Стремление Азиатско-Тихоокеанского региона к энергетической безопасности – обеспечению стабильного и бесперебойного доступа к источникам энергии по доступным ценам – заставляет страны диверсифицировать свои энергетические портфели. Для многих стран региона чрезмерная зависимость от ближневосточной нефти представляет как экономические, так и геополитические риски. Эта ситуация дает российской нефти возможность играть более заметную роль, выступая в качестве надежного альтернативного источника энергии. Более того, потолок цен, введенный на российскую нефть, устанавливающий максимально допустимую цену в 60 долл. США за баррель российской нефти, делает ее еще более привлекательным, для стран Азиатского региона.

За последнее десятилетие мир стал свидетелем ряда стратегических энергетических партнерств между Россией и странами Азиатско-Тихоокеанского региона. Китайско-российские энергетические сделки, отмеченные многомиллиардными соглашениями, строительством трубопроводов и совместными геологоразведочными проектами, служат примером растущей близости между Москвой и Пекином в нефтяном секторе.

Помимо Китая, Россия активно взаимодействует с другими странами Азиатско-Тихоокеанского региона. Например, российская государственная нефтяная компания «Роснефть» заключила с Индией различные контракты: от поставок сырой нефти до инвестиций в нефтеперерабатывающий сектор Индии. Для примера, с 2018 по 2022 годы, общий объем российских инвестиций в индийский нефтегазовый сектор составил 10 млрд. долл. США [4].

Это партнерство не ограничивается только двусторонними сделками. Многосторонние форумы, такие как Шанхайская организация сотрудничества (ШОС) и Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС), служат платформами, на которых активно изучаются и продвигаются энергетическое сотрудничество и инвестиционные возможности.

Одним из движущих факторов успешного проникновения России на нефтяной рынок Азиатско-Тихоокеанского региона стала ее приверженность инфраструктурному расширению и технологическим инновациям. Запланированное расширение трубопроводов, таких как «Сила Сибири-2» и ответвлений ВСТО, является подтверждением этих намерений.

Кроме того, развитие Северного Морского Пути открывает новые возможности в торговле нефтью между Россией и Азиатско-Тихоокеанским регионом. Поскольку желание использовать Северный Морской Путь (СМП) на круглогодичной основе и потенциальное сокращение арктических льдов делает Северный Морской Путь более доступным. В начале 2000 годов, навигация по СМП в летний период была доступна 3 месяца в году, в связи с изменением условий Арктики СМП был доступен 6 месяцев, а объем перевозок вырос многократно. Россия ищет более короткий и эффективный маршрут для доставки нефти на азиатские рынки, особенно в Китай и Индию, и СМП в будущем может стать решением этой проблемы.

Таблица 1.

Объем перевозок по Северному морскому пути с учётом транзитных грузов (тыс. т) [6,7]

Год	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Объем	5,392	7,265	10,691	19,700	31,500	32,970	34,850	34,034

Новые технологические достижения в технологиях бурения, добычи и переработки нефти позволили России использовать ранее недоступные запасы нефти и повысить качество и количество ее экспорта. Совместные проекты со странами Азиатско-Тихоокеанского региона в области исследований и разработок, обмен передовым опытом и совместные предприятия в технологических нефтяных проектах еще больше укрепляют сотрудничество.

Благодаря растущему спросу, стратегическим альянсам и технологическому совершенству создается почва для усиления роли российской нефти в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Однако, хотя возможности огромны, они не лишены проблем, территориальные споры в Южно-Китайском море, в которых участвуют крупные российские покупатели нефти, такие как Китай и Вьетнам, могут повлиять на морские торговые пути и региональное энергетическое сотрудничество.

Более того, позиция Северной Кореи и ее последствия для Корейского полуострова могут повлиять на динамику торговли энергоносителями. Многогранные отношения России с Японией, Южной Кореей и

Соединенными Штатами еще больше усложняют картину, учитывая их пересекающиеся стратегические интересы в регионе.

В более широком масштабе напряженные отношения России с западными странами, особенно с США и Европейским Союзом, могут также создавать неудобства для российской нефти в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Не стоит и забывать про конкуренцию со стороны других поставщиков, мировой рынок нефти отличается жесткой конкуренцией. Крупные производители Ближнего Востока, особенно Саудовская Аравия, углубляют свои связи со странами Азиатско-Тихоокеанского региона, предлагая конкурентоспособные цены, варианты финансирования и даже инвестиции в перерабатывающие отрасли. Для примера, в 2022 году Саудовская Аравия экспортировала в Китай 2 млн. баррелей нефти в сутки, увеличив свои поставки на 15% с 2019 года [3]. Африканский континент с такими странами, как Ангола и Нигерия, также увеличивает экспорт нефти в Азиатско-Тихоокеанский регион, что также создает дополнительную конкуренцию для России.

Кроме того, глобальный энергетический переход к возобновляемым источникам энергии, вызванный экологическими проблемами и целями Парижского соглашения, привел к тому, что такие страны, как Китай и Индия, продолжают инвестировать значительные средства в солнечную, ветровую и электрическую энергетику. Этот развивающийся энергетический ландшафт потенциально может ослабить долгосрочный спрос на нефть.

Немало возникает проблем с точки зрения логистики, огромные расстояния, суровые сибирские условия и проблемы обеспечения круглогодичной работы трубопроводов и арктических маршрутов представляют собой как технические, так и финансовые проблемы. Поддержание инфраструктуры, особенно в экстремальных условиях, требует постоянных инвестиций и технологических инноваций, что может снизить рентабельность.

В заключение, хотя перспективы российской нефтяной промышленности в Азиатско-Тихоокеанском регионе кажутся многообещающими, они также чреваты потенциальными сложностями. Чтобы найти баланс между огромными возможностями и реальными проблемами, потребуется проницательная дипломатия, стратегическое предвидение и приверженность устойчивым и инновационным практикам. По мере развития глобальной энергетической ситуации ловкость российской нефтяной промышленности в освоении этих вод будет определять ее успех на Азиатско-Тихоокеанском рынке.

Список литературы:

1. International Energy Agency (IEA): официальный сайт. – Париж. – Обновляется в течение суток. - URL: <https://www.iea.org/> (дата обращения: 28.09.2023).
2. Organization of the Petroleum Exporting Countries (ОПЕК) официальный сайт. – Вена. – Обновляется в течение суток. - URL: <https://www.opec.org/> (дата обращения: 28.09.2023).
3. World Bank: официальный сайт. – Вашингтон. – Обновляется в течение суток. - URL: <https://www.worldbank.org/> (дата обращения: 28.09.2023).
4. Федеральная служба государственной статистики (Росстат) официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. - URL: <https://www.gks.ru/> (дата обращения: 28.09.2023).
5. U.S. Energy Information Administration (EIA): официальный сайт. – Вашингтон. – Обновляется в течение суток. - URL: <https://www.eia.gov/> (дата обращения: 28.09.2023).
6. Объем грузоперевозок по Севморпути в 2021 году составил около 35 млн тонн // Росатом URL: <https://www.rosatom.ru/journalist/news/-obem-gruzoperevozk-po-sevmorputi-v-2021-godu-sostavil-okolo-35-mln-tonn/> (дата обращения: 28.09.2023).
7. Перевозки по Севморпути в 2022 году составили 34 млн тонн // Sea News. Информационно-аналитическое агентство URL: <https://seanews.ru/2023/01/16/ru-perevozk-po-sevmorputi-v-2022-godu-sostavili-34-mln-tonn/> (дата обращения: 28.09.2023).

УДК.330.1

*Марьин Евгений Владимирович,
к.ю.н., доцент кафедры земельного права и государственной
регистрации недвижимости
ФГБОУ ВО «Московский государственный университет геодезии и
картографии» (МИИГАиК),
Россия, Москва
Evgeny Vladimirovich Marin,
Candidate of Law, Associate Professor of the Department of Land Law and State
Registration of Real Estate
Moscow State University of Geodesy and Cartography (MIIGAiK),
Russia, Moscow*

О некоторых проблемах внедрения "зеленой экономики" в России

About some problems of the introduction of the "green economy"

in Russia

Аннотация: В условиях глобального изменения климата и увеличения экологических угроз становится критически важным развитие «зеленой» экономики, направленной на снижение негативного воздействия на окружающую среду. В данной статье рассмотрим существующие проблемы в развитии «зеленой» экономики в России.

В поисках решения международное общество и общество ученых во всем мире разрабатывают разные подходы, объединяющиеся под понятиями «зеленая экономика», «зеленый рост», «циркулярная экономика» и «устойчивое развитие».

Ключевые слова: «зеленая» экономика, устойчивое развитие, природопользование, окружающая среда, инвестиции, международное сотрудничество, возобновляемые источники энергии.

Abstract: In the context of global climate change and increasing environmental threats, it becomes critically important to develop a "green" economy aimed at reducing the negative impact on the environment. In this article we will consider the existing problems in the development of the "green" economy in Russia. In recent years, these phenomena have become more and more active, and humanity is facing difficult questions to ensure further development, not only without harm to the environment, but also ensuring the natural reproduction of the environment.

In search of a solution, the international society and the society of scientists around the world are developing different approaches that unite under the concepts of "green economy", "green growth", "circular economy" and "sustainable development".

Keywords: "green" economy, sustainable development, environmental management, environment, investment, international cooperation, renewable energy sources.

Современная ситуация в экономике, связанная со стремительным ростом промышленности за долгое время постепенно приводят к серьезным истощениям биосферы, а также к ухудшению климата.

В последние годы эти явления становятся все активнее, и человечество ставит перед собой сложные вопросы по обеспечению дальнейшего развития, не только без вреда окружающей среды, но и обеспечивая естественное воспроизводство среды.

В поисках решения международное общество и общество ученых во всем мире разрабатывают разные подходы, используются понятия: «зеленая экономика», «зеленый рост», «циркулярная экономика» и «устойчивое развитие».

Практика внедрения разработанных подходов, в особенности в Российской Федерации, осуществляется не лучшим образом, так как в России есть проблема обеспечения сбалансированного экологического и социального развития.

О том, что в России существует неустойчивое развитие, свидетельствуют факторы:

1. Одной из ключевых проблем «зеленой» экономики в России является недостаточное финансирование экологически значимых проектов. По данным Министерства природных ресурсов и экологии России, в 2022 году лишь 1,5% общего объема инвестиций в стране направлялись на экологические проекты. Это свидетельствует о низком приоритете "зеленых" инвестиций [6].

2. Россия по-прежнему сильно зависит от добычи и экспорта нефти и природного газа, что является серьезным препятствием на пути к «зеленой» экономике. По данным Всемирного банка, доля выручки от нефтяной и газовой индустрии в ВВП России составляет около 40%. Это создает уязвимость перед колебаниями на мировых энергетических рынках и затрудняет диверсификацию экономики [3].

3. Россия также сталкивается с проблемой низкой эффективности энергопотребления. По данным Международного энергетического агентства, Россия имеет один из самых высоких уровней энергетической интенсивности в мире. Это означает, что на каждую единицу ВВП в России расходуется больше энергии, чем во многих других странах, что приводит к высоким выбросам парниковых газов [5].

4. По данным Министерства энергетики России, доля возобновляемых источников энергии в общем объеме производства электроэнергии составляет менее 1%. Это сравнительно низкий показатель по сравнению с другими развитыми странами. Недостаточная поддержка и инфраструктура

для развития возобновляемых источников энергии является серьезной проблемой [7].

5. Россия не имеет четкой и обширной национальной стратегии развития «зеленой» экономики, что затрудняет координацию усилий в этом направлении. Это становится барьером для привлечения инвестиций и развития зеленых технологий[4].

Для того чтобы содействовать развитию экологически устойчивой экономики и перейти к экологически стабильному развитию России, необходимо изменить существующую модель развития и преодолеть тенденции, способствующие нестабильности экономики.

Переход от модели экстенсивного экспортного и сырьевого развития к модели экологически сбалансированной адаптированной экономической модернизации, экологизации – главный фактор решения вышеописанной проблемы.

Понимание термина «зеленая» экономика в России может быть новым, но страна уже выражает схожие цели в своих долгосрочных стратегиях. Важной задачей для российской экономики на ближайшие 10-20 лет становится переход от сырьевой модели к более разнообразному и энергоэффективному подходу, что соответствует основным принципам «зеленой» экономики. Этот путь поддерживается как в законодательстве, так и в долгосрочных стратегиях страны, включая Энергетическую Стратегию России до 2030 года [1].

Сектор устойчивого развития до 2023 года представлялся четырьмя сегментами: сегментами зеленых облигаций, сегментами социальных облигаций, сегментами облигаций устойчивого развития и сегментами национальных и адаптационных проектов. Эти сегменты способствовали развитию устойчивых и социально ответственных инвестиций в России, обеспечивая финансирование для разнообразных проектов, направленных на улучшение экологии и общества.

Реструктуризация была проведена в начале 2023 года. В настоящее время сектор устойчивого развития представлен тремя сегментами: сегментами облигаций по устойчивому развитию, сегментами облигаций по целям устойчивого развития, и сегментами национального и адаптационного развития. Не наращивая объем использования природных ресурсов, страна способна в двух- трехкратных размерах увеличить материальное благосостояние населения России. Но старая техника слабо заменяют новыми из-за маленького инвестирования. Коэффициент обновления составляет около 4%, а это означает, что нужно десятки лет обновлять основные фонды [2. С.45].

Речь не идет о простой необходимости замены фондов, а об обязательности обеспечить высокое техническое качество данной замены, учитывая их естественный физический износ. Приоритеты развития страны в области инновационной политики, энергоэффективности и модернизации в

соответствии с новыми требованиями дают направление к движению в сторону «зеленой» экономики и к устойчивому развитию. Россия, совместно с другими странами БРИКС, могла бы выступить в качестве лидера движения в направлении устойчивого развития.

Таким образом, приходим к выводам, что проблемы «зеленой» экономики в России требуют серьезного внимания и действий. Необходимо увеличить финансирование экологических проектов, снизить зависимость от нефтяной и газовой индустрии, повысить эффективность энергопотребления, развить возобновляемые источники энергии и разработать национальную стратегию для перехода к устойчивой «зеленой» экономике. Эти шаги помогут России достичь своих экологических и экономических целей и способствовать решению в том числе и глобальных экологических проблем.

Список использованной литературы

1. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://minenergo.gov.ru/node/15357>
2. Акимов О. М. Зеленые финансы: учебное пособие / О.М. Акимов. — Москва : КНОРУС, 2023. С.45
3. Данные Всемирного банка // [Электронный ресурс] <https://www.vseмирnyjbank.org/ru/country/russia>
4. Материалы Министерства экономики, внешнеэкономических связей и инвестиций // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://economics.volganet.ru>
5. Международное энергетическое агентство (МЭА) // [Электронный ресурс] <https://www.iea.org/>
6. Министерство природных ресурсов и экологии Российской Федерации (Минприроды России) // [Электронный ресурс] <https://www.mnr.gov.ru/>
7. Официальный сайт Министерства энергетики Российской Федерации // [Электронный ресурс] <https://minenergo.gov.ru/node/489>

*Товышева А.П., студент кафедры
«Цифровая экономика»,
Научный руководитель: Крюкова
А.А., доцент кафедры «Цифровая
экономика»*

*ФГБОУ ВО «Поволжский государственный
университет телекоммуникаций и
информатики» Россия, Самара*

*Tovysheva A.P., student of the Department
"Digital Economy",
Supervisor: A.A. Kryukova, Associate Professor of
the Department of Digital Economy
Volga Region State University of
Telecommunications and Informatics, Samara,
Russia*

Особенности российского рынка инноваций

Аннотация. В данной статье рассматривается развитие российского инновационного рынка; благодаря сочетанию исторических, культурных и экономических факторов данный рынок демонстрирует определенные особенности, которые определяют принятие и рост инновационных идей и технологий. Исследование также отмечает, что конкуренция и спрос на инновационные продукты и услуги создали среду, которая поощряет постоянное совершенствование и революционные прорывы. Поскольку отечественный рынок инноваций продолжает развиваться, он представляет как возможности, так и проблемы для отдельных лиц, бизнеса и экономики, стимулируя экономический рост, создание рабочих мест и социальный прогресс.

Ключевые слова. российский рынок, стартап, инновация, рынок, бизнес, особенности.

Features of the Russian innovation market

Annotation. This article examines the development of the Russian innovation market; due to a combination of historical, cultural and economic factors, this market demonstrates certain features that determine the adoption and growth of innovative ideas and technologies. The study also notes that competition and demand for innovative products and services have created an environment that encourages continuous improvement and revolutionary breakthroughs. As the domestic innovation market continues to evolve, it presents both opportunities and

challenges for individuals, businesses and the economy, stimulating economic growth, job creation and social progress.

Keywords. russian market, startup, innovation, market, business, features.

История развития инноваций в России охватывает период от конца XIX века до настоящего времени. В начале XX века были созданы первые научно-исследовательские институты и лаборатории, которые стали основой для развития инновационной инфраструктуры. Правительство России признает важность инноваций для экономического роста и реализует различные меры поддержки стартапов. Инновационный центр «Сколково», созданный в 2010 году, сыграл решающую роль в развитии предпринимательства, обеспечивая финансирование, наставничество и доступ к обширной сети экспертов.

Кроме того, Россия активно стремится взаимодействовать с зарубежными компаниями, научными учреждениями и стартапами для облегчения обмена знаниями и трансфера технологий. Создание крепких альянсов и участие в глобальных инновационных сетях может внести вклад в инновационную экосистему России.

Российский рынок инноваций может похвастаться динамичной экосистемой стартапов, в которой за последние годы появилось множество историй успеха. [1] Такие города, как Москва и Санкт-Петербург, стали важными центрами технологических стартапов, привлекая талантливых людей и развивая культуру предпринимательства. В современном мире значимость высококвалифицированных специалистов постоянно растет, при этом не менее важную роль играют инженеры, ученые и программисты, способствующие росту и развитию инновационных предприятий.

В последние годы наблюдается активный рост стартап-индустрии в стране, благодаря чему появилось множество успешных инновационных проектов и компаний. Среди основных игроков можно выделить компании с развитой цифровой экосистемой (как основой для развития инноваций), такие как Яндекс, Сбер, Тинькофф и другие. Они активно инвестируют в различные сектора рынка инноваций: от IT-до биотехнологий. [2]

Рассмотрим ключевые особенности отечественного рынка инноваций.

Первая особенность связана с его неразвитостью по сравнению с другими странами. Это связано с определенным отставанием в области технологического развития, а также со слабой конкурентной базой малого и среднего бизнеса. Однако, благодаря ориентации на политику импортозамещения, данная особенность будет устранена и уже в ближайшее время инновации станут более успешными и что самое важное - конкурентоспособными.

Вторая особенность российского рынка инноваций – это высокие риски и неопределенность. Большинство предпринимателей испытывают трудности

с привлечением инвестиций, получением лицензий и разрешений, а также с созданием эффективных бизнес-моделей для коммерциализации своих разработок.

Как итог, необходимо отметить, что несмотря на указанные сложности, российский рынок инноваций все же имеет большой задел для дальнейшего развития. Однако, для полноценного раскрытия своего потенциала российскому рынку инноваций необходимо преодолеть существующие проблемы и создать условия для развития и поддержки инновационных проектов различной тематики и направленности.

Одной из перспектив развития отечественного рынка инноваций является укрепление связей между научными и бизнес-сферами. [3] Повышение эффективности трансфера технологий позволит ускорить внедрение научных разработок в промышленность. Для этого необходимо разработать механизмы коммерциализации научных достижений, а также создать условия для взаимодействия между учеными и предпринимателями.

Развитие стартап-культуры также будет способствовать развитию российского рынка инноваций. В последние годы наблюдается активный рост числа стартапов в стране, что свидетельствует о возрастающем интересе к предпринимательству и новаторской деятельности.

Правительство поддерживает молодых предпринимателей, предоставляя финансовые и организационные ресурсы для развития их проектов. Создание специальных технопарков и инновационных центров также будет способствовать развитию отечественного рынка инноваций.

Стартапам и инновационным проектам предлагаются различные гранты (конкурсы УМНИК, СТАРТ и т.д.), налоговые льготы и субсидии, что еще больше способствует развитию инновационной экосистемы.

В целом российский инновационный рынок имеет неиспользованный потенциал, решение выявленных проблем и создание более благоприятной среды для инноваций будут иметь решающее значение для его дальнейшего развития и успеха.

В заключении необходимо отметить, что российский рынок инноваций имеет свои особенности, при этом положительным моментом является то, что Россия имеет мощный научно-технический опыт, высококвалифицированную рабочую силу и богатую историю научных достижений, что будет способствовать развитию и дальнейшему совершенствованию всех элементов инновационной инфраструктуры.

Список использованных источников:

1. Ким, Хелдман Управление проектами. Быстрый старт / Хелдман Ким ; перевод Ю. Шпакова ; под редакцией С. И. Неизвестного. — 2-е изд. — Москва : ДМК Пресс, 2018. — 352 с.
2. Крюкова, А. А. Теоретическая инноватика [Электронный ресурс] : учеб. пособие / А. А. Крюкова ; ПГУТИ, Каф. ЭК. Электрон. текстовые дан. (1

файл: 1,17 Мб). - Самара : ИНУЛ ПГУТИ, 2017. - Загл. с титул. экрана. - Электрон. версия печ. издания 2017 г. - Режим доступа: http://elib.psuti.ru/Kryukova_Teoreticheskaya_innovatika_uchebnoe_posobie.pdf.

3. Фонов, А.Г. Россия: инновации и развитие [Электронный ресурс] / А.Г. Фонов .— 4-е изд. (эл.) .— М. : Лаборатория знаний, 2020 .— 434 с. — Библиогр.: с. 414-431 — Режим доступа: <https://lib.rucont.ru/efd/443624>.

4. Altsybeeva I. G., Andreeva L. O. Financial strategy in the management of the enterprise. // Journal of Monetary Economics and Management. -2022-№1-С.6.

УДК 336

Швандар К. В.
доктор экономических наук, руководитель
Центра перспективного финансового планирования,
макроэкономического анализа и статистики финансов,
Научно-исследовательский финансовый институт,
Россия, Москва

Анисимова А. А.
кандидат экономических наук, ведущий
научный сотрудник
Центра перспективного финансового планирования,
макроэкономического анализа и статистики финансов,
Научно-исследовательский финансовый институт,
Россия, Москва

Shvandar K. V.
Financial Research Institute,
Moscow, Russian Federation

Anisimova A. A.
Financial Research Institute,
Moscow, Russian Federation

Мировые практики налогового стимулирования работодателей при формировании профессиональных пенсионных планов

Аннотация

Реформирование пенсионной системы является очень актуальной темой. Это важный инструмент финансирования пожилых людей в пенсионном возрасте. В России актуальность совершенствования пенсионной системы является особенно острой в силу необходимости выстраивания многоуровневой пенсионной системы, ориентированной на индивидуальные и профессиональные добровольные накопления. Подходы к стимулированию участия участников пенсионных планов и их работодателей весьма разнообразно в международной европейской практике. В этой связи особенно интересным может быть опыт стимулирования работодателей к участию в пенсионных схемах. Европейский опыт стимулирования может быть полезен для российской практики для выработки мер по развитию корпоративных планов.

Ключевые слова: пенсионные системы, корпоративные пенсионные планы, государственное регулирование, работодатель, взносы пенсионных планов

Global practices of tax incentives for employers when creating professional pension plans

Abstract

Reforming the pension system is a very hot topic. This is an important tool for financing older people in retirement. In Russia, the urgency of improving the pension system is especially acute due to the need to build a multi-level pension system focused on individual and professional voluntary savings. Approaches to stimulating the participation of pension plan participants and their employers are very diverse in international European practice. In this regard, the experience of stimulating employers to participate in pension schemes may be particularly interesting. European incentive experience may be useful for Russian practice in developing measures for the development of corporate plans.

Keywords: pension systems, corporate pension plans, government regulation, employer, pension plan contributions

Введение

Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью совершенствования пенсионных систем в рамках всех существующих уровней. Обеспечение осуществления финансовых накоплений в пожилом возрасте граждан – это очень важная социальная задача государства. Правительство различных стран мира стараются ее выполнять максимально эффективно несмотря на постепенно изменяющуюся архитектуру пенсионных систем в современном мире в сторону использования частных накопительных пенсионных планов. Развитие пенсионной сферы подразумевает постоянное совершенствование государственного регулирования, что выражается в разработке новых интересных законодательных инициатив, направленных на повышение адекватности и финансовой стабильности пенсионной системы. Налоги – это только один из способов влияния на процессы, происходящие в пенсионной системе со стороны государства, но он является очень значимым. Известно, что одна из функций налогов – регулирующая, выражающаяся в перераспределении финансовых средств посредством их изъятия в бюджетную систему на различные нужды экономики, в том числе и социальные, что делает налоги рычагом, оказывающим влияние на экономику всей страны в целом. С учетом высокой степени значимости пенсионной системы для всех поколений граждан, осуществление государственного регулирования через

налоговый механизм различных уровней многоуровневой пенсионной системы — это тот способ, который является одним из наиболее эффективных для развития пенсионной сферы. Налоговое регулирование пенсионной системы может быть осуществлено посредством применения различных вариантов налогового механизма ко всем сторонам, задействованным в пенсионных схемах. Одной из таких заинтересованных сторон является работодатель. Несмотря на широкую распространенность пенсионных схем с участием работодателя, вопросу стимулирования работодателя, в том числе и налогового, в рамках пенсионных планов в научной литературе отводится значительно меньше внимания, чем физическим лицам-непосредственным участникам пенсионного плана, что делает такое исследование актуальным в настоящий момент времени.

Вопросы стимулирования участия в пенсионных планах

Тема стимулирования участия граждан в пенсионных планах не является новой. Это во многом связано с проблемой устойчивости пенсионных систем и обеспечения адекватного уровня финансирования людей при достижении ими пенсионного возраста. Основные тенденции были таковы, что пенсионные системы даже в тех странах, где пенсионное обеспечение находится на высоком уровне, больше не могли полагаться исключительно на государственную распределительную пенсионную систему. В связи с чем в рамках трансформации пенсионных систем в многоуровневые постепенно предпочтение сдвигалось от нижнего уровня к верхнему. Деление пенсионных систем на нижний и верхний уровни весьма условно. Уровни пенсионной системы – это скорее категориальные, а не количественные величины и количество этих уровней различается в зависимости от используемой классификации. Основных классификаций на настоящий момент можно выделить три. Это европейская классификация (она используется в европейских официальных документах), классификация Всемирного Банка и классификация ОЭСР.

Европейская классификация разделяет пенсионную систему на три уровня: государственные, профессиональные, индивидуальные пенсии.

Три уровня также можно наблюдать и в классификации ОЭСР, и в более ранней классификации Всемирного Банка, в рамках которой пенсии делятся на обязательные государственные пенсии, обязательные частные пенсии и добровольные частные пенсии (позже Всемирным Банком было выделено еще два уровня - нулевой и четвертый). Эти уровни отличаются от уровней европейской классификации. Дело в том, что профессиональные пенсионные планы могут быть как обязательными, так и добровольными. То же самое касается и индивидуальных пенсионных планов.

Архитектура современных классификаций ОЭСР и Всемирного банка выглядят следующим образом. У классификации ОЭСР три уровня, где первый уровень – обязательный государственный, не зависящий от размера

страховых взносов. На втором уровне находятся частные и государственные пенсионные схемы, размер дохода в рамках которых зависит от уровня заработной платы. И, наконец, на третьем уровне – частные добровольные пенсионные планы. Принципиальным отличием классификации ОЭСР от классификации Всемирного банка является выделение в современной классификации Всемирного банка государственных пенсионных схем в два отдельных уровня – «нулевой» (не зависящий от уровня дохода) и «первый» (размер выплат, в котором зависит от уровня заработной платы). Второй и третий уровни классификации Всемирного банка – это обязательные и добровольные пенсионные планы соответственно. И, наконец, к четвертому уровню относятся все остальные источники дохода (не от пенсионных схем) в пожилом возрасте. Например, государственные социальные не пенсионные программы (здравоохранение), индивидуальные финансовые и нефинансовые активы (домовладение, обратная ипотека), а также неформальные финансовые и нефинансовые внутрисемейные источники дохода пожилых людей¹. Различия в классификациях ОЭСР и Всемирного банка представлены ниже на схеме.

¹Robert Holzmann and Richard Hinz Old-Age Income Support in the 21st Century An International Perspective on Pension Systems and Reform / World Bank 2005. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/7336>., Pension Systems and Reform Conceptual Framework / World Bank 2008. URL: https://www.researchgate.net/publication/237540610_Pension_systems_and_reform_conceptual_framework.

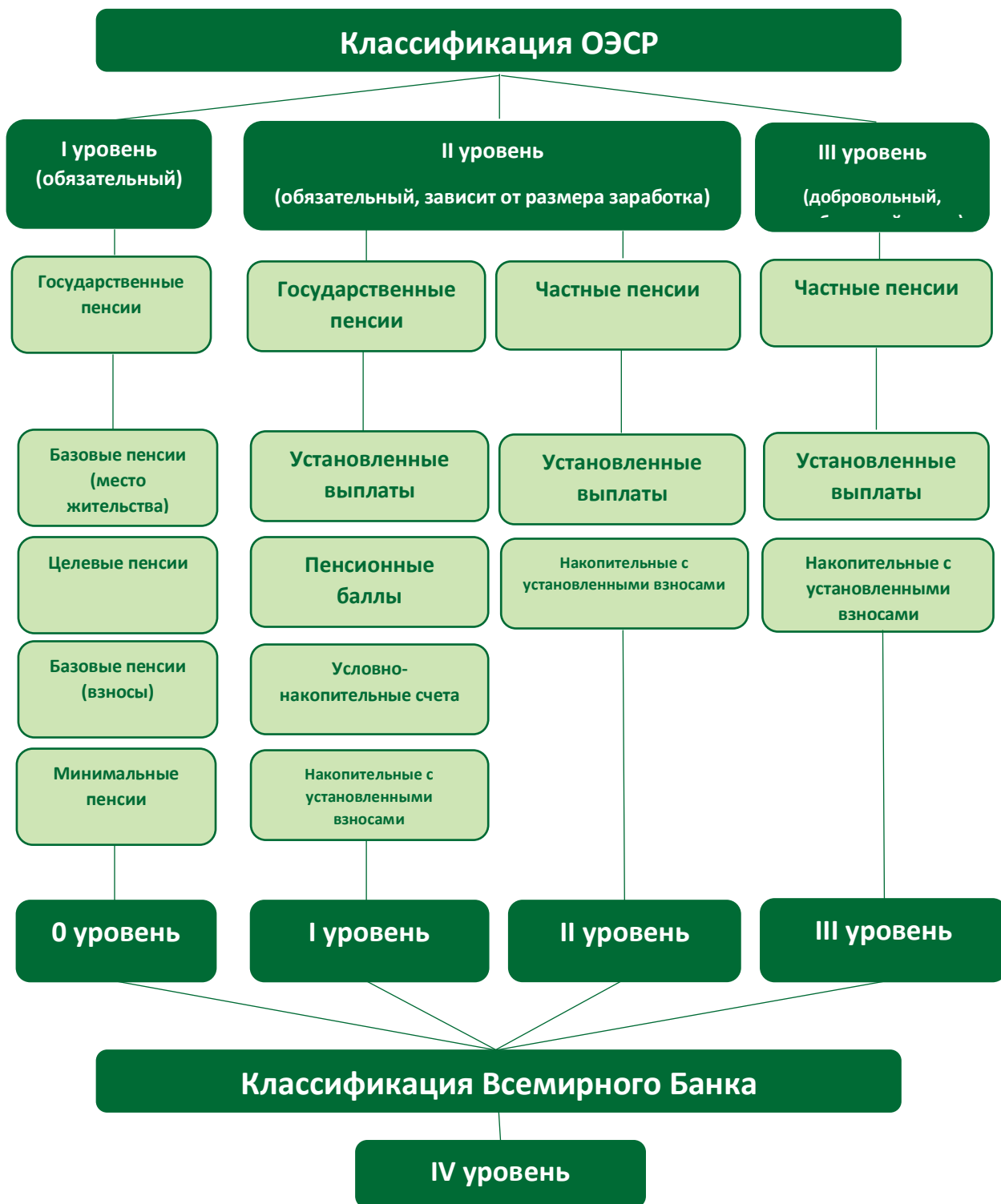


Рисунок 1 – Классификация пенсионной системы ОЭСР

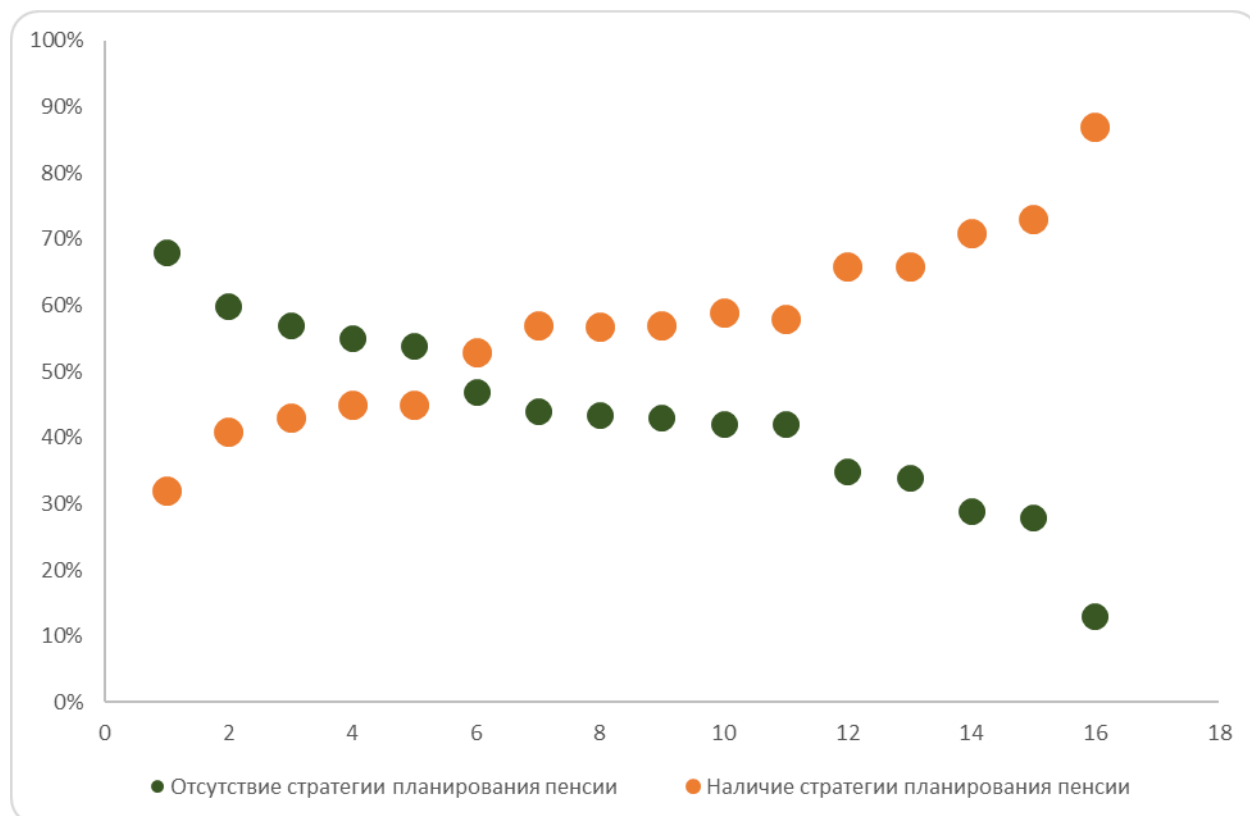
Источник: составлено авторами по Pensions at a Glance 2019 / OECD. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/pensions-at-a-glance-2019_b6d3dcfc-en; Holzmann R., Hinz R. Old-Age Income Support in the 21st Century An International Perspective on Pension Systems and Reform / World Bank, 2005. URL: http://siteresources.worldbank.org/INTPENSIONS/Resources/Old_Age_Inc_Supp_Full_En.pdf, Pension Systems and Reform Conceptual Framework / World Bank, 2008. URL:

<http://siteresources.worldbank.org/SOCIALPROTECTION/Resources/SP-Discussion-papers/Pensions-DP/0824.pdf>.

Основная суть современной тенденции состоит в том, что приоритет постепенно отдается индивидуальным пенсионным планам с установленными взносами и добровольными взносами участника пенсионного плана. Стоит заметить, что данный процесс является все же медленным, а потому есть основания полагать, что пенсионные системы будут еще длительное время существовать в виде многоуровневых (в тех странах, где они многоуровневые). И потому в рамках таких систем власти стараются обеспечить стабильное функционирование всех существующих уровней, привлекая все заинтересованные стороны к участию. В первую очередь заинтересованной стороной является непосредственно участник пенсионного плана и в различных исследованиях по данной тематике, как правило, разные различные механизмы его поощрения к участию.

Можно заметить, что в настоящее время стратегию планирования пенсий осуществляют далеко не все граждане даже в тех странах, где этим вопросам уделяется, казалось бы, много внимания. Более того, если посмотреть на данные по странам, то становится понятно, что чем меньше внимания государство уделяет вопросам финансового благосостояния граждан в пожилом возрасте, тем в большей степени стратегией планирования занято население этих стран. В Нидерландах, например, где пенсионная система является очень стабильной с высоким коэффициентом замещения больше половины граждан, участвующих в опросе, не имеют никакой пенсионной стратегии. Вместе с тем, можно отметить, что в целом доля людей, у которых стратегия планирования своего финансового будущего в пенсионном возрасте есть в наличии все же достаточно велико и это положительно влияет на развитие пенсионной системы. В связи с этим важно поощрять подобную тенденцию, мотивируя людей на участие в пенсионных планах².

² Successful Retirement - Healthy Aging and Financial Security / AEGON.URL: https://www.transamericacenter.org/docs/default-source/global-survey-2017/tcrs2017_sr_successful_retirement_healthy_aging_financial_security.pdf



Источник: Successful Retirement - Healthy Aging and Financial Security / AEGON: https://www.transamericacenter.org/docs/default-source/global-survey-2017/tcrs2017_sr_successful_retirement_healthy_aging_financial_security.pdf

Рисунок 2 – Доля работающих граждан с наличием / отсутствием стратегии планирования пенсии по странам

Всемирный банк, к примеру выделяет четыре возможных нефинансовых варианта стимулирования людей к осуществлению финансовых сбережений для своего пенсионного возраста. Наиболее простой и часто используемый способ – это принуждение, которое осуществляется посредством разработки соответствующего правового регулирования (это может быть как законодательное регулирование, так и коллективное соглашение, что распространено, например, в европейских странах). В рамках такого регулирования часто устанавливают обязательные взносы в индивидуальный или коллективный пенсионный план. Эффективность обязательного пенсионного плана во многом зависит от того, сможет ли заинтересованная сторона, оказывающая принуждение (правительство и / или профессиональный союз) обеспечить соблюдение установленных правовых норм. В ином случае уровень участия в такой обязательной пенсионной схеме будет низким.

В существующей литературе по пенсионной тематике отдельно выделяют так называемое мягкое принуждение к участию в пенсионных схемах. В этом случае у людей с правовой точки зрения есть полное право не участвовать, но их как бы «подталкивают» в необходимом направлении. Здесь можно выделить два основных способа такого мягкого принуждения:

обязательная регистрация работников в пенсионной схеме с предоставлением возможности отказаться и установление опции по умолчанию в рамках пенсионного плана. Опция по умолчанию может подразумевать, например, установку определенного уровня процентных отчислений в пенсионную схему с возможностью снижения ставки взносов. В научной литературе такое мягкое принуждение получило название автоматическая подписка. В том или ином виде автоматическая подписка уже достаточно широко распространена по странам. Автоматическая подписка имеет место в таких странах, как Чили, Канада, Бразилия, Турция, а также в европейских странах. Но среди ярких представителей, где подобная схема играет очень важную роль в формировании пенсионных накоплений, можно выделить три страны: Великобритания, Новая Зеландия и США. Причем в отличие от США, где планы с автоматической подпиской являются добровольными, в Великобритании и Новой Зеландии работодатели обязаны предлагать схему автоматической регистрации своим сотрудникам. Например, в Великобритании при автоматической подписке работодатель устанавливает пенсионную схему для своих сотрудников на рабочем месте, автоматически зачисляя их в нее, предоставляя тем не менее возможность отказаться от пенсионного плана. В Великобритании взносы с автоматической регистрацией вносятся работником, работодателем и государством, которые затем накапливаются в пенсионной корзине. Таким образом большинство работающих людей автоматически получают пенсию по месту работы, но не все, так как есть еще ряд условий:

- возраст от 22 лет до пенсионного возраста
- зарабатывать более 10 000 фунтов стерлингов в год (за текущий налоговый год)
- иметь работу в Великобритании.

Третьим способом нефинансового стимулирования людей к участию в пенсионных планах является предложение, что подразумевает развитие рынка финансовых услуг и стимулирование спроса на участие в пенсионных планах через торговых агентов с ориентацией на те сегменты рынка, которые являются наиболее высокодоходными с точки зрения комиссионных вознаграждений.

Такой способ нефинансового стимулирования имеет очевидные недостатки, такие как низкий уровень охвата участников подобных пенсионных схем. Такие пенсионные схемы не рассчитаны на массового участника, то есть на людей со средним и низким доходом. Сочетание таких факторов, как высокий уровень взносов, а также нерациональное поведение участников при принятии финансовых решений приводит к низкой эффективности таких пенсионных схем как инструмента обеспечения пенсионных накоплений гражданам в пожилом возрасте.

И, наконец, в качестве последнего способа мотивации к участию можно выделить позитивное давление со стороны коллег. В современном мире

пенсионные схемы часто бывают профессиональными и люди подписываются на них, как правило, по месту работы. Здесь коллеги могут с помощью личного примера вовлечь в коллективные добровольные пенсионные схемы своих сомневающихся сверстников. Для большей эффективности такого способа привлечения новых участников в пенсионные схемы важно, чтобы сотрудники, привлекающие своих коллег, могли получить от этого финансовую выгоду (реферальные схемы участия).

Перечислив существующие нематериальные стимулы участия в пенсионных планах, можно перейти к финансовым. Финансовые стимулы бывают налоговые и неналоговые. К неналоговым можно отнести, например, государственное софинансирование. К финансовым налоговым стимулам как раз относятся налоговые льготы на различных этапах взаимодействия с пенсионным планом (накопление, снятие средств и выплаты). Налоговое стимулирование используется по всему миру, но наиболее полные исследования по данному вопросу можно найти в документах ОЭСР. Исследования ОЭСР, приводимые в документах за различные годы, являются ценными с научной точки зрения, потому что в них рассматриваются не только отдельные меры налогового стимулирования для конкретных стран (хотя это тоже важно), но и общий механизм применения налоговых льгот к пенсионным планам, обобщенный для все рассматриваемых государств. Смысл разработки механизмов налогового стимулирования участия в пенсионных планах в том, чтобы изменить налогообложение пенсионных схем, характерное для традиционных форм сбережений на такое, которое бы способствовало, во-первых, внесению взносов участниками, а, во-вторых, устойчивости пенсионной системы. Пенсии — ведь это, по сути, одна из форм финансовых сбережений. Как правило, сбережения облагаются налогом так же, как и другие доходы: взносы выплачиваются из доходов после уплаты налогов, инвестиционный доход облагается налогом, а снимаемые средства освобождаются от налогообложения. Такой режим называется налоговым режимом ТТЕ. Налоговое стимулирование участия в пенсионных накоплениях возникает при отклонении от этого стандартного режима, создавая косвенные субсидии, предусмотренные налоговым законодательством. В рамках налогового стимулирования пенсионных сбережений обычно используют вариант налогового режима ЕЕТ, при котором от налогообложения освобождаются взносы и доход от инвестиций, а выплаты рассматриваются как налогооблагаемый доход при снятии средств. Тем не менее, спектр способов налогообложения пенсионных планов достаточно широк. В различных странах можно найти разные способы налогообложения. Начиная от налогового режима ЕЕЕ, который предполагает полное освобождение от налогообложения (взносы, инвестиционный доход и снимаемые средства освобождаются от

налогообложения), до режимов, при которых два из трех потоков являются налогооблагаемыми облагаются налогом³.

Налогообложение взносов в частные пенсионные планы может меняться в зависимости от ряда условий - источника взноса (вносит взнос физическое лицо, являющееся участником пенсионной схемы, или работодатель), их обязательного или добровольного характера и типа плана (личные или профессиональные планы). Например, в большинстве стран ОЭСР работодатель практически во всех пенсионных планах, кроме профессиональных пенсионных схем Люксембурга (ставка 20%), освобождается от налогообложения взносов, вносимых в пенсионную схему. Инвестиционный доход у работодателя также в большинстве стран ОЭСР подлежит освобождению от налогообложения, кроме стран Бельгия (часть пенсионных планов освобождается от налогообложения, а в некоторых пенсионных планах ставка на инвестиционный доход составляет 9,25%) и Латвия (20%). Снятие средств облагается налогом значительно чаще. Например, можно перечислить следующие страны, где имеет место налогообложение: Австрия, Бельгия, Корея, Латвия, Люксембург, Нидерланды, Норвегия, Португалия. Что касается налоговых режимов, применяемых в отношении работника, то здесь правительства стран в меньшей степени склонны освобождать взносы, вносимые в пенсионные схемы. Можно перечислить следующие страны, в которых взносы, вносимые работником, подлежат налогообложению: Корея, Мексика, Новая Зеландия, Норвегия, Португалия, Словакия, Турция и США.

Пределы сумм взносов, на которые распространяются налоговые льготы, могут различаться для разных видов взносов внутри рассматриваемых отдельных стран. Нужно отметить, что в большинстве стран люди, не платящие подоходный налог, не получают никаких льгот по своим взносам в частные пенсионные планы. В целом же участники пенсионных планов освобождены от налогообложения доходов от инвестиций в частные пенсионные схемы. Когда доходы облагаются налогом, они обычно облагаются налогом каждый год на этапе накопления. Однако в некоторых странах налог возвращается только при выходе из пенсионного плана. Налоговые ставки могут варьироваться в зависимости от продолжительности инвестиций, типа активов или уровня дохода участника плана. Большинство стран не устанавливают каких-либо ограничений на общую сумму, которую участники могут накопить в частном пенсионном плане.

Налоговый режим пенсионного дохода как правило идентичен для различных видов продуктов после выхода на пенсию в странах ОЭСР. Однако, например, три страны ОЭСР (Чешская Республика, Эстония и Турция), в которых правительство поощряет людей к аннуитизации своего

³ Financial incentives for funded private pension plans / OECD: <https://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/Financial-Incentives-for-Funded-Pension-Plans-in-OECD-Countries-2020.pdf>

пенсионного дохода за счет более благоприятного налогового режима для аннуитетов по сравнению с другими видами пенсионных продуктов. В большинстве же стран наоборот стараются обеспечить нейтральный налоговый режим для различных продуктов после выхода на пенсию. Есть страны, в которых не поощряют досрочное снятие средств посредством использования соответствующих режимов налогообложения.

Оценка существующих данных по налоговому стимулированию пенсионных планов в Европе

В мировой практике можно найти множество примеров различных видов пенсионных планов. Наиболее полно данные представлены по странам ОЭСР (ранее уже можно было видеть примеры данных из документов ОЭСР при осуществлении кластерного анализа) и по странам Европейского союза (здесь статистика наиболее подробно представлена Европейским управлением страхования и профессиональных пенсий). Этим обусловлено то, что при осуществлении каких-либо исследований в области пенсионных систем в качестве образцов и примеров часто используют пенсионные системы стран ОЭСР и ЕС. Кроме того, позиции в рейтингах пенсионных систем этих стран также очень высоки (скандинавские страны, Нидерланды и т. д.), а потому разрабатываемые рекомендации в пенсионной сфере по совершенствованию законодательного регулирования нередко опираются на опыт именно этих стран.

При формировании пенсионных накоплений большая роль отводится работодателю. В европейских странах, например, являются очень сильными традиции профессиональных пенсионных планов и участия профсоюзов в процессе формирования пенсионных накоплений. А потому есть необходимость заинтересовывать работодателя в участии в пенсионных планах работников. В связи с этим, исследование данной сферы особенно актуально.

В рамках данного исследования берутся данные из зарегистрированной базы данных пенсионных планов Европейского управления страхования и профессиональных пенсий. Там можно найти следующую информацию о пенсионных продуктах:

- название типа пенсионного плана, продукта или поставщика
- законодательное регулирование, применяемое к пенсионному плану
- имеет ли отношение пенсионный план к первому уровню пенсионной системы
- является ли пенсионный план профессиональным или индивидуальным
- осуществляет ли работодатель взносы в пенсионный план
- осуществляет ли участник пенсионного плана взносы

- является ли пенсионный план планом с установленными выплатами или это план с установленными взносами

- степень подверженности инвестиционному риску для члена пенсионного плана

- финансирование (накопительный пенсионный план)

- финансовый инструмент

- добровольное или обязательное участие

- целевая группа пенсионного плана

- канал распространения среди участников (интернет)

- наличие возможностей для инвестирования в рамках пенсионного плана

- наличие у работника выбора поставщика пенсионного продукта/плана

- есть ли взаимодействие пенсионного плана с 1-й уровнем пенсионной системы

- правительственные требования к пенсионному плану

- число членов пенсионного плана

- число активных членов пенсионного плана

- общий объем управляемых активов

- разделение рисков между поколениями

- возраст выхода на пенсию

- способ выплат

- налоговые стимулы для участия в пенсионном плане

- гарантии по пенсионному плану (кем осуществляются).

Можно видеть достаточно подробную информацию в европейской базе данных о существующих пенсионных планах. Часть данных содержит информацию, относящуюся по своей сути к классификации пенсионных систем. Причем данная база отражает смешанную классификацию. Здесь представлены элементы как классификации Европейской комиссии (профессиональные и индивидуальные пенсионные планы), так и классификация ОЭСР (обязательные и добровольные взносы в пенсионные планы, планы с установленными выплатами и планы с установленными взносами, способ финансирования и т. д.). Кроме этого, есть в наличии дополнительная информация о применяемом к пенсионным планам законодательного регулирования, финансовых инструментах, способов выплат, а также налоговых стимулов. В рамках данного исследования интерес представляет прежде всего налоговые стимулы. К сожалению, в представленной базе данных не раскрывается подробная информация о том, какое именно налоговое стимулирование применяется к пенсионным планам. Более того отсутствует даже информация об объекте налогового стимулирования (работодатель или участник пенсионного плана). Вместо этого в столбце можно видеть данные лишь о наличии или отсутствии налогового стимула без какой-либо дополнительной информации, на кого данное стимулирование распространяется.

Тем не менее для исследования подобные данные также являются очень полезными для того, чтобы понять, насколько вообще налоговое стимулирование важно, а также какую роль выполняют налоговые стимулы для пенсионных планов и в целом для пенсионных систем.

Если рассмотреть общее распределение пенсионных планов по двум показателям (взносы работодателя и налоговое стимулирование), то можно увидеть, что подавляющее большинство пенсионных планов предусматривают налоговые стимулы. Однако стоит заметить, что количество пенсионных планов с предоставлением налоговой льготы работодателям, где взносы работодателя являются обязательными (57) ненамного меньше количества пенсионных планов с добровольными взносами работодателя (73). В теории налоговые льготы должны стимулировать работодателей к участию в пенсионных планах и тогда такая обязательность пенсионных планов не является необходимостью. Пенсионные схемы могут быть добровольными, а работодатели в них участвуют, потому что им это выгодно. На практике это не работает и дальнейший анализ это подтвердит.

Сравним различия выборок в обязательных и добровольных пенсионных планах, где взносы вносит работодатель. Итак, есть европейские данные⁴ (Европейское управление страхования и профессиональных пенсий) об общем объеме активов по всем зарегистрированным пенсионным планам. Можно проверить есть ли статистически значимое различие в объеме активов в рамках пенсионных планов с обязательными и добровольными взносами работодателя (если известно, что налоговые льготы применяются ко всем этим пенсионным планам).

Если посчитать среднее значение объема активов, то оно значительно выше в тех пенсионных планах, где взносы работодателя являются обязательными. Среднее для обязательных взносов получилось – 10415 млн евро, а для добровольных – 4483 млн евро.

Однако это еще не значит, что две выборки статистически значимо равны. Равенство средних проверяется тестом Стьюдента, который можно применять только, если распределение является нормальным. Для того, чтобы проверить, является ли распределение наших выборок нормальным и можем ли мы применять тест Стьюдента, проведем тест Шапиро. Расчеты показали, что распределение не является нормальным.

В связи с этим, проверим с помощью теста Манна-Уитни различаются ли распределения двух независимых выборок. Этот тест проводится для медиан.

⁴ Database of pension plans and products in the EEA / EIOPA. URL: <https://register.eiopa.europa.eu/registers/database-of-pension-plans-and-products-in-the-eea.>, выполнено с применением python, pandas, numpy, matplotlib

Проведенные расчеты показали следующий результат, что нулевая гипотеза не отвергается ($p\text{-value} = 0,192$), а потому можно сделать вывод, что выборки равны.

То есть, тесты показали отсутствие разницы между добровольными и обязательными пенсионными планами по объему активов.

В целом обзор существующих налоговых стимулов в странах ОЭСР показал, что содержательно взносы для работодателя в рамках пенсионных планов во многом являются схожими. Как правило взносы работодателя относят к расходам организации, которые не облагаются налогом⁵.

Таким образом, можно сделать ряд выводов. Основной вывод состоит в том, что имеет место отсутствие разницы в рамках добровольных и обязательных взносов работодателей по объему активов пенсионных планов. Кроме того, подавляющее число пенсионных планов предоставляют налоговые льготы и в добровольных, и в обязательных пенсионных планах. Это говорит о том, что нельзя рассуждать о том, что льготы работодателям стимулируют их участие в добровольном пенсионном плане по сравнению с обязательным. И в том, и в другом случае льготы предоставляются практически по умолчанию. Причем, разница между представленными формулировками налоговых льгот по странам ОЭСР невелика. То есть, в целом, работодатели получают более-менее сходные налоговые льготы в развитых странах. В будущем возможно стоит провести исследование, выявляющее сравнение непосредственно законодательных формулировок для получения еще более точного результата.

Почему же в таком случае налоговые льготы для пенсионных взносов существуют? Предоставление налоговой льготы — это не столько стимулирующая мера участия работодателя, сколько социальная. Пенсии в обществе играют очень значимую социальную функцию. И правительства различных стран стремятся снизить налоговую нагрузку на работодателей за счет предоставляемых налоговых льгот с целью стимулирования бизнес деятельности (высокая налоговая нагрузка угнетающе действует на экономику), понимая в то же время необходимость участия работодателей в пенсионной системе как в рамках обязательных, так и добровольных пенсионных планов.

Список источников:

1. Database of pension plans and products in the EEA / EIOPA. URL: <https://register.eiopa.europa.eu/registers/database-of-pension-plans-and-products-in-the-eea.>, выполнено с применением python, pandas, numpy, matplotlib.

⁵ Financial Incentives and Retirement Savings / OECD: <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/9789264306929-10-en/index.html?itemId=/content/component/9789264306929-10-en>

2. Financial incentives for funded private pension plans / OECD. URL: <https://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/Financial-Incentives-for-Funded-Pension-Plans-in-OECD-Countries-2020.pdf>
3. Mercer CFA Institute Global Pension Index 2022 / MERCER. URL: <https://www.mercer.com/assets/global/en/shared-assets/global/attachments/pdf-2022-mercercfa-global-pension-index-report.pdf>
4. Successful Retirement - Healthy Aging and Financial Security / AEGON. URL: https://www.transamericacenter.org/docs/default-source/global-survey-2017/tcrs2017_sr_successful_retirement_healthy_aging_financial_security.pdf
5. Financial Incentives and Retirement Savings / OECD: <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/9789264306929-10-en/index.html?itemId=/content/component/9789264306929-10-en>

УДК 332

Иностранные банки в банковской системе России и особенности их функционирования

*Гаврилова Э.Н., к.э.н., доцент
кафедры финансового учета
Московский университет имени С. Ю. Витте,
Россия, г. Москва.*

*Gavrilova E.N., Candidate of Economics, Associate Professor
of the Department of Financial Accounting
Witte Moscow State University,
Russia, Moscow.*

Аннотация. В условиях глобализации и интеграции финансовых рынков, привлечение иностранных банков становится все более значимым для развития российской экономики. Анализ функционирования иностранных банков в России является важным для понимания и оценки их роли в формировании банковской системы и обеспечения финансовой стабильности. Целью написания статьи является изучение особенностей функционирования иностранных банков в современной России и актуальных вопросов регулирования их деятельности. Используются методы сравнительного анализа, системного подхода к изучению информации, графические методы. В данной статье рассмотрены правовые аспекты деятельности иностранных банков в России, проведен обзор современного состояния иностранных банков в России, изложены проблемы функционирования и видимые перспективы развития иностранных банков в России.

Ключевые слова: иностранные банки, банковская система, кредитные организации, Банк России, иностранный капитал

Foreign banks in the banking system of Russia and the specifics of their functioning

Annotation: In the context of globalization and integration of financial markets, the involvement of foreign banks is becoming increasingly important for the development of the Russian economy. Analysis of the functioning of foreign banks in Russia is important for understanding and evaluating their role in the formation of the banking system and ensuring financial stability. The purpose of this article is to study the peculiarities of the functioning of foreign banks in modern Russia and the topical issues of regulating their activities. Methods of

comparative analysis, a systematic approach to the study of information, graphical methods are used. This article examines the legal aspects of the activities of foreign banks in Russia, reviews the current state of foreign banks in Russia, outlines the problems of functioning and visible prospects for the development of foreign banks in Russia.

Keywords: foreign banks, banking system, credit organizations, Bank of Russia, foreign capital

Введение

За последние несколько десятилетий процесс усиления международной экономической интеграции привел к расширению сферы международных финансовых отношений в ее различных аспектах. Финансовая глобализация способствовала открытию странами своих банковских рынков для иностранных кредитных организаций, что оказало существенное воздействие на структуру собственности банковского сектора и уровень банковской конкуренции в этих странах. В связи с этим возникает необходимость изучения качества влияния иностранного капитала на банковскую систему страны и возможностей эффективного регулирования деятельности иностранных банков, что обуславливает актуальность темы исследования.

Целью написания статьи является изучение особенностей функционирования иностранных банков в современной России и актуальных вопросов регулирования их деятельности.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть правовые основы деятельности иностранных банков в России;
- проанализировать современное состояние сегмента иностранных банков в России;
- изучить проблемы и перспективы развития иностранных банков в России и направления регулирования их деятельности.

1. Правовые основы деятельности иностранных банков в России

Современная банковская система Российской Федерации включает в себя Банк России, кредитные организации, а также представительства иностранных банков. Деятельность иностранных банков в России регламентируется Федеральным законом “О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)”, Федеральным законом “О банках и банковской деятельности”, а также другими федеральными законами и нормативными актами Банка России.

Статьей 18 Федерального закона “О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)” установлено, что совет директоров Банка России определяет в соответствии с федеральными законами условия допуска иностранного капитала в банковскую систему Российской Федерации. Кроме того, в статье 52 данного закона указано, что Банк России в установленном им порядке выдает разрешения на создание кредитных организаций с

иностранными инвестициями, осуществляет аккредитацию представительств иностранных кредитных организаций, открываемых на территории Российской Федерации, а также осуществляет действия по аккредитации иностранных граждан, которые будут осуществлять трудовую деятельность в представительствах иностранных кредитных организаций [2]. Здесь же отмечается, что увеличение размера уставного капитала кредитной организации за счет средств нерезидентов регулируется федеральными законами, в частности Федеральным законом “О банках и банковской деятельности”.

В Федеральном законе “О банках и банковской деятельности” дано определение иностранного банка. Согласно статье 1 этого закона, иностранный банк - это банк, признанный таковым по законодательству иностранного государства, на территории которого он зарегистрирован [1]. Если у иностранного банка есть филиал, который открыт и работает в другой стране, то такой банк считается нерезидентом. Данный федеральный закон устанавливает запрет на открытие в России филиалов иностранных банков. Это связано с тем, что такие филиалы не подпадают под юрисдикцию Российской Федерации, они не обязаны выполнять нормативы по отчислению средств в фонды обязательного резервирования, а также отчитываться перед Банком России в двух системах бухучета - российской и международной. Такое положение филиалов иностранных банков могло привести к снижению конкурентоспособности российских кредитных организаций.

Таким образом, иностранный капитал в банковской системе нашей страны может присутствовать только в форме кредитных организаций с иностранными инвестициями, дочерних организаций и представительств иностранных банков России, которые полностью подчинены российскому законодательству и подконтрольны Банку России. Согласно Положению об особенностях регистрации кредитных организаций с иностранными инвестициями, введенному в действие приказом Банка России от 23 апреля 1997 года № 02-195, под кредитными организациями с иностранными инвестициями понимаются кредитные организации-резиденты, уставный капитал которых сформирован с участием средств нерезидентов независимо от их доли в уставном капитале [3]. При этом в статье 18 Федерального закона “О банках и банковской деятельности” прописано предельное значение (квота) размера участия иностранного капитала в банковской системе России. Эта квота установлена на уровне 50% иностранного участия в совокупном уставном капитале российских кредитных организаций [1]. Это один из способов ограничения вхождения иностранных инвесторов в банковский сектор России. Ограничительные меры для участия иностранного капитала обусловлены необходимостью поддержания равновесия банковской системы России, обеспечения контроля за национальной банковской

системой, ее способности противостоять внешним рискам, а также для защиты местных кредитных организаций.

Однако с момента установления данное ограничение не повлияло на деятельность кредитных организаций с иностранным участием, так как размер участия иностранного капитала не достигал своего предельного значения в течение всего периода. На 1 января 2023 года объем фактического участия иностранного капитала в банковской системе составил 8,97%, что на 1,76% меньше, чем на 1 января 2022 года [6].

Несмотря на определенный контроль участия иностранного капитала в банковской системе, Россия придерживается умеренно либеральной политики в отношении доступа иностранного капитала в банковский сектор, так как в рамках этой политики российское законодательство в целом не ограничивает деятельность существующих иностранных банков на территории нашей страны. В частности, отсутствуют ограничения относительно доли участия нерезидентов в уставном капитале отдельной кредитной организации, а также перечня банковских операций, осуществляемых иностранными банками.

2. Современное состояние сегмента иностранных банков в России

Для более полного анализа и оценки современного состояния сегмента иностранных банков в России были рассмотрены различные количественные показатели степени участия иностранного капитала в банковской системе нашей страны.

За последние 10 лет в России наблюдается нисходящий тренд как в количестве кредитных организаций (КО) с иностранным участием, так и в количестве всех действующих кредитных организаций, что показано на рисунке 1. За этот период их количество сократилось более чем в 2 раза.

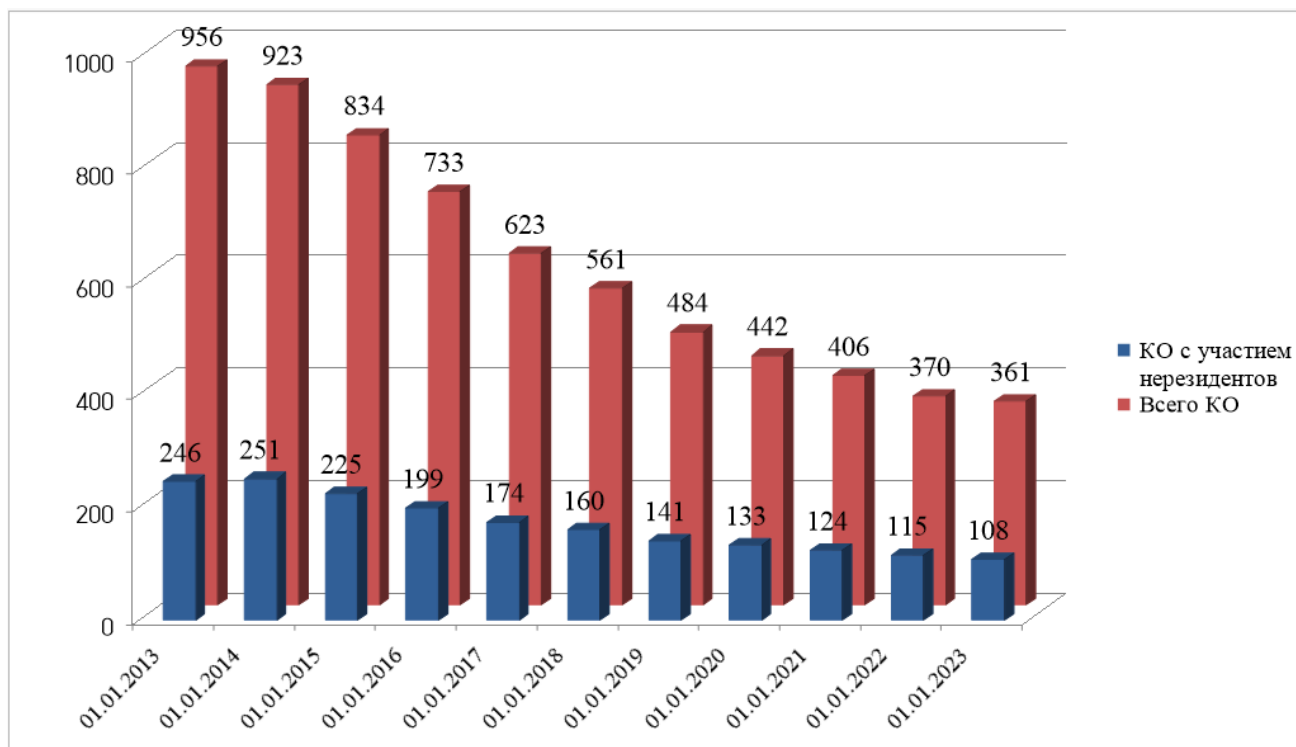


Рисунок 1 - Количество кредитных организаций в России⁶

В исследуемом периоде наибольшее количество кредитных организаций с участием нерезидентов наблюдалось в 2014 году, после чего началась нисходящая тенденция. Частично это связано с российским валютным кризисом конца 2014-начала 2015 года, когда рубль сильно упал по отношению к доллару, а также с введением санкционных ограничений. Население, имевшее займы в иностранной валюте, оказалось в долговой яме, а популярность банков с иностранным участием резко снизилась. Кроме того, общая тенденция уменьшения количества кредитных организаций в течение анализируемого периода, в том числе с участием иностранного капитала, также объясняется “зачисткой” на российском финансовом рынке, которая активно начала применяться с приходом на пост главы Банка России Набиуллиной Э.С.

При этом доля кредитных организаций с иностранными инвестициями в общем количестве кредитных организаций в России, наоборот, в целом увеличивается, что представлено на рисунке 2.

⁶ Источник: [9]

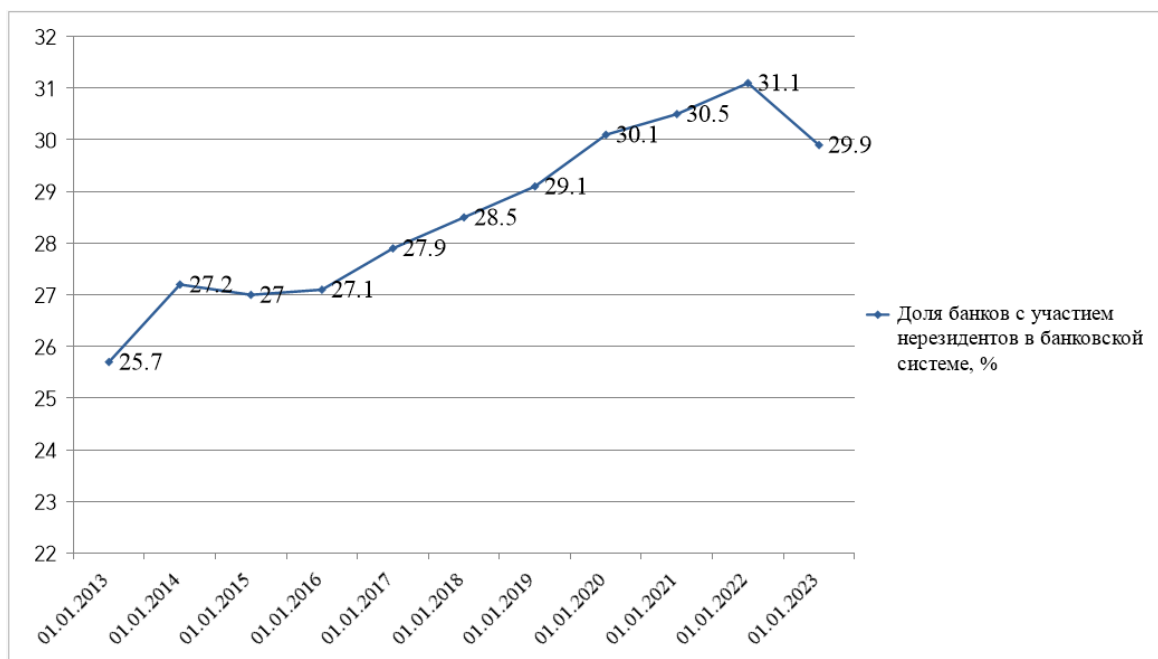


Рисунок 2 - Доля банков с участием нерезидентов в банковской системе России, %⁷

Эта доля достаточно равномерно увеличивалась в течение 9 лет (с 01.01.2013 по 01.01.2022), несмотря на вышеописанные кризисные явления. За это время показатель упал лишь в 2015 году, но восстановился практически за год. Увеличение доли происходило за счет того, что общее количество кредитных организаций снижалось более высокими темпами, чем количество кредитных организаций с участием иностранного капитала. На начало 2023 года указанная доля сократилась приблизительно до уровня начала 2020 года.

Анализируя показатели, характеризующие участие нерезидентов в совокупном уставном капитале (УК) банковской системы России, в первую очередь стоит рассмотреть размер участия иностранного капитала в совокупном уставном капитале действующих кредитных организаций. Данный показатель рассчитывается в России с 2016 года как соотношение иностранных инвестиций нерезидентов в уставные капиталы кредитных организаций и совокупного уставного капитала указанных кредитных организаций, с учетом условий, обозначенных в статье 18 Федерального закона “О банках и банковской деятельности” [1]. Динамика этого показателя за последние 7 лет отражена на рисунке 3.

⁷ Источник: [9]

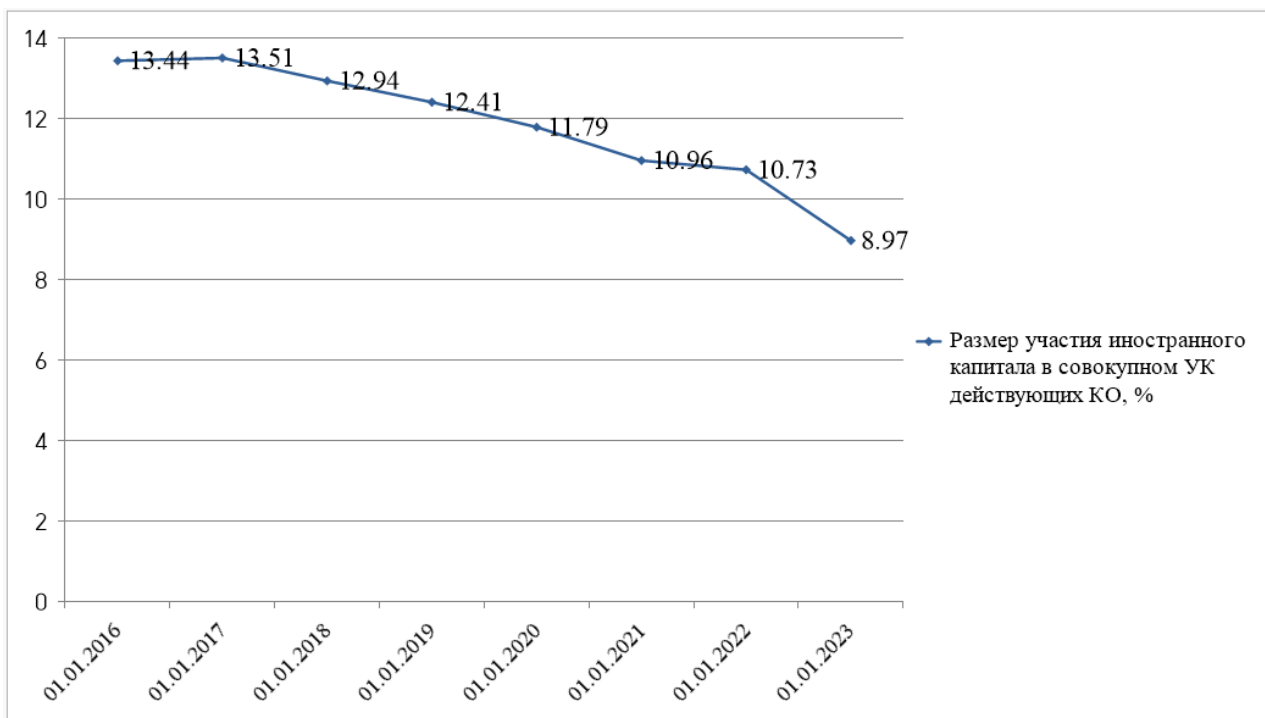


Рисунок 3 - Размер участия иностранного капитала в совокупном уставном капитале действующих кредитных организаций в России, %⁸

По данному рисунку видно, что размер участия иностранного капитала в совокупном уставном капитале кредитных организаций за последние 7 лет постепенно снизился на 4,47% и на 01.01.2023 составил 8,97%. Это означает, что изменения произошли в целом по банковской сфере России, а не конкретно в рассматриваемом секторе. Для того чтобы выяснить причину данной тенденции, сопоставим темпы роста суммы иностранных инвестиций в уставные капиталы действующих кредитных организаций с темпами роста совокупного уставного капитала банковской системы России. Динамика этих показателей представлена на рисунке 4.

⁸ Источник: [6]

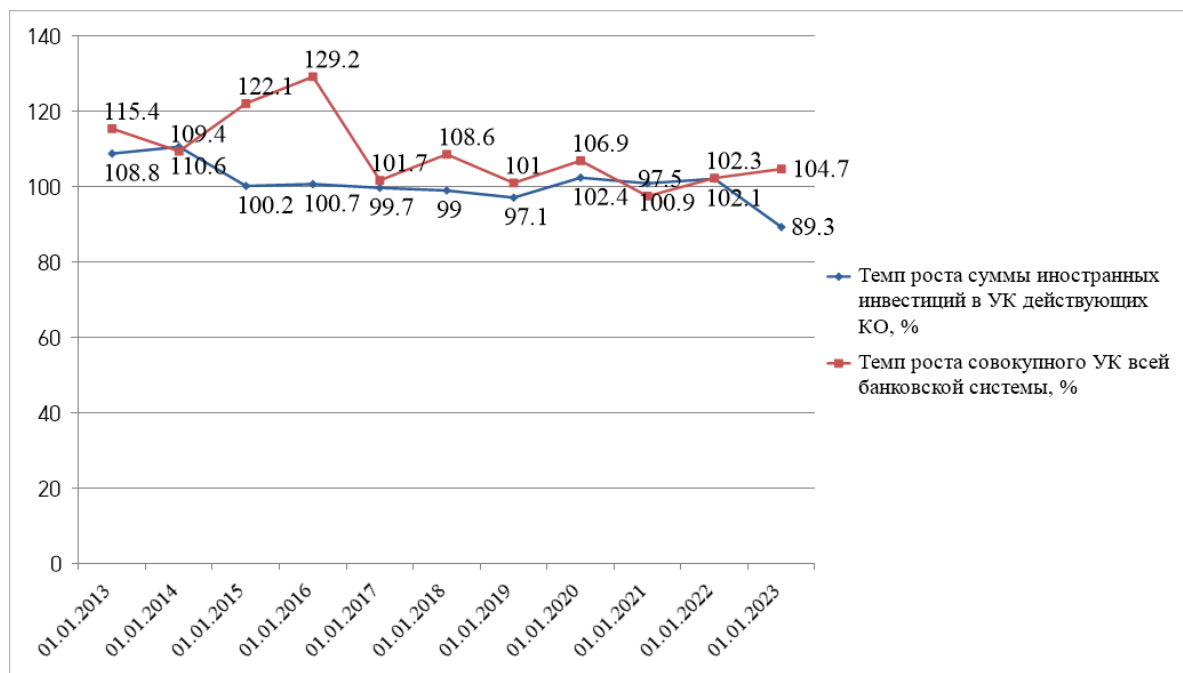


Рисунок 4 - Темпы роста инвестиций в совокупном уставном капитале действующих кредитных организаций в России, %⁹

На данном рисунке показано, что за период с 01.01.2013 по 01.01.2023 темп роста совокупного уставного капитала банковской системы в основном превышает темп роста суммы иностранных инвестиций в уставные капиталы действующих кредитных организаций, что объясняет нисходящую динамику предыдущего показателя. Также можно сделать вывод, что абсолютная величина совокупного уставного капитала банков России на протяжении изучаемого периода увеличивается, поскольку его темп роста больше 1 или 100%. Это связано с увеличением требований Банка России к его величине. Тогда как сумма иностранных инвестиций в банковский сектор периодически снижается.

Таким образом, в последние годы роль банков с участием иностранного капитала в банковской системе России несколько уменьшилась. Наряду с уходом части иностранных банков с российского рынка произошло уменьшение доли участия иностранного капитала в совокупном банковском капитале. Выявленные тенденции объясняются рядом факторов, в числе которых можно выделить: обострение общего геополитического положения нашей страны, международные санкции по отношению к России, проблемы и ограничения по трансграничным переводам из страны и обратно, высокий уровень рисков валютных займов, проводимая Банком России политика “зачистки”. Однако данное сокращение количества иностранных банков не окажет значительного влияния на экономику России, так как большинство ушедших иностранных банков специализировалось преимущественно на

⁹ Источник: [6]

работе на фондовых рынках, а не на кредитовании реального сектора экономики и физических лиц.

3. Проблемы функционирования и перспективы развития иностранных банков в России

Несмотря на общее снижение количества кредитных организаций с иностранным участием, на данный момент в банковском секторе России остаются и действуют крупные банки с иностранным капиталом (см. таблицу 1). Два из них включены в перечень системно значимых кредитных организаций России - АО «Райффайзенбанк» и АО «ЮниКредитБанк».

Таблица 1 - ТОП-5 наиболее крупных банков с иностранным капиталом в России на 01.01.2023¹⁰

Наименование банка	Страна акционера	Доля иностранного бенефициара в УК, %	Активы, млн. руб. (данные на февраль 2022 г.)	Место по активам в России (данные на февраль 2022 г.)
Райффайзенбанк	Австрия	100	1 625 463,1	9
ЮниКредитБанк	Италия	100	1 224 676,7	12
ОТП банк	Венгрия	97,92	172 413,7	39
ИНГ банк	Нидерланды	100	138 026,8	46
Кредит Европа банк	Турция	100	133 900,6	49

Следует отметить, что со второго полугодия 2022 года ЮниКредит банк начал заметно сокращать объемы бизнеса. У другого крупного европейского игрока на российском рынке, Райффайзенбанка, стратегия иная, как отмечают эксперты: банк скорее пользуется ситуацией для укрепления своего положения. Однако в марте прошлого года австрийский Raiffeisen Bank International (RBI) сообщил, что рассматривает все варианты для своей российской «дочки», включая продажу или вывод российских активов из состава группы RBI. В ответ российский Райффайзенбанк заявил, что останется на рынке и обеспечит «бесперебойную доступность финансовых сервисов для клиентов», даже если RBI выйдет из его капитала.

При этом в сентябре 2022 года глава рейтингового агентства АКРА и экс-зампред Банка России Михаил Сухов высказал мнение, что в ближайшие полтора года с российского рынка уйдут полсотни банков: в их число входит порядка 20-30 иностранных кредитных организаций. В частности, по его словам, высока вероятность ухода из российских активов крупнейших иностранных игроков - Райффайзенбанка и ЮниКредит банка. Отвечая на вопрос, как их уход может отразиться на клиентах, Михаил Сухов заявил, что в среднесрочной перспективе за счет прекращения доступа к дешевому

¹⁰ Источник: [10]

фондированию иностранных банков и их материнских компаний кредиты в среднем могут подорожать на 1-1,5 п.п. - в корпоративном секторе. Физические лица вряд ли столкнутся с подобными изменениями [7].

Стоит упомянуть, что в прошлом году несколько крупных банков с иностранным участием стали полностью российскими или вовсе покинули рынок нашей страны. Так, Росбанк был продан группе “Интеррос” Владимира Потанина, банк “Хоум Кредит” - группе частных инвесторов во главе с председателем совета директоров СПБ Биржи Иваном Тырышкиным. В феврале 2022 года банк “Восточный” был окончательно поглощен “Совкомбанком” и перестал существовать. В это же время о своем уходе объявил Ситибанк, который к концу первого квартала 2023 года прекратил предоставлять почти все банковские услуги.

С точки зрения дальнейшей перспективы развития иностранного капитала в банковской системе нашей страны большое значение имеет поступившее от Банка России в сентябре 2022 года предложение о снятии запрета на открытие российских филиалов иностранных банков, которое в настоящее время активно обсуждают власти страны. Но коснуться это может только кредитных организаций из дружественных стран России. О планах рассмотреть такой сценарий говорится в утвержденной правительством Стратегии развития финансового рынка до 2030 года. Там поясняется: в перспективе это будет способствовать привлечению иностранных инвестиций. По словам экспертов, в условиях санкций и разворота внешнеэкономической деятельности с ориентацией на дружественные государства необходимо создавать связующие финансовые структуры.

В Ассоциации российских банков (АРБ) поддержали описанную инициативу. Разрешение банкам из дружественных стран открывать филиалы на территории России будет способствовать развитию конкуренции на рынке, а это мотиватор снижения стоимости продуктов, включая ставки по кредитам, отметил президент АРБ, академик РАН Гарегин Тосунян. По его словам, эта мера также поможет российскому бизнесу проводить трансграничные сделки и расчеты на фоне санкций.

Несмотря на то что это не очень выгодно российским банкам, такое изменение принесет позитивный эффект, считают эксперты. Во-первых, если разрешение распространится только на компании из дружественных стран, то риски того, что некоторые российские банки могут не выдержать конкуренции с иностранными финорганизациями, минимальны. Кроме того, желающих открыть филиалы вряд ли будет слишком много из-за угрозы вторичных санкций со стороны Запада. Во-вторых, подразумевается, что филиалы будут обладать ограниченным набором функций. У таких филиалов могут быть лицензии, которые не дают права привлечения средств на вклады, широкого кредитования, ведения деятельности на фондовом рынке или других масштабных операций. Речь идет только об обслуживании счетов российских и иностранных компаний для работы с зарубежными

контрагентами в интересах обеих сторон. Поэтому, с одной стороны, филиалы не будут создавать конкуренцию для российских банков, но с другой - такое решение обезопасит филиалы от банковских рисков [8].

Таким образом, в ближайшем будущем тенденция ухода капитала западных стран из банковского сектора России, вероятно, сохранится. В случае снятия запрета на открытие филиалов банков из дружественных стран в России могут появиться филиалы банков Белоруссии и бывших советских среднеазиатских республик, которые будут служить мостом для проведения расчетов и обслуживания внешнеэкономических операций в национальных валютах между Россией и этими странами.

Заключение

В ходе проведения анализа влияния иностранного капитала на банковский сектор России было выяснено, что влияние иностранных инвестиций на качественные характеристики банковской системы России весьма неоднозначно. В настоящее время в России установлен запрет на открытие филиалов иностранных банков. Данное решение, принятое властями в 2013 году, объясняется конкурентными преимуществами, которые могли возникать у зарубежных финансовых организаций перед российскими: так, для иностранных филиалов не были обязательными нормативы по отчислению средств в фонды обязательного резервирования, они не должны были отчитываться перед Банком России в российской и международной системах бухгалтерского учета. Поэтому сейчас единственная форма присутствия зарубежных финансовых организаций в нашей стране - это открытие дочерних организаций, полностью подконтрольных Банку России. Однако за последнее десятилетие с российского рынка ушло 138 кредитных организаций с участием иностранного капитала, что связано как с геополитическими причинами, так и с экономической ситуацией в России. Также немаловажным фактором является усиление влияния на российском рынке финансовых услуг банковских учреждений с участием государства, в результате чего снижается уровень спроса на услуги банков с иностранным участием.

На данный момент и в перспективе стратегическое развитие банковской системы России за счет иностранных инвестиций не представляется возможным по причине наличия устойчивой тенденции ухода иностранных банков с российского рынка, а также нецелесообразности чрезмерной открытости банковского сектора страны для иностранного капитала. Однако у России имеется потенциал для сотрудничества с дружественными странами относительно решения вопроса о допуске создания их банками российских филиалов.

Библиографический список

1. Федеральный закон “О банках и банковской деятельности” от 02.12.1990 N 395-1 (последняя редакция). Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/?ysclid=lgcbos12wb696861845
2. Федеральный закон “О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)” от 10.07.2002 N 86-ФЗ (последняя редакция). Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/?ysclid=lgcblxkx3i887695217
3. Положение об особенностях регистрации кредитных организаций с иностранными инвестициями от 23 апреля 1997. Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/9042513?ysclid=lgcbwraxcd531507854>
4. Журавлев А. Н. Влияние иностранного капитала на банковскую систему РФ: научная статья в журнале “Наука и образование сегодня” – Международный банковский институт, г. Санкт-Петербург, 2018. – с. 71-74. Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=35146012&ysclid=lgcdyxrc7955485024>
5. Куклина Л. С., Табиханова А. М. Банки с иностранным капиталом и их роль в банковской системе России: научная статья в журнале “Global and regional research” – Байкальский государственный университет, г. Иркутск, 2021. – 9 с. Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=47371741>
6. Банковский сектор | Банк России (cbr.ru) [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://cbr.ru/analytics/bank_sector/#a_48977
7. «В ближайшие полтора года с рынка уйдут полсотни банков» | Статьи | Известия (iz.ru) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://iz.ru/1397621/natalia-ilina/v-blizhaishie-poltora-goda-s-rynka-uidut-polsotni-bankov>
8. Дружба поддержки: в РФ могут снять запрет на работу филиалов иностранных банков | Статьи | Известия (iz.ru) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://iz.ru/1455957/mariia-kolobova/druzhba-podderzhki-v-rf-mogut-sniat-zapret-na-rabotu-filialov-inostrannykh-bankov>
9. Количественные характеристики банковского сектора Российской Федерации | Банк России (cbr.ru) [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/lic/
10. Рейтинг банков России по объему активов в 2023 году, топ банков по активам (bankiros.ru) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://bankiros.ru/bank/rating/assets?ysclid=lg9jikdk4a626799831>
10. 3. Nazarova I. T., Gurezov Z. Ways of managing innovative organizations in Russia. // Journal of Monetary Economics and Management. -2022-№1-С.18.

УДК 339.336

*Макаровская С. А., магистрант заочной формы обучения
38.04.01 Экономика
ФГБОУ ВО «Омский государственный аграрный университет»
Россия, Омск
Makarovskaya S. A., master student of distance learning
38.04.01 Economics
FSBEI HE "Omsk state agrarian University"
Russia, Omsk*

Организация учета и анализа товаров, принятых на комиссию.

Аннотация: В современном мире экономическая ситуация достаточно нестабильна и некоторые производители или крупные оптовые предприятия не могут обеспечить запланированный объем продаж. Со временем товары морально устаревают и требуют быстрой продажи на разных локальных отечественных и зарубежных рынках. В таких случаях торговая деятельность осуществляется через комиссионную продажу.

Ключевые слова: комитент, комиссионер, договор комиссии, комиссионное вознаграждение.

Abstract: In the modern world, the economic situation is quite unstable and some manufacturers or large wholesale enterprises cannot provide the planned sales volume. Over time, goods become obsolete and require rapid sale in various local domestic and foreign markets. In such cases, trading activities are carried out through commission sales.

Keywords: committent, committing, commission agent, commission agreement, commission.

Другой ситуацией, когда заключается договор комиссии торговым розничным предприятием, выступает прием и продажа товаров от физических лиц, бывших в употреблении. Такие магазины называются секонд-хендами, стоковыми магазинами и дискаунт-центрами.

На рынке присутствует множество компаний, которые могут быть не очень известными и занимать маленькую долю рынка. Расширяя объемы продаж и не имея возможности содержать штат сотрудников по продвижению, принимается решение продавать товары через известные интернет-магазины. К таким сайтам относятся Wildberries, Ozon, Aliexpress и другие, имеющие популярность и охватывающие значительное число пользователей, в том числе и лояльных. В данном случае продажа товаров может оформляться через договоры комиссии. Данный сервис удобен еще и тем, что существуют пункты выдачи товаров, предварительная примерка, оплата после получения, доставка товаров и другое, что удобно для современного потребителя.

Правовые основы оформления комиссионной торговли изложены в Гражданском Кодексе Российской Федерации (статьи 990, 991, 996, 999, 1001), где отражено понятие «комиссионная торговля», права и обязанности сторон. Также имеется Постановление Правительства РФ от 06 июня 1998 года № 569 «Об утверждении Правил комиссионной торговли непродовольственными товарами» [1].

Товарами, принятыми на комиссию считаются товары, продаваемые от имени комитента комиссионером. Комиссионер выступает в роли посредника между комитентом и конечным покупателем, не приобретая при этом права собственности на товар.

Участниками комиссионной сделки выступают агент (или комиссионер), который принимает от комитента (или принципала) на комиссию товар и реализует его.

К документам, регламентирующим продажу товаров, принятых на комиссию относятся: договор комиссии и отчет комитента. Документооборот товаров, принятых на комиссию представлен на рисунке 1 [2, с. 27].



Рисунок 1 –

Схема документооборота комиссионной торговли

Анализ и учет товаров, принятых на комиссию включает в себя несколько этапов:

1. Регистрация товаров в базе данных предприятия: информация о товарах (наименование, стоимость, количество, сроки реализации) и о комитентах (имя, контакты):

- дата и условие получение товара от комитента;
- проверка качества и количества товара;
- дата заключение договора комиссии;
- дата регистрации товара в базе данных.
- размещение товара в торговом зале или на складе.

2. Контроль за сроками продажи товаров: если товар не продается в установленный срок, он возвращается комитенту или срок реализации продлевается.

Контроль за сроками продажи товаров, принятых на комиссию, осуществляется путем регулярного мониторинга базы данных товаров. Если товар не продан в установленный срок, то комиссионер может продлить срок его реализации или вернуть товар комитенту. Также комиссионер информирует комитента о состоянии продаж его товаров и консультируется с

ним по вопросам ассортимента и продвижения.

3. Анализ продаж: определение наиболее популярных и непопулярных товаров для оптимизации ассортимента и повышения продаж.

Процедура анализа продаж товаров, принятых на комиссию, включает в себя сбор и обработку данных о продажах, определение наиболее популярных и непопулярных товаров, а также выявление причин низких продаж. Для этого комиссионер использует различные инструменты анализа данных, такие как статистика продаж, отчеты о прибыли и убытках, а также данные о поведении покупателей на сайте или в магазине.

На основе анализа этих данных комиссионер может оптимизировать ассортимент товаров, улучшить маркетинговые стратегии и повысить общую эффективность продаж [5].

4. Управление запасами: регулярная проверка наличия товаров на складе с помощью инвентаризации.

Учет и управление запасами товаров, принятых на комиссию, осуществляются с помощью специализированных программ и систем управления складом. В этих системах хранится информация о каждом товаре, его количестве, сроке реализации и стоимости. На основе этой информации комиссионер может контролировать наличие товаров на складе, планировать закупки и прогнозировать продажи. Также системы управления складом позволяют автоматизировать процессы инвентаризации, что упрощает контроль за запасами и снижает вероятность ошибок.

Для учета и управления товарами, принятыми на комиссию, используются различные специализированные программы и системы, такие как 1С: Предприятие, Microsoft Dynamics 365, SAP ERP и другие. Эти системы позволяют автоматизировать большинство процессов, связанных с учетом товаров, включая регистрацию товаров, контроль сроков реализации, анализ продаж и управление запасами. Кроме того, многие из этих систем имеют встроенные модули для работы с комиссионной торговлей, что облегчает процесс учета и управления такими товарами.

5. Отчетность для комитентов: предоставление информации о продажах, остатках товаров и сумме вознаграждения.

Отчетность для комитентов при продаже товаров, принятых на комиссию, осуществляется в соответствии с условиями договора комиссии. Комиссионер предоставляет комитенту информацию о проданных товарах, их стоимости и сумме комиссионного вознаграждения. Отчетность может быть представлена в виде финансовых отчетов, аналитических справок или других документов, подтверждающих выполнение условий договора.

Сумма комиссионного вознаграждения может быть различной и зависит от условий договора комиссии. Обычно комиссионер получает определенный процент от стоимости проданного товара или фиксированную сумму за каждую проданную единицу товара [6].

6. Выплата комиссионного вознаграждения: после продажи товара

комиссионер выплачивает вознаграждение согласно договору.

Выплата комиссионного вознаграждения осуществляется после продажи товара. Комиссионер удерживает свою комиссию из выручки за товар и выплачивает оставшуюся сумму комитенту. Если товар был возвращен комитенту, то комиссионное вознаграждение может быть удержано из суммы возврата.

7. Возврат товаров: оформление документов и передача товара комитенту при возврате.

Возврат товаров, принятых на комиссию, осуществляется в соответствии с законодательством и условиями договора комиссии. Комиссионер должен вернуть товар комитенту в том состоянии, в котором он был получен, с учетом нормы износа.

Если товар имеет дефекты, комиссионер обязан уведомить об этом комитента и согласовать с ним дальнейшие действия. При возврате товара комиссионер удерживает свое комиссионное вознаграждение и передает комитенту оставшуюся сумму выручки за вычетом расходов на возврат товара.

Во время правовых взаимодействия сторон происходит постоянное общение, информирование о продажах и консультации по ассортименту и продвижению.

Взаимодействие с комитентами при продаже товаров, принятых на комиссию, может включать в себя различные формы коммуникации, такие как телефонные звонки, электронная почта, личные встречи и т.д. Комиссионеры должны поддерживать связь с комитентами, информировать их о состоянии продажи их товаров, обсуждать возможные вопросы и проблемы, а также согласовывать дополнительные условия и изменения в договоре комиссии при необходимости [4, с. 271].

В соответствии с Приказом Министерства финансов РФ от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» товары, принятые на комиссию, отражаются на счете 004 «Товары, принятые на комиссию». Счет 004 предназначен для обобщения информации о наличии и движении товаров, принятых на комиссию в соответствии с договором. Этот счет используется организациями-комиссионерами.

Товары, принятые на комиссию, учитываются в ценах, предусмотренных в приемосдаточных актах. Аналитический учет по счету ведется по видам товаров и организациям (лицам) – комитентам.

В таблице 1 представлен журнал учета хозяйственных операций товаров, принятых на комиссионную продажу [3, с. 30].

Таблица 1 – Журнал хозяйственных операций учета комиссионных товаров

№	Хозяйственные операции	Дебет счета	Кредит счета
1	Учтена стоимость комиссионных товаров, принятых для продажи по договору комиссии (консигнации)	004	–
2	Отражена задолженность комиссионера перед комитентом за принятые на комиссию товары	76	76
3	Отражена задолженность покупателей перед комиссионером (в аналитическом разрезе по каждому покупателю)	76	76
4	Отражено комиссионное вознаграждение, уплаченное (подлежащее уплате) комитентом комиссионеру	62	90
5	Оплачена задолженность покупателей перед комиссионером	50, 51, 52	76
6	Оплачена задолженность перед комитентом, исчисленная как стоимость принятых по договору товаров, за вычетом суммы комиссионного вознаграждения и других расходов, понесенных комиссионером, если это предусмотрено договором или связано с исполнением комиссионером налоговых обязательств в связи с посредническим договором	76	51
7	Списаны расходы комиссионера на продажу	90	44
8	Отражена задолженность бюджету по НДС с суммы комиссии	90	68
9	Отражен финансовый результат по данной операции как сравнение оборотов за отчетный период	90 (99)	99 (90)
10	Списана с учета стоимость проданных товаров	–	004

Договоры комиссии в современной коммерческой практике, несмотря на пристальное внимание со стороны налоговых органов, распространены достаточно широко. Каковы риски, связанные с такими договорами, и чем они привлекательны для предпринимателей, а также как они отражаются в программе электронного учета предприятий.

По обычному договору продажи продавец передает, и покупатель принимает и оплачивает товарные ценности. Сумма, перечисляемая покупателем, составляет выручку продавца и, в зависимости от используемой системы налогообложения, становится объектом для исчисления налога на прибыль.

В случае договора комиссии стороны не называются продавцом и покупателем, вместо этого они выступают как комитент (тот, кто передает свой товар) и комиссионер (тот, кто оказывает услугу по продаже товара другого лица за вознаграждение). В этом случае только вознаграждение комиссионера становится объектом налогообложения.

Расчеты с комитентом осуществляются так же, как и с обычными поставщиками товаров. Сумма долга перед комитентом определяется на основе документов «Отчет комитенту». Выплата средств комитенту может осуществляться наличными или по безналичному расчету. Если требуется контроль за расходом денежных средств, необходимо сначала оформить заявку на расход денежных средств на основе отчета комитенту и только после ее одобрения осуществить выплату средств комитенту. Если вознаграждение комитента не учтено в общей сумме долга при составлении отчета, при получении средств от комитента необходимо в финансовых документах указать вид операции «Поступление оплаты от клиента».

Библиографический список:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 2. Принят Государственной Думой 24.11.2006 г. // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/ (дата обращения: 01.10.2023)
2. Остаев Г.Я. Учет товаров, принятых на комиссию: проблемы экономического контроля // *Налоги и финансы* – № 2, 2016. – С. 26 – 32
3. Остаев Г.Я. Экспресс-аудит учета комиссионных товаров // *Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях* – № 17 – 2016. С. 27 – 32
4. Семькина Л.Н. Основные аспекты анализа продажи товаров по договору комиссии в розничной торговле у комиссионера / Л.Н. Семькина, И.А. Абрамова // *Молодой ученый*. – 2016. – № 30 (134). – С. 269 – 272
5. Система показателей товарооборота и их анализ // *Анализ финансового состояния предприятия* URL: http://afdanalyse.ru/publ/finansovyy_analiz/1/sistema_pokazatelej_tovarooborota_i_ikh_analiz/5-1-0-15/ (дата обращения: 01.10.2023)
6. Способы организации учета товаров на малых предприятиях в «1С:Бухгалтерия 8» // buh.ru/articles/sposoby-organizatsii-ucheta-tovarov-na-malykh-predpriyatiyakh-v-1s-bukhgalterii-8.html (дата обращения: 01.10.2023)
7. Киварина М.В., Бабаева З.Ш. Трансформация мира и его влияние на устойчивое развитие экономики // *Военно-экономический вестник*. — 2022 №4. — URL: <https://voenestnik.ru/>

*Копылов А. Е.
аспирант, РЭУ имени Г. В. Плеханова,
г. Москва, РФ*

*Kopylov A. E.
Postgraduate student, Plekhanov
Russian University of Economics, Moscow, Russia*

Навигация в мире децентрализованных Стейблкоинов

Navigation in the world of decentralized Stablecoins

Аннотация. В статье исследуется проблема перспектив развития децентрализованных Стейблкоинов. Рассматриваются ключевые потребности, связанные с выпуском Стейблкоина, а именно стабилизация цены и активное управление ликвидностью для повышения его эффективности. Определены причины отклонения цены Стейблкоина вниз и вверх на примерах GHO и LSUD. Рассмотрены механизмы решения проблемы отклонения цены Стейблкоина на примерах PSM для DAI, AMO для FRAX и pegKeeper для crvUSD. Установлена важность комплексного подхода к управлению ликвидностью и обозначены проблемы неповоротливости DAO в возникающих вопросах оперативного управления ликвидностью.

Annotation. The article examines the problem of prospects for the development of decentralized strablecoins. The key needs associated with issuing a Stablecoin are discussed, namely price stabilization and active liquidity management to maximize its efficiency. The reasons for the deviation of the Stablecoin price down and up are determined using the examples of GHO and LSUD. Mechanisms for solving the problem of Stablecoin price deviation are considered using the examples of PSM for DAI, AMO for FRAX and pegKeeper for crvUSD. The importance of an integrated approach to liquidity management is determined and the problems of the slowness of DAO in emerging issues of operational liquidity management are identified.

Ключевые слова: Стейблкоин, погашение залога, чеканка Стейблкоина, привязка цены, отвязка цены, стабилизация цены Стейблкоина, ликвидность Стейблкоина, управление ликвидностью, токеномика, коэффициент обеспечения.

Key words: Stablecoin, collateral repayment, stablecoin minting, price pegging, price depegging, stablecoin price stabilization, stablecoin liquidity, liquidity management, tokenomics, collateral ratio.

Главной отличительной чертой Стейблкоина от обычной криптовалюты является то, что его курс жестко привязан к стоимости базового актива. Это может быть курс реальной валюты (евро, доллара, юаня, рубля, др.), криптовалюты (Ethereum, Bitcoin, др.), стоимости товара (фьючерс на нефть) или ценной бумаги какой-либо компании. В настоящее время рынок Стейблкоина переживает активный рост, появляются новые подходы, увеличивается количество цепочек, слоев и жизнеспособных моделей. Объективная потребность рынка в альтернативных финансовых инструментах позволяет считать, что подобная тенденция не только не прекратится в ближайшее время, а будет и дальше набирать обороты. Ежегодно появляются десятки новых децентрализованных Стейблкоинов. Настоящая статья призвана провести анализ, который поможет ориентироваться в сложившемся ландшафте децентрализованных Стейблкоинов, определить тренды их дальнейшего развития.

Важность проведения оценки инноваций в области децентрализованных Стейблкоинов, подтверждает объем занимаемого ими рынка. В Стейблкоинах заблокировано примерно в 3 раза больше стоимости, чем в протоколах DeFi. По состоянию на конец 3-го квартала 2023г. общий объем TVL в DeFi составляет около 38 миллиардов долларов при 124 миллиардах долларов в обращении Стейблкоинов, обслуживаемых в основном централизованными опционами: USDT составляет 66% от общего объема, а USDC — еще 20%.

Рассмотрим различные конструкции, используемые для выпуска децентрализованных Стейблкоинов на примерах из реальных проектов. Существует большое количество проектов, которые можно использовать для создания децентрализованных Стейблкоинов; однако все они опираются на две основные потребности:

1. Стабилизация цен на Стейблкоины.
Поиск эффективного способа стабилизировать цену без увеличения накладных расходов.
2. Ликвидность Стейблкоинов.
Активное управление ликвидностью Стейблкоина для повышения его эффективности.

Хотя оба вопроса нацелены на одну и ту же задачу: обеспечение возможности торговли независимо от обстоятельств, действует они в разных временных рамках. Механизмы стабилизации построены таким образом, что Стейблкоины имеют тенденцию к привязке на средних и длинных

временных интервалах. Стратегии ликвидности призваны гарантировать, что даже значительные объемы Стейблкоина могут быть куплены/проданы как можно ближе к их привязке.

Это два обязательных условия для того, чтобы концепция Стейблкоина была актуальной и имела хорошую перспективу для масштабирования. Недостаточная проработка этих задач ставит под угрозу всю конструкцию, поэтому необходимо рассматривать комплекс используемых ведущих механизмов стабилизации цен и их последствий.

МЕХАНИЗМЫ СТАБИЛИЗАЦИИ ЦЕН

Столкнувшись со значительным спросом, децентрализованные Стейблкоины могут отклоняться от привязки к базовому активу, либо вверх, либо вниз. Несмотря на схожесть, эти два тренда основаны на совершенно разных задачах проектирования. Начнем с самого распространенного — когда Стейблкоин стоит менее одной единицы условного базового эквивалента - Недостаточная привязка.

Проиллюстрируем это на конкретном примере

Яркий пример — GHO от Aave, который торгуется около 0,97 доллара. GHO — один из самых дешевых Стейблкоинов для заимствования (максимальная APY 2%), что создает на него большой первоначальный спрос.

Это происходит, когда Стейблкоин используется в качестве кредитного плеча и не имеет иных существенных вариантов прямого использования, кроме обеспечения ликвидности. В этой связи, многие заемщики обменивают свои GHO на что-то другое, например, на DAI, чтобы получить 8%-ную доходность от DSR. При этом AaveDAO не спешит принимать меры по поддержке GHO. Несмотря на то, что Стейблкоин существует с середины июля 2023 г. стимулов, направленных на рост ликвидности GHO, очень мало. Большинство GHO токенов сосредоточены на пулах свопов с другими Стейблкоинами, поскольку эти пулы на 80% состоят из GHO, они не обеспечивают достаточной ликвидности по текущей стоимости ввиду того, что GHO уже имеет избыточный вес из-за своей цены.

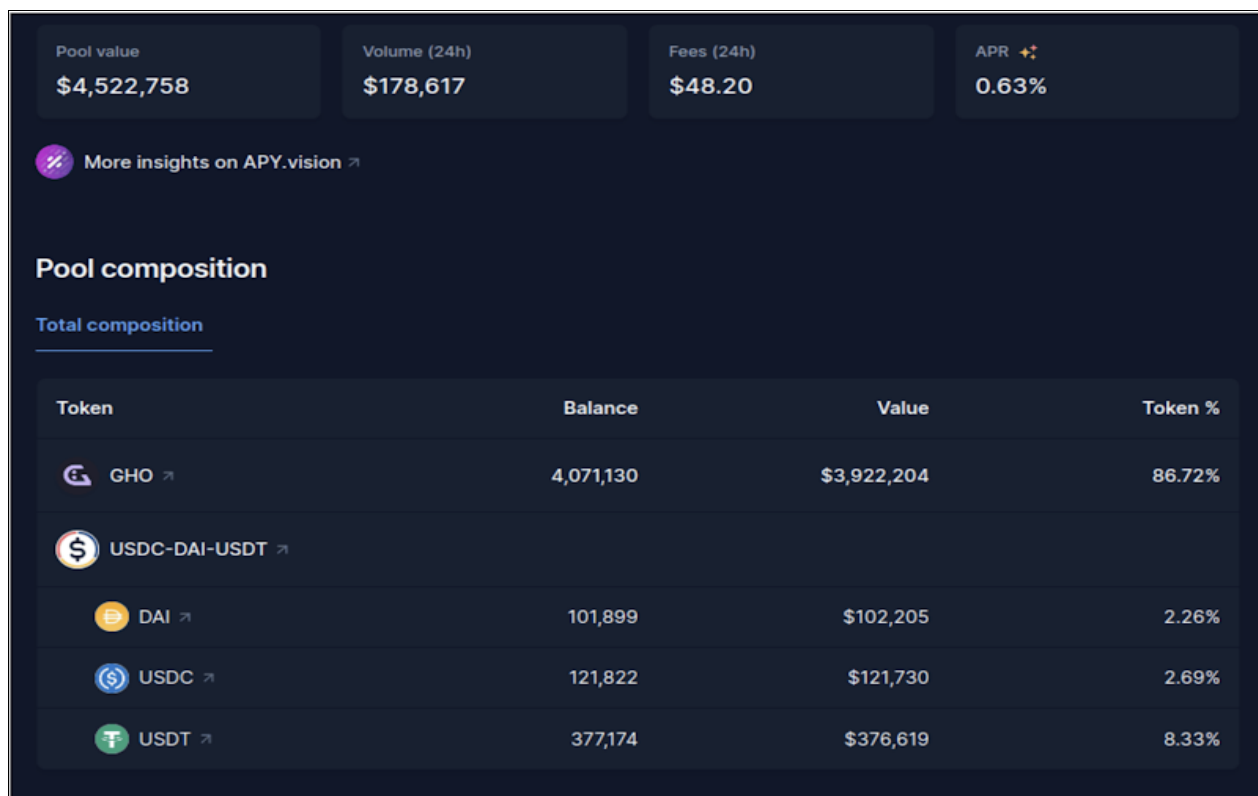


Рис. 1. Пул GHO/USDC-DAI-USDT на Balancer.fi¹¹

Превышение привязки, рассмотрим на примере LUSD

Liquity использует уникальный механизм под названием «Погашение» для поддержания стабильности цен. В Liquity пользователи вносят свои ETH в качестве залога для заимствования и выпуска Стейблкоинов (LUSD). Ключевое нововведение заключается в механизме погашения, который позволяет пользователям выкупать LUSD за базовое обеспечение (ETH) по фиксированному коэффициенту, даже если рыночная цена ETH значительно упадет. Этот механизм стимулирует пользователей стабилизировать цену LUSD, погашая его, когда цены ETH низкие, тем самым сокращая обратное предложение LUSD и поддерживая его привязку к доллару США. Он обеспечивает немедленный и неизменный доступ к обеспечению LUSD держателям LUSD без необходимости получения ликвидности на децентрализованной бирже.

Хотя заниженная привязка обычно вызывает больше беспокойства, чрезмерная привязка также может иметь реальные последствия, поскольку она может сделать эффективные затраты по займам менее предсказуемыми для пользователей.

¹¹ Balancer.fi

Завышение привязки LUSD обусловлено главным образом психологическими механизмами: худший случай устойчивого завышения наблюдался во время рыночной паники, особенно когда известный централизованный Стейблкоин воспринимался как находящийся под угрозой. Благодаря своей устойчивости LUSD рассматривается как Стейблкоин-убежище. Убежище, за которое приходится платить: толпы устремляются к LUSD, когда виноваты другие Стейблкоины, например, когда USDC снизил привязку на 10% после изъятия средств из банка Кремниевой долины. В тот день, когда рынок паниковал, LUSD продемонстрировал невероятный объем торгов со значительными покупками выше \$1,03, \$1,04 и \$1,05. На фоне паники многие пользователи готовы были заплатить, чтобы добраться до безопасного места.

DAI и PSM: решение проблемы завышения привязки

В первые дни своего существования, до обновления Mutli Colternal Dai, у DAI были те же проблемы, что и у LUSD: он имел тенденцию к завышенной привязке. В обновлении Maker представил модуль стабильности привязки (PSM) для управления стабильностью цен своего Стейблкоина DAI. PSM действует как буфер между рынком и экосистемой DAI. Он позволяет пользователям обменивать стабильные активы, такие как USDC, на DAI по фиксированному обменному курсу. Корректируя обменный курс в ответ на динамику рынка, MakerDAO может влиять на предложение DAI на рынке и поддерживать его цену вблизи привязки к доллару США. Это помогло MakerDAO решить проблему привязки DAI, наблюдавшуюся до PSM. Тем не менее, за это пришлось заплатить: накопление USDC и других централизованных Стейблкоинов в качестве залога DAI.

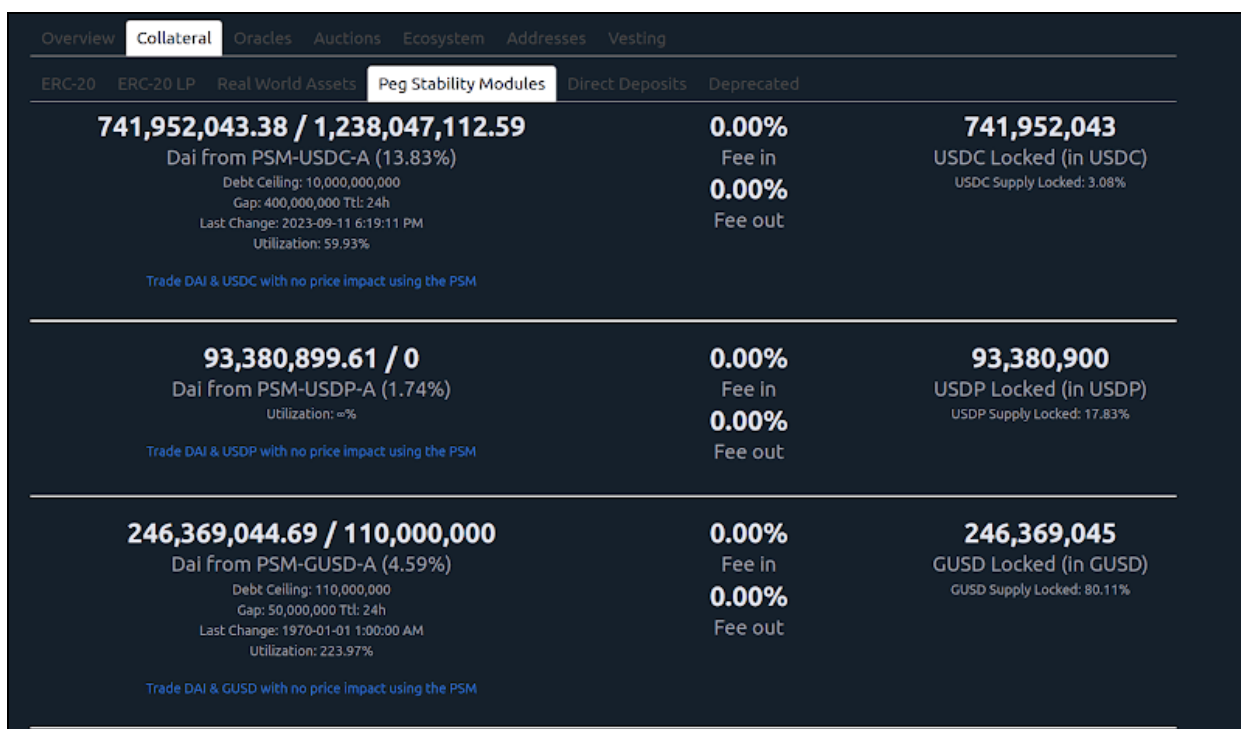


Рис. 2. Через PSM в качестве залога DAI было накоплено ~1 млрд долларов централизованных Стейблкоинов.¹²

АМО FRAX

FRAX — это децентрализованный Стейблкоин, который использует алгоритмические рыночные операции для поддержания своей привязки. FRAX использует адаптивный механизм, который регулирует коэффициент обеспечения в зависимости от рыночных условий. Когда цена FRAX торгуется выше своей привязки, система выпускает новый FRAX и выкупает залог, повышая стабильность привязки. Когда цена FRAX падает ниже привязки, это снижает коэффициент обеспечения, побуждая пользователей выпускать FRAX, что помогает восстановить привязку. АМО сопряжены с дополнительными рисками, главным образом в зависимости от использования активов, выпущенных без залога: чем выше риск их воздействия, тем больше угроза.

Основные риски такой конструкции проявляются, когда возникает проблема с одной из используемых служб (обычно денежных рынков или DEX).

Пример: 10 миллионов FRAX выпущены АМО и помещены на денежный рынок, чтобы пользователи могли их занять. Одновременно с этим на денежном рынке возникла проблема с одним из залогов, он истощился: теперь в открытом обращении находится на 10 миллионов FRAX с заниженным залогом.

¹² <https://makerdao.com/>

Чтобы смягчить эту ситуацию, требуется очень активное управление АМО — людьми с помощью мультиподписи, что тоже не идеально с точки зрения безопасности, поскольку АМО могут выпускать FRAX по своему желанию без какой-либо поддержки.

pegKeeper crvUSD

Чтобы обеспечить стабильность привязки crvUSD, Curve исследовала путь, аналогичный PSM и немного его улучшила. Maker PSM по-прежнему ориентирован на пользователей:

- при завышенной привязке пользователи предоставляют денежные средства в качестве залога для Maker PSM и монетного двора DAI, помогая снизить их цену.

- если бы DAI был занижен, пользователи могли бы аналогичным образом купить DAI (ниже 1 доллара США), чтобы выкупить его за 1 доллар США, что помогло бы восстановить его цену до привязки.

crvUSD работает аналогично на высоком уровне (если $crvUSD > \$1 \Rightarrow$ чеканится новый crvUSD, если $crvUSD < \$1 \Rightarrow$ сжигают crvUSD), но не требует каких-либо входных данных: система стабилизируется благодаря своему контракту PegKeepers. Эти специальные контракты могут чеканить необеспеченные crvUSD при определенных условиях и только для конкретных случаев использования.

Существует 4 устройства PegKeeper, каждый из которых подключен к отдельному пулу crvUSD в паре с погашаемой централизованной стабильной монетой: USDC, USDT, USDP и TUSD.

Когда привязка crvUSD завышена, они могут выпускать crvUSD для торговли в соответствующем пуле, помогая вернуть цену crvUSD к 1 доллару.

Когда crvUSD ниже привязки, PegKeeper может выкупить crvUSD в связанном с ним пуле (используя централизованные стабильные балансы, накопленные во время превышения привязки) и сжечь его, чтобы вернуть цену crvUSD обратно к привязке.

Таким образом, PegKeepers накапливают задолженность crvUSD перед протоколом, когда Стейблкоин переоценен, и в идеале должен быть погашен, как только crvUSD станет ниже привязки. Ключевым моментом здесь является баланс, гарантирующий, что спред между предложением crvUSD (включая долг Pegkeeper) и заемным предложением не станет слишком большим.

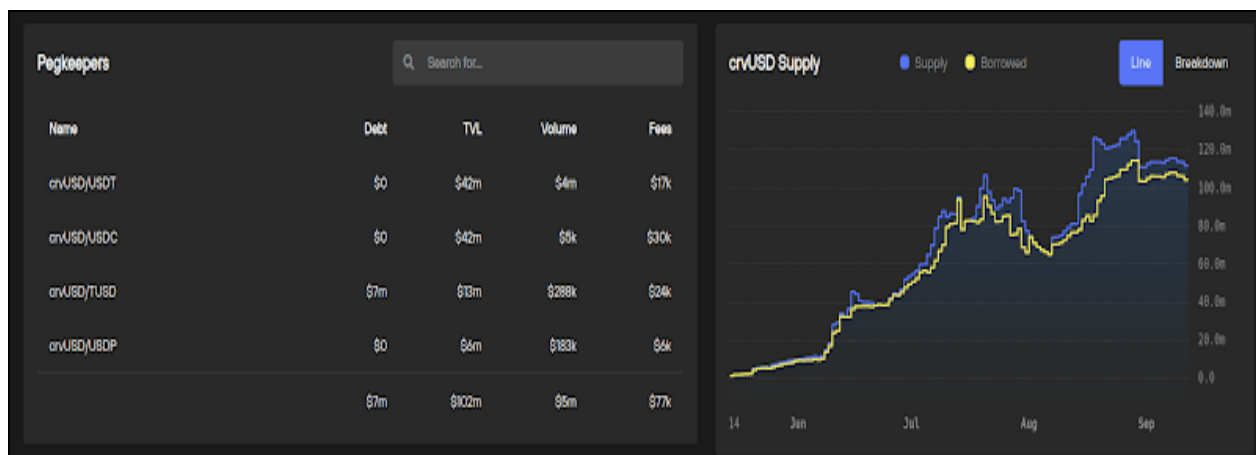


Рис. 3. Данные Curve Monitor¹³

Хотя pegKeepers по-прежнему представляют собой серьезную угрозу для протокола, как и AMO FRAX или PSM Maker, риск здесь кажется более сниженным.

УПРАВЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТЬЮ

DAO — не лучшая структура для управления ликвидностью, они склонны использовать неоптимальные решения, переплачивать и просто нуждаются в большей скорости, чтобы соответствовать быстрому темпу игр с ликвидностью.

DAO/управление хорошо подходят для стратегических (долгосрочных) ориентаций, но не подходят для среднесрочного/краткосрочного (тактического) управления. Благодаря примеру MakerDAO (где, несмотря на абсурдность этого подхода, Владельцы MKR все еще голосуют по процентной ставке хранилища, что является чисто операционным параметром).

Очевидным решением для DAO было бы назначение комитета по ликвидности — небольшой команды специалистов, имеющих бюджет, который они могут мобилизовать самостоятельно. Комитет может быть нанят на определенный срок, при этом DAO сохраняет за собой право не продлевать состав комитета или даже отзывать его, как и другие поставщики услуг.

Помимо повышенной гибкости и оперативного потенциала, обеспечиваемого комитетом, это также позволяет DAO быть более структурированным и дальновидным в своем подходе к ликвидности, позволяя ему изучать партнерские отношения и сотрудничество с более значимыми участниками, например, поддержку инновационной DEX с самого начала. Реагируя оперативно, вместо многих месяцев, необходимых для объяснения актуальности инновации заинтересованным сторонам DAO, а также для голосования и реализации бюджета. Объективная правда об управлении

¹³ <https://curvemonitor.com/#/>

ликвидностью заключается в том, что компетентности крайне мало. Опытный менеджер по ликвидности должен иметь четкое представление о следующем:

- Модель базовой структуры ликвидности, $x*y=k$
- Пользовательские структуры ликвидности, такие как стабильный своп
- Базовая концентрированная ликвидность в стиле UNIV3
- Уровень управления ликвидностью Uniswap (Bunni, Merkl и т. д.)
- Модель менеджера ликвидности CL (Гамма, Апракис и др.)
- Токеномика и экосистема veCRV // veBAL
- Биржи голосования и культура взяток
- Повышенная концентрированная ликвидность в стиле Maverick
- Модель стимулов Maverick (Boosted Pool)
- Maverick tokenomics (veMAV)
- Ландшафт агрегатора DEX и логика маршрутизации

Объем инструментов, услуг и протоколов, используемых для управления ликвидностью, растет в геометрической прогрессии, и очень немногие участники внимательно следят за этим. Часто можно наблюдать абсурдный разброс между расходами ликвидности двух аналогичных проектов, что приводит к возникновению разницы в несколько порядков в пересчете на вложенные средства и полученный результат.

Ограничения Стейблкоина на основе CDP

Стейблкоины на основе CDP имеют один главный недостаток: требование чрезмерного обеспечения. Действительно, трудно, если вообще возможно, снизить волатильность залогового обеспечения, такого как ETH, без какой-либо погрешности. Например, по Liquity минимальный допустимый коэффициент обеспечения составляет 110%, однако средний коэффициент составляет 226,3%.

Чрезмерное обеспечение является основным ограничением модели CDP, и его трудно преодолеть. Снижение требований к обеспечению может привлечь больше заемщиков, увеличивая масштаб риска выпускаемого Стейблкоина. Существуют другие актуальные идеи по привлечению большего числа заемщиков, такие как диверсификация залогового предложения. Но и здесь снова возникают повышенные риски для Стейблкоина, как это видно на примере DAI, где за последние годы наблюдалась значительная деградация залогового обеспечения.

Многие проекты изучают подходы, которые могли бы привести к созданию Стейблкоина с меньшим количеством компромиссов, чем DAI, и при этом достичь аналогичного масштаба. Рассмотрим несколько направлений, которые в настоящее время изучаются для дальнейшего

масштабирования децентрализованных Стейблкоинов. В 2023 году было запущено множество протоколов, использующих модель, более или менее похожую на Liquity, но с некоторыми особенностями. К ним относятся Gravita, Prisma, Lybra и другие.

Gravita¹⁴, наверное, наиболее близкой к базовой модели Liquity. Здесь основное внимание уделяется тому, чтобы сделать протокол более привлекательным для заемщиков, с несколькими приятными дополнениями, включая возможность заимствования с использованием ликвидных ETH, таких как stETH или rETH, в качестве залога, или протокол, доступный на L2, как Arbitrum;

Prisma Finance¹⁵ также изучает аналогичный подход — еще один форк Liquity, позволяющий использовать ETH-LSD в качестве залога, созданный командой, близкой к экосистеме Curve/Llama;

Lybra¹⁶ экспериментировала с моделью блокировки/депонирования своего токена управления LBR. Хотя поначалу кажется, что эта тактика хорошо сработала для привлечения значительного объема капитала, проблема с такой тактикой состоит в том, чтобы поддерживать ее с течением времени.

Вектор в сторону Стейблкоина, обеспеченного резервами.

В то время как модели на основе CDP, такие как Maker, Liquity или Reflexer стабильно работают, набирают популярность Стейблкоины, обеспеченные резервами.

Растет внутренняя напряженность в Стейблкоинах, основанных исключительно на займах/CDP. Проще говоря:

- Масштабирование Стейблкоина, основанного на децентрализованном кредитовании, требует привлечения значительного количества ETH/ETH-LSD.
- Чем более либерален протокол для заемщиков, тем менее желательной становится его продукция.

Состояние Стейблкоина на основе CDP полностью зависит от действий его пользователей. В рамках резервной модели протокол напрямую управляет резервом и выпуском Стейблкоинов, а не отдельными позициями. Таким образом, модели, основанные на резервах, по-видимому, предлагают

¹⁴ <https://www.gravitaprotocol.com/>

¹⁵ <https://prismafinance.com/>

¹⁶ <https://lybra.finance/>

надежный ответ на недостатки стабильности на основе CDP, позволяя потенциально больше масштабировать предложение Стейблкоинов благодаря собственному резерву протокола, обеспечивающему повышенную инерцию цен.

Список использованной литературы:

1. Техническая документация протокола AAVE. URL: <https://docs.aave.com/hub/>
2. Техническая документация протокола Gravita. URL: <https://docs.gravitaprotocol.com/gravita-docs/>
3. Техническая документация протокола Prisma Finance. URL: <https://docs.prismafinance.com/>
4. Техническая документация протокола Lybra Finance. URL: <https://docs.lybra.finance/lybra-finance-docs-v2/background/introduction>
5. Обзор рынка стейблкоинов от агрегатора. URL: CoinMarketCap <https://coinmarketcap.com/academy/article/what-is-a-stablecoin>

© А. Е. Копылов, 2023

УДК 330.3

DOI 10.34755/IROK.2023.85.49.061

*Санович И.О., магистрант
ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет»*

Россия, Киров

Sanovich I.O., master's student

FGBOU VO «Vyatka state University»

Russia, Kirov

Анализ основных экономических показателей деятельности бюджетного учреждения

Analysis of the main economic indicators of the budget institution

Аннотация. Бюджетные учреждения наделены правом осуществления приносящей доход деятельности при условии, что эта деятельность служит достижением целей, ради которых данное учреждение было создано и соответствует целям, которые указаны в его учредительных документах. Хотя их деятельность носит объективный характер и развивается по определенным законам, она нуждается в управлении со стороны государства, которое должно основываться на познании и использовании механизмов действия законов экономического развития, проявляемых на уровне отдельных субъектов хозяйствования, и реализовываться посредством определенных функций, к числу которых относится и анализ. В данной статье проанализированы основные экономические показатели деятельности бюджетного учреждения «ХХХ»: динамика и структура доходов и расходов, в том числе в разрезе видов деятельности, состав и структура персонала, основных и оборотных средств, активов и пассивов, показатели объема производства (продаж), показатели объема используемых ресурсов, капитала и затрат, показатели финансовых результатов, показатели эффективности использования ресурсов, капитала и затрат, показатели финансового состояния бюджетного учреждения. Сделан вывод, что бюджетное учреждение «ХХХ» имеет все необходимые активы для осуществления своей деятельности и достаточно эффективно их использует.

Ключевые слова: бюджетное учреждение, анализ, экономические показатели, доходы, расходы, персонал, основные средства, оборотные средства, активы, пассивы.

Annotation. Budgetary institutions are endowed with the right to carry out income-generating activities, provided that this activity serves to achieve the goals for which this institution was created and corresponds to the goals specified in its constituent documents. Although their activity is objective and develops according to certain laws, it needs to be managed by the state, which should be based on the

knowledge and use of the mechanisms of the laws of economic development, manifested at the level of individual business entities, and implemented through certain functions, which include analysis. This article analyzes the main economic indicators of the budget institution "XXX": the dynamics and structure of income and expenses, including in the context of activities, the composition and structure of personnel, fixed and working capital, assets and liabilities, indicators of production (sales), indicators of the volume of resources used, capital and costs, indicators financial results, indicators of the efficiency of the use of resources, capital and costs, indicators of the financial condition of a budget institution. It is concluded that the budget institution "XXX" has all the necessary assets to carry out its activities and uses them quite effectively.

Key words: budget institution, analysis, economic indicators, income, expenses, personnel, fixed assets, working capital, assets, liabilities.

При проведении анализа основных экономических показателей деятельности бюджетного учреждения мы учитывали следующие документы: бухгалтерский баланс бюджетного учреждения «XXX» и отчет о финансовых результатах деятельности бюджетного учреждения «XXX» [1].

Бюджетные учреждения наделены правом осуществления приносящей доход деятельности при условии, что эта деятельность служит достижением целей, ради которых данное учреждение было создано и соответствует целям, которые указаны в его учредительных документах.

Таблица 1 – Динамика и структура доходов бюджетного учреждения «XXX»

Показатели	2019 г.		2020 г.		2021 г.		2021 г. в % к 2019 г.
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	
Доходы от собственности	9507,79	3,94	10132,62	х	7458,49	х	78,45
Доходы от оказания платных услуг	217908,30	90,24	227885,20	х	301532,43	х	138,38
Штрафы, пени, неустойки, возмещения бюджета	56,63	0,02	143,68	х	365,58	х	645,55
Безвозмездные поступления от бюджетов	7775,89	3,22	27832,49	х	10343,28	х	133,02
Доходы от операций с активами	5141,61	2,13	-16400,69	х	-141233,33	х	х
Прочие доходы	599,98	0,25	597,60	х	952,61	х	158,77
Безвозмездные неденежные поступления в сектор государственного	479,02	0,20	108,00	х	113922,04	х	23782,31

управления							
Всего доходов	241469,22	100,00	250298,90	100,00	293341,10	100,00	121,48

Доходы бюджетного учреждения «ХХХ» в 2021 году составили 293341,10 тыс. руб. и по сравнению с 2019 годом возросли на 51871,88 тыс. руб. или на 21,48 %. Большую долю в структуре доходов составляют доходы от оказания платных услуг: в 2019 году 217908,30 тыс. руб. или 90,24 % (таблица 1).

Структуру доходов учреждения в 2020 и 2021 годах посчитать не представляется возможным из-за отрицательного значения показателя «доходы от операций с активами» (таблица 1).

Динамика и структура доходов бюджетного учреждения «ХХХ» в разрезе видов деятельности представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика и структура доходов бюджетного учреждения «ХХХ» в разрезе видов деятельности

Показатели	2019 г.		2020 г.		2021 г.		2021 г. в % к 2019 г.
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	
Деятельность с целевыми средствами	7775,89	3,22	24090,28	9,62	7343,28	2,50	94,44
Деятельность по гос. заданию	138168,81	57,22	131046,98	52,36	151385,86	51,61	109,57
Приносящая доход деятельность	95524,52	39,56	95161,64	38,02	134611,96	45,89	140,92
Всего доходов	241469,22	100,00	250298,90	100	293341,10	100	121,48

Проведя анализ структуры доходов в разрезе видов деятельности бюджетного учреждения «ХХХ», видим, что наибольшую долю составляют доходы от деятельности по государственному заданию: в 2021 году 151385,86 тыс. руб. (51,61 %). В стоимостном выражении по сравнению с 2019 годом они возросли на 9,57 %. В тоже время, в исследуемом периоде отмечается снижение их удельного веса в структуре доходов на 5,61 п.п. Уменьшение удельного веса в структуре доходов отмечается и по доходам от деятельности учреждения с целевыми средствами: за 3 года снижение произошло на 0,72 п.п. В стоимостном выражении доходы по данному виду деятельности сократились на 5,56 %. Наоборот, увеличение удельного веса в структуре доходов учреждения отмечается по приносящей доход деятельности: за 3 года рост произошел на 6,33 п.п. В стоимостном выражении они возросли на 40,92 % (таблица 2).

Динамика и структура расходов бюджетного учреждения «ХХХ» представлены в таблице 3.

В 2021 году расходы учреждения составили 387069,50 тыс. руб., что больше, чем в 2019 году на 62,73 %. Значительную долю в структуре расходов занимают расходы на оплату труда: в 2021 году 40,00 %, но по сравнению с 2019 годом отмечается уменьшение их удельного веса в

структуре расходов на 16,70 п.п. В стоимостном выражении они увеличились на 14,80 %. В 2021 году наибольший удельный вес в структуре расходов учреждения составили расходы по операциям с активами – 52,17 % (по сравнению с 2019 годом увеличение произошло на 22,07 п.п.). В стоимостном выражении они возросли почти в 3 раза. В 2 раза в стоимостном выражении в учреждении увеличились расходы на социальное обеспечение. Также за 3 года в учреждении возросли и прочие расходы (на 30,25 %). В 2021 году в учреждении появились расходы на обслуживание долговых обязательств (занимают в структуре 0,15 %) и безвозмездные перечисления капитального характера организациям (занимают в структуре 0,06 %). За исследуемый период в учреждении наблюдается сокращение расходов только на приобретение работ и услуг – на 11,54 % или на 3253,08 тыс. руб. (таблица 3).
Таблица 3 – Динамика и структура расходов бюджетного учреждения «XXX»

Показатели	2019 г.		2020 г.		2021 г.		2021 г. в % к 2019 г.
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	
Оплата труда и начисления на оплату труда	134860,31	56,70	139003,04	63,95	154816,58	40,00	114,80
Приобретение работ, услуг	28187,69	11,85	27280,52	12,55	24934,61	6,44	88,46
Безвозмездные перечисления организациям	0	0	404,53	0,19	203,40	0,05	x
Прочие расходы	2977,84	1,25	3848,57	1,77	3878,55	1,00	130,25
Расходы по операциям с активами	71590,85	30,10	46447,29	21,37	201922,74	52,17	282,05
Социальное обеспечение	248,47	0,10	376,04	0,17	498,05	0,13	200,45
Обслуживание долговых обязательств	0	0	0	0	567,40	0,15	x
Безвозмездные перечисления капитального характера организациям	0	0	0	0	248,17	0,06	x
Итого расходов	237865,16	100	217359,99	100	387069,50	100	162,73

Динамика и структура расходов бюджетного учреждения «XXX» в разрезе видов деятельности представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Динамика и структура расходов бюджетного учреждения «XXX» в разрезе видов деятельности

Показатели	2019 г.		2020 г.		2021 г.		2021 г. в % к 2019 г.
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	
Деятельность	7775,89	3,27	5527,28	2,54	4336,45	1,12	55,77

с целевыми средствами							
Деятельность по гос. заданию	136167,23	57,25	140866,93	64,81	244488,95	63,16	179,55
Расходы по приносящей доход деятельности	93922,04	39,48	70965,78	32,65	138244,10	35,72	147,19
Всего расходов	237865,16	100	217359,99	100	387069,50	100,00	162,73

Наибольший удельный вес в разрезе видов деятельности бюджетного учреждения «ХХХ» занимают расходы по государственному заданию: в 2021 году 63,16 %. В стоимостном выражении за исследуемый период они возросли на 79,55 %. Расходы по приносящей доход деятельности в 2021 году занимают в структуре расходов 35,72 %, но по сравнению с 2019 годом их удельный вес сократился на 3,76 п.п. В стоимостном выражении за 3 года они возросли на 47,19 %. По сравнению с 2019 годом в учреждении на 44,23 % сократились расходы на деятельность с целевыми средствами, их удельный вес за 3 года сократился на 2,15 п.п. (таблица 4).

Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности бюджетного учреждения «ХХХ» за период 2019, 2020 и 2021 годы представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности бюджетного учреждения «ХХХ»

Показатель	2019г. (базис- ный)	2020г. (прош- лый)	2021 г. (отчет- ный)	Отклонение, (+/-)		Отчетный год в %	
				к базисному году	к прошломu году	к базис . году	к прош .году
1. Показатели объема производства / продаж							
1.1. Всего доходов, тыс. руб.	241469,22	250298,90	293341,10	51871,88	43042,20	121,48	117,20
2. Показатели объема используемых ресурсов, капитала и затрат							
2.1. Среднесписочная численность работников, чел.	139	128	117	-22	-11	84,17	91,41
2.2. Коэффициент текучести кадров	17,99	54,69	56,41	38,42	1,72	313,56	103,14
2.3. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	409147,70	425783,25	561441,25	152293,55	135658,00	137,22	131,86
2.4. Фондовооруженность, тыс. руб.	3196,47	3639,17	4798,64	1602,17	1159,47	150,12	131,86
2.5. Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	256289,48	415022,80	307753,60	51464,12	-107269,20	120,08	74,15
2.6. Всего активов, тыс. руб., в том числе	803338,5	866663,5	1083808,3	280469,8	217144,8	134,91	125,06
2.6.1 нефинансовые активы	486938,6	529811,1	1041863,7	554925,1	512052,6	213,96	196,65
2.6.2 финансовые	316399,9	336852,4	41944,6	-274455,3	-294907,8	13,26	12,45

активы							
2.7. Всего пассивов, тыс. руб.	803338,5	866663,5	1083808,3	280469,8	217144,8	134,91	125,06
2.8. Чистые активы, тыс. руб.	167356,2	-468533,4	-171434,8	-338791,0	297098,6	x	x
2.8. ФОТ, тыс. руб.	134860,31	139003,04	154816,58	19956,27	15813,54	114,80	111,38
3. Показатели финансовых результатов							
3.1. Операционный результат до налогообложения, тыс. руб.	3604,06	32938,91	-93728,40	-97333,00	-126667,30	x	x
3.2 Чистый операционный результат, тыс. руб.	3548,59	33004,08	-94124,33	-97672,93	-127128,42	x	x
4. Показатели эффективности использования ресурсов, капитала и затрат							
4.1. Годовая производительность труда 1 работника, тыс. руб.	1737,2	1955,5	2507,2	770,0	551,7	144,32	128,21
4.2 Трудоемкость, чел.-ч. / руб.	0,500	0,511	0,300	-0,200	-0,211	60,00	58,70
4.3. Фондоотдача, руб.	0,590	0,588	0,520	-0,07	-0,07	88,14	88,44
4.4. Рентабельность (+), убыточность (-) основных средств, %	+0,87	+7,75	-16,77	-17,64	-24,52	x	x
4.5. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, количество оборотов	0,94	0,60	0,95	0,01	0,35	101,17	158,05
4.6. Продолжительность 1 оборота, дн.	387,40	605,21	382,93	-4,47	-222,28	98,85	63,27
4.7. Коэффициент загрузки оборотных средств	1,06	1,66	1,05	-0,01	-0,61	99,06	63,25
4.8. Рентабельность (+), убыточность (-) оборотных средств, %	+1,38	+7,95	-30,46	-31,84	-38,41	x	x
4.9. Годовая оплата труда одного работника, тыс. руб.	553,01	618,99	754,23	201,22	135,24	136,39	121,69
4.10. Рентабельность (+), убыточность (-) операционной деятельности (затрат) (по операционному результату до налогообложения), %	+1,52	+15,15	-24,21	-25,73	-39,36	x	x
4.11. Рентабельность (+), убыточность (-) доходов (по чистому операционному результату), %	+1,47	+13,19	-31,95	-33,42	-45,14	x	x
5. Показатели финансового состояния бюджетного учреждения							
5.1. Коэффициент финансовой самостоятельности	0,40	0,38	0,46	0,06	0,08	115,00	121,05

5.2 Расходоёмкость учреждения	1,02	1,15	0,76	-0,26	-0,39	74,51	66,09
5.3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,095	0,089	0,100	0,01	0,01	105,55	112,66
5.4. Коэффициент срочной ликвидности	0,399	0,361	0,175	-0,22	-0,19	43,78	48,39
5.5. Коэффициент текущей ликвидности	1,008	1,124	1,063	0,05	-0,06	105,41	94,53

Главным ресурсом любой организации, который обеспечивает эффективность функционирования, рыночную устойчивость, является персонал.

Состав и структура персонала бюджетного учреждения «XXX» представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Состав и структура персонала бюджетного учреждения «XXX»

Показатели	2019 г.		2020 г.		2021 г.		2021 г. в % к 2019 г.
	чел.	% к итогу	чел.	% к итогу	чел.	% к итогу	
Среднесписочная численность за год, всего	139	100,0	128	100,0	117	100,0	84,2
в т.ч. Промышленно-производственный персонал	132	94,96	121	94,53	110	94,02	83,3
из него:							
научные сотрудники	79	56,83	66	51,56	58	49,57	73,4
рабочие специальности	11	7,91	10	7,81	10	8,55	90,9
служащие	19	13,67	18	14,06	15	12,82	78,9
руководители	3	2,16	4	3,13	4	3,42	133,3
специалисты	20	14,39	23	17,97	23	19,66	115
По неосновным видам деятельности	7	5,04	7	5,47	7	5,98	100
из них:							
автомобильный транспорт	4	2,88	4	3,13	4	3,42	100
розничная торговля	1	0,72	1	0,78	1	0,85	100
жилищное хозяйство	2	1,44	2	1,56	2	1,71	100

Среднесписочная численность персонала в учреждении в 2021 году составляет 117 человек, что меньше, чем в 2019 г. на 22 человека. Это связано с увольнением работников по собственному желанию. Основную долю персонала занимают научные сотрудники 49,57 %. Большую часть персонала занимают сотрудники с высшим образованием 113 человек (80,72 %), что благоприятно сказывается на деятельности всего бюджетного учреждения в целом.

В течение 2021 года в учреждении было принято на работу 79 человек, уволено 66 человек, все по собственному желанию. Состав персонала за год обновился на 67,52 % за счет вновь принятых сотрудников. Коэффициент

текучести кадров в учреждении в отчетном году по сравнению с базисным увеличился более, чем в 3 раза, а по сравнению с прошлым – на 3,14 %.

Одним из важных факторов любого производства являются основные производственные фонды. Их состояние и эффективное использование прямо влияют на конечные результаты хозяйственной деятельности учреждения.

Состав и структура основных средств бюджетного учреждения «ХХХ» представлены в таблице 7.

Стоимость основных средств в бюджетном учреждении «ХХХ» за исследуемый период увеличилась на 271316 тыс. руб. или на 65,44 % и к концу 2021 года составила 685900,8 тыс. руб. Это является положительным фактором в организации материально-технической базы учреждения. Увеличение стоимости зданий и сооружений связано с выделением государственной субсидии на приобретение основных средств в связи с открытием двух новых лабораторий. Стоимость зданий и сооружений к концу 2021 года составила 378509,1 тыс. руб., что больше, чем к концу 2019 года на 146644,4 тыс. руб. или на 63,25 %.

Таблица 7 – Состав и структура основных средств бюджетного учреждения «ХХХ» (на конец года)

Показатели	2019 г.		2020 г.		2021 г.		2021 г. в % к 2019 г.
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	
Фонды основного вида деятельности, всего, в том числе:	414584,8	100	436981,7	100	685900,8	100	165,44
Здания и сооружения	231864,7	55,93	243792,1	55,79	378509,1	55,18	163,25
Машины и оборудование	166732,9	40,22	176977,5	40,50	279521,2	40,75	167,65
Транспортные средства	12683,9	3,05	12978,4	2,97	20706,0	3,02	163,25
Производственный и хозяйственный инвентарь	2316,7	0,56	2359,7	0,54	5554,0	0,81	239,74
Библиотечный фонд	625,3	0,15	524,4	0,12	1020,8	0,15	163,25
Биологические ресурсы	361,3	0,09	349,6	0,08	589,7	0,09	163,22
Из состава ОПФ:							
- активная часть	181733,5	43,8	192315,6	44,0	305781,2	44,6	168,26
- пассивная часть	232851,3	56,2	244666,1	56,0	380119,6	55,4	163,25

Также рост стоимости основных средств учреждения произошел за счет приобретения новых машин и оборудования, транспортных средств, производственного и хозяйственного инвентаря. Общая стоимость машин и оборудования к концу 2021 года составила 279521,2 тыс. руб., что больше, чем к концу 2019 года на 112788,3 тыс. руб. или на 67,65 %. Общая

стоимость транспортных средств к концу 2021 года составила 20706,0 тыс. руб., что больше, чем к концу 2019 года на 8022,1 тыс. руб. или на 63,25 %. Производственный и хозяйственный инвентарь увеличился на 3237,3 тыс. руб. или на 139,74 % и к концу 2021 года составил 5554,0 тыс. руб. Чуть более, чем на 63 % за 3 года увеличились библиотечный фонд и биологические ресурсы.

Среднегодовая структура основных средств в бюджетном учреждении «ХХХ» за исследуемый период изменений не претерпела (таблица 7).

Основное место в составе основных средств учреждения занимают здания и сооружения, на их долю к концу 2021 года приходится 55,18 % от общей стоимости (378509,1 тыс. руб.) – это соответствует специфике деятельности учреждения данного типа. Успешному выполнению деятельности способствуют также машины и оборудование, которые к концу 2021 года занимают 40,75 % (279521,1 тыс. руб.). Удельный вес транспортных средств к концу 2021 года составил 3,02 %, производственного и хозяйственного инвентаря – 0,81 %, библиотечного фонда – 0,15 %, биологических ресурсов – 0,09 % (таблица 7).

Среднегодовая стоимость основных средств в учреждении в отчетном году по сравнению с базисным увеличилась на 37,22 %, а по сравнению с прошлым – на 31,86 %. С повышением среднегодовой стоимости основных производственных средств учреждения связано и увеличение фондовооружённости за три года на 50,12 % (таблица 5).

Состав и структура оборотных средств бюджетного учреждения «ХХХ» представлены в таблице 8.

Таблица 8 – Состав и структура оборотных средств бюджетного учреждения «ХХХ» (на конец года)

Виды оборотных средств	2019 г.		2020 г.		2021 г.		2021 г. в % к 2019 г.
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	
Материальные запасы	75399,8	19,04	92664,2	21,35	126714,5	69,8 6	168,06
Расходы будущих периодов	738,1	0,19	391,5	0,09	198,5	0,11	26,89
Готовая продукция	3387,9	0,86	4211,8	0,97	12529,2	6,91	369,82
Денежные средства	11722,9	2,96	30231,3	6,96	26920,5	14,8 4	229,64
Дебиторская задолженность	304677,0	76,95	306621,0	70,63	15024,1	8,28	4,93
Итого оборотных средств	395925,7	100	434119,8	100	181386,8	100	45,81

За исследуемый период в бюджетном учреждении «ХХХ» произошло увеличение стоимости материальных запасов на 68,06 %, готовой продукции – на 269,82 % и денежных средств на 129,64 %. Положительным моментом в исследуемом периоде является уменьшение дебиторской задолженности

более, чем в 20 раз. Также сократились и расходы будущих периодов – на 73,11 %. Среднегодовая стоимость оборотных средств учреждения за три года сократилась на 214538,9 тыс. руб. или на 54,19 %.

Динамика и структура активов бюджетного учреждения «ХХХ» представлены в таблице 9.

Общая сумма активов учреждения в отчетном году по сравнению с базисным годом увеличилась на 34,91 %, а по сравнению с прошлым годом – на 25,06 %. Нефинансовые активы учреждения в 2021 году составили 1041863,7 тыс. руб. или 96,1 % в структуре активов и по сравнению с 2019 годом возросли на 114,0 % по всем статьям, кроме нематериальных активов (остаточная стоимость) и расходов будущих периодов. Финансовые активы учреждения в 2021 году составили всего 41944,6 тыс. руб. или 3,9 % в структуре активов и по сравнению с 2019 годом сократились на 86,7 %. В тоже время серьезно выросли дебиторская задолженность по выплатам – более, чем в 7 раз и денежные средства учреждения – на 129,6 %. Дебиторская задолженность по доходам за 3 года сократилась более, чем в 27 раз, прочие расчеты с дебиторами – на 55,2 %.

Таблица 9 – Динамика и структура активов бюджетного учреждения «ХХХ»
(на конец года)

Показатели	2019 г.		2020 г.		2021 г.		2021 г. в % к 2019 г.
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	
Нефинансовые активы	486938,6	60,6	529811,1	61,1	1041863,7	96,1	214,0
в т.ч. основные средства (остаточная стоимость)	124549,4	15,5	136373,2	15,7	205686,6	19,0	165,1
нематериальные активы (остаточная стоимость)	54,0	0,007	145,3	0,020	47,7	0,004	88,4
непроизведенные активы	276168,8	34,4	289258,2	33,4	688450,2	63,5	249,3
материальные запасы	75399,8	9,4	92664,2	10,7	126714,7	11,7	168,1
право пользования активами	0	0	0	0	269,3	0,002	x
вложения в нефинансовые активы	6640,6	0,8	6766,8	0,8	7967,5	0,7	120,0
затраты на изготовление готовой продукции, выполнение работ, услуг	3387,9	0,4	4211,8	0,5	12529,2	1,2	369,8
расходы будущих периодов	738,1	0,09	391,5	0,005	198,5	0,002	26,9
Финансовые активы	316399,9	39,4	336852,4	38,9	41944,6	3,9	13,3
в т.ч. денежные средства	11722,9	1,5	30231,3	3,5	26920,5	2,5	229,6

учреждения							
дебиторская задолженность по доходам	303905,6	37,8	305796,8	35,3	11242,5	1,0	3,7
дебиторская задолженность по выплатам	502,9	0,1	799,0	0,1	3661,3	0,3	728,0
прочие расчеты с дебиторами	268,5	0,003	25,2	0,0003	120,3	0,0	44,8
Всего активов	803338,5	100,0	866663,5	100,0	1083808,3	100	134,9

Динамика и структура пассивов бюджетного учреждения «ХХХ» представлены в таблице 10.

Общая сумма пассивов учреждения также, как и общая сумма активов, в отчетном году по сравнению с базисным годом, увеличилась на 34,91 %, а по сравнению с прошлым годом – на 25,06 %. Обязательства учреждения в 2021 году составили 1255243,09 тыс. руб., что больше, чем в 2019 году на 619260,79 тыс. руб. или на 97,37 %. Значительное увеличение произошло за счет кредиторской задолженности по выплатам – более, чем в 10 раз и прочих расчетов с кредиторами иными – более, чем в 9 раз. Доходы будущих периодов в учреждении за 3 года сократились на 93,6 %, незначительно сократились резервы предстоящих расходов (на 6,7 %). Структуру пассива баланса за исследуемый период посчитать невозможно, так как финансовый результат имеет отрицательные значения.

Таблица 10 – Динамика и структура пассивов бюджетного учреждения «ХХХ» (на конец года)

Показатели	2019 г.		2020 г.		2021 г.		2021 г. в % к 2019 г.
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	
Обязательства	635982,30	100,0	913516,88	100,0	1255243,09	100,0	197,37
в том числе:							
расчеты с кредиторами по долговым обязательствам	0	0	0	0	13886,95	1,11	х
кредиторская задолженность по выплатам	1311,55	0,14	609,46	0,06	13312,26	1,06	1015,0
расчеты по платежам в бюджеты	1730,57	0,19	6513,33	0,69	4088,81	0,33	236,3
прочие расчеты с кредиторами иными	365,41	0,04	95,24	0,01	3318,68	0,26	908,2
кредиторская задолженность по доходам	4906,83	0,54	734,79	0,08	10893,31	0,87	222,0
расчеты с	616998,61	67,54	646738,01	68,52	1188247,7	94,66	192,6

учредителем					6		
доходы будущих периодов	284828,90	31,18	286432,50	30,35	18345,84	1,46	6,4
резервы предстоящих расходов	3375,00	0,37	2771,78	0,29	3149,48	0,25	93,3
Финансовый результат	- 110178,39	x	-77231,56	x	- 171434,78	x	x
Всего пассивов	803338,49	x	866663,55	x	1083808,31	x	134,9

Чистые активы бюджетного учреждения «ХХХ» в 2019 году составляли 167356,2 тыс. руб., а 2020 и 2021 годах они имели отрицательные значения, то есть обязательства учреждения превышали его активы. В отчетном году по сравнению с базисным годом чистые активы сократились на 338791,0 тыс. руб., а по сравнению с прошлым годом – увеличились на 297098,6 тыс. руб., что является положительным фактором.

Фонд оплаты труда в учреждении в отчетном году по сравнению с базисным увеличился на 19956,27 тыс. руб. или на 14,80 %, а по сравнению с прошлым – на 15813,54 тыс. руб. или на 11,38 %.

Основными показателями финансовых результатов деятельности в бюджетном учреждении являются операционный результат до налогообложения и чистый операционный результат. В бюджетном учреждении «ХХХ» данные показатели в 2019 и в 2020 годах имели положительные значения, а в 2021 году – отрицательные. В учреждении значение показателя операционный результат до налогообложения в отчетном году по сравнению с базисным сократилось на 97333,0 тыс. руб., а по сравнению с прошлым – на 126667,30 тыс. руб., значение показателя чистый операционный результат в отчетном году по сравнению с базисным сократилось на 97672,93 тыс. руб., а по сравнению с прошлым – на 127128,42 тыс. руб., следовательно, у учреждения не будет собственных средств для улучшения своей деятельности в последующих периодах.

Показатели эффективности использования ресурсов учреждения свидетельствуют о достаточно рациональном их использовании.

Фонд рабочего времени в бюджетном учреждении «ХХХ» в динамике снижается и в 2021 году составляет 196911 часов, что связано с сокращением среднесписочной численности работников. В среднем продолжительность 1 рабочего дня составляет 7,9 часов. Одним работником отработано в год 213 дней, 1683 часа. В учреждении за 3 года произошло увеличение фонда оплаты труда на 14,80 % и среднегодовой заработной платы 1 работника – на 36,39 %. Вследствие уменьшения численности работников производительность труда одного работника за 3 года увеличилась на 44,32 %, а трудоемкость – сократилась на 40,00 %, что подтверждает эффективное использование персонала в учреждении.

Фондоотдача в бюджетном учреждении «ХХХ» за три года сократилась на 11,86 %. Рентабельность основных средств в учреждении в 2019 и 2020

годах была положительной, а в 2021 году имела отрицательное значение. В отчетном году по сравнению с базисным показатель сократился на 17,64 п.п., а по сравнению с прошлым – на 24,52 п.п. Это объясняется тем, что темп роста доходов учреждения ниже темпа роста среднегодовой стоимости основных средств.

В связи с уменьшением дебиторской задолженности на конец 2021 года в бюджетном учреждении «ХХХ» произошло увеличение коэффициента оборачиваемости оборотных средств: в отчетном году по сравнению с базисным годом на 1,17%, а по сравнению с прошлым годом – на 58,05 %, что свидетельствует об уменьшении потребности учреждения в оборотных средствах. Продолжительность 1 оборота в учреждении за исследуемый период сократилась на 1,15 % – это говорит о том, что срок, за который оборотные средства совершали полный оборот, становится меньше. Снижается и значение коэффициента загрузки оборотных средств – в отчетном году по сравнению с базисным годом на 0,94 %, а по сравнению с прошлым годом – на 36,75 %. Данный коэффициент является обратным показателем коэффициента оборачиваемости, он показывает сумму оборотных средств, затраченных на 1 рубль проданной продукции. Чем меньше значение коэффициента загрузки, тем эффективнее используются оборотные средства. Рентабельность оборотных средств в учреждении также указывает на низкие его возможности в обеспечении достаточного объема доходов по отношению к используемым его оборотным средствам. За исследуемый период показатель сократился на 31,84 п.п.

Увеличение доходов, но уменьшение операционного результата до налогообложения и чистого операционного результата за исследуемый период в учреждении повлекло за собой уменьшение рентабельности доходов в 2021 году по сравнению с 2019 и с 2020 годами. В 2021 году рентабельность операционной деятельности (затрат) (по операционному результату до налогообложения) составила -24,21 %, что меньше показателя базисного года на 25,73 п.п., прошлого года – на 39,36 п.п., а рентабельность доходов (по чистому операционному результату) составила -31,95 %, что меньше показателя базисного года на 33,42 п.п., прошлого года – на 45,14 п.п. Это также говорит о снижении эффективности деятельности бюджетного учреждения.

Анализ финансового состояния – важное условие успешного управления финансами любой организации. Однако, единой методики оценки финансового состояния бюджетных учреждений на сегодняшний момент не существует. Накопленный опыт ученых и практиков, а также существующие нормативные акты, призванные оценить качество работы бюджетных учреждений, позволили создать набор показателей, характеризующих деловую активность учреждений – их способность самостоятельно извлекать средства,

наращивать свой экономический потенциал и обеспечивать регулярный прирост собственных средств.

Расчет показателей финансового состояния бюджетного учреждения «ХХХ» производился на основе данных отчетов о финансовых результатах деятельности учреждения за 2019, 2020, 2021 годы и аналитического баланса учреждения по деятельности, приносящей доход, за 2019, 2020, 2021 годы. Анализ финансовых показателей позволяет сделать обоснованные выводы о финансовом состоянии бюджетного учреждения при оказании платных услуг и получении им иных (внебюджетных) доходов.

Финансовая самостоятельность бюджетного учреждения – это его обеспеченность источниками финансирования, поскольку деятельность бюджетных учреждений финансируется учредителем путем предоставления субсидии: на выполнение государственного задания, целевой субсидии, субсидии на иные цели. Следует отметить, что бюджетные учреждения также оказывают платные услуги как в рамках государственного задания (тогда субсидия на его выполнение определяется за вычетом доходов от платных услуг), так и за рамками задания, формируя внебюджетные доходы учреждения. Поэтому от обеспеченности бюджетных учреждений бюджетными и внебюджетными источниками и зависит их финансовая самостоятельность.

Финансовая самостоятельность бюджетного учреждения характеризуется коэффициентом финансовой самостоятельности, который определяется как отношение доходов от основной деятельности, полученных из внебюджетных источников к общей сумме доходов учреждения по всем источникам. Таким образом, коэффициент финансовой самостоятельности отражает степень финансовой независимости учреждения от бюджетного финансирования (субсидии). Степень финансовой независимости бюджетного учреждения «ХХХ» от субсидий является существенной – 40 % в 2019 году, 38 % в 2020 году и 46 % в 2021 году (таблица 5), поскольку доходы по государственному заданию и от деятельности с целевыми средствами в структуре всех доходов учреждения занимают наибольшую долю (таблица 2). За исследуемый период наблюдается увеличение данного коэффициента.

Расходоёмкость учреждения показывает, сколько условных единиц затрат необходимо для получения условной единицы результата. В бюджетном учреждении «ХХХ» в 2019 и 2020 годах наблюдается превышение доходов над расходами, а в 2021 году расходы превысили доходы на 93728,4 тыс. руб. (таблицы 2 и 4). В 2019 доходы учреждения превышали сумму расходов на 2 %, а в 2020 году – на 15 %, а в 2021 году – наоборот, расходы учреждения превышали его доходы на 24 % (таблица 5).

Динамика показателей ликвидности в бюджетных учреждениях чаще всего нестабильна – это говорит о специфических особенностях бюджетной сферы. Следует также подчеркнуть, что коэффициенты абсолютной

ликвидности, срочной ликвидности и текущей ликвидности в бюджетных учреждениях рассчитываются на основании аналитического баланса по деятельности, приносящей доход.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает отношение самых ликвидных активов учреждения: денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к краткосрочным обязательствам. Коэффициент отражает достаточность наиболее ликвидных активов для быстрого расчета по текущим обязательствам, характеризует «мгновенную» платежеспособность учреждения.

В 2019 году бюджетное учреждение «ХХХ» могло погасить 9,5 % краткосрочных обязательств в рамках деятельности, приносящей доход, за счет денежных средств, полученных от реализации платных услуг, в 2020 году коэффициент сократился до 8,9 %, а в 2021 году вновь увеличился и составил 1,0 %, что свидетельствует о высокой мгновенной платежеспособности учреждения.

Коэффициент абсолютной ликвидности является вариацией двух других более распространенных коэффициентов ликвидности: коэффициент срочной ликвидности и коэффициент текущей ликвидности.

Коэффициент срочной ликвидности определяется отношением высоколиквидных текущих активов учреждения к его краткосрочным обязательствам (текущим пассивам). В отличие от коэффициента текущей ликвидности, здесь в составе активов не учитываются материально-производственные запасы, так как при их вынужденной реализации убытки максимальны среди всех оборотных средств.

В 2019 году в бюджетном учреждении «ХХХ» 0,399 рублей наиболее ликвидных и быстрореализуемых активов приходилось на 1 рубль краткосрочных обязательств (коэффициент срочной ликвидности – 0,399). В 2020 году наблюдается ухудшение показателя: коэффициент срочной ликвидности составил 0,361. В 2021 году коэффициент срочной ликвидности вновь сократился до 0,175. Таким образом, в течение 2019 и 2020 годов учреждение могло погасить не более 70 % своих обязательств за счет денежных средств и ожидаемых поступлений от дебиторов, а в 2021 году – уже 82,5 %.

Коэффициент текущей ликвидности является мерой платежеспособности учреждения, способности погашать его текущие обязательства (до года). Динамика коэффициента текущей ликвидности в бюджетном учреждении «ХХХ» также нестабильна. На 1 рубль краткосрочных обязательств в 2019 году в учреждении приходилось 1,008 рублей оборотных активов, то есть они использовались не достаточно активно. Далее наблюдается небольшое его улучшение: в 2020 году коэффициент текущей ликвидности составил 1,124, а в 2021 году – ухудшение, коэффициент составил 1,063. Можно сделать вывод, что учреждение имеет трудности в

покрытии своих текущих обязательств.

Проведенный анализ показал, что в отчетном периоде бюджетное учреждение «ХХХ» испытывало трудности в погашении краткосрочных обязательств за счет собственных средств, учреждению необходимы дополнительные источники финансирования.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что бюджетное учреждение «ХХХ» имеет все необходимые активы для осуществления своей деятельности и достаточно эффективно их использует. Наибольший удельный вес в доходах учреждения составляют доходы от деятельности по государственному заданию (51,61 % в 2021 году), в расходах – расходы по государственному заданию (63,16 % в 2021 году).

Библиографический список

1. <https://bus.gov.ru> (Официальный сайт для размещения информации о государственных (муниципальных) учреждениях)
2. Бабаева З.Ш. Концепция долгосрочного социально-экономического развития страны: основные направления // Военно-экономический вестник. — 2022 №3. — URL: <https://voenvestnik.ru/>

УДК 657.15
DOI 10.34755/IROK.2023.14.24.062

*Санович И.О., магистрант
ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет»*

Россия, Киров

Sanovich I.O., master's student

FGBOU VO «Vyatka state University»

Russia, Kirov

Учет амортизации и затрат на восстановление основных средств в бюджетном учреждении

Accounting for depreciation and the cost of restoring fixed assets in a budget institution

Аннотация. Повышение уровня и темпов развития любой организации, увеличение выпуска продукции и снижение ее себестоимости во многом зависят от состояния и развития ее материально-технической базы, то есть от степени оснащенности основными средствами и уровня их состояния. При приобретении основных средств они в обязательном порядке должны быть учтены на бухгалтерском балансе бюджетного учреждения с момента внедрения их в производство. Эксплуатация таких средств труда в производственном процессе неизбежно приводит к постепенному ухудшению их основных характеристик, поэтому правильный учёт амортизации основных средств помогает бюджетному учреждению перенести стоимость такого ухудшения в стоимость выпускаемой продукции, что, в свою очередь, минимизирует его убытки, а учет затрат на восстановление основных средств – к внимательному их распределению. В данной статье рассмотрены особенности учета амортизации основных средств и учета затрат на восстановление основных средств в конкретном бюджетном учреждении, указаны основные проводки по учету. Сделан вывод, что бухгалтерский учет амортизации и затрат на восстановление основных средств в бюджетном учреждении «XXX» ведется в соответствии с правилами и нормами законодательства.

Ключевые слова: бюджетное учреждение, бюджетный учет, основные средства, амортизация, затраты на восстановление основных средств, бухгалтерские проводки, факты хозяйственной жизни, дебет, кредит.

Annotation. Increasing the level and pace of development of any organization, increasing output and reducing its cost largely depend on the state and development of its material and technical base, that is, on the degree of equipment of fixed assets and the level of their condition. When purchasing fixed assets, they must necessarily be taken into account on the balance sheet of a budget institution from the moment they are put into production. The operation of such

means of labor in the production process inevitably leads to a gradual deterioration of their basic characteristics, therefore, proper accounting for depreciation of fixed assets helps a budget institution to transfer the cost of such deterioration to the cost of output, which, in turn, minimizes its losses, and accounting for the cost of restoring fixed assets leads to their careful distribution. This article discusses the features of accounting for depreciation of fixed assets and accounting for the cost of restoring fixed assets in a particular budget institution, the main accounting transactions are indicated. It is concluded that the accounting of depreciation and the cost of restoring fixed assets in the budget institution "XXX" is conducted in accordance with the rules and regulations of the legislation.

Key words: budget institution, budget accounting, fixed assets, depreciation, expenses for the restoration of fixed assets, accounting entries, facts of economic life, debit, credit.

Основными документами, регламентирующими учет основных средств в бюджетном учреждении «XXX», являются Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ [1], а также приказы Министерства финансов Российской Федерации от 01 декабря 2010 г. № 157н [2], от 16 декабря 2010 г. № 174н [3], от 31 декабря 2016 г. № 257н [4], от 29 ноября 2017 г. № 209н [5].

При приобретении основных средств они в обязательном порядке должны быть учтены на бухгалтерском балансе бюджетного учреждения с момента внедрения их в производство. Эксплуатация таких средств труда в производственном процессе неизбежно приводит к постепенному ухудшению их основных характеристик, поэтому правильный учёт амортизации основных средств помогает бюджетному учреждению перенести стоимость такого ухудшения в стоимость выпускаемой продукции, что, в свою очередь, минимизирует его убытки [6].

Цель учета амортизации основных средств – вернуть стоимость приобретённых основных средств путём распределения их стоимости в стоимость выпускаемых учреждением товаров или оказываемых услуг. Таким образом, бюджетное учреждение получает возможность регулярно обновлять производственную базу и использовать оборотные средства для собственных нужд.

В бюджетном учреждении «XXX» по объектам основных средств амортизация начисляется в следующем порядке:

1. На объект недвижимого имущества при принятии его к учету по факту государственной регистрации прав на объекты недвижимого имущества:

а) стоимостью до 40000 рублей включительно амортизация начисляется в размере 100% балансовой стоимости объекта при принятии к учету;

б) стоимостью свыше 40000 рублей амортизация начисляется линейным способом в соответствии с рассчитанными в установленном порядке нормами.

2. На объекты движимого имущества:

а) на объекты библиотечного фонда амортизация начисляется в размере 100% балансовой стоимости при выдаче объекта в эксплуатацию;

б) на объекты основных средств стоимостью свыше 40000 рублей амортизация начисляется линейным способом в соответствии с рассчитанными в установленном порядке нормами амортизации;

в) на иные объекты основных средств стоимостью от 3000 до 40000 рублей включительно амортизация начисляется в размере 100% балансовой стоимости при выдаче объекта в эксплуатацию.

Амортизация основных средств в бюджетном учреждении «XXX» отражается на синтетическом счете 104 «Амортизация».

Для записи проводок по амортизационным отчислениям предназначены аналитические счета, оканчивающиеся на 410, которые используются в следующей транзакции: дебет 401.20271 «Расходы на амортизацию основных средств и нематериальных активов», 109 «Затраты на изготовление готовой продукции, выполнение работ, услуг» (109.60271, 109.70271, 109.80271, 109.90271), кредит 104 «Амортизация» (104.11410–104.13410, 104.15410, 104.18410, 104.31410–104.38410).

Амортизационные начисления в бюджетном учреждении «XXX» начинают отражать в месяце, следующем за месяцем ввода объекта основных средств в эксплуатацию. Информация по амортизации основных средств заносится в «ведомость начисленной амортизации основных средств» (рисунок 1).

ВЕДОМОСТЬ НАЧИСЛЕННОЙ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ													
Документ № БУ000004 от 31.01.2022													
N п/п	Инвент номер	Наименование	Дата принятия к учету	Амортизационная группа	Срок полезного использования	Балансовая стоимость	Амортизация за текущий месяц	Начисленная ранее амортизация	Амортизация всего	Сумма обесценения	Остаточная стоимость	Степень износа в %	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
101.24 Машины и оборудование – особо ценное движимое имущество учреждения						1 041 334,00	8 677,78	26 033,34	34 711,12	-	1 006 622,88		
1	210124000005	Фотоселатор Салсан	29.09.2021	5	120	1 041 334,00	8 677,78	26 033,34	34 711,12	-	1 006 622,88	3,33	
101.34 Машины и оборудование – иное движимое имущество учреждения						1 605 983,00	21 562,80	47 244,65	68 807,45	-	1 537 175,55		
2	210134000059	Автоматизированное рабочее место селекционера АРМС	24.11.2021	3	60	298 500,00	4 975,00	4 975,00	9 950,00	-	288 550,00	3,33	
3	210134000060	Автоматизированное рабочее место селекционера АРМС	24.11.2021	3	60	298 500,00	4 975,00	4 975,00	9 950,00	-	288 550,00	3,33	
4	210134000039	Измеритель содержания хлорофилла	07.09.2021	3	60	298 429,00	4 973,82	14 921,46	19 895,28	-	278 533,72	6,67	
5	210134000037	Нитратометр	24.08.2021	5	120	150 000,00	1 250,00	5 000,00	6 250,00	-	143 750,00	4,17	
6	210134000035	Пылесос промышленный	28.07.2021	4	84	100 760,00	1 199,52	5 997,60	7 197,12	-	93 562,88	7,14	
7	210134000055	Пылесос промышленный	12.10.2021	4	84	100 194,00	1 192,79	2 385,58	3 578,37	-	96 615,63	3,57	
8	210134000042	Разбрасыватель минеральных удобрений	17.09.2021	5	120	359 600,00	2 996,67	8 990,01	11 986,68	-	347 613,32	3,33	
Всего по ведомости						2 647 317,00	30 240,58	73 277,99	103 518,57	-	2 543 798,43		

Рисунок 1 – Ведомость начисленной амортизации основных средств в бюджетном учреждении «XXX»

Рассмотрим расчет амортизации основных средств бюджетного учреждения «XXX» на конкретном примере:

Автомобиль LADA Largus Стандарт фургон, стоимостью 691 тыс. руб.

Срок полезного использования установлен в 60 мес. (5 лет).

Норма амортизации = $1/5 = 20\%$.

Амортизация годовая = 691000 руб. x 20 % = 138200 руб.

Амортизация ежемесячная = 138200 руб. / 12 мес. = 11516,67 руб.

В таблице 1 указаны основные проводки по учету амортизации основных средств в бюджетном учреждении «XXX».

Из таблицы 1 видно, что основными документами-основаниями учета амортизации основных средств в учреждении являются бухгалтерская справка-расчет, ведомость начисленной амортизации основных средств, акт списания транспортного средства.

Таблица 1 – Основные проводки по учету амортизации основных средств в бюджетном учреждении «XXX»

Факты хозяйственной жизни	Дебет	Кредит	Сумма, руб.	Документ-основание
Начислена амортизация основного средства (здание столовой)	2.109.61.271	2.104.12.411	8164,27	Бухгалтерская справка-расчет № БУ000030 от 28.02.2022г. Ведомость начисленной амортизации основных средств № 0000125 от 28.02.2022г.
Начислена амортизация основного средства (транспортное средство ВАЗ-2121)	2.109.61.271	2.104.35.411	15758,64	Бухгалтерская справка-расчет № БУ000012 от 31.02.2021г. Ведомость начисленной амортизации основных средств №0000341 от 31.02.2022г.
Начислена амортизация основного средства (измеритель содержания хлорофилла)	2.109.61.271	2.104.34.411	4937,82	Бухгалтерская справка-расчет № БУ000004 от 31.01.2022г. Ведомость начисленной амортизации основных средств № БУ000004 от 31.01.2022г.
Списана накопленная амортизация	2.104.35.411	2.101.35.410	352448,12	Акт списания транспортного средства №БУ000028

основного средства в связи с выбытием (транспортное средство УАЗ-452)				от 02.05.2022г.
---	--	--	--	-----------------

Восстановление основных средств всегда требовало внимательного отношения к распределению затрат. В одних случаях затраты нужно было относить на первоначальную стоимость объектов основных средств, в других – на прочие расходы. В 2021 году к этому добавляются дополнительные сложности в связи с введением новых стандартов по учету основных средств и капитальных вложений [6].

Восстановление объектов основных средств в учреждении может осуществляться посредством: текущего и капитального ремонта, модернизации, реконструкции, достройки, дооборудования.

На основании действующих норм бухгалтерского учета в бюджетном учреждении «ХХХ» затраты по ремонту относятся в состав текущих расходов учреждения, затраты на модернизацию, реконструкцию, достройку, дооборудование – на увеличение первоначальной стоимости основных средств.

Затраты на ремонт основных средств в бюджетном учреждении «ХХХ» относятся на счет 0.302.225.00 «Расчеты по работам, услугам по содержанию имущества» и на счет 0.301.226.00 «Расчеты по прочим работам, услугам».

На подстатью 225 «Работы, услуги по содержанию имущества» КОСГУ в бюджетном учреждении «ХХХ» относятся расходы по оплате договоров на выполнение работ, оказание услуг, связанных с содержанием, обслуживанием, ремонтом основных средств, полученных в аренду или безвозмездное пользование, находящееся на праве оперативного управления и в государственной казне Российской Федерации, в том числе на:

1. содержание основных средств в чистоте (уборка снега и мусора, дезинфекция, санитарно-гигиеническое обслуживание);
2. ремонт (текущий и капитальный) и реставрацию основных средств (устранение неисправностей отдельных объектов, поддержание технико-экономических и эксплуатационных показателей, проведение некапитальной перепланировки помещений, проведение работ по реставрации);
3. противопожарные мероприятия, связанные с содержанием имущества (огнезащитная обработка, зарядка огнетушителей, измерение сопротивления изоляции электропроводки)...

На подстатью 226 «Прочие работы и услуги» КОСГУ в бюджетном учреждении «ХХХ» относятся расходы на:

1. научно-исследовательские, опытно-конструкторские, опытно-технологические работы, услуги по типовому проектированию;
2. услуги по страхованию имущества;

3. услуги в области информационных технологий и т.д.
4. монтажные работы (установка единых функционирующих систем: пожарная, охранная сигнализация, система видеонаблюдения; монтажные работы по оборудованию, требующему монтажа).

В таблице 2 указаны основные проводки по учету затрат на восстановление основных средств в бюджетном учреждении «XXX».

Принятие к бюджетному учету увеличения первоначальной (балансовой) стоимости объекта основных средств по результатам модернизации, реконструкции, достройки, дооборудования в учреждении отражается по дебету соответствующих счетов аналитического учета счета 101.00 «Основные средства» и кредиту счета 106.01 «Вложения в основные средства». Расходы по восстановлению могут увеличивать стоимость основного средства (зданий). При реконструкции здания стоимость услуг и материалов в учреждении относят на счет 1.106.31.000 «Увеличение вложений в основные средства», потом эти расходы относят на увеличение стоимости здания.

Таблица 2 – Основные проводки по учету затрат на восстановление основных средств в бюджетном учреждении «XXX»

Факты хозяйственной жизни	Дебет	Кредит	Сумма, руб.	Документ-основание
Отражена стоимость услуг по текущему ремонту основного средства (электропроводка в здании столовой)	2.401.20.225	2.302.25.734	41500,00	Акт оказанных услуг № 12654 от 10.07.2021г.
Произведена оплата услуг по текущему ремонту основного средства (электропроводка в здании столовой)	2.302.25.834	2.201.11.610	41500,00	Расходный кассовый ордер (УФ № КО-2) № 3023146 от 11.07.2021г.
Учтены расходы на проведение реконструкции трактора МТЗ-82 в сумме материальных запасов списанных для проведения работ	2.106.31.310	2.105.36.447	120825,00	Акт списания материалов №453 от 09.09.2021г.
Учтены расходы на проведение реконструкции трактора МТЗ-82 в сумме выполненных	2.106.31.310	2.302.25.734	40000,00	Акт оказанных услуг № 1491 от 12.09.2021г.

подрядных работ				
Увеличена первоначальная стоимость трактора МТЗ 82 на общую сумму затрат по реконструкции	2.101.35.310	2.106.31.310	160825,00	Бухгалтерская справка № БУ000311 от 30.09.2021г.

Таким образом, бухгалтерский учет амортизации и затрат на восстановление основных средств в бюджетном учреждении «ХХХ» ведется в соответствии с правилами и нормами законодательства.

Библиографический список

1. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ. – Режим доступа: [Консультант Плюс]. – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/

2. Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению [Электронный ресурс]: Приказ Минфина Российской Федерации от 01.12.2010 г. № 157н. – Режим доступа: [Консультант Плюс]. – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107750

3. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений и Инструкции по его применению [Электронный ресурс]: Приказ Минфина Российской Федерации от 16.12.2010 г. № 174н. – Режим доступа: [Консультант Плюс]. – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_108766

4. Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Основные средства» [Электронный ресурс]: Приказ Минфина России от 31 декабря 2016 г. № 257н. (ред. от 25.12.2019г.) – Режим доступа: [СПС Консультант Плюс]. – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216119

5. Об утверждении Порядка применения классификации операций сектора государственного управления [Электронный ресурс]: Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 29.11.2017 г. № 209н – Режим доступа: [Гарант.РУ]. – <https://base.garant.ru/71835192/>

6. Санович И.О. Теоретическо-методические аспекты учета основных средств в бюджетном учреждении // Актуальные вопросы современной экономики. – 2022. – № 9. – С. 189-199 [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=49603969>

7.Киварина М.В., Бабаева З.Ш. Трансформация мира и его влияние на устойчивое развитие экономики // Военно-экономический вестник. — 2022 №4. — URL: <https://voenestnik.ru/>

УДК 638.13

*Погребцова Е.А.
канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВО Омский ГАУ
Россия, Омск*

*Pogrebtsova E.A.
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor
FGBOU IN Omsk GAU
Russia, Omsk*

**Формальные и неформальные группы в организации:
их роль и характеристика**

**Formal and informal groups in the organization:
their role and characteristics**

Аннотация. В статье рассматривается роль формального и неформального коллектива на стабильное развитие организации. Формальные группы заранее планируются и имеют четкую структуру. Неформальные организации создаются из потребностей к сотрудничеству. В работе представлены отличительные черты данных групп. У обеих групп имеется иерархия, лидеры, задачи. Изучены основные этапы создания неформальной группы.

Annotation. The article discusses the role of formal and informal teams in the sustainable development of the organization. Formal groups are planned in advance and have a clear structure. Informal organizations are created from the need for cooperation. The paper presents the distinctive features of these groups. Both groups have a hierarchy, leaders, tasks. The main stages of creating an informal group have been studied.

Ключевые слова: формальная организация, лидер, этап, неформальная организация, группа

Keywords: formal organization, leader, stage, informal organization, group

В жизни каждого индивида сложно переоценить важность групповой принадлежности. К одним человек принадлежит достаточно короткий срок (экскурсионная группа, армия, техникум). Однако такие союзы могут быстро распадаться, когда достигнута их исходная цель, а интересы разошлись в разные стороны. Другие, наоборот, сопровождают всю жизнь и имеют большое влияние на человека. Семья, близкие друзья - они играют роль не только плеча, на котором можно опереться, но и зеркала, отражающего наши

действия и поступки. Эти неотъемлемые спутники в жизни формируют наше мировоззрение, влияют на наши решения. Следует выделить две основные формы групповой динамики: формальные и неформальные (таблица 1). Первые описываются правилами, иерархией и четко определенными целями, существуют в рамках организаций. Неформальные связи обладают уникальной силой воздействия на членов коллектива, их взаимодействия основаны на доверии и понимании, что делает их влияние еще более значимым и глубоким.

Таблица 1 – Понятие формальные и неформальные группы

Группы	Характеристика
Формальные группы — это группы, созданные по воле руководства	
Руководителей	состоит из руководителя и его непосредственных подчиненных, находящихся в зоне его контроля
Функциональная	объединяет в себе руководителя и специалистов функционального подразделения (отдела, бюро, службы), которые реализуют общую функцию управления и имеют близкие профессиональные цели и интересы
Производственная	имеет в своем составе руководителя и работников, занятых выполнением определенного вида работ на низовом уровне управления (звено, бригада, участок). Члены группы вместе работают над одной задачей, стимул - конечный результат, а различия между ними связаны с распределением видов работ между членами группы в зависимости от квалификации рабочих
Рабочая (целевая)	сотрудники, работающие над выполнением одного задания.
Комитет	группа внутри организации, которой делегированы полномочия для выполнения какого-либо задания или комплекса заданий. Иногда комитеты называют советами, комиссиями, целевыми группами. Выделяют постоянные и специальные комитеты
Неформальная группа — спонтанно возникшая группа людей, которые регулярно вступают во взаимодействие для достижения определенной цели. Причины вступления — чувство принадлежности, помощь, защита, общение.	
Просоциальные	это социально-положительные группы: общественно-политические клубы интернациональной дружбы, фонды социальных инициатив, группы экологической защиты и спасения памятников культуры, клубные любительские объединения и др.
Асоциальные	группы, стоящие в стороне от социальных проблем
Антисоциальные	С одной стороны, нравственная глухота, неспособность

	<p>понять других, иную точку зрения, с другой — часто собственные боль и страдания, выпавшие на долю этой категории людей, способствуют выработке крайних взглядов у отдельных ее представителей</p>
--	--

При эффективной организации трудового коллектива разумно ориентироваться на сбалансированный метод. Это обусловлено тем, что компания, рассматриваемая как взаимосвязанная система, оказывается тесно связанной с окружающими системами, внутри которых она функционирует. Другими словами, воздействие внешних факторов способно привести к изменениям в структуре и характере данной системы. Подобно этому, в условиях кризисных ситуаций, когда стоит задача оптимизации кадрового состава, использование балансирующего подхода оказывается наиболее обоснованным. Это позволяет внести внутренние изменения, соразмерно реагируя на внешние воздействия, и тем самым предоставляет предприятию возможность подобрать и привлечь наиболее подходящие кадры, чтобы обеспечить гармоничное взаимодействие внутри системы.

Создание формальной организации трудового коллектива основано на законах и правилах приказах и постановлениях государственных, коммерческих и общественных субъектов. Руководитель назначается, либо избирается по установленному порядку. Все трудовые обязанности формальная группа и ее лидер выполняют согласно должностным обязанностям. Система органов в формальной организации выстроена по структуре, целям и задачам, коммуникационным связям, соподчиненности, подконтрольности и взаимозависимости в производственных отношениях. В формальной организации жестко регламентированные нормы поведения персонала, определенные меры оплаты труда, вознаграждения и меры ответственности. Имеется строгая отчетность в работе. Особенности формальной группы представлены на рисунке 1.

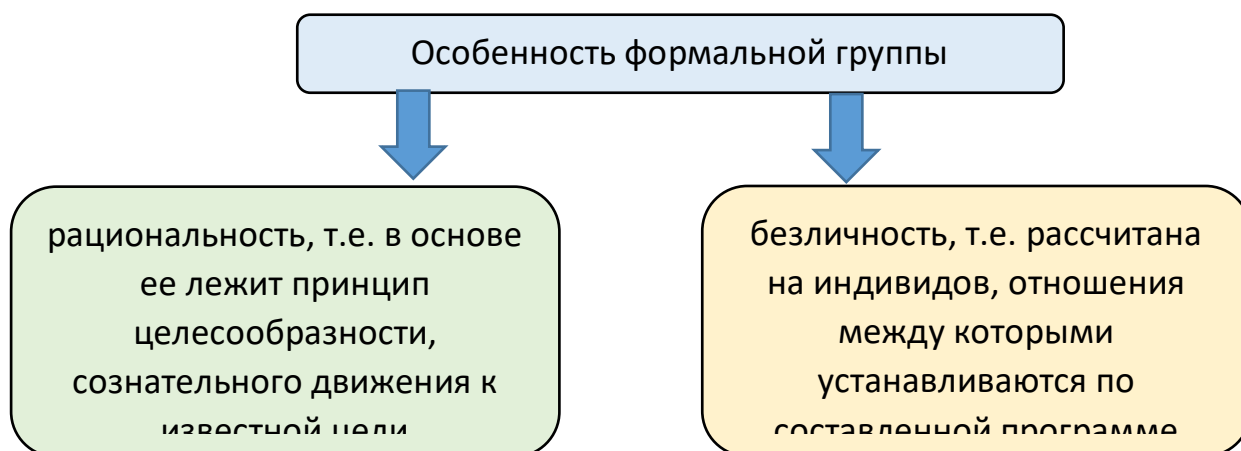


Рисунок 1 – Особенности формальной группы

Следовательно, формальные группы могут быть сформированы для выполнения регулярной функции, как, например, бухгалтерия, а могут быть созданы для решения определенной целевой задачи, например, коллектив по разработке какого-либо проекта. Данные группы созданы по воле руководства.

В свою очередь, неформальная группа трудового коллектива создается непроизвольно, стихийно на основании симпатий и антипатий (закона биологической совместимости людей). Из среды неформальной группы не назначаются и не избираются, а естественно генерируются лидеры. Он приходит на помощь коллективу, поддерживает его в стремлении к целям, придает силы к намеченному курсу. В этих группах обычно существуют неофициальные правила и нормы поведения, и люди хорошо знают, кто входит в их группу и кто нет.

Однако такие организации часто сопротивляются переменам, потому что они могут угрожать их существованию. Реорганизация, внедрение новых технологий, расширение производства или привлечение большого числа новых сотрудников могут привести к распаду неформальной группы или ограничить возможности взаимодействия и удовлетворения социальных потребностей. Таким образом, неформальные организации могут служить средством социального контроля.

Процесс образования неформальных групп делится на этапы (рисунок 2). В результате возникают виды неформальных групп, которые отличаются друг от друга степенью зрелости взаимоотношений

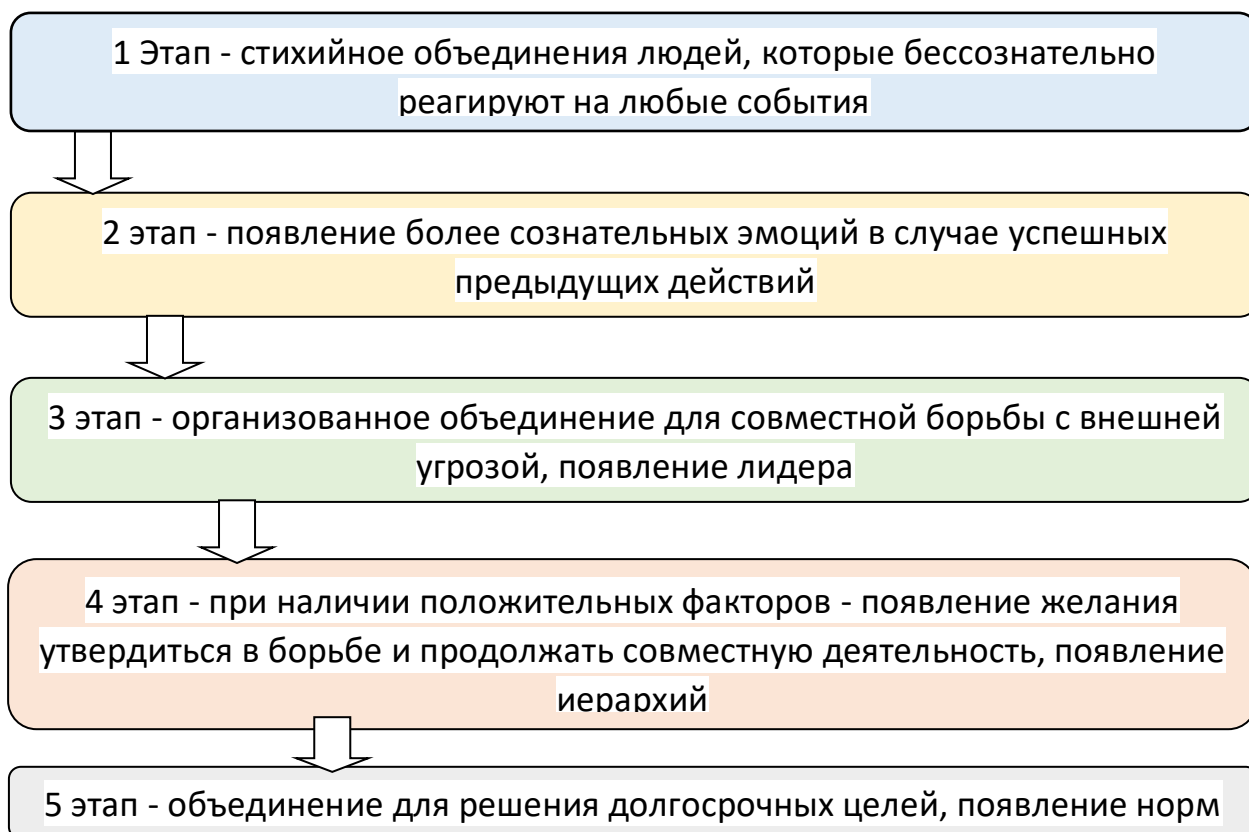


Рисунок 2 – Этапы образования неформальной группы

В неформальных отношениях между людьми, подобно формальным, существуют определенные обязанности и права. Одой из таких обязанностей может быть оказание личной или профессиональной помощи коллеге. В рабочей среде коллеги могут добровольно помогать друг другу в выполнении задач, делится опытом и знаниями, а также поддерживать друг друга в трудных ситуациях. Неформальные отношения могут также включать в себя асоциальную поддержку и дружескую помощь. В таких отношениях лидеру важно создать атмосферу взаимного доверия, уважения и понимания.

Кроме того, неформальные отношения могут способствовать развитию социальных связей и сетей. Люди могут находить новых друзей, партнеров по интересам, что в свою очередь, может открыть новые возможности и перспективы для личного и профессионального роста.

В некоторых случаях неформальные отношения могут привести к конфликтам или нарушению равновесия в коллективе. Поэтому важно находить баланс между формальными и неформальными отношениями, чтобы обеспечить гармоничную среду для всех участников. В таблице 2 представлены отрицательные и положительные моменты неформальной группы, созданной в организации.

Таблица 2 – Отрицательные и положительные моменты в существование неформальных групп

Положительное	Отрицательное
Приверженность к группе переходит в привязанность к организации.	Невысокое мнение о неформальных групп со стороны руководителей, которые считают, что существование этих групп - результат неэффективного руководства
Нежелание нарушать социальные связи приводит к нежеланию покинуть организацию.	Члены неформальных групп считают, что к ним относятся несправедливо и соответствующим образом на это реагируют

Человек, стремящийся к вхождению в коллектив, должен внимательно следить за сложившимися внутри него нормами –положительными и отрицательными. Устанавливая основы группы, непременно следует разграничить границы свободы высказывания и осуществления мнений каждого участника. Имеется в виду полная дискуссионная свобода, а также равноправие взглядов, принимаемое во внимание при принятии решений.

Формальные и неформальные структуры социальной группы взаимодействуют. Характер этого взаимодействия и определяет качество управления. Внедрение разнообразных подходов при формировании трудовых коллективов придает системность в операционной практике, что способствует получению запланированных финансовых показателей и социокультурных задач. Чтобы определить степень и характер влияния данных групп на деятельность предприятия, организации, руководитель должен знать структуру своего коллектива.

Например, цели и действия формальной группы наталкиваются на эгоцентрические и другие негативные установки неформальной группы или нескольких групп. Руководитель обязан принять меры к ликвидации возникшей в коллективе дисгармонии. Это достигается путем усиления воспитательной работы, особенно индивидуальной.

Если, цели и действия формального коллектива сталкиваются с положительной, активной деятельностью неформальных образований. Подобная ситуация довольно редка.

Указанные направления взаимодействия формальных и неформальных структур в коллективе обычно не реализуются на практике в чистом виде. Более часто встречаются некие граничные ситуации, более сложные взаимоотношения и их переплетения. Неформальные группы динамичны, их интересы подвижны и изменчивы. Чтобы учитывать их влияние на решение конкретных вопросов жизни коллектива, необходимо в точности знать состав неформальных групп, их лидеров. В таблице 3 представлены отличительные черты формальной и неформальной группы.

Таблица 3 – Отличительные черты формальной и неформальной группы

Признак	Формальная группа	Неформальная группа
Цели деятельности	Официально предписаны	Определяются самими членами
Возглавляет	Руководитель	Неформальный лидер
Источник власти лидера	Делегируется руководством	Личностный, исходит от группы
Основное внимание уделяется	Должности	Человеку как личности
Взаимоотношения между членами группы	Официальные	Неофициальные
Организационная основа взаимодействия	Права и обязанности	Власть и политика
Структура отношений	Вертикальное соподчинение	Отношения равноправные, дружеские, хотя и выделяется лидер
Регулятор поведения в группе	Правила	Нормы
Методы управления	Вознаграждения и штрафы	Санкции

Таким образом, формальная организация представляет собой структурированный социальный организм, обладающий важными атрибутами юридического лица. Ее деятельность и намерения утверждаются в официальных документах, которые задают путь и направление ее функционирования, что обеспечивает организации структурную целостность. Формальная организация превращается в сложный механизм, в котором каждая деталь, каждое положение имеет свою роль в достижении целей.

Путем воздействия руководитель должен стремиться стать лидером неформальной группы. Многие руководители достигают этой цели и добиваются высокой слаженности и результативности работы коллектива. Даже неформальные каналы связи могут иногда помогать формальной организации дополняя формальную систему коммуникаций. Не находя

способов эффективного взаимодействия с неформальными организациями или пытаюсь подавить их, руководители часто упускают эти потенциальные выгоды.

Список литературы

1. Андрейковец В. И. Формальные и неформальные организации // Материалы XIV Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум» URL: <https://scienceforum.ru/2022/article/2018028887>
2. Асланова З. Р. Роль неформального лидера в организации // Аллея науки. 2019. Т. 4, № 1(28). С. 499-502.
3. Асташова Е. А., Погребцова Е. А. Практико-ориентированное обучение при подготовке менеджеров // Электронный научно-методический журнал Омского ГАУ. 2017. № S3. С. 4.
4. Баженов Ю.К., Пронько В. А. Менеджмент организации: учебное пособие. СПб.: «Дашков и К», 2014. 162 с.
5. Бычкова А. А., Потехина Е. В. Проблемы сочетания формального и неформального в социальной организации // Актуальные вопросы экономических наук. 2008. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-sochetaniya-formalnogo-i-neformalnogo-v-sotsialnoy-organizatsii>
6. Вакарина Е. А., Степченко Т. С. Неформальные коммуникации в деятельности организаций // Экономика и предпринимательство. 2015. № 1(54). С. 535-539.
7. Данилова И.А. Социология и психология управления. [Электронный ресурс]. URL: <https://iknigi.net/avtor-i-danilova/67847-sociologiya-i-psihologiya-upravleniya-i-danilova/read/page-8.html>
8. Основы менеджмента: учебное пособие / И.О. Павлова, М.А. Скороход. Самара: Издательство Самарского университета, 2021. 80 с
9. Погребцова Е. А. Тактика управления трудоустройством выпускников аграрного вуза (направление подготовки менеджмент) // Инновации в сельскохозяйственном машиностроении, энергосберегающие технологии и повышение эффективности использования ресурсов. Рязань: Рязанский государственный агротехнологический университет им. П.А. Костычева, 2022. С. 93-98.
10. Слепцова Е. В. Неформальная составляющая социально-трудовых отношений в организации // Экономика и бизнес: теория и практика. 2022. № 5-3(87). С. 79-82. DOI 10.24412/2411-0450-2022-5-3-79-82.
11. Ружанская, Л.С. Теория организации: учебное пособие. [Электронный ресурс]. URL: https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/36060/1/978-5-7996-1564-2_2015.pdf
12. Теория организации : учебное пособие / Ружанская Л. С., Яшин А. А., Солдатова Ю. В. Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2015. 200 с.

13. Уза В. Э., Куликова В. В. Формальная и неформальная организации: основные проблемы и пути решения имеющихся противоречий // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2019. № 9(96). С. 5.

14. Удалов Ф.Е., Алёхина О.Ф., Гапонова О.С. ОСНОВЫ МЕНЕДЖМЕНТА: Учебное пособие. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2013. – 363 с.

15. Эдгар Шейн. Организационная культура и лидерство. – СПб.: Питер, 2012. – 352 с.

УДК 342.49

*Погребцова Е.А.
канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВО Омский ГАУ
Россия, Омск*

*Pogrebtsova E.A.
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor
FGBOU IN Omsk GAU
Russia, Omsk*

**Концептуальные аспекты процесса формирования собственности
на муниципальном уровне**

**Conceptual aspects of the process of formation of property at the
municipal level**

Аннотация. Местные органы власти осуществляют свою деятельность на основе управления собственностью в соответствии с правилами. Состояние ее объектов, качество функционирования и уровень развития определяют социально-экономическую основу муниципального образования. Необходимо изучать различные подходы к понятию «муниципальная собственность». В статье рассмотрены критерии формирования и принципы собственности. Определены основные направления развития муниципальной собственности.

Annotation. Local authorities carry out their activities on the basis of property management in accordance with the rules. The state of its facilities, the quality of functioning and the level of development determine the socio-economic basis of the municipality. It is necessary to study different approaches to the concept of "municipal property". The article considers the formation criteria and principles of ownership. The main directions of development of municipal property are determined.

Ключевые слова: муниципальная собственность, эффективное управление, формирование собственности, принцип, бюджет

Keywords: municipal property, effective management, property formation, principle, budget

В настоящее время экономическая база муниципальных органов власти не стабильна и требует особого внимания, как процесс становления и развития органов власти. Поэтому уровень социально-экономического развития муниципалитетов влияет на уровень развития их субъектов, что в свою очередь влияет на уровень развития страны в целом, ее конкурентоспособность и эффективность реализации политики. Противоречия и проблемы, возникающие на территории муниципальных образований, требуют своевременного разрешения. Экономическая основа местного самоуправления отражена в главе 8 закона «Об общих принципах организации местного самоуправления».

Экономическую основу местного самоуправления составляют муниципальная собственность и местные финансы, имущество, находящееся в государственной собственности и переданное в управление местному самоуправлению, и иное имущество, служащее удовлетворению потребностей жителей муниципалитета.

Конституционные гарантии муниципальной собственности выражаются в том, что органы местного самоуправления самостоятельно управляют муниципальной собственностью. Защита данной собственности наряду с другой является важнейшим нормативным принципом Конституции Российской Федерации.

Муниципальная собственность такова, что права и обременения по владению, пользованию и распоряжению ею принадлежат жителям муниципального образования. Это является неотъемлемой частью муниципального самоуправления и его экономической основой. В таблице 1 представлены различные взгляды ученых на понятие муниципальная собственность.

Таблица 1 – Сущность понятия «муниципальная собственность»

Автор	Определение
Бондаренко Н.А., Ганичев Н. Д.	отношения между человеком, группой или сообществом, с одной стороны, и любой объектом в материальном мире – с другой, состоящие в постоянном или временном, частичном или полном отчуждении, разъединении или присвоении объекта собственности
Московцева Е. А.	рассматривается как совокупность социальных отношений, возникающих между членами сообщества по поводу присвоения и отчуждения муниципальных общественных благ
Абдуллина Э.И.	самостоятельная форма собственности, которая по своей сути является частью общественного достояния и представляет собой совокупность экономических отношений между процессом, посредством которого

	органы местного самоуправления осуществляют свои социально-экономические функции, и другими субъектами экономической деятельности, обеспечивающих условия для сохранения и воспроизводства объектов жизнеобеспечения муниципального образования в целях удовлетворения приоритетных потребностей общества
Борисихина Д. А., Карапетыян В. А.	комплексы, управляемые муниципальными властями и находящиеся в собственности городских и сельских поселений. К ним относят объекты, необходимые для городской жизни и удовлетворения потребностей населения
Чаннов С. Е.	представляет собой правовую систему комплексного характера и включает в себя как нормы муниципальной правовой системы собственности и других отраслей права (в основном конституционного, налогового, административного, гражданского, жилищного и земельного)
Вильчевский О.В., Леви А. В.	система отношений по поводу присвоения населением муниципального образования средств производства и потребления, совместного владения, пользования и распоряжения природными ресурсами, производственной и социальной инфраструктурой для обеспечения экономического роста и воспроизводства социально-экономической региональной системы

Такие вопросы, как «финансовые ресурсы местного самоуправления», местные бюджеты, налоги и сборы. Федеральный закон №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» не содержит таких понятий, как «муниципальная собственность». В то же время статья 51 гласит, что «органы местного самоуправления, представляющие муниципальные образования, самостоятельно владеют, пользуются и распоряжаются муниципальной собственностью».

Федеральный закон № 131-ФЗ от 6 октября 2003 года устанавливает правовые основы формирования муниципальной собственности, прописывает перечень видов и критериев (рисунок 1).

имущество, предназначенное для решения вопросов местного значения, установленных Федеральным законом № 131-ФЗ в пунктах 2-4 статьи 50

имущество, предназначенное для осуществления отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления в случаях, предусмотренных федеральным законодательством и законодательством субъектов

имущество, предназначенное для обеспечения деятельности органов местного самоуправления и работников органов местного самоуправления, муниципальных служащих и работников муниципальных предприятий и учреждений в соответствии с Законом

Рисунок 1 - Перечень объектов муниципальной собственности

Следовательно, объекты муниципальной собственности можно классифицировать следующим образом: экономически значимые объекты; социально значимые объекты; объекты управленческого значения; финансовые ресурсы. К первым группам относят земельные участки, недра и другие природные ресурсы, муниципальные предприятия, а также имущество, находящееся в собственности муниципального образования, но не закрепленное за муниципальными предприятиями и учреждениями на праве хозяйственного ведения и оперативного управления (то есть часть муниципальной казны). Социально-значимые активы – это активы, которые не используются не посредственно для экономических или управленческих целей, но выполняют социальные задачи муниципалитета. К ним относятся жилищный фонд, здания и сооружения, используемые муниципальными органами, не занимающимися управлением, такие как больницы, школы и музеи, а также культурное и историческое наследие.

Финансовая база местных органов власти состоит из средств местного бюджета, государственных и муниципальных ценных бумаг, находящихся в собственности местных органов власти, и других финансовых ресурсов. Местный бюджет – это форма организации и осуществления расходов на финансовый год, установленная для исполнения расходных обязательств каждого образования.

Органы местного самоуправления обязаны обеспечить сбалансированность местных бюджетов и соблюдение требований, установленных федеральным законом о бюджетных правоотношениях, исполнении бюджета и регулировании муниципальных долговых обязательств. Составление, утверждение и исполнение местного бюджета, а

также контроль за его исполнением осуществляются органами местного самоуправления самостоятельно. В бюджете отдельно предусматриваются доходы, направляемые на осуществление полномочий органов местного самоуправления по решению вопросов местного значения, и субвенции, предоставляемые для обеспечения осуществления органами местного самоуправления отдельных государственных полномочий. Проект местного бюджета, решение об утверждении местного бюджета, годовой отчет о его исполнении, ежеквартальные сведения об исполнении, численность работников с указанием фактических расходов на оплату их труда подлежат официальному опубликованию. Местный бюджет формируется из налогов; доходов от федеральных, субъектов, местных налогов и сборов; безвозмездные поступления; доходы от имущества, прибыль муниципальных предприятий; штрафы и добровольные пожертвования.

Налоги зачисляются в местный бюджет по месту налогообложения. В соответствии с законодательством в бюджет муниципального района зачисляются следующие доходы от местных налогов, устанавливаемых представительными органами муниципальных районов:

- земельный налог, взимаемый между поселениями;
- налог на имущество физических лиц, облагаемое налогом между поселениями;
- доходы от региональных налогов и сборов, установленным законами субъектов Федерации;
- доходы от федеральных налогов и сборов зачисляются в местные бюджеты по нормативам отчислений в соответствии с Федеральным законом.

Таким образом, собственность рассматривается как стабильный источник дохода имеющий свои признаки (таблица 2).

Таблица 2 – Признаки муниципальной собственности

Признак	Характеристика
Субъекты	Поселение: городское, районное, сельское
Объекты	Средства местного бюджета и внебюджетного фондов, муниципальные земли и природные ресурсы, муниципальные предприятия, жилищный фонд и помещения
Осуществление прав	Через органы местного самоуправления
Основания возникновения	Отчисления от федеральных налогов; финансовые средства; приобретение имущества

К муниципальному имуществу относятся системы коммунальной инфраструктуры и другие коммунальные объекты, в том числе объекты водоснабжения, теплоснабжения, газоснабжения, электроснабжения, очистки и отведения сточных вод. Анализ процесса реформирования экономической

инфраструктуры местных органов власти дает основу для определения ключевых направлений их развития. В качестве примеров можно привести следующие:

- совершенствование межбюджетных отношений;
- внедрение механизмов муниципально-частного партнерства в практику финансирования в процессе модернизации муниципальной собственности;
- вовлечение частных граждан в управление муниципальной собственностью;
- укрепление местных бюджетов путем поддержания и развития системы расчетов местных органов власти и повышения стабильности расчетов;
- улучшение условий и уровня жизни жителей сельских поселений;
- поощрять и поддерживать малые и средние предприятия, самозанятых;
- внедрение и распространение механизмов сотрудничества между местными сообществами и органами власти и т.п.

Следовательно, местное самоуправление – это одна из предусмотренных Конституцией Российской Федерации форм управления, которая носит социальный характер, гарантируется Конституцией и представляет собой определенную систему, финансово-экономическая основа которой имеет особое значение. Они формируют свой бюджет и фонды развития, в целях осуществления стратегии развития и преодоления рисков и вызовов на современном этапе, которые обусловлены различным факторами. Экономическую основу местного самоуправления составляют находящееся в муниципальной собственности имущество, средства местных бюджетов, а также имущественные права муниципальных образований.

Список литературы

1. Абдуллина Э. И. Место муниципальной собственности в системе форм собственности // Альманах современной науки и образования. 2010. № 2-1. С. 119-120.
2. Алексеев Ю. П., Гапоненко А. Я., Алисов А. Н. Муниципальный менеджмент. М.: РАГС, 2019. 467 с.
3. Бондаренко Н. А., Ганичев Н. Д. Понятие института муниципальной собственности // Вестник Тихоокеанского государственного университета. 2008. № 2(9). С. 111-118.
4. Борисихина Д. А., Карапетян В. А. Специфика управления муниципальной собственностью в современных условиях // Исследование различных направлений современной науки. Москва: Научный центр «Олимп», 2018. С. 64-66.

5. Вильчинская О. В., Леви А. В. Муниципальная собственность как экономическая, социальная, правовая и управленческая категория // Вестник университета. Серия «Социология и управление персоналом». 2006. № 2. С. 85 – 94.

6. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.) URL:<http://ivo.garant.ru/document/10103000/paragraph/25045/doclist/1776> (дата обращения 05.09.2023).

7. Кочеткова С. А. Корпоративное управление муниципальной собственностью как фактор саморазвития муниципального образования // Стратегия устойчивого развития регионов России. 2010. № 3. С. 422-427.

8. Макарова Е. П. Муниципальная собственность: опыт теоретического анализа // Власть и управление на Востоке России. 2012. № 2(59). С. 168-175.

9. Московцева Е. А. Понятие и специфика управления муниципальной собственностью / Е. А. Московцева // Ученые заметки ТОГУ. – 2014. – Т. 5, № 1. – С. 141-146.

10. Погребцова Е. А. Доходы бюджета муниципального образования: понятие, формирование и исполнение // Актуальные вопросы современной экономики. 2021. № 12. С. 389-397.

11. Погребцова Е. А. Методика оценки эффективности муниципального управления как основа устойчивого развития сельских территорий // Научный результат. Экономические исследования. 2023. Т. 9, № 1. С. 108-118. DOI 10.18413/2409-1634-2023-9-1-0-9.

12. Погребцова Е. А. Программа как инструмент управления устойчивым развитием муниципального образования // Актуальные вопросы современной экономики. 2022. № 6. С. 503-510.

13. Погребцова Е. А. Программа социально-экономического развития муниципального образования: особенности, тенденции и перспективы // International Agricultural Journal. 2021. Т. 64. № 4

14. Система муниципального управления/Под ред. В.Б. Зотова. М., 2018. 549 с.

15. Чаннов С. Е. Муниципальное право. М.: Издательство Юрайт, 2015. 326 с.

УДК 336.711

Современные виды кредита: тенденции и перспективы

*Джиоева М.А., ассистент кафедры финансов
и кредита Владикавказского института управления*

*Засохова Е.Д., студентка Владикавказского
колледжа управления
Россия, Владикавказ*

Аннотация: Современная экономика не может существовать без такого экономического феномена, как кредит. Государство активно использует кредит как регулирующий инструмент, население и юридические лица имеют доступ к свободным денежным средствам, тем самым перенося будущие затраты в текущий период. В статье рассмотрены современные виды кредита для физических и юридических лиц, их отличительные признаки и цели.

Ключевые слова: кредит, структура кредита, формы кредита, банковский кредит.

Modern types of credit

Abstract: Modern economy cannot exist without such an economic phenomenon as credit. The state actively uses credit as a regulatory tool, the population and legal entities have access to free cash, thereby transferring future costs to the current period. The article considers modern types of credit for individuals and legal entities, their distinguishing features and purposes.

Keywords: Credit, the structure of credit, forms of credit, bank credit.

В современном мире кредит является важнейшей частью экономического роста, в связи с развитием кредитной системы. Объем кредитов увеличивается с каждым годом, а перечень продуктов физическим лицам, расширяется. В настоящее время существует множество банков, которые предлагают юридическим и физическим лицам разные виды кредита.

Большое значение кредитный механизм играет в современной экономике, ведь именно с помощью него образуется ссудный капитал, который участвует в распределении денежной массы в экономических отраслях (промышленность, сельское хозяйство, металлургия, торговля).

Сравнивая историю появления двух феноменов – кредита и денег, не вызывает сомнения первоначальное появление первого, что обусловлено разделением общества на два больших класса – имущих и неимущих.

Первоначально кредит имел натуральную форму и предоставлялся более состоятельными классами менее состоятельным. Так, возможно встретить такие формы кредита, как зерно, мотыга, скот, шкуры и т.п. В более поздние периоды развития товарного производства и денежных отношений, когда денежные средства приобретают свою важнейшую функцию – средство платежа – кредит в большинстве сделок приобретает именно денежную форму. Наличие временного пробела между платежами в торговых сделках способствовали тому, что кредитный процесс проник во все сферы экономической жизни.

Кредит – процесс движения ссужаемой стоимости от кредитора к заемщику на условии платности, срочности и возвратности.

Структура кредита



Рисунок 1. Структура кредита

Структуру кредита схематически представим на рисунке 1.

В современном обществе различают следующие формы кредита:

- Коммерческий кредит (предоставляется продавцами покупателям в виде отсрочки платежа за проданные товары; процентная ставка в этом случае не регулируется, она согласуется сторонами, а условия прописывают в договоре)
- Банковский кредит (банк предоставляет заемщику средства в наличных и безналичных формах на определенный срок).
- Государственный кредит (основывается на заемной роли государства; объектом же кредитных отношений выступают государственные займы, как правило, облигации).
- Межгосударственный кредит (кредиторами и заемщиками выступают разные независимые государства).
- Международный кредит (движение ссудного капитала через границы государства).

Основные виды кредита:

1. Потребительский кредит
2. Ипотечный кредит

3. Автокредит
4. Образовательный кредит
5. Кредитные карты

Рассмотрим более подробно каждую из форм.

Потребительский кредит-кредит, предоставляемый гражданам для приобретения каких-либо потребительских товаров или услуг. Данный кредит действует либо в виде продажи товаров с отсрочкой платежа, либо в виде банковского кредита на потребительские цели, в том числе через кредитные карты. В настоящее время существует несколько видов потребительских кредитов:

- *Целевой кредит* оформляется в случае наличия определенного товара или услуги для покупки. Для удобства такой кредит оформляется непосредственно в торговой сети, где приобретается товар или услуга.
- *Нецелевой кредит* выдается заемщику без уточнения цели, как правило, наличными.
- *Экспресс-займ* – вид кредита, который в большинстве случаев выдается онлайн. Особенность в данном виде кредитования заключается в высокой процентной ставке на небольшой размер кредита.
- *Кредитная карта* – кредит, при котором заемные средства попадают на специально зарегистрированную кредитную карту заемщика.

В настоящее время все кредитные организации, обслуживающие физических и юридических лиц, занимаются выдачей потребительских кредитов. Одним из наиболее важных параметров любого кредита выступает размер процентной ставки. Он может достаточно сильно изменяться в зависимости от вида оформляемого кредита и организации, его выдающей. Рассмотрим разные кредитные организации по данному кредиту:

Таблица №1. Предложения кредитных организаций по потребительскому кредиту

№	Название банка	% ставка	Срок	Мин.сумма	Макс.сумма
1	Сбербанк	3-15	5 лет	30.000	5.000.000
2	Россельхоз Банк	3,9-9,80	5 лет	100.000	5.000.000
3	ВТБ	4,10-24,30	7 лет	30.000	7.000.000
4	Альфа-Банк	4-29,49	5 лет	50.000	7.500.000

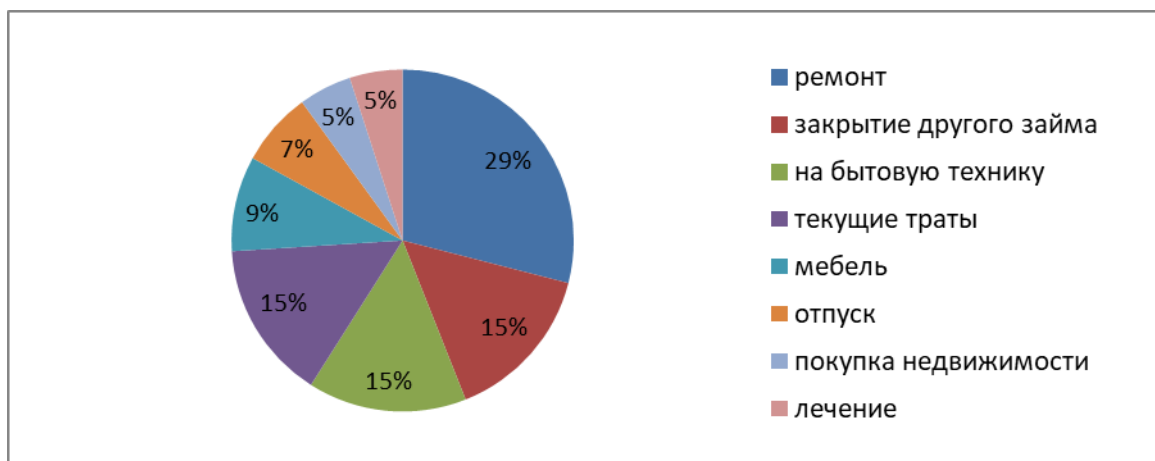


Рисунок 2. Основные причины получения кредита

По данным 4 000 кредиторов, передающих сведения в Национальное бюро кредитных отношений(НБКИ), в 1 квартале 2023 года количество выданных потребительских кредитов на покупку потребительских товаров составило 2,90 млн.ед. Так, по сравнению с аналогичным периодом 2022 года их число изменилось, снизившись всего на 0,6% (в 1 квартале 2022 года – 2,92 млн.ед.) Наибольшее количество выданных потребительских кредитов в 2023 году в регионах РФ было отмечено в Москве (170,7 тыс. ед.), Краснодарском крае (110,7 тыс. ед), Санкт-Петербурге(105,3 тыс.ед.).

Ипотечный кредит-целевой долгосрочный кредит на покупку жилья, который предоставляет банк. Ставки по ипотечному кредиту чуть ниже, чем по другим банковским кредитам.

Таблица №2. Основные кредитные организации, выдающие ипотечный кредит

№	Название банка	% ставка	Перв.взнос %	Срок(год)	Сумма(мин.- макс.)
1	Сбербанк	1,7-11,9	10-90,3	1-30	375т-100млн
2	Росбанк Дом	4,45-15,10	10-70	3-35	600т-12млн
3	ВТБ	4,5-11,4	10-80	1-30	1,7млн-30млн
4	Газпром	1,4-11,5	10-80	1-30	1млн-60млн

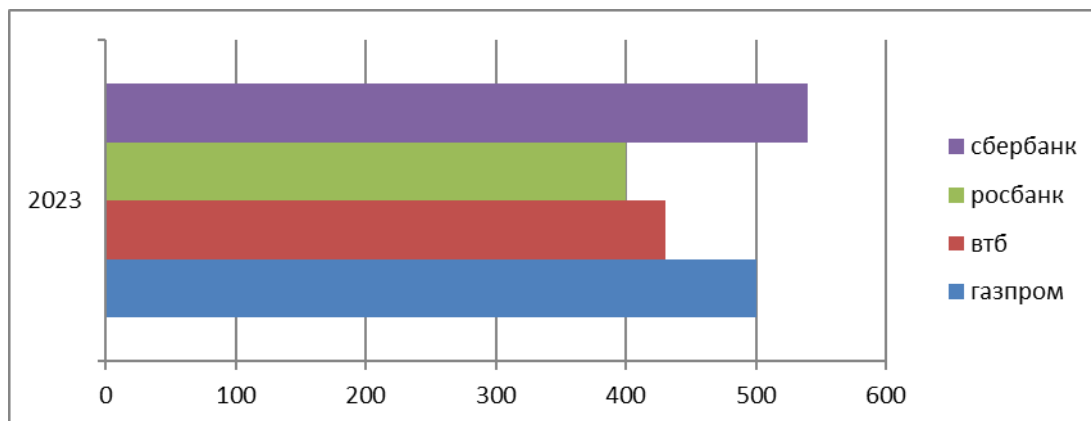


Рисунок 3. Динамика выданных ипотечных кредитов в банках(млрд.руб.)

По данным таблицы, можно сделать вывод, что у заемщиков высокий интерес к приобретению жилья. Ведь уже за 1-й квартал года продано жилищ на сумму больше 1.8 триллионов рублей. Такие показатели превосходят уровни в 2022 и 2021. По данным Росстата об индексе цен на жилье, за 1 квартал 2023 года цены на жилье в РФ в среднем снизились на 0,6%. Таким образом, ограничение ипотеки по низким ставкам не привело к падению спроса на ипотечные кредиты, а, наоборот, увеличило их.

Автокредит- целевой кредит, который выдается на приобретение автомобиля. Для приобретения автомобиля можно взять потребительский кредит или автокредит.

Таблица №3. Автокредит в разных кредитных организациях

Банк	Ставка	Сумма	Срок
Хоум Кредит Банк	от 2,90%	10000-3000000	до 7 лет
Альфа-банк	от 4,00%	50000-7500000	до 5 лет
ВТБ	от 4,10%	300000-7000000	до 7 лет
Тинькофф	от 4,90%	100000-3000000	до 5 лет

Но какой кредит выгоднее взять?Приведем пример на машине Hyundai Solaris(кредитная организация Альфа-банк)

Таблица 4. Пример автокредита

Кредит	Авто	Потребительский
Стоимость авто	1 410 000	1 410 000
Срок кредита(года)	3	3
% ставка	4,00	4,00
Ежемесячный платеж	45 800	44 700
Всего	1 648 000	1 609 200

Сравнивая результаты данных кредитов можно сделать вывод о том, что потребительский кредит дешевле на 39 600 рублей. Проведя небольшое сравнение, мы убедились в том, что покупка авто через потребительский кредит выходит наиболее выгодным чем покупка того же автомобиля через автокредит.

Образовательный кредит – целевой заем денег у банка на оплату обучения. Для оформления данного вида кредита необходимо являться студентом государственного либо студентом частного образовательного учреждения, дающего среднее профессиональное либо высшее образование. Условия выдачи образовательных кредитов практически схожи во всех банках. Как правило, кредит на образование выдается в рублях, ставка колеблется в диапазоне 3%-35%, а срок погашения составляет 5-15 лет.

Таблица № 5. Образовательные кредиты в коммерческих банках

Кредитная организация	Ставка	Сумма кредита(руб)	Срок кредитования	Минимальный возраст
Сбербанк	От 3%	10 000- 10 000 000	15 лет	14 лет
ВТБ	От 4,4%	100 000-10 000 000	15 лет	20 лет
Новимкомбанк	От 13,5%	10 000- 3 000 000	8 лет	21 год

По итогам 2022 года Сбербанк выдал более 8 тысяч образовательных кредитов, что на 80% больше, чем годом ранее. Общая сумма выданных кредитов – 2 млрд. руб. Популярность кредитов для получения высшего и среднего профессионального образования в 2023 году продолжает расти. Прирост количества выданных кредитов составил 90%, объем по ним вырос практически в два раза. По статистике, 87% случаев кредиты на образование

берут молодые люди в возрасте от 17-25 лет. В среднем в прошлом году студенты вузов брали на образование от 100 000 до 700 000 тысяч рублей.

Кредитная карта-платежная карта, с помощью которого клиент может делать переводы, покупки и снимать наличные, даже если имеет собственных средств. Главная особенность этой карты в том, что на балансе есть определенная сумма денег и ими можно пользоваться так, как посчитает нужным клиент.

Так же укажем, чем кредитная карта отличается от потребительского кредита:

- 1) При оформлении потребительского кредита сумма которая прописана в договоре выдается сразу и в полном размере. С кредитной карты можно тратить столько, сколько нужно в данный момент.
- 2) По потребительскому кредиту мы всегда оплачиваем проценты. По кредитной карте проценты не платят.
- 3) Кредит выдается лишь один раз, для того чтобы повторно оформить кредит понадобится заключить новый договор. Кредитной картой пользуются бессрочно, кредитные средства возобновляются каждый раз, как только погашается прежний долг.

Но все же, и у кредитной карты и у потребительского кредита есть одна схожая функция – клиент в обоих случаях получает денежные средства.

Таблица №6. Анализ условий банков по кредитным картам

Название банка(карты)	Льготный период	Кредитный лимит Руб.	Тарифы: ставки, комиссия, обслуживание
Сбербанк (сберкарта)	До 120 дней	До 1 000 000	9,8%-25,4%- % ставка Обслуживание-бесплатно
Тинькофф (платинум)	До 55 дней	До 700 000	12-39,9% годовых на безналичную оплату 30-59,9%-за снятие наличных; Обслуживание-590
ЕвропаБанк (card credit plus)	До 55 дней	До 600 000	0%-30,9% - % ставка Обслуживание-бесплатно
Совкомбанк (халва)	До 1095 дней	До 500 000(возможно увеличение до 700 000 по предложению от банка)	0%-на операции рассрочки; 0,0001%-на все операции после окончания льготного периода(36 месяцев)

На основании проведенных исследований, хотелось бы сделать краткие выводы по результатам исследования:

1. Функциональная роль кредита заключается в действии и результате действий экономических субъектов-участников кредитования.

2. В результате исследования выяснилось, что банковский сектор на сегодняшний день получил огромное развитие, что способствует подъему экономики.

3. Кредитование открывает новые возможности для человека, например, основная цель программы потребительского кредитования – повышение жизненного благосостояния населения.

По мнению экономистов, кредит в данный момент используется не в полной мере, но по прогнозам в будущем он будет занимать большее место в хозяйстве, как для населения, так и государства, и оказывать значимое влияние на экономику.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» (принят Государственной Думой и одобрен Советом Федерации РФ 27.06.2002) // Российская газета. 13.07 2002. № 127
2. Федеральный закон от 30.12.2004 № 218 – ФЗ « О кредитных историях»: принят ГД ФС РФ 22.12.2004
3. Абрамова М. А. Деньги, кредит, банки. Денежный и кредитный рынки. — М.: Юрайт, 2020. — 437 с.
4. Галанов, В. А. Финансы, денежное обращение и кредит / В.А. Галанов.
5. Климович В. П. Финансы, денежное обращение и кредит: учеб. / В. П. Климович. – 3-е изд., 2018
6. Янкина И.А. Деньги, кредит, банки. Практикум: Учебник / И.А. Янкина. — М.: КноРус, 2018.
7. Банки Ру: (сайт)-URL:<https://www.banki.ru/>
8. Киварина М.В., Бабаева З.Ш. Трансформация мира и его влияние на устойчивое развитие экономики // Военно-экономический вестник. — 2022 №4. — URL: <https://voenestnik.ru/>

Основные показатели экономического обоснования создания нового вида услуг

*Лаптева Светлана Викторовна, канд. пед. наук,
ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет»*

Россия, Киров

*Лаптев Егор Александрович, студент
ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет»*

Россия, Киров

*Нагаева Дарьяна Алексеевна, магистр
ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет»*

Россия, Киров

Аннотация. Для создания новой услуги организация должна составить бизнес-план. Он составляется в целях эффективного управления и планирования предприятия и является одним из основных инструментов управления, определяющих эффективность его деятельности. В данной статье рассмотрены показатели, которые рассчитываются для обоснования бизнес-плана, также рассмотрены основные показатели эффективности создания новой услуги.

Ключевые слова: новая услуга, продукт, услуга, показатели, экономическое обоснование

Main indicators of economic justification for the creation of a new type of service

*Svetlana Viktorovna Lapteva,
candidate of pedagogical sciences*

FSBEI HE «VyatSU»

Russia, Kirov

Laptev Egor Alexandrovich, Bachelor's student

FSBEI HE «VyatSU»

Russia, Kirov

Nagaeva Daryana Alekseevna, master

FSBEI HE «VyatSU»

Russia, Kirov

Annotation. To create a new service, an organization must prepare a business plan. It is prepared for the purpose of effective management and planning of the enterprise and is one of the main management tools that determine the effectiveness of its activities. This article considers the indicators that are

calculated to justify the business plan, also considered the main indicators of the effectiveness of the creation of a new service.

Keywords: new service, product, service, indicators, economic justification

В сфере бизнеса важно быть готовым к конкуренции и оперативно реагировать на изменения внешней и внутренней среды предприятия. Для этого необходимо выполнение нескольких условий:

- 1) реальная оценка финансового положения и позиционирования предприятия на рынке со стороны администрации;
- 2) наличие четких целей, которые предприятие стремится достичь;
- 3) пошаговое выполнение действий, направленных на достижение этих целей;
- 4) осознание предприятием и его инвесторами происходящих на рынке, во внешней среде и внутри организации процессов.

Разработка новой услуги при условии ее экономической целесообразности требует тщательного планирования и оценки необходимых затрат на достижение конечного результата. Таким образом, каждый бизнес-план должен содержать подробное обоснование оптимальных показателей в производстве и сбыте товаров или услуг.

Оценка эффективности бизнес-плана направлена на определение того, насколько цена активов соответствует будущим доходам с учетом всех возможных рисков. Это позволяет выявить степень эффективности инвестиций в новый проект. Основная цель экономического анализа при бизнес-планировании заключается в оценке предполагаемых финансовых потоков, возникающих от реализации товаров и услуг в будущем.

Прибыль является важным показателем деятельности предприятия. Она определяется как разница между выручкой от реализации товаров, работ и услуг и затратами на их производство. Формула для наглядного представления прибыли от реализации продукции, работ и услуг следующая:

$$\text{ПРП} = \text{ВРП} - \text{С}$$

где ПРП - прибыль от реализации продукции;

ВРП- выручка от реализации продукции, работ, услуг;

С - себестоимость произведенной продукции, работ, услуг.

Выручка от реализации продукции, работ: [4].

$$\text{ВРП} = \text{N} \times \text{Ц}$$

где N - количество продукции, работ;

Ц - цена продукции, работ, услуг.

На практике, каждая компания финансирует свою деятельность, включая инвестиционную, из различных источников. Используя стратегические инвестиции, компания выплачивает проценты по вложенному капиталу, что способствует сохранению ее экономической мощи.

Рентабельность - это показатель эффективности компании, который отражает, насколько эффективно компания использует свои ресурсы и генерирует доходы в процентном соотношении к вложенным средствам или капиталу [3].

Для определения уровня эффективности бизнеса, результаты сопоставляются с затратами или используемыми ресурсами. Рентабельность продаж определяется по следующей формуле:

$$R_{рп} = \frac{P_{рп}}{V_{рп}}$$

где $P_{рп}$ - прибыль от продаж

$V_{рп}$ – выручка от продаж

Подбор порога рентабельности играет важную роль в оценке эффективности. Чем выше порог, тем больше общих показателей учитываются, уделяя внимание временному фактору. Порог рентабельности является ключевым критерием при снижении влияния фактора времени. Доходы и расходы, которые происходят в более отдаленные периоды времени, имеют меньший вес при их оценке. Рост риска приводит к увеличению порогового значения рентабельности. Международное общество по классификации инвестиций устанавливает значение в 25% для рискованных капиталовложений. Исследования показывают, что для обычных проектов приемлемой цифрой является 16%, а для новых разработок на стабильном рынке - 20%. Проекты с применением новых технологий подходят при пороге в 24%.

Основные показатели эффективности создания новой услуги включают:

- 1) Чистая текущая стоимость проекта (NPV);
- 2) Внутренняя норма рентабельности (IRR);
- 3) Индекс прибыльности инвестиций (PI).

Давайте рассмотрим каждый из этих показателей более подробно:

- 1) Чистая текущая стоимость (NPV):

Это стоимость, получаемая путем дисконтирования разницы между денежными притоками и оттоками в течение периода функционирования проекта. Чистая текущая стоимость представляет экономическую ценность, которая получается сразу после принятия решения о реализации проекта, поскольку при ее расчете не учитывается влияние фактора времени. Положительное значение NPV является подтверждением целесообразности инвестирования денежных средств в проект, а отрицательное значение указывает на неэффективное использование этих средств.

- Если $NPV < 0$, убыток
- Если $NPV = 0$, без изменений;
- Если $NPV > 0$, прибыль.

- 1) Внутренняя норма рентабельности (IRR):

Фактически каждая компания финансирует свою деятельность и инвестиции из различных источников. Взамен использования заемного

капитала, она уплачивает проценты, получает дивиденды и покрывает все необходимые расходы для поддержания своего экономического потенциала.

Степень этих расходов отображается индикатором "стоимость предварительно вложенного капитала". Компания может принимать решения о различных инвестиционных проектах, при условии, что они обеспечивают не менее высокую доходность, чем текущая стоимость предварительно вложенного капитала. Именно этот индикатор сравнивается с внутренней нормой доходности (IRR), рассчитанной для конкретного инвестиционного проекта. Поскольку первый подразумевает ориентир и является одним из значений последнего, часто их отождествляют друг с другом.

Внутренняя норма доходности (IRR) представляет собой ставку дисконтирования, при которой нет разницы между чистой текущей стоимостью проекта (NPV) и нулем. Это ставка сравнения, при которой сумма дисконтированных притоков денежных средств равна сумме дисконтированных оттоков.

При расчете IRR предполагается, что все полученные чистые доходы полностью реинвестируются или используются для погашения внешнего долга. IRR является минимально гарантированным порогом прибыльности инвестиционных затрат, и если он превышает среднюю стоимость капитала в данном секторе инвестиционной активности, то проект может быть рекомендован к реализации. IRR также служит граничной ставкой процента по кредиту, разделяющей эффективные и неэффективные проекты.

Внутренняя норма доходности (IRR) определяет максимальную ставку оплаты за привлечение финансирования проекта, при которой проект сохраняет свою безубыточность. В случае оценки общих инвестиционных затрат, это может быть максимально допустимая процентная ставка по кредитам, а в случае оценки использования собственного капитала - наивысший уровень дивидендных выплат. Например, если IRR равен 18%, это означает, что компания может окупить кредит для финансирования инвестиционного проекта по этой максимально допустимой процентной ставке. Следовательно, для получения прибыли компания должна найти финансовые ресурсы по ставке ниже 18%.

Различные компоненты внутренней нормы доходности определяются внутренними данными, касающимися инвестиционного проекта, и не зависят от субъективных экспертных оценок. Внутренняя норма доходности содержит меньше неопределенности, чем чистая текущая стоимость, что особенно важно при анализе крупных проектов.

По сравнению с другими показателями, внутренняя норма доходности (IRR) лучше показывает преимущества более высоких результатов. Разница между IRR и ставкой дисконтирования прямо указывает на внутренние резервы проекта. Если получаемые доходы превышают минимальную требуемую ставку доходности, то инвестор может увеличить свои инвестиции на основе разницы.

2) Индекс прибыльности инвестиций (PI).

Коэффициент прибыльности (PI) отражает соотношение прибыли к объему вложенного капитала. PI демонстрирует относительную рентабельность проекта или дисконтированную стоимость денежных поступлений от проекта на единицу инвестиций.

Рассмотрение критерия PI полезно, когда:

- текущие организационные расходы высоки по сравнению с инвестиционными затратами;
- в проектах, где стабильные доходы начинают поступать на достаточно ранней стадии реализации проекта.

Чаще всего PI вычисляется путем деления чистых дисконтированных поступлений от проекта на стоимость первоначальных инвестиций. В таком случае критерий принятия решения аналогичен критерию NPV:

- $PI > 1$ - инвестиции доходны и приемлемы в соответствии с выбранной ставкой дисконтирования;
- $PI < 1$ - инвестиции не способны генерировать требуемую ставку отдачи;
- $PI = 1$ - рассматриваемое направление инвестиций в точности удовлетворяет выбранной ставке отдачи, которая равна IRR.

Проекты с высокими значениями показателя PI обладают большей устойчивостью. Однако не стоит забывать, что высокие значения показателя ROI не всегда соответствуют высокой стоимости NPV и наоборот. Суть в том, что проекты с высокой стоимостью NPV не всегда являются эффективными, и имеют низкий коэффициент прибыльности.

Значение показателей PI вычисляется путем дисконтирования денежных поступлений и деления на инвестиционные затраты. Каждый из этих показателей имеет свою значимость и экономическую важность. Поэтому рекомендуется проводить комплексный анализ эффективности по всем указанным показателям. Именно в таких ситуациях можно достаточно точно определить, будет ли вложение средств в проект успешным.

Выбранная общественно-экономическая цель компании на предстоящий период должна полностью отразиться в разрабатываемом бизнес-плане. На этапе создания или расширения компании разрабатывается комплексный бизнес-план, включающий детальные расчеты по всем аспектам проектирования, строительства и запуска нового производства товаров и услуг [1].

На уже существующих предприятиях стратегические, тактические или оперативные цели, связанные с развитием отделов, реструктуризацией или расширением, обычно формулируются в бизнес-планах. При стабильной деятельности предприятия бизнес-план может направляться на модернизацию основных активов и внедрение новых технологий. В случае снижения производства, характерного для переходных периодов, бизнес-план должен охватывать поиск новых рынков и расширение сбыта

продукции. В некоторых случаях требуется разработка комплексных бизнес-планов, в других - локальных бизнес-проектов. Бизнес-планы необходимы всем производителям и предпринимателям для открытия новых проектов или дел.

Учитывая вышеизложенное, можно сделать вывод о необходимости хорошо настроенного и контролируемого механизма для новой услуги, включающего фокус на рынке, финансовое продвижение и способность определить наиболее эффективное использование ресурсов, возможностей и способностей. Бизнес-план является документом, отражающим все эти требования и с акцентом на достижение финансового успеха. Таким образом, составление бизнес-плана делает предприятие более эффективным и контролируемым, а также позволяет более точно прогнозировать будущую ситуацию.

Библиографический список

1. Буров В.П., Галь В.В., Казаков А.П., Морошкин В.А. Бизнес-план инновационного проекта. Методика составления. - М.: Совместное издание ЦИПКК АП и ООО «Пресс», 2019.- с.5
2. Гнутова Е. Повышение рентабельности компаний через оптимизацию бизнес-процессов [Текст] /Е. Гнутова // Финансовая газета. Региональный выпуск. - 2022. - № 21. - С. 14 - 15.
3. Герасина, О. Н. Бизнес-план для предприятия автосервиса / О.Н. Герасина, О.В. Трусова. – М.: МГИУ, 2019. - 32 с.
4. Джакубова, Т. Н. Бизнес-план: расчеты по шагам / Т.Н. Джакубова. - М.: Финансы и статистика, 2021. - 96 с.

УДК 33

Влияние концепции текущей стоимости на качество бухгалтерской информации

*Лу Цзяи**Аспирант Московского государственного университета
IП, Западный административный округ, район Раменки, микрорайон
Ленинские Горы, Москва*

Аннотация. Концепция текущей стоимости (Current Value) имеет глубокий исторический контекст и практическое значение. «Оценка будущего», содержащаяся в характеристиках измерения, оказала огромное влияние на финансовую отчетность и стала практически самой спорной темой за последние 20-30 лет. Особенно мировой финансовый кризис 2008 года и критика со стороны различных отраслей привлекли внимание к справедливой стоимости того времени. Удивительно, но Совет по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) после повторной оценки влияния справедливой стоимости на качество бухгалтерских данных и на цели финансовой отчетности настоял на использовании измерения «будущих оценок» и расширил ее, а на предлагаемом проекте Концептуальных рамок выдвинул текущую стоимость, параллельную исторической стоимости.

Эти действия в полной мере отразили стремление Совета по МСФО кардинально изменить основу измерения. В связи с единым стремлением китайских стандартов бухгалтерского учета с МСФО перед китайскими разработками стандартов неизбежно встают вопросы: должна ли концепция текущей стоимости быть включена в систему китайских стандартов бухгалтерского учета? Каким образом она должна быть включена? Другими словами, каковы теоретические основы и правила применения для включения текущей стоимости в систему стандартов бухгалтерского учета? На первый взгляд, речь идет лишь о введении понятия «текущая стоимость», но лежащий в его основе принцип измерения может обусловить радикальное изменение бухгалтерских данных и развитие теории бухгалтерского учета в ближайшие 10 лет или даже дольше.

В данной статье, используя консультации по концептуальным рамкам МСФО, используются выводы философии языка для изучения бухгалтерских характеристик измерения, начиная с концептуального исследования, в котором изучается современная концепция измерения текущей стоимости (или просто «концепция»). В данной статье анализируется влияние существующей концепции стоимости на качество бухгалтерских данных и на цели разработки стандартов путем описательного, оценочного и нормативного изучения существующей концепции стоимости, считает, что

содержащаяся в текущих значениях характеристика измерения «оценка будущего» представляет собой прорыв от традиционной концепции измерения и отражает спрос на бухгалтерские данные в экономике нового поколения; с другой стороны, в силу ограничений текущей рыночной среды эффективное распределение ресурсов, являющееся целью стандарта, может быть лишь условно удовлетворено путем создания соответствующей системы оценки и правил применения.

Мы обобщили основные эмпирические результаты ученых из разных стран и представляем эмпирическую перспективу для создания базы исследования применения текущей стоимости. Следует обратить внимание на то, что при анализе эмпирических результатов различные выборки, временные периоды и методы исследования у разных ученых также могут приводить к различным выводам.

Ключевые слова: текущая стоимость; концептуальное изучение; оценка будущего; неопределенность измерения; осмотнительное применение.

The impact of the concept of current value on the quality of accounting information

Lu Czyai

Postgraduate study at Moscow State University

1P, Western Administrative District, Ramenki district, Leninskie Gory microdistrict, Moscow

Annotation. The concept of Current Value has a deep historical context and practical significance. The "assessment of the future" contained in the measurement characteristics has had a huge impact on financial statements and has become almost the most controversial topic over the past 20-30 years. Especially the global financial crisis of 2008 and criticism from various industries drew attention to the fair value of that time. Surprisingly, the International Accounting Standards Board (IASB), after re-evaluating the impact of fair value on the quality of accounting data and for the purposes of financial reporting, insisted on using the measurement of "future estimates" and expanded it, and put forward the current value parallel to the historical value on the proposed draft Conceptual Framework.

These actions fully reflected the desire of the IASB to radically change the basis of measurement. In connection with the common aspiration of Chinese accounting standards with IFRS, Chinese developments of standards inevitably face questions: should the concept of current value be included in the system of Chinese accounting standards? How should it be enabled? In other words, what are the theoretical foundations and application rules for including current value in the accounting standards system? At first glance, we are talking only about the introduction of the concept of "current value", but the underlying measurement

principle may cause a radical change in accounting data and the development of accounting theory in the next 10 years or even longer.

In this article, using consultations on the conceptual framework of IFRS, the conclusions of the philosophy of language are used to study the accounting characteristics of measurement, starting with a conceptual study in which the modern concept of measuring current value (or simply "concept") is studied. This article analyzes the impact of the existing concept of value on the quality of accounting data and on the development of standards through a descriptive, evaluative and normative study of the existing concept of value, believes that the measurement characteristic contained in the current values of the "assessment of the future" represents a breakthrough from the traditional concept of measurement and reflects the demand for accounting data in the economy of a new generation; on the other hand, due to the limitations of the current market environment, the effective allocation of resources, which is the goal of the standard, can only be conditionally satisfied by creating an appropriate evaluation system and rules of application.

We have summarized the main empirical results of scientists from different countries and present an empirical perspective for creating a research base for the application of current value. It should be noted that when analyzing empirical results, different samples, time periods and research methods from different scientists can also lead to different conclusions.

Keywords: current value; conceptual study; estimation of the future; uncertainty of measurement; prudent application.

В мае 2015 года Совет по международным стандартам финансовой отчетности («Совет по МСФО», далее — СМСФО) выпустил «Предварительный проект концептуальных основ финансовой отчетности» (далее — «Предварительный проект концептуальных основ» или «Предварительный проект»), в котором основа измерения (Measurement bases) разделены на историческую стоимость (historical cost) и текущую стоимость (current value). Текущая стоимость (current value), как самостоятельная концепция измерения (или «концепция»), появилась на сцене разработки стандартов.

Концепция текущей стоимости не имеет длительной истории по сравнению с исторической стоимостью, однако «оценки будущего», включенные в ее характеристики измерения, оказали существенное влияние на финансовую отчетность. Хотя в исследованиях утверждается, что включение оценок будущего в текущую финансовую отчетность повышает актуальность учетной информации, ослабление уполномоченного исполнительного объекта финансовой отчетности и экономические последствия перемены измерения подвергаются оспариванию. Мировой финансовый кризис 2008 года привлек внимание к существовавшему тогда измерению справедливой стоимости, после него саммит лидеров «Большой

двадцатки» (G20) и Совет по финансовой стабильности (FSB) обратились к СМСФО с просьбой заново оценить влияние таких измерений на качество бухгалтерских данных и изучить соответствие информации, представленной в финансовых отчетах, целям разработки стандартов [2, с. 32].

В ответ на этот запрос Совет по МСФО провел повторную оценку влияния справедливой стоимости на качество бухгалтерских данных и цели финансовой отчетности и представил ряд проектов по ее совершенствованию. Удивительно, но СМСФО не стал «ограничивать» использование справедливой стоимости в этих улучшениях, а, напротив, настоял на использовании «будущих оценок» в конкретных стандартах и расширил их, а также предложил текущую стоимость параллельно с исторической стоимостью в предварительном проекте концептуальных основ, которые базируются на справедливой стоимости, стоимости использования активов и стоимости выполнения для обязательств.

Такая практика в полной мере отражает стремление СМСФО к перемене базы измерения. Складывается впечатление, что включение текущей стоимости в текущую финансовую отчетность — это уже не вопрос «нужно ли», а вопрос «как его включить». С выходом в апреле 2010 г. «Дорожной карты по непрерывному и всестороннему согласованию бухгалтерских стандартов китайских стандартов с международными стандартами финансовой отчетности», подготовленной Министерством финансов, вышеуказанный вопрос стал проблемой, с которой Китай должен столкнуться в будущем при разработке стандартов: почему СМСФО настаивает на включении будущих оценок в измерения и введении «текущей стоимости» даже после переосмысления финансового кризиса? Как перемена основы измерения повлияет на разработку стандартов? В какой степени наша финансовая отчетность и рыночная среда могут адаптироваться к этому изменению? Насколько необходимо внести корректировки на уровне разработки стандартов, чтобы адаптироваться к этим изменениям? Одним словом, следует ли включать концепцию «текущей стоимости» в стандарты бухгалтерского учета Китая? Каким образом включить?

Все вышеперечисленные проблемы можно свести к одному фундаментальному вопросу: каковы теоретические основы и правила применения для включения текущей стоимости в систему стандартов?

На первый взгляд, эти вопросы касаются только введения и применения концепции «текущей стоимости», однако принципы измерения, лежащие в основе этой концепции, имеют далеко идущие последствия для качества бухгалтерских данных и могут определять изменения в бухгалтерских данных в ближайшие 10 лет или даже дольше.

На данном этапе исследования вопросов измерения в китайских стандартах в большей степени ограничиваются теоретическими основами и применением справедливой стоимости, и не было проведено тщательного изучения влияния основы измерения, содержащей будущие оценки, на

качество бухгалтерских данных. Автор полагает, что взаимодействие возможности, предоставленной СМСФО предварительного проекта концептуальной основы, с целью повышения уровня текущего исследования справедливой стоимости до исследования «текущей стоимости» «будущих оценок» может стать фундаментальной темой для будущей теории бухгалтерских измерений и построения стандартов бухгалтерского учета.

В этой связи автор рассматривает концептуальное исследование «текущей стоимости» в качестве начальной точки, основываясь на экономической теории, лежащей в основе стандартов, фокусируется на влиянии текущей стоимости на качество бухгалтерских данных и цели разработки стандартов, совершенствует теоретический анализ включения текущей стоимости в систему стандартов Китая, чтобы обеспечить нормативное мышление для теоретического анализа и прикладных исследований в области текущей стоимости [4, с. 43].

Конкретные проблемы:

1. Уточнение этапа исследования текущей стоимости на основе соответствующей литературы и выявление важных вопросов, которые еще предстоит решить в рамках исследования текущей стоимости;

2. Введение аналитического метода «философии языка» Витгенштейна, методы и процессы заимствованных концептуальных исследований, разделение концептуальных исследований текущей стоимости на описательное, оценочное и нормативное изучение, понимание концепций и смыслов текущей стоимости, построение рамок теоретического анализа и прикладных исследований для включения концепции текущей стоимости в систему стандартов;

3. В соответствии с аналитическими рамками оценочного изучения теоретический анализ включения концепции текущей стоимости в систему стандартов фокусируется на трех аспектах: цели концепции, ограничения на применение текущей стоимости и качественные характеристики полезной информации, чтобы исследовать влияние текущей стоимости на качество бухгалтерских данных, а также на цели разработки стандартов;

4. Исходя из основного содержания нормативного изучения, прикладное исследование «включения концепции текущей стоимости в систему стандартов» включает: на основе установленных требований оценки построить правила применения подчиненных понятий, которые могут удовлетворить цели оценки, и выбрать соответствующие примеры применения для проверки результатов информации, генерируемой предложенными правилами, в соответствии с установленными методами проверки;

5. На основе проведенного анализа предложить рекомендации по внедрению текущей стоимости в концептуальные рамки стандартов Китая.

«Одна из ключевых ролей бухгалтерского учета заключается в описании экономических явлений с помощью чисел», и измерение имеет

решающее значение для системы бухгалтерского учета. В данной работе предпринята попытка объединить результаты исследований современной логической философии с бухгалтерским измерением, а также предложить новый способ мышления и аналитические рамки для теоретического анализа и прикладных исследований концепций измерения через концептуальное изучение логической философии. Поэтому исследование, проведенное в данной работе, имеет определенную ценность и значимость в теоретическом и практическом плане. Это отражается в следующих аспектах:

С точки зрения теоретических исследований и с учетом результатов исследований в области «философии языка», мы предлагаем методологию теоретического анализа и прикладных исследований по введению понятия измерения в систему стандартов.

В действующих концептуальных рамках МСФО или наших базовых руководствах отсутствует как четкая цель измерения, так и аналитическая основа для выбора баз измерения, что приводит к тому, что при разработке конкретных руководств составители стандартов выбирают измерения на основе «опыта, квалификации или даже интуиции», а не на основе общих принципов представления об измерении. В концепциях измерений отсутствует последовательная и внутренне логичная связь между концептуальными рамками и разработкой конкретных стандартов.

Исходя из характеристик измерения текущей стоимости (будущих оценок), теоретический анализ влияния характеристик измерения на качество информации и совершенствование процесса включения текущей стоимости в систему стандартов Китая:

1. Предложить концептуальные цели текущей стоимости — предоставление информации, «полезной для принятия решений» и для оценки «фидуциарной ответственности»;
2. Предложить концептуальные цели текущей стоимости — предоставление информации, «полезной для принятия решений» и оценки «фидуциарных обязанностей»;
3. Предложить ограничения на применение текущей стоимости на данном этапе;
4. Оценить «полезность» информации, полученной с помощью текущей стоимости. На основе результатов теоретического анализа построена система оценки качества информации о текущей стоимости [3, с. 15].

Построение основы применения текущей стоимости — разумного применения «оценки будущего», а также предложение идей тестирования правил применения: с одной стороны, это обеспечивает теоретическую базу для последующей эмпирической проверки, а с другой — помогает анализировать, оценивать и направлять применение различных концепций текущей стоимости в будущем в конкретных стандартах, избегая или уменьшая конфликты, возникающие при применении оценки будущего в различных стандартах, и обеспечивая последовательную и логичную

теоретическую поддержку для применения правил применения стандартов, которые будут реализованы на практике.

Улучшить взаимопонимание и связь между теорией стандартов, установлением стандартов и их применением, а также повысить уверенность всех сторон в качестве бухгалтерских данных.

В соответствии с вышеизложенным, такие понятия, как справедливая стоимость и стоимость использования активов, вызывают беспокойство у руководства, аудиторов, регулирующих органов и инвесторов в плане конкретных суждений и применений.

Фокусирование внимания на спорных вопросах для повышения целенаправленности будущих исследований и разработки стандартов. Вопросы измерения являются одной из четырех главных составляющих концептуальных основ регулирования события и операций. С появлением текущей стоимости можно предвидеть, что СМСФО в будущем стандарте (Gary Kabureck, 2016). Можно ожидать, что с введением стоимости СМСФО будет уделять больше внимания влиянию характеристик измерения текущей стоимости на конкретные стандарты в будущем [5, с. 139].

Ниже приведены основные выводы исследования:

1. Ключевым моментом в вопросе измерения является характеристика измерения. Смысл концепции текущей стоимости можно прояснить, только зафиксировав идентифицируемую характеристику измерения «оценки будущего».

2. В настоящее время концепция текущей стоимости является несовершенной: концептуальные границы расплывчаты, отсутствуют концептуальные цели и система оценки, правила применения подчиненных понятий практически отсутствуют.

3. Исходя из влияния характеристик измерения на качество бухгалтерских данных, автор считает, что существующая система оценки качества информации о стоимости состоит из «релевантности», «достоверности» и «сохранности» («тройной баланс»), другими словами, при сохранении такого преимущества, как «релевантность», нужно улучшать «достоверность» и «сохранность» информации, чтобы отразить ограничения, накладываемые текущей рыночной средой на технику измерения, и соответствовать требованиям процесса разработки стандартов, удовлетворяя требования двойной цели. Выполняя требование оценки «тройного баланса», текущая стоимость может повысить качество бухгалтерских данных.

4. На основе вышеуказанной системы оценки качества предлагаются правила применения подчиненных понятий текущей стоимости — осмотрительного применения будущих оценок. Осмотрительное применение будущих оценок — это оценка и отражение в финансовой отчетности измерения «неопределенности», возникающей в результате будущих оценок, которое охватывает весь процесс обработки информационных объектов в отчетности.

Основными элементами являются: уточнение границ включения «неопределенности» в отчетность; определение основных источников «неопределенности» измерений и управление исходными значениями оценки, позволяющие различать изменения в прибылях и убытках, вызванные изменениями в измерениях; определение ключевых моменты раскрытия информации о «неопределенности», что позволит сделать принципиальное и всеобъемлющее заявление о конкретных требованиях к раскрытию информации в рамках существующей концепции текущей стоимости в будущем.

На примере полного случая осмотрительного применения, а именно планов с установленными выплатами, проводится эмпирическая проверка, и делается вывод, что осторожное применение будущих оценок повышает как «релевантность», так и «сохранность» измерительной информации, что позволяет достичь «тройного баланса».

5. Исследование взаимосвязи между неопределенностью измерения и отчетностью о результатах деятельности привело к предложению модели измерения и отчетности о результатах деятельности, основанной на «управлении на основе вводимых данных».

Данная модель отличается от предложенной в настоящее время основной модели измерения и отчетности о результатах деятельности и основана, прежде всего, на применении правил подчиненных понятий для отражения измерительных итогов влияния вводимых данных на прочий совокупный доход в соответствии с принципом сохранности [1, с. 302].

Принятие данной модели может смягчить влияние неопределенности оценки на прибыль, компенсировать ограничения рынка на применение текущей стоимости и может стать одним из эффективных способов устранения экономических последствий применения текущей стоимости.

Список литературы

1. Галасюк, В.В. Бухгалтерский учет: взгляд в будущее / В.В.Галасюк, В.В. Галасюк // Бизнес. Бухгалтерия. Право. Налоги. Консультации. -2000.-N38.-С.85-89.
2. Горбачева, А.И. Бухгалтерский учет и отчетность по основным средствам по международным стандартам//А.И. Горбачева// Бухгалтерский учет и анализ, Минск. – 2007. - №5.-С.32-35.
3. Горбачева, А.И. Бухгалтерский учет и финансовая отчетность по нематериальным активам по международным стандартам/ А.И. Горбачева//Бухгалтерский учет и анализ, Минск – 2007 - №6- с.15-17.
4. Палий, В.Ф. Теория бухгалтерского учета: современные проблемы / В.Ф. Палий. - Москва: Бухгалтерский учет, 2007. - 88с.
5. Папковская, П.Я. Теория бухгалтерского учета / П.Я. Папковская – Мн.: Информпресс, 2006. – 302 с.

DOI 10.34755/IROK.2023.83.70.063

Защита прав и законных интересов инвесторов и потребителей на финансовом рынке: направления совершенствования законодательства

*Куделич Макар Игоревич,
кандидат юридических наук
Ведущий научный сотрудник НИФИ Минфина
России, г. Москва
ORCID 0000-0002-3139-8619*

Аннотация

Защита потребителей и инвесторов на финансовом рынке многие годы находятся в сфере пристального внимания российского законодателя. Несмотря на достигнутый существенный прогресс в этой области, по-прежнему сохраняется пространство для дальнейшего развития законодательства в данной сфере. В данной связи в настоящей статье рассматриваются наиболее перспективные направления для дальнейшей оптимизации правового механизма защищенности и повышения финансовой грамотности инвесторов и потребителей на финансовом рынке.

Ключевые слова: инвестор, потребитель, защита прав, финансовый рынок, финансовая услуг, финансовая грамотность.

JEL: L32**Protection of investors and consumers on financial market: ways for improving legislation**

*Kudelich M.I., candidate of legal sciences
Leading Researcher, NIFI, Ministry of Finance of Russia,
Moscow
ORCID 0000-0002-3139-8619*

Annotation

The protection of consumers and investors in the financial market has been under the close attention of Russian legislators for many years. Despite the significant progress achieved, there is still space for further development of legislation in this area. In this regard, this article examines the most promising areas for further optimization of the legal mechanism of security and increasing the financial literacy of investors and consumers in the financial market.

Key words: investor, consumer, protection of rights, financial market, financial services, financial literacy.

Понятийный аппарат. Прежде чем переходить к формированию предложений в области защиты прав потребителей и инвесторов на финансовом рынке, необходимо зафиксировать терминологию, которая будет использоваться в настоящей статье.

Важно отметить, что применительно к финансовому рынку и оказываемым на нем услугам российский законодатель оперирует термином «клиент»¹⁷. Это ставит вопрос о соотношении понятий клиент, потребитель и инвестор. Как представляется, клиент на финансовом рынке выступает в качестве обобщающего понятия, который в зависимости от специфики возникающих правовых и экономических отношений может выступать и как потребитель (в тех случаях, когда он приобретает финансовую услугу для удовлетворения собственных потребностей) и как инвестор (в тех случаях, когда он пользуется финансовыми услугами для извлечения прибыли).

Разумеется, граница между понятиями инвестора и потребителя весьма условна, поскольку весьма подвижна. Так, например, физическое лицо, размещающее депозит в кредитной организации, формально является потребителем, однако преследует цель извлечения прибыли от использования финансовых услуг и в этом смысле может рассматриваться как инвестор. И наоборот, инвестор, использующий услуги брокера, дилера или инвестиционного консультанта, является одновременно потребителем соответствующей финансовой услуги.

В таких условиях разграничение понятий инвесторов и потребителей на финансовом рынке исходя из критерия: «личное потребление/извлечение прибыли» по своей правовой природе является ущербным. Более корректным в этом отношении является использование обобщающего понятия «клиент» (в тех случаях, где это приемлемо), либо трех различных понятий (категорий клиента на финансовом рынке):

- *неквалифицированный потребитель* (физическое лицо, потребляющее услуги на финансовом рынке исключительно для личного, домашнего или семейного потребления, - например гражданин, оформивший ипотечный кредит в кредитной организации);

- *профессиональный потребитель* (физическое или юридическое лицо, пользующееся финансовыми услугами для извлечения прибыли или в связи с осуществлением предпринимательской деятельности – например, гражданин внесший вклад в инвестиционное товарищество или

¹⁷ Клиент организации финансового рынка определяется Налоговым кодексом Российской Федерации как лицо, заключающее (заключившее) с организацией финансового рынка договор, предусматривающий оказание финансовых услуг (ст. 142.1).

предприниматель, приобретающий страховой полис ОСАГО в отношении принадлежащих ему транспортных средств);

– *квалифицированный инвестор* – в значении ст. 51.2 Федерального закона от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» и указания Банка России от 29.04.2015 № 3629-У «О признании лиц квалифицированными инвесторами и порядке ведения реестра лиц, признанных квалифицированными инвесторами», в том числе физические и юридические лица, признанные квалифицированными инвесторами в установленном порядке иными лицами для заключения договоров с исключительно с ними или по поручению и за счет признанного ими лица, а также неквалифицированные инвесторы, прошедшие тестирование для вложения в разрешенные активы.¹⁸

В таком разделении отсутствует возможность перехода различных субъектов из потребительской категории в инвестиционную и наоборот и, как представляется, для формирования предложений по совершенствованию законодательства оно является более точным.

Основные направления возможной оптимизации правового механизма защищенности и повышения финансовой грамотности инвесторов и потребителей на финансовом рынке

1) Совершенствование инструментов информирования потребителей

Информирование потребителей и инвесторов об их правах и об обязанностях поставщиков финансовых услуг, включая установление разного рода требований и условий к способам подачи, условиям доведения и содержанию информации, одними из первых стали рассматриваться как важнейшие инструменты защиты прав клиентов на финансовом рынке. Эти механизмы защиты уже давно находятся в сфере внимания законодателя и контрольно-надзорных органов и, по существу, близки к своему исчерпанию. В данной связи закрепление новых требований к поставщикам финансовых услуг в области информирования как одно из направлений оптимизации правового механизма защищенности потребителей в настоящей статье ограничивается предложением по законодательному закреплению обязательности применения паспорта продукта (ключевого информационного документа) при оказании юридических услуг по защите прав потребителей финансовых услуг. По существу, такое предложение не относится напрямую к

¹⁸ Такое уточнение дополнительно позволяет исключить из понятия «инвестор» лиц, которые не являются клиентами финансового рынка и относятся к субъектам инвестиционной деятельности в значении Закона РСФСР от 26.06.1991 № 1488-1 «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» // СПС «Консультант-Плюс», Федерального закона от 01.04.2020 № 69-ФЗ «О защите и поощрении капиталовложений в Российской Федерации» // СПС «Консультант-Плюс», Федерального закона от 30.12.1995 № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции» // СПС «Консультант-Плюс», Федерального закона от 09.07.1999 № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» // СПС «Консультант-Плюс» и других.

защите потребителей на рынке финансовых услуг, поскольку юридические услуги не относятся к финансовым, однако, как показал анализ практики недобросовестной защиты интересов потребителей финансовых услуг, такая «косвенная» защита на сегодняшний день является необходимой составляющей для формирования целостной системы информационной защиты потребителей финансовых услуг, пострадавших от разного рода недобросовестных действий поставщиков финансовых услуг на рынке.

Правовая проблематика, связанная с возможным введением паспорта продукта (ключевого информационного документа) при оказании юридических услуг по защите прав потребителей финансовых услуг связана с тем, что Банк России наделен полномочиями по паспортизации исключительно финансовых продуктов (см. Информационное письмо Банка России от 11 сентября 2020 г. № ИН-06-59/130), однако это не препятствует распространению практики принятия паспортов продукта иными органами власти в отношении оказания отдельных видов юридических услуг в рамках общих норм законодательства о защите прав потребителей. Так, например, Министерство юстиции РФ может быть наделено полномочиями по утверждению таких паспортов продукта по защите прав потребителя, в случае если такой инструмент защиты будет предусмотрен при внесении соответствующих изменений в Закон Российской Федерации от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей».

Наконец, вторым направлением оптимизации правового механизма защищенности потребителей на финансовом рынке в части информирования является давно назревший вопрос, во-первых, об унификации требований к форме и содержанию паспортов продуктов (ключевых информационных документов) по различным видам финансовых услуг¹⁹, а во-вторых, о придании обязательного характера информации, которая содержится в таком ключевом информационном документе по отношению к условиям договора об оказании соответствующей финансовой услуги. Ключевой информационный документ следует рассматривать как часть договора об оказании соответствующей финансовой услуги и для этого необходимо законодательно закрепить соответствующие положения о его обязательном характере в качестве неотъемлемого приложения к договору. Это потребует внесения изменений в значительный массив актов законодательства, либо может быть решено в рамках разработки и принятия специального Федерального закона «О защите прав потребителей финансовых услуг», возможное содержание которого будет более подробно рассмотрено далее.

2) *Борьба с утечкой данных и мошенничеством*

Как представляется, наиболее актуальной задачей в данной области является содействие в начатой Банком России работе по законодательному

¹⁹ Чирков А.В. О совершенствовании правового регулирования противодействия мисселингу при оказании финансовых услуг // Предпринимательское право. 2022. № 2. С. 59 - 67.

закреплению возможности наложения и снятия само запрета для граждан по выдачи займов и кредитов кредитными и микрофинансовыми организациями путем подачи соответствующего заявления в Бюро кредитной истории. В настоящее время эта задача решена на уровне Указания Банка России от 18.02.2022 № 6071-У «О внесении изменений в Положение Банка России от 17 апреля 2019 года № 683-П «Об установлении обязательных для кредитных организаций требований к обеспечению защиты информации при осуществлении банковской деятельности в целях противодействия осуществлению переводов денежных средств без согласия клиента», которым на банки была возложена обязанность предоставить своим клиентам возможность накладывать запрет на отдельные операции или их предельные размеры. Вместе с тем, для полноценной законодательной реализации эта инициатива нуждается в закреплении на уровне федерального закона путем внесения изменений в Федеральный закон от 30.12.2004 № 218-ФЗ «О кредитных историях» и Федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)».

Это позволит, в частности, ввести «период охлаждения» для снятия установленного самозапрета, закрепить обязанности кредиторов по проверке сведений о наличии самозапрета в бюро кредитных историй, определить перечень кредитов, по которым установление самозапрета не допускается (например, ипотека). Соответствующая работа уже начата, находится на завершающей стадии и как представляется должна быть всецело поддержана.²⁰

3) Ограничение рекламы финансовых услуг и повышение ответственности за нарушение установленных требований

Как показывает анализ Федеральной антимонопольной службы России²¹ по-прежнему высокий процент выявленных нарушений приходится на рекламу финансовых услуг – 17,08% в 2021 г. (в 2020 году данные нарушения составили 18,77% всех нарушений), количество которых несколько снизилось по сравнению с прошлым периодом, но которые остаются самыми многочисленными нарушениями среди всех ограничений, установленных для рекламы отдельных видов товаров.

²⁰ Проект Федерального закона № 341256-8 «О внесении изменений в Федеральный закон «О кредитных историях» и Федеральный закон «О потребительском кредите (займе)» [Электронный ресурс]. URL: <https://sozd.duma.gov.ru/bill/341256-8> (дата обращения: 8 сентября 2023 г.).

²¹ Доклад ФАС России по итогам обобщения правоприменительной практики осуществления антимонопольными органами государственного надзора в сфере рекламы за 2021 год. [Электронный ресурс]. URL: https://fas.gov.ru/ckeditor_assets/attachments/1362/prikaz_341-22.pdf (дата обращения: 8 сентября 2023 г.).

Согласно имеющимся исследованиям,²² нарушения законодательства в области рекламы финансовых услуг и финансовой деятельности (ст. 28 Федерального закона от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе»), ценных бумаг (ст. 29 Федерального закона от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе») и цифровых финансовых активов (ст. 29.1 Федерального закона от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе») сводятся к двум основным группам:

- нарушение требований об обязательном указании всех условий, определяющие полную стоимость кредита (займа) или указание их мелким нечитаемым шрифтом;

- нарушение требований о том, что реклама банковских, страховых и иных финансовых услуг или осуществление финансовой деятельности, подлежащих лицензированию может осуществляться только лицами, имеющими соответствующие лицензии, разрешения, аккредитации либо включенными в соответствующий реестр или являющимися членами соответствующих саморегулируемых организаций (ч. 14 ст. 28 Федерального закона от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе»).

Первая группа проблем в области нарушения законодательства о рекламе частично уже получила свое законодательное решение с принятием Федерального закона от 24.07.2023 № 359-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О потребительском кредите (займе)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» (вступает в силу с 1 января 2024 г.), которым в частности была предусмотрена обязательность предоставления всей информации о кредитке (займе), указанной в пункте 10 части 4 статьи 5 Федерального закона «О потребительском кредите (займе)» до предоставления информации о процентных ставках шрифтом, размер которого не менее чем шрифт, которым отображается информация о процентных ставках.

Вместе с тем, дополнительно требуется корреспондирующее внесение изменений в пункт 6 ст. 14.3 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ, которая не только содержит формулировку состава административного правонарушения, который не соответствует новой редакции ч. 3 ст. 28 Федерального закона от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе», но и усиление размера ответственности по данному пункту. Так, в настоящее время нарушение требования ч. 3 ст. 28 Федерального закона от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе» влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от двадцати тысяч до пятидесяти тысяч рублей; на юридических лиц - от трехсот тысяч до восьмисот тысяч рублей.

Принимая во внимание, что согласно указанным выше данным ФАС России о том, что нарушения рекламы финансовых услуг остаются самыми

²² Кашеваров А.Б. Особенности регулирования рекламы финансовых услуг в России: история формирования, практика правоприменения и актуальные проблемы // Современная экономика: проблемы и решения. 2020. № 6 (126). С. 8-20.

массовыми среди всех видов товаров, представляется необходимыми, чтобы с вступлением в силу уточненных норм ч. 3 ст. 28 Федерального закона от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе» с 1 января 2024 г. одновременно был двукратно увеличен размер административной ответственности за повторное нарушение ее положений.

Решение второй группы проблем, как представляется, также связано с недостаточным размером административной ответственности за нарушение законодательства о рекламе, которая в настоящее время предполагает наложение административного штрафа на граждан в размере от двух тысяч до двух тысяч пятисот рублей; на должностных лиц - от четырех тысяч до двадцати тысяч рублей; на юридических лиц - от ста тысяч до пятисот тысяч рублей. Более того, в отличие от ч. 3 ст. 28 Федерального закона от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе» часть 14 этой же статьи не имеет особого регулирования в части специального размера административной ответственности и подчинена общим правилам ч. 1 ст. 14. 3 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ.

Как представляется, ввиду многолетней фиксации ФАС России нарушений требований ч. 14 ст. 28 Федерального закона от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе», необходимо предусмотреть повышение величины административной ответственности аналогично случаям нарушения норм ч. 3 ст. 28 Федерального закона от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе», в том числе о двукратном увеличении ответственности в случае повторного нарушения.

Кроме того, представляется необходимым дополнить нормы Федерального закона от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе» дополнительными запретами на использование в рекламе, рекламных заголовках и интернет-ресурсах:

- прямого воспроизведения текстов поисковых запросов – в первую очередь в отношении рекламы займов и кредитов (например, в виде словосочетаний «займы без отказа», «займы всем» и тому подобное);
- использования в рекламе займов и кредитов общих описательных качественных характеристик займов (например, «лучшие», «бесплатные» и так далее),
- рекламных публикаций экспертных «советов», «мнений» и «личного опыта» в области множественного получения займов и кредитов.

Наконец, дополнительный вклад в развитие инструментов защищенности клиентов на финансовом рынке может внести общий законодательный переход от регулирования финансовых институтов к регулированию финансовой деятельности путем создания единого органа в области поведенческого надзора, который будет осуществлять контрольно-надзорные функции в области оказания финансовых услуг вне отраслевой компетенции. Речь идет о том, чтобы в рамках законодательного закрепления

норм об осуществлении поведенческого надзора в рамках разработки и принятия специального Федерального закона «О защите прав потребителей финансовых услуг» распределенные в настоящее время функции различных органов власти в области государственного контроля и надзора на финансовом рынке были объединены в одном органе. Это существенно упростит и улучшит положение клиентов на финансовом рынке, поскольку в настоящее время при нарушениях их прав они вынуждены апеллировать к различным органам власти в зависимости от того, к установленной сфере компетенции какого органа относится то или иное нарушение (Федеральная антимонопольная служба России (ФАС России), Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор), Банк России, Федеральная служба судебных приставов (ФССП)). Более подробно содержание этих норм в рамках внедрения в законодательство Российской Федерации института поведенческого надзора в рамках разработки и принятия специального Федерального закона «О защите прав потребителей финансовых услуг», будет рассмотрено далее.

4) *Создание новых систем гарантирования*

В мировой практике широко используются различные компенсационные механизмы для клиентов на рынке финансовых услуг (Великобритания, Германия, Гонконг, Индия, Китай, США, Франция). Несмотря на наличие некоторых аналогичных систем гарантирования в России (система страхования вкладов в банках, система гарантирования прав вкладчиков в негосударственных пенсионных фондах, а также гарантийный фонд Российского союза автостраховщиков по ОСАГО), в этой области все еще сохраняется значительное пространство для дальнейшего развития и создания новых защитных компенсационных схем.

Так, одним из перспективных направлений оптимизации правового механизма защищенности потребителей на финансовом рынке, которое в настоящее время находится в поле внимания российского законодателя является создание механизма страхования инвестиций физических лиц на индивидуальных инвестиционных счетах (проект федерального закона № 76910-7)²³.

Законопроектом, находящимся в настоящее время на рассмотрении в Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации предусматривается создание в Российской Федерации системы страхования инвестиций, размещенных инвесторами – физическими лицами на индивидуальных инвестиционных счетах, открываемых в соответствии с Федеральным законом «О рынке ценных бумаг», аналогичной системе страхования вкладов, действующей в соответствии с Федеральным законом от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в

²³ Проект федерального закона № 76910-7 «О страховании инвестиций физических лиц на индивидуальных инвестиционных счетах» [Электронный ресурс]. URL: <http://sozd.duma.gov.ru/bill/76910-7> (дата обращения: 8 сентября 2023 г.).

банках Российской Федерации». Функцией по страхованию указанных инвестиций законопроектом наделяется Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов».

Однако по состоянию на 14 июня 2023 года законопроект был отклонен в первом чтении по причинам, связанным с опасениями по недостаточности средств фонда страхования инвестиций и возможным увеличением страховых взносов страхователей – профессиональных участников рынка ценных бумаг без дополнительного бюджетного финансирования. Иными словами, основной причиной по которой в настоящее время задерживается создание института гарантирования инвестиций физических лиц на индивидуальных инвестиционных счетах является отсутствие механизмов дополнительной бюджетной поддержки для государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов», что вызывает опасения, связанные с возможной дискредитацией самого института индивидуальных инвестиционных счетов в связи резким увеличением стоимости услуг брокеров.

Как представляется, создание механизма страхования инвестиций физических лиц на индивидуальных инвестиционных счетах может стать не только новым инструментом защиты прав потребителей на рынке финансовых услуг, которые широко распространены за рубежом, но и дополнительным стимулом для широкомасштабного привлечения инвестиционных средств граждан в развитие экономики. В данной связи видится целесообразным предусмотреть необходимое бюджетное финансирование государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» для возможного покрытия случаев недостаточности средств фонда страхования инвестиций физических лиц на индивидуальных инвестиционных счетах.

Еще одним механизмом защиты прав клиентов на рынке финансовых услуг в контексте создания имеющих международные аналоги компенсационных механизмов может стать предусмотренное в Основных направлениях развития финансового рынка РФ на 2023 год и на период 2024-2025 годов создание системы гарантирования прав страхователей по договорам страхования жизни, которая обеспечит исполнение обязательств страховых организаций, признанных банкротами перед клиентами в установленных законодательством пределах. Общие параметры создания системы гарантирования прав страхователей по договорам страхования жизни предполагается сделать аналогичными системам страхования вкладов на депозитах и гарантирования средств пенсионных накоплений, включая создание компенсационного фонда за счет взносов страховщиков. Создание такого инструмента защиты может стать первым шагом на пути перехода к созданию фонда, которым будет обеспечиваться исполнение обязательств и по иным видам страхования. Очевидно, что реализация такого предложения будет невозможна без дополнительной государственной бюджетной поддержки.

Наконец, третьим гарантийным механизмом, который имеет перспективу практической реализации в рамках решения задач по повышению защищенности клиентов на финансовом рынке может стать реализация норм статьи 19 Федерального закона от 05.03.1999 № 46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг», которой с 1999 года предусматривается создание Федерального компенсационного фонда для осуществления выплат компенсации инвесторам - физическим лицам, которым был причинен ущерб профессиональными участниками рынка ценных бумаг и которые не могут получить возмещение по судебным решениям и приказам ввиду отсутствия у должника денежных средств и иного имущества.

Несмотря на то, что такой фонд до сих пор не создан, федеральное законодательство содержит отсылочные положения о компенсации за счет такого фонда убытков причиненных гражданам - акционерам акционерных инвестиционных фондов, гражданам - владельцам инвестиционных паев акционерными инвестиционными фондами, управляющими компаниями, специализированными депозитариями акционерных инвестиционных фондов и паевых инвестиционных фондов, держателями реестра, имеющими соответствующие лицензии, в результате неисполнения или ненадлежащего исполнения ими возложенных на них обязанностей, если у них аннулирована лицензия и отсутствует имущество, достаточное для возмещения реального ущерба (п. 2 ст. 63 Федерального закона от 29.11.2001 № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах»). Такая ситуация создает необоснованную иллюзию защищенности для граждан – участвующих в деятельности инвестиционных фондов и нуждается в законодательном исправлении.

Принимая во внимание, что часть функций, которые законом возложены на Федеральный компенсационный фонд в соответствии с Указом Президента РФ от 18 ноября 1995 г. № 1157 «О некоторых мерах по защите прав вкладчиков и акционеров» в настоящее время осуществляет Федеральный общественно-государственный фонд по защите прав вкладчиков и акционеров, одним из возможных подходов к решению данной задачи может стать его реорганизация и наделение необходимым объемом прав и активов, необходимых для полноценной реализации норм Федеральных законов от 05.03.1999 № 46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» и от 29.11.2001 № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах».

5) Развитие законодательства о защите клиентов на цифровом финансовом рынке

Существенный задел для защиты прав клиентов на цифровом финансовом рынке имеется в области предстоящего принятия законодательства о цифровых валютах и их обороте в соответствии с перспективными положениями Федерального закона от 31.07.2020 № 259-ФЗ

«О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Как представляется, законодательство о цифровых валютах во многом может опираться на механизмы защиты, уже сформированные для рынка цифровых финансовых активов.

В российском законодательстве уже заложен необходимый фундамент регулирования активности на рынке цифровых финансовых активов, который может быть частично применен и к новым формам деятельности с цифровыми валютами.

Содержание такого правового регулирования как представляется, должно включать в себя следующие ключевые элементы:

1) Закрепление понятия, требований к внутренним правилам и процедурам и иных элементов правового статуса поставщиков крипто валютных услуг аналогично имеющимся положениям законодательства об операторах информационных систем (разработчиках и администраторах технической платформы распределенного реестра), а также операторах обмена цифровых финансовых активов, включая наличие минимального уставного капитала (чистых активов, собственных средств дифференцировано по видам деятельности), лицензий на оказание финансовых услуг, регистрацию в российской юрисдикции и специальном реестре, а также соответствие иным критериям, устанавливаемым Банком России.

2) Закрепление специфических дополнительных требований к поставщикам крипто валютных услуг, включая требования к осуществлению раздельного учета, обеспечивающие защиту клиентов от обращения взыскания на их средства в случае банкротства поставщика, требования к достоверности и доступности ценовой и иной информации в маркетинговых и иных документах (коммуникациях), о необходимости внятных и четких предупреждений клиентам о рисках инвестиций в цифровую валюту, о запрете начисления клиентам процентного вознаграждения за поддержание определенного баланса цифровой валюты или длительности ее накопления.

3) Закрепление определений новых видов финансовых услуг для рынка цифровых валют, включая услуги оператора цифрового кошелька в также цифрового брокера и консультанта.

4) Закрепление права Банка России по утверждению предельных сумм инвестирования в цифровую валюту для неквалифицированных инвесторов в размере на 50% меньше, чем это допускается в настоящее время для цифровых финансовых активов, то есть не более 300 тысяч рублей.

5) Уточнение определения цифровой валюты путем включения в него стейблкоинов и возможности использования термина эмитент цифровой валюты.

6) Закрепление понятия эмитента цифровой валюты как российского юридического лица, ходатайствующего об осуществлении первичного

предложения цифровой валюты (посредством внесения в информационную систему записи о зачислении первому владельцу) или о допуске на российскую торговую платформу цифровой валюты (в том числе децентрализованной криптовалюты, выпущенной в иностранной информационной системе).

7) Закрепление требований к эмитентам цифровой валюты, включая требование о составлении, публикации в открытых источниках и представлении Банку России инвестиционного меморандума с дополнительным условием его одобрения Банком России в зависимости от типа цифровой валюты.

8) Закрепление требований к инвестиционному меморандуму эмитента цифровой валюты, включающих требования по структуре и содержанию, установленные для решения о выпуске цифровых финансовых активов, а также дополнительные требования по ясному и недвусмысленному информированию клиента:

- о типе цифровой валюты, целях ее выпуска и участвующих в проекте сторонах (партнерах);

- о том, что цифровая валюта не является законным платежным средством и не допускается к приему резидентами РФ при осуществлении расчетов за товары (услуги, работы),

- о финансовых рисках, в том числе связанных с непостоянством рыночной стоимости цифровой валюты;

- о наличии или отсутствии обязательств эмитента по обеспечению цифровой валюты резервными активами и наличии или отсутствии прав владельцев цифровой валюты на исполнение данного обязательства.

б) Совершенствование порядка признания физических лиц квалифицированными инвесторами

В настоящее время существенные риски для физических лиц на финансовом рынке продуцируются вследствие имеющихся в действующем российском законодательстве возможностей признания физических лиц в качестве квалифицированных инвесторов исключительно на основании владения финансовыми инструментами на сумму не менее 6 млн рублей, включая суммы принадлежащих физическому лицу средств на банковских счетах. Это создает возможности для недобросовестных лиц по вовлечению потребителей в высокорисковые операции.

Как показывает анализ международного опыта, в частности стран ЕАЭС и Евросоюза (Приложение 2 к директиве Парламента и Совета Европейского Союза от 15.05.2014 2014/65/ЕС «О рынках финансовых инструментов» - Markets In Financial Instruments Directive - MiFID) требование по величине активов должно сопровождаться соответствием признаваемого квалифицированным инвестором лица как минимум еще одному требованию (чаще всего по опыту инвестирования).

В данной связи, представляется необходимым внесение изменений в пункт 4 ст. 51.2 Федерального закона от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» и указание Банка России от 29.04.2015 № 3629-У «О признании лиц квалифицированными инвесторами и порядке ведения реестра лиц, признанных квалифицированными инвесторами», предусматривающих обязательность соответствия физического лица, признаваемого квалифицированным инвестором по критерию общей стоимости ценных бумаг, которыми владеет это лицо, и (или) общего размера обязательств из договоров, являющихся производными финансовыми инструментами и заключенных за счет этого лица, как минимум еще одному требованию для признания квалифицированным инвестором из состава предусмотренных законодательством.

Другим направлением оптимизации правового механизма защищенности потребителей на финансовом рынке в контексте совершенствования порядка признания физических лиц квалифицированными инвесторами может стать развитие норм законодательства о тестировании физических лиц- неквалифицированных инвесторов для получения доступа к торговле сложными финансовыми инструментами, которыми могут оперировать только квалифицированные инвесторы.

Несмотря на высокий потенциал тестирования как одного из инструментов повышения финансовой грамотности, его проведение изобилует значительными нарушениями, связанными с размещением ответов на тестовые вопросы в открытом доступе, а также иными недобросовестными практиками.

Такая ситуация, как представляется, является следствием отсутствия норм об ответственности за нарушение требований к порядку и условиям проведения тестирования. Так, согласно части 5 ст. 51.2-1 Федерального закона от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» ответственность может наступать только в случае нарушения требований к тестирующему лицу, которое привлекло профессионального участника рынка ценных бумаг для проведения тестирования в форме неких «последствий», которые в законодательстве не закреплены.

Как представляется режим проведения тестирования физических лиц- неквалифицированных инвесторов должен быть подчинен жестким правилам с применением административной ответственности как к тестирующим лицам, так и к лицам, претендующим на доступ к торговле сложными финансовыми инструментами. Для этого необходимо имплементировать нормы об административной ответственности в значительном размере за нарушение любых требований статьи 51.2-1 Федерального закона от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» и соответствующих базовых стандартов защиты прав и интересов физических и юридических лиц - получателей финансовых услуг, оказываемых членами саморегулируемых

организаций в сфере финансового рынка²⁴ в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ. Такая ответственность по своему объему и своим последствиям должна существенно превышать выгоду тестирующих и (или) тестируемых лиц от недобросовестных практик проведения тестирования.

7) *Финансирование финансовой грамотности.*

В настоящее время одним из инструментов защиты потребителей на финансовом рынке выступает норма части 6 статьи 13 Закона Российской Федерации от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей», согласно которой при удовлетворении судом требований потребителя, установленных законом, суд взыскивает с изготовителя (исполнителя, продавца, уполномоченной организации или уполномоченного индивидуального предпринимателя, импортера) за несоблюдение в добровольном порядке удовлетворения требований потребителя штраф в размере пятьдесят процентов от суммы, присужденной судом в пользу потребителя.

При этом если с заявлением в защиту прав потребителя выступают общественные объединения потребителей (их ассоциации, союзы) или органы местного самоуправления, пятьдесят процентов суммы взысканного штрафа перечисляются указанным объединениям (их ассоциациям, союзам) или органам.

Несмотря на безусловно положительный характер данных норм, дисциплинирующих финансовые и иные организации в их отношениях с потребителем, такое правовое регулирование создает ситуацию, при которой отсутствие финансовой грамотности у потребителя на финансовом рынке становится источником для обогащения специально создаваемых общественных объединений (ассоциаций, союзов) потребителей. Несмотря на то, что такое обогащение носит добросовестный характер и его необходимость не подвергается сомнению, возникают вопросы, связанные с тем, что у таких объединений (ассоциаций, союзов) потребителей возникает прямой конфликт интересов – они никак не заинтересованы в повышении уровня финансовой грамотности населения. Более того, можно утверждать, что они, напротив, заинтересованы в сохранении высокого уровня

²⁴ «Базовый стандарт защиты прав и интересов физических и юридических лиц - получателей финансовых услуг, оказываемых членами саморегулируемых организаций в сфере финансового рынка, объединяющих брокеров» (утв. Банком России, Протокол от 29.12.2022 № КФНП-49) // СПС «Консультант-Плюс»; «Базовый стандарт защиты прав и интересов физических и юридических лиц - получателей финансовых услуг, оказываемых членами саморегулируемых организаций в сфере финансового рынка, объединяющих акционерные инвестиционные фонды и управляющие компании инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов» (утв. Банком России, протокол от 23.09.2021 № КФНП-33) // СПС «Консультант-Плюс»; «Базовый стандарт защиты прав и интересов получателей финансовых услуг, оказываемых членами саморегулируемых организаций в сфере финансового рынка, объединяющих форекс-дилеров» (утв. Банком России, протокол от 23.09.2021 № КФНП-33) // СПС «Консультант-Плюс».

финансовой безграмотности, поскольку от количества таких лиц напрямую зависят объемы их деятельности и доходы (оставим за рамками те немногочисленные случаи защиты прав потребителей пострадавших не из-за своей финансовой неграмотности, а исключительно в силу недобросовестного поведения поставщиков финансовых услуг).

В такой ситуации возникает вопрос о совершенствовании порядка распределения средств, дополнительно взыскиваемых с недобросовестного поставщика финансовых услуг, часть которых со всей очевидностью должна направляться на обязательное проведение такими объединениями (ассоциациями, союзами) бесплатных регулярных мероприятий для потребителей в области повышения финансовой грамотности по стандартам, которые должны утверждаться Банком России, а также на создание и поддержание ими в актуальном состоянии интернет ресурсов по финансовой грамотности в тех сферах, в которых они осуществляют защиту потребителей.

Иными словами, речь идет о необходимости внесения изменений в часть 6 статьи 13 Закона Российской Федерации от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей», которой:

во-первых, будет уточнен порядок использования средств, взыскиваемых с поставщиков финансовых услуг в качестве штрафа для их частичного направления на проведение бесплатных образовательных мероприятий и создание интернет-сайтов по финансовой грамотности,

во-вторых, будут предусмотрены полномочия Банка России по утверждению порядка, условий и стандартов проведения бесплатных образовательных мероприятий, а также требований к функционированию и поддержанию в актуальном состоянии интернет-сайтов по финансовой грамотности,

в-третьих, будет предусмотрено лишение прав объединений (ассоциаций, союзов) обращаться с заявлением в защиту прав потребителя в случае нарушения установленных требований к проведению бесплатных образовательных мероприятий, созданию и поддержанию в актуальном состоянии интернет-сайтов по финансовой грамотности.

Как представляется, реализация указанных выше предложений будет способствовать дальнейшему повышению уровня защищенности и финансовой грамотности потребителей и инвесторов на финансовом рынке.

Библиография

- 1) Чирков А.В. О совершенствовании правового регулирования противодействия мисселингу при оказании финансовых услуг // Предпринимательское право. 2022. № 2. С. 59 - 67.

- 2) Доклад ФАС России по итогам обобщения правоприменительной практики осуществления антимонопольными органами государственного надзора в сфере рекламы за 2021 год. [Электронный ресурс]. URL: https://fas.gov.ru/ckeditor_assets/attachments/1362/prikaz_341-22.pdf (дата обращения: 8 сентября 2023 г.).
- 3) Кашеваров А.Б. Особенности регулирования рекламы финансовых услуг в России: история формирования, практика правоприменения и актуальные проблемы // Современная экономика: проблемы и решения. 2020. № 6 (126). С. 8-20.
- 4) Основные направления развития финансового рынка РФ на 2023 год и на период 2024-2025 годов [Электронный ресурс]. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/143773/onfr_2023-2025.pdf (дата обращения: 8 сентября 2023 г.);
- 5) Директива Парламента и Совета Европейского Союза от 15.05.2014 2014/65/ЕС «О рынках финансовых инструментов» (Markets In Financial Instruments Directive - MiFID) [Электронный ресурс]. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32014L0065> (дата обращения: 8 сентября 2023 г.);
- 6) Михеева И.В., Долгова Е.А. Поведенческий надзор Банка России в сфере защиты прав потребителей финансовых услуг // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Юридические науки. 2020. Т. 24. № 2. С. 314-334.
- 7) Выступление Эльвиры Набиуллиной на пленарном заседании Государственной Думы, посвященном рассмотрению Годового отчета Банка России за 2022 год [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 21.04.2023).
- 8) Годовой отчет Банка России за 2016 год [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/collection/collection/file/7797/ar_2016.pdf (дата обращения: 8 сентября 2023 г.);
- 9) Информационный доклад Банка России «О направлениях защиты прав потребителей финансовых услуг» 2021. [Электронный ресурс]. URL: https://www.cbr.ru/content/document/file/117853/inf_note_jan_1921.pdf (дата обращения: 8 сентября 2023 г.);
- 10) Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2019 - 2021 годов" (разработаны Банком России) [Электронный ресурс]. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/71220/main_directions.pdf (дата обращения: 8 сентября 2023 г.);
- 11) Решение Высшего Евразийского экономического совета от 01.10.2019 № 20 О Концепции формирования общего финансового рынка Евразийского экономического союза» // СПС «Консультант-Плюс»;
- 12) Научно-практический комментарий к Федеральному закону от 4 июня 2018 г. № 123-ФЗ "Об уполномоченном по правам потребителей

финансовых услуг" (постатейный) / О.А. Акопян, О.В. Веремеева, Н.С. Воробьев и др.; под общ. ред. Ю.В. Воронина; отв. ред. Н.А. Поветкина. Москва: Проспект, 2022;

13) Вишневский, А. А. Регулирование поведенческого аспекта деятельности кредитного института (опыт европейских стран) / А. А. Вишневский // Деньги и кредит. – 2014. – № 7. – С. 22-26.

*Дубровский К. С., студент кафедры «Цифровая экономика»
Научный руководитель: Крюкова А.А., доцент кафедры «Цифровая
экономика»*

*ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет телекоммуникаций
и информатики», г. Самара*

*Dubrovsky K. S., student of the Department "Digital Economy"
Supervisor: A.A. Kryukova, Associate Professor of the Department "Digital
Economy"*

Volga Region State University of Telecommunications and Informatics, Samara

Особенности CRM-систем, созданных на основе технологии low code

Features of CRM systems based on low code technology

Аннотация: в статье рассматривается инновационная технология, перевернувшая за последние годы все моменты, связанные с разработкой ИТ-продуктов – технология low code. Данный метод ориентирован на визуальное программирование, не предполагающее глубоких знаний соответствующих языков. Таким образом, low code существенно экономит время и как результат – финансы на разработку различных ИТ-решений (начиная с чат-ботов и заканчивая сложными корпоративными информационными системами).

Ключевые слова: low code, программирование, разработка, ИТ-решение, стоимость, инструменты.

Annotation: the article discusses an innovative technology that has turned over all aspects related to the development of IT products in recent years - low code technology. This method is focused on visual programming, which does not involve deep knowledge of the relevant languages. Thus, low code significantly saves time and, as a result, finances for the development of various IT solutions (starting with chatbots and ending with complex corporate information systems).

Keywords: low code, programming, development, IT solution, cost, tools.

Современные реалии диктуют новые требования для компаний. Одним из них является способность изменяться, подстраиваться под условия внешней и внутренней среды. Меняться в компании должно все: требования, процессы и цифровые инструменты, оптимизирующие данные процессы. Внесение корректировок в функционал применяемых в рамках системы управления компании ИТ-продуктов является достаточно дорогостоящим, поскольку требует привлечения соответствующих ИТ-специалистов (чей

труд сейчас очень недешев). Без подстраивания под изменяющиеся условия компании не смогут выжить и быть конкурентоспособными. Реализовать все это позволит недавно появившаяся технология low code, подставившая под сомнения будущее программистов. [2]

Данная технология стала за последние года активно использоваться при создании корпоративных ИС различного класса. Не исключением в данном случае стали и CRM-решения. Данный тренд по своей сути означает способность ИТ-решений данного класса быстро изменяться и адаптироваться под новые, возникающие условия. При этом, необходимо отметить, что современная CRM-система должна быть ядром и связующим звеном в ИТ-инфраструктуре компании-заказчика [1]. Мировые эксперты уже доказали, что именно системы управления клиентской базой являются одним из ключевых элементов цифровой трансформации и именно с них в большинстве случаев она и начинается (рис. 1).

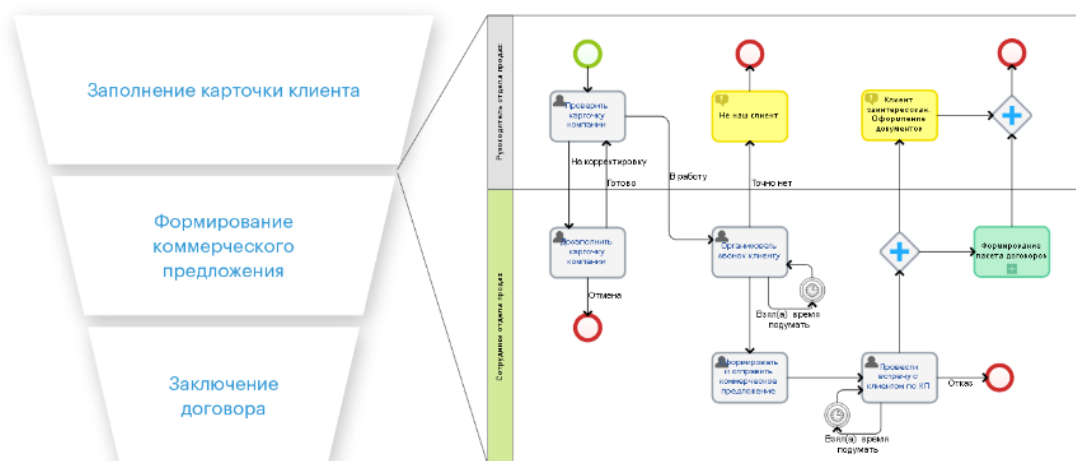


Рис. 1 – CRM на технологии low code [3]

На текущий момент тренд на быстрые изменения в процессах и цифровой экосистеме характерен и для западных, и для российских компаний. Поэтому так важно и актуально при выборе клиентоориентированного решения учитывать – какие изменения и доработки в нее можно будет внести. Причем сделать это легко, за короткий промежуток времени, собственными силами либо при минимальном привлечении сторонних ИТ-специалистов.

Рассмотрим пример соответствующего решения в разрезе торговой (в нашем случае) сферы. Для торговых компаний процесс продаж – это основной бизнес-процесс, содержащий в себе множество разнообразных этапов от инициирования интереса и до сервисного обслуживания покупателей. Самый первый этап может начинаться с чатов, телефонных звонков, почты и т.д. Далее идет обработка заказа, пожеланий. В данном процессе участвует обычно несколько исполнителей, далее происходит (в наилучшем случае) сама продажа, где происходит оплата товара/услуги и

затем – сервис, который играет очень важную роль в рамках коммуникации с покупателем, поскольку именно его нельзя так точно скопировать, как товары и именно он существенно влияет на уровень лояльности и как результат – вероятность обращения повторно. [4]

Очень часто на каждом шаге взаимодействия с клиентами необходимо вносить изменения, это может происходить как из-за внутренних причин (предпочтения клиентов, смена персонала, руководства и т.д., так и из-за внешний (например, пандемия или политическая и экономическая ситуация в стране).

При этом является очень важным, чтобы CRM-система была гибкой и предоставляла возможности для внесения каких-либо изменений. В качестве примера можно привести возможность построить бизнес-процесс без участия ИТ-специалистов, создать новый справочник, наполнить систему новыми товарами/услугами, подкорректировать структуру отдела продаж/другого подразделения или даже всей компании в целом (рис. 2).

Для этого используются специальные low-code-инструменты, шаблоны и используя принцип drag-and-drop в конструкторе все можно изменить, подкорректировать, добавить при необходимости какие-либо новые элементы и адаптировать под свои требования быстро, с минимальными затратами.

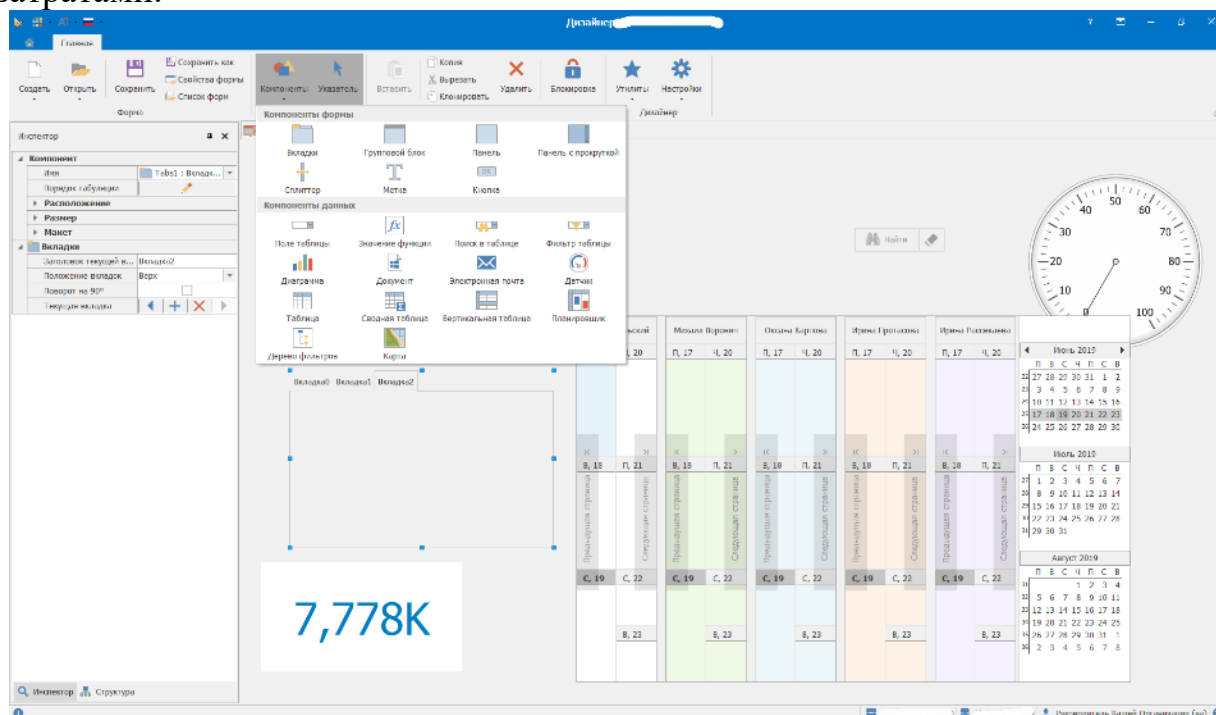


Рис. 2 – Внесение изменений с систему с помощью визуального моделирования [3]

К основным low code инструментам можно отнести:
 дизайнер процессов;
 дизайнер интерфейсов;
 конструктор форм;

конструктор таблиц;
 конструктор интеграций.

Рассмотрим каждый инструмент более детально.

Дизайнер процессов представляет собой специальный инструмент в виде визуального конструктора, позволяющий разрабатывать и корректировать имеющиеся шаблоны ключевых бизнес-процессов на основе технологии drag-and-drop (рис. 3).

Преимуществом данного инструмента является то, что любой пользователь, даже не владеющий навыками программирования, может создать бизнес-процесс, определить способ, на основе которого разные подразделения компании смогут взаимодействовать в рамках достижения ключевой цели.

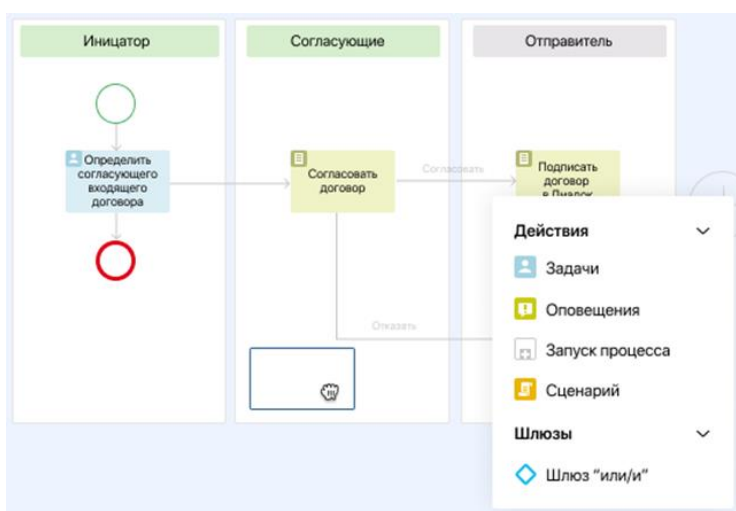


Рис. 3 – Дизайнер бизнес-процессов low code [3]

Дизайнер интерфейсов – это инструмент, который с помощью виджетов и страниц настраивает определенные виды интерфейсов. Виджеты несут в себе определенный функционал для решения задач. К такого рода задач относятся: показ сообщений, экспорт и импорт файлов и т.д. В итоге самая последняя версия интерфейса создается посредством комбинации виджетов с разными свойствами и функционалом. Таким образом, с помощью дизайнера интерфейсов можно настроить любой интерфейс, в котором будет заинтересован заказчик (рис. 4).

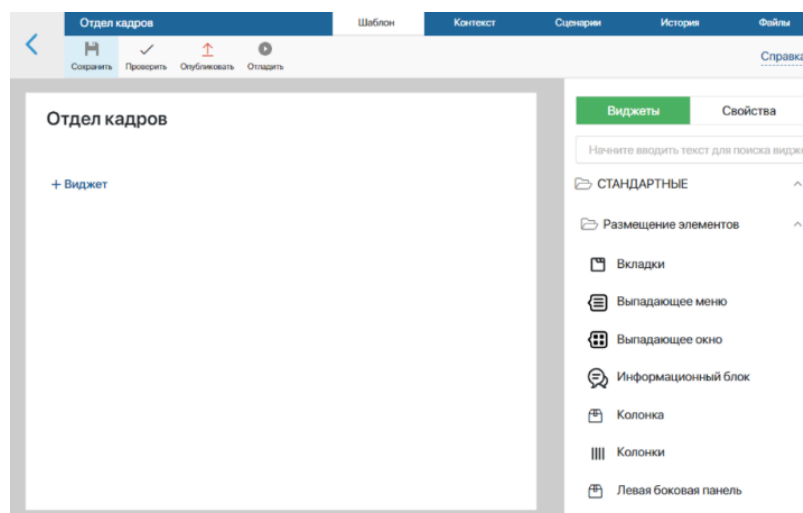


Рис. 4 – Дизайнер интерфейсов [3]

В свою очередь страница – это место, куда помещаются виджеты и именно с помощью страницы потом пользователи взаимодействуют с системой: запускают процессы или совершают какие-либо иные действия.

Следующим low-code-инструментом является конструктор форм. Форма представляет внешний вид элемента приложения/сервиса, который должен быть очень удобным для потенциального пользователя. С помощью конструктора форм можно настраивать формы самостоятельно, без участия программистов, располагая их в нужном порядке, виде и т.д. (рис. 5, 6).

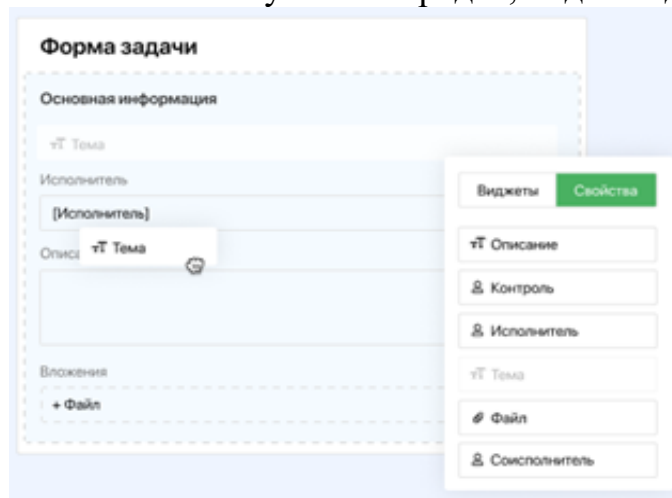


Рис. 5 – Конструктор форм [3]

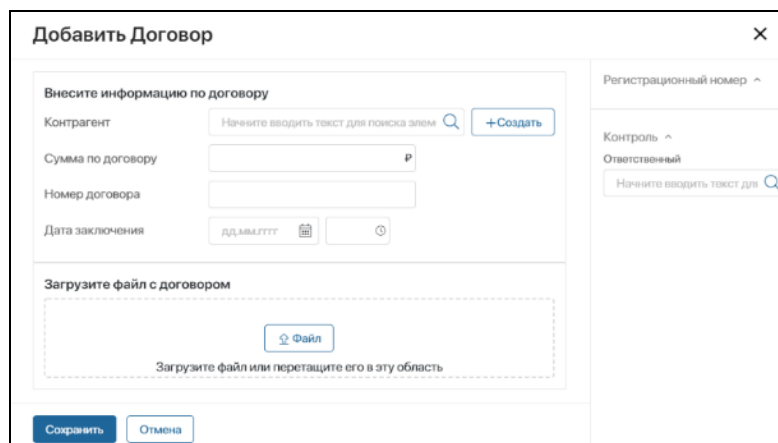


Рис. 6 – Настройка формы [3]

Возможность самому составлять интерфейсы очень важна для бизнес-аналитиков или других неподготовленных пользователей.

Помимо всех возможных изменений, связанных непосредственно с основной деятельностью компании, процессы продаж предполагают также разработку и тестирование новых методик, концепций, способов, связанных с внедрением так называемых «инноваций» с целью привлечения и (что немаловажно) удержания покупателей, поскольку последние являются ключевым бизнес-активом компании.

Все эти действия определяют актуальность и значимость использования конструктора low-code для разработки и адаптации продукта под требования заказчика.

Список использованных источников:

1. Сайт It-world [Электронный ресурс]. – CRM-система и low-code – легкие и быстрые изменения в продажах. – Режим доступа: <https://www.it-world.ru/cionews/business/190153.html>, свободный. – Загл. с экрана.
2. Сайт Itweek [Электронный ресурс]. – [Эксперт по внедрению ПО: российские low-code платформы закрывают большинство потребностей заказчиков](https://www.itweek.ru/digitalization/article/detail.php?ID=224237) – Режим доступа: <https://www.itweek.ru/digitalization/article/detail.php?ID=224237>, свободный. – Загл. с экрана.
3. Сайт ELMA365 [Электронный ресурс]. – Обзор основных инструментов Low-code. – Режим доступа: <https://elma365.com/ru/articles/obzor-osnovnyh-instrumentov-low-code/>, свободный. – Загл. с экрана.
4. Обзоры облачных сервисов [Электронный ресурс]. – Обзор рынка Low-code платформ 2023. – Режим доступа: <https://iaassaaspaas.ru/rating/low-code-sistemy>, свободный. – Загл. с экрана.

УДК 657.15

DOI 10.34755/IROK.2023.17.55.072

*Санович И.О., магистрант
ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет»*

Россия, Киров

Sanovich I.O., master's student

FGBOU VO «Vyatka state University»

Russia, Kirov

Переоценка и инвентаризация основных средств в бюджетном учреждении

Revaluation and inventory of fixed assets in a budget institution

Аннотация. Формирование рыночных отношений в стране заставляет по-новому подойти к постановке учета в бюджетных учреждениях, в том числе учета основных средств. С течением времени первоначальная стоимость основных средств отклоняется от стоимости аналогичных основных средств, приобретаемых или возводимых в современных условиях. Для устранения отклонения необходимо периодически осуществлять переоценку основных средств. Учреждения проводят переоценку стоимости объектов основных средств по состоянию на начало отчетного года путем пересчета их балансовой стоимости и начисленной суммы амортизации. Переоценка основных средств актуальна для организаций, у которых основные средства составляют существенную часть активов. Инвентаризация – процедура контроля над сохранностью имущества бюджетного учреждения. Суть ее состоит в сопоставлении фактического наличия ценностей (денег, оборудования, зданий, обязательств) с данными бухгалтерского учета. В данной статье рассмотрены особенности переоценки и инвентаризации основных средств в конкретном бюджетном учреждении, отражения их результатов в бухгалтерском учете, указаны основные проводки по учету. Сделан вывод, что переоценке в бюджетном учреждении «ХХХ» подлежат все основные средства учреждения. Инвентаризация имущества бюджетного учреждения «ХХХ» осуществляется согласно Положения о порядке проведения инвентаризации имущества и обязательств. В исследуемом периоде проверка показала документальное подтверждение фактического наличия основных средств, отклонений от учетных данных не выявлено.

Ключевые слова: бюджетное учреждение, бюджетный учет, основные средства, переоценка, инвентаризация, бухгалтерские проводки, факты хозяйственной жизни, дебет, кредит.

Annotation. The formation of market relations in the country forces a new approach to accounting in budgetary institutions, including accounting of fixed

assets. Over time, the initial cost of fixed assets deviates from the cost of similar fixed assets acquired or erected in modern conditions. To eliminate the deviation, it is necessary to periodically revalue fixed assets. Institutions revalue the value of fixed assets as of the beginning of the reporting year by recalculating their book value and the accrued amount of depreciation. Revaluation of fixed assets is relevant for organizations where fixed assets make up a significant part of assets. Inventory is a procedure for controlling the safety of the property of a budget institution. Its essence consists in comparing the actual availability of valuables (money, equipment, buildings, obligations) with accounting data. This article discusses the features of revaluation and inventory of fixed assets in a particular budgetary institution, the reflection of their results in accounting, the main accounting transactions are indicated. It is concluded that all fixed assets of the institution are subject to revaluation in the budget institution "XXX". The inventory of the property of the budget institution "XXX" is carried out in accordance with the Regulations on the Procedure for conducting an inventory of property and Obligations. In the study period, the audit showed documentary evidence of the actual availability of fixed assets, no deviations from the accounting data were revealed.

Key words: budget institution, budget accounting, fixed assets, revaluation, inventory, accounting entries, facts of economic life, debit, credit.

Учет основных средств в бюджетном учреждении «XXX» регламентируется Федеральным законом «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ [1], Приказами Министерства финансов Российской Федерации от 01 декабря 2010 г. № 157н [2], от 16 декабря 2010 г. № 174н [3] как основой бюджетного учета и федеральным стандартом «Основные средства» от 31 декабря 2016 г. № 257н [4].

Материальные ценности признаются основными средствами при их нахождении в эксплуатации, в запасе, на консервации, а также при их передаче субъектом учета, в том числе инвестиционной недвижимости, во временное владение и пользование или во временное пользование по договору аренды либо по договору безвозмездного пользования [5].

Для переоценки основных средств бюджетное учреждение «XXX» руководствуется приказом Министерства финансов Российской Федерации от 01.12.2010 г. №157н [2].

В процессе переоценки производится пересчет балансовой стоимости и амортизационных начислений по каждому объекту основных средств, но ценности Государственного Фонда Российской Федерации переоцениваются специалистами Гохрана Российской Федерации.

Согласно учетной политики бюджетного учреждения «XXX» переоценка происходит методом пересчета накопленных амортизационных начислений прямо пропорционально изменению первоначальной или балансовой стоимости имущественных объектов. В ходе переоценки пересчету подлежит

балансовая стоимость основного средства и сумма начисленной по нему амортизации. Как и стоимость основных средств, она может быть, как увеличена (при дооценке основного средства), так и уменьшена (при уценке основного средства).

В бухгалтере бюджетного учреждения «ХХХ» формируются одновременные проводки по уменьшению балансовой стоимости основного средства на величину начисленных ранее амортизационных отчислений (кредит 010100000) и по увеличению остаточной цены основного средства на величину дооценки до справедливой стоимости (дебет 010100000).

Для переоценки основных средств оформляется приказ или распоряжение, затем его утверждает руководство бюджетного учреждения «ХХХ».

В распорядительную документацию включают сведения:

- состав комиссии и регламент, по которому она действует;
- этапы проведения процедуры с указанием ответственных сотрудников;
- период проведения;
- сроки подписания итоговых актов;
- перечень первичной документации и правила оформления документов.

Первоначальной информацией выступают данные бухгалтерского учета учреждения и результаты проведенной ранее инвентаризации. Все данные должны строго соответствовать друг другу. После завершения пересчета ответственные сотрудники бюджетного учреждения «ХХХ» оформляют итоговый акт с результатами процедуры. К акту прикладываются все подтверждающие документы, отражающие итоговый результат.

Если по тому или иному основному средству индексы пересчета выше единицы, то основное средство необходимо дооценить. Сумму, на которое основное средство дооценивается, в учреждении отражают по дебету счета 010100000 «Основные средства» (соответствующий аналитический счет) и кредиту счета 040130000 «Финансовый результат прошлых отчетных периодов».

Дооценку амортизации, начисленной по данному основному средству, отражают по кредиту счета 010400000 «Амортизация» (соответствующий аналитический счет) и дебету счета 040130000 «Финансовый результат прошлых отчетных периодов».

Если по тому или иному основному средству индексы пересчета меньше единицы, то основное средство необходимо уценить. Сумму, на которую основное средство уценивается, в учреждении отражают по дебету счета 040130000 «Финансовый результат прошлых отчетных периодов» и кредиту счета 010100000 «Основные средства» (соответствующий аналитический счет). Уценку суммы амортизации, начисленной по данному основному средству, отражают по кредиту счета 040130000 и дебету счета 010400000 «Амортизация» (соответствующий аналитический счет).

В таблице 1 указаны основные проводки по переоценке основных средств в бюджетном учреждении «ХХХ».

Все операции отражаются в бюджетном учете бюджетного учреждения «ХХХ» обособленно, в строгом соответствии со сведениями, приведенными в бухгалтерской справке по форме 0504833.

Переоценке в бюджетном учреждении «ХХХ» подлежат все основные средства учреждения.

Таблица 1 – Основные проводки по переоценке основных средств в бюджетном учреждении «ХХХ»

Факты хозяйственной жизни	Дебет	Кредит	Сумма, руб.	Документ-основание
Учет дооценки основного средства (автомобиль ВАЗ-2170)	2.101.35.310	2.401.30.000	5549,6	Бухгалтерская справка № БУ000145 от 31.12.2021г.
Отражение дооценки суммы амортизационных начислений (цифровой микроскоп Bresser BioScience Trin)	2.401.30.000	2.104.18.411	12548,6	Бухгалтерская справка № БУ000155 от 31.12.2021г.
Учет уценки основного средства (автомобиль ГАЗ-3110)	2.401.30.000	2.101.35.310	36494,4	Бухгалтерская справка № БУ000147 от 31.12.2021г.

Все основные средства бюджетного учреждения «ХХХ» находятся на ответственном хранении должностных лиц, назначенных приказом руководителя учреждения, которые ведут инвентарные списки основных средств, следят за сохранностью основных средств и ведут по ним учет всех изменений. При смене ответственного лица производится инвентаризация основных средств, находящихся на его хранении, о чем составляется приёмо-сдаточный акт. Акт утверждается директором бюджетного учреждения. Согласно Учетной политике бюджетного учреждения «ХХХ» в обязательном порядке 1 раз в 3 года проводится инвентаризация, результаты которой оформляются инвентаризационной описью и сличительной ведомостью. По итогам инвентаризации оформляется Акт, который служит основанием для списания недостающего объекта с баланса.

Цель инвентаризации основных средств в бюджетном учреждении:

- подтверждение того, что приобретенные основные средства были правильно отражены в учете учреждения и представляют собой стоимость реальных объектов, введенных в эксплуатацию;
- проверка правильности данных текущего учета и выявление ошибок;
- отражение неучтенных хозяйственных операций;

- контроль за сохранностью основных средств;
- проверка соблюдения принципа материальной ответственности;
- проверка состояния учета основных средств в учреждении.

Процедура проведения инвентаризации основных средств в бюджетном учреждении «ХХХ» включает четыре этапа:

1 этап – подготовительные мероприятия:

- издание приказа руководителя о проведении инвентаризации с указанием сроков, причины инвентаризации, состава инвентаризационной комиссии, мер ответственности комиссии за нарушение порядка проведения инвентаризации;

- до начала инвентаризации: проверка наличия и состояния инвентарных карточек, описей и других регистров аналитического учета, а также технических паспортов или другой технической документации.

При обнаружении расхождений и неточностей в регистрах учета или технической документации вносятся соответствующие исправления и уточнения. С начала инвентаризации в учреждении прекращаются все хозяйственные операции. На месте проведения проверки комиссия знакомит с приказом о проведении инвентаризации материально-ответственных лиц, которые дают расписки о сдаче в бухгалтерию всех документов на имущество. Если на момент проведения инвентаризации у материально-ответственных лиц имеются первичные документы на поступление или реализацию основных средств, которые не сданы в бухгалтерию, они предъявляются комиссии.

2 этап – вещественная проверка:

- подсчет фактического наличия основных средств;
- оформление инвентаризационных описей.

Комиссия заносит в инвентаризационные описи сведения о фактическом наличии основных средств и реальности документально оформленных и учтенных обязательств. Фактическое наличие имущества определяется путем обязательного подсчета. В период проведения инвентаризации закрыт доступ в помещения, где хранятся ценности путем опломбирования. Если материально-ответственным лицом обнаружена ошибка в инвентаризационной описи, то об этом оно немедленно должно заявить председателю комиссии.

3 этап – аналитические мероприятия:

- проверка и сопоставление данных инвентаризационных описей с данными учета;
- выявление отклонений (расхождений) данных фактического наличия по инвентаризационным описям с учетными данными и на основе этого составление ведомости расхождений по результатам инвентаризации, в которой фиксируются расхождения (излишки и недостачи) по каждому объекту учета в количественном и суммовом выражении;
- определение причин расхождений.

На данном этапе с материально-ответственных лиц, по которым в процессе инвентаризации выявлены расхождения, требуют письменные объяснения о причинах возникновения расхождений.

4 этап – заключительные мероприятия:

- оформление Акта о результатах инвентаризации;
- издание приказа руководителя бюджетного учреждения об утверждении результатов инвентаризации и привлечении к ответственности виновных лиц;
- приведение в соответствие данных бухгалтерского учета с данными результатов инвентаризации.

Результаты инвентаризации в бюджетном учреждении «XXX» оформляются инвентаризационной описью основных средств, Актом, сличительной ведомостью, в которой и отражаются фактические расхождения между инвентаризационной описью и данными бухгалтерского учета, основные характеристики основного средства, паспортные данные, номера, год выпуска.

Акт содержит наиболее важные сведения об инвентаризации: состав инвентаризационной комиссии, их подписи, наименование учреждения, в которой проводилась инвентаризация основного средства и т.п. Сличительная ведомость составляется в 2-х экземплярах. Один их экземпляров хранится в бухгалтерии, а второй передается материально-ответственному лицу. Итоговый учет результатов инвентаризации отражается в форме № ИНВ-26.

Инвентаризация имущества бюджетного учреждения «XXX» осуществляется согласно Положения о порядке проведения инвентаризации имущества и обязательств. В исследуемом периоде по результатам инвентаризации основных средств в учреждении были сделаны выводы, что проверка показала документальное подтверждение фактического их наличия, отклонений от учетных данных не выявлено.

Библиографический список

1. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ. – Режим доступа: [Консультант Плюс]. – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/
2. Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению [Электронный ресурс]: Приказ Минфина Российской Федерации от 01.12.2010 г. № 157н. – Режим доступа: [Консультант Плюс]. – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107750

3. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений и Инструкции по его применению [Электронный ресурс]: Приказ Минфина Российской Федерации от 16.12.2010 г. № 174н. – Режим доступа: [Консультант Плюс]. – [http108766](http://108766)
4. Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Основные средства» [Электронный ресурс]: Приказ Минфина России от 31 декабря 2016 г. № 257н. (ред. от 25.12.2019г.) – Режим доступа: [СПС Консультант Плюс]. – [http /document/cons_doc_LAW_216119](http://document/cons_doc_LAW_216119)
5. Санович И.О. Классификация и оценка основных средств в бюджетном учреждении // Актуальные вопросы современной экономики. – 2023. – № 1. – С. 70-78 [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – [https://elibrary.ru/item .asp?id=50422386](https://elibrary.ru/item.asp?id=50422386)

Bibliographic list

1. On Accounting [Electronic resource]: Federal Law No. 402-FZ of 06.12.2011. – Access mode: [Consultant Plus]. – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/
2. On approval of the Unified Accounting Plan for Public Authorities (State Bodies), Local Self-government Bodies, State Extra-budgetary Funds Management Bodies, State Academies of Sciences, State (Municipal) Institutions and Instructions for its Application [Electronic resource]: Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation dated 01.12.2010 No. 157n. - Access mode: [Consultant Plus]. – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107750
3. On the approval of the Accounting Plan of budgetary institutions and Instructions for its application [Electronic resource]: Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation dated 16.12.2010 No. 174n. – Access mode: [Consultant Plus]. – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_108766
4. On approval of the Federal Accounting Standard for Public Sector Organizations «Fixed Assets» [Electronic resource]: Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation No. 257n dated December 31, 2016. (ed. from 12/25/2019) – Access mode: [SPS Consultant Plus]. – http://www.consultant.ru /document /cons_doc_LAW_216119
5. Sanovich I.O. Classification and evaluation of fixed assets in a budgetary institution // Topical issues of modern economics. – 2023. – No. 1. – pp. 70-78 [Electronic resource]. – Access mode. – <https://elibrary.ru/item.asp?id=50422386>

Направления повышения эффективности использования оборотных средств

*Лаптева Светлана Викторовна, канд. пед. наук,
ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет»
Россия, Киров*

*Лаптев Егор Александрович, студент
ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет»
Россия, Киров*

*Нагаева Дарьяна Алексеевна, магистр
ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет»
Россия, Киров*

Аннотация. Для удовлетворения потребности предприятия в оборотных средствах существует экстенсивный и интенсивный пути. Экстенсивный заключается в увеличении количества требуемых активов, а интенсивный направлен на изменение технологии, повышения эффективности использования средств без увеличения их количества. В условиях экономического кризиса, для эффективности работы предприятию требуется извлечь как можно больше результата из имеющихся ресурсов. Кроме это, в случае возникновения необходимости срочного расчета с кредиторами, баланс предприятия должен быть ликвидным. Только при таком условии предприятие будет способно расплатиться по своим обязательствам и продолжить свою производственную деятельность.

Ключевые слова: оборотные средства, текущие активы, совокупные активы, эффективность использования средств.

Directions for improving the efficiency of the use of working capital

*Svetlana Viktorovna Lapteva,
candidate of pedagogical sciences
FSBEI HE «VyatSU»
Russia, Kirov*

*Laptev Egor Alexandrovich, Bachelor's student
FSBEI HE «VyatSU»
Russia, Kirov*

*Nagaeva Daryana Alekseevna, master
FSBEI HE «VyatSU»
Russia, Kirov*

Annotation. There are extensive and intensive ways to meet the needs of the enterprise for working capital. Extensive is to increase the number of required

assets, and intensive is aimed at changing the technology, improving the efficiency of using funds without increasing their number. In the conditions of an economic crisis, for the efficiency of the enterprise, it is necessary to extract as much result as possible from the available resources. In addition, if there is a need for an urgent settlement with creditors, the company's balance sheet must be liquid. Only under this condition will the company be able to pay off its obligations and continue its production activities.

Keywords: current assets, current assets, total assets, efficiency of use of funds.

Мероприятия, направленные на повышение эффективности работы предприятия в отрасли туризма, важное место занимают вопросы рационального использования и управления имеющихся в его распоряжении ресурсов. Проблемы планирования, нормирования, прогнозирования и управления запасами требуют серьезного исследования на отраслевом уровне [3].

На данный момент происходит снижение внимания специалистов соответствующий служб предприятий к проблемам планирования запасов материальных ресурсов, но потребность в рациональном управлении запасами обострилась, о чем говорит наличие неликвидных, сверхнормативных, запасов сырья, комплектующих, готовой продукции.

Для предприятий в отрасли туризма поставленная задача имеет актуальный характер, так как с потребностями в финансовых средствах необходимо учитывать затраты на создание, приобретение, хранение, транспортировку.

В процессе разработки путей повышения эффективности функционирования предприятия необходимо учитывать:

1) Если, например, денежные средства, вложенные в активы, оборачиваются позже срока выплаты по кредитным обязательствам, то предприятия следует искать дополнительные источники финансирования. В качестве источников могут выступать собственные средства, такие как, полученная дебиторская задолженность, авансы, или заемные средства. Так же в качестве краткосрочного источника финансирования можно использовать кредиторскую задолженность, которая происходит в результате задержки заработной платы сотрудникам. Эта мера является одной из крайних, прибегать к которой рекомендуется в крайних случаях [1].

2) Если предприятие финансирует дефицит за счет внутренних источников, то оно ставит себя в условия прямой зависимости от объема производства и продаж. Если денежные средства от продажи поступают не вовремя, финансовое положение предприятия может быть неустойчивым [7].

3) Если предприятие компенсирует дефицит краткосрочными кредитами банков, то предприятие должно произвести выплаты банку, при этом заплатив проценты за пользование кредитом, дефицит становится еще

больше. Чтобы избежать данной ситуации предприятие должно предоставлять товар клиентам по цене большей, чем берет кредит у банков.

Важнейшим направлением повышения эффективности использования оборотных средств является поддержание оптимального размера производственных запасов. В связи с большими расходами на формирование и хранение запасов периодически возникает потребность их сокращения. При этом нет необходимости сводить все к минимуму. Задача состоит в том, чтобы найти оптимальную величину запасов, необходимых при установленном объеме производства. Для этого требуется наладить систему контроля и анализа запасов [5].

В целях эффективного управления запасами рекомендуются следующие мероприятия:

- 1) оценка рациональности структуры запасов, выявление резервов;
- 2) определение сроков и объемов закупок материальных ценностей;
- 3) регулирование производственных запасов, с использованием ABC-анализа;
- 4) контроль расчетов с дебиторами, выявление и предотвращение просроченной задолженности;
- 5) снижение риска неуплаты несколькими крупными покупателями, за счет ориентации на большое число клиентов;
- 6) мониторинг соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, что позволит объективно оценить и предотвратить возможные угрозы финансовой устойчивости предприятия;
- 7) предоставление скидок при оплате наличными без рассрочек.

При разработке направлений повышения эффективности управления денежными средствами, следует учитывать, что как дефицит, так и избыток их отрицательно влияет на финансовое состояние предприятия. При избытке денежных средств происходит потеря их реальной стоимости в результате инфляции; теряется часть потенциального дохода от того, что деньги не задействованы в процессе производства, инвестиционной деятельности; оборачиваемость капитала значительно сокращается [3].

Наличие свободных денежных средств свидетельствует об их неэффективном использовании. В целях предотвращения подобной ситуации рекомендуются следующие мероприятия:

- 1) расширение производства;
- 2) обновление основных фондов, технологий;
- 3) инвестирование с целью увеличения денежной массы;
- 4) досрочное погашение кредиторской задолженности [2].

Обратная ситуация, когда у предприятия имеется дефицит денежных средств приводит к росту просроченной кредиторской задолженности на предприятии, в результате чего увеличивается длительность оборота денежных средств и снижается рентабельность капитала предприятия.

Сократить дефицит можно путем привлечения денежных средств. Это возможно за счет сокращения числа потребительских кредитов, увеличения аванса за товар, а также привлечение сторонних инвесторов для расширения производства.

Для замедления оттока денежных средств из предприятия рекомендуется приобретать основные средства в лизинг, что позволит сэкономить на первом этапе, кроме того возможна реструктуризация банковского долга, т.е. оформление краткосрочных кредитов на более длительный срок. Также одним из методов сокращения отрицательного денежного потока является увеличение сроков предоставления товарного кредита со стороны поставщиков, сокращение выплачиваемого аванса. При нехватке денежных средств рекомендуется сократить объемы инвестиций в сторонние организации [4].

По результатам проведенного анализа выявляются резервы ускорения оборачиваемости оборотных средств и разрабатываются конкретные мероприятия, направленных на повышение эффективности использования оборотных средств предприятия.

Таким образом, денежные средства по своей сути служат источником для приобретения необходимых средств и предметов труда, а также рабочей силы.

Грамотная финансовая политика позволит обеспечить компромисс между риском потери ликвидности и эффективностью работы. Если рассматривать конкретно эффективность работы, то первое, что необходимо учесть в отношении денежных средств, так это то, что их объем должен быть достаточным для производственной деятельности. Далее, как уже было отмечено выше, необходимо найти оптимальную их величину, способы вложения и сопоставление с полученным результатом [6].

Библиографический список

- 1) Каримова, Р. А. Оценка степени устойчивости финансового состояния предприятия и определение потребности в денежных средствах // Молодой ученый. - 2019. - №10. - С. 687-690.
- 2) Ковалев, В. В. Практикум по анализу и финансовому менеджменту. Конспект лекций с задачами и тестами. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2019. - 448 с.
- 3) Липчиу, Н.В. Модели управления оборотным капиталом организаций в современных условиях /Н.В. Липчиу//Научный журнал КубГАУ. -2019. -№ 76 (02). -С. 12-19
- 4) Малахова, О.С. Разработка политики управления формированием оборотных активов предприятия / Вестник магистратуры. 2018. № 1-1 (64). С. 74-76.
- 5) Одинокоев, С. Н. Актуальные проблемы анализа и управления оборотным капиталом // Молодой ученый. - 2019. - №8. - С. 641-645.

6) Полянская, О.А., Беспалова, В.В. Система мониторинга оборотных средств // Современные аспекты экономики. 2019. № 6 (226). С. 41-44.

7) Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия 4-е перераб. и доп. - Минск: ООО «Новое Знание», 2019.

Экономическая сущность, роль и значение прибыли в современных экономических условиях

*Лаптева Светлана Викторовна, канд. пед. наук,
ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет»*

Россия, Киров

*Лаптев Егор Александрович, студент
ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет»*

Россия, Киров

*Нагаева Дарьяна Алексеевна, магистр
ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет»*

Россия, Киров

Аннотация. В целом, грамотное планирование деятельности торгового предприятия является неотъемлемой частью успешного бизнеса. Оно позволяет руководителю прогнозировать и контролировать процессы, принимать обоснованные решения и достигать максимальной прибыли при минимальных рисках и затратах.

Ключевые слова: прибыль, валовая прибыль, чистая прибыль, рентабельность, брутто-прибыль.

Economic essence, role and significance of profit in modern economic conditions

*Svetlana Viktorovna Lapteva,
candidate of pedagogical sciences*

FSBEI HE «VyatSU»

Russia, Kirov

Laptev Egor Alexandrovich, Bachelor's student

FSBEI HE «VyatSU»

Russia, Kirov

Nagaeva Daryana Alekseevna, master

FSBEI HE «VyatSU»

Russia, Kirov

Annotation. In general, competent planning of a trading enterprise is an integral part of successful business. It allows the manager to forecast and control processes, make reasonable decisions and achieve maximum profit at minimum risks and costs.

Keywords: profit, gross profit, net profit, profitability, gross profit.

Повышение прибыли и уровня рентабельности может быть противоречивым, так как это может требовать сокращения затрат на

заработную плату, социальные льготы и экологические стандарты. Поэтому важно найти баланс между эффективностью производства и общественными потребностями.

Кроме того, государственные органы должны играть активную роль в регулировании и стимулировании таких изменений. Это может включать в себя введение налоговых льгот и субсидий для предприятий, выполняющих социальную миссию, а также разработку законодательства, обеспечивающего соблюдение социальных и экологических стандартов [3].

Основной целью перехода к социально-ориентированной рыночной экономике должно быть создание устойчивого общества, в котором достигается баланс между экономическим развитием, социальным равенством и охраной окружающей среды. Это требует активного участия всех заинтересованных сторон, включая предприятия, правительство, гражданское общество и активное население.

В целом, переход к социально-ориентированной рыночной экономике является сложным процессом, требующим балансирования различных интересов и учета социальной ответственности предприятий. Однако, только такой подход может обеспечить устойчивое развитие и справедливое распределение богатства и благосостояния в обществе.

Прибыль является основным источником финансового обеспечения предприятия. Она позволяет покрыть расходы, получить средства для дальнейшего развития и инвестиций, выплатить дивиденды учредителям и вознаграждения сотрудникам. При этом, прибыль также является стимулом для предпринимателей и инвесторов, поскольку они стремятся увеличить прибыль за счет роста производства и сбыта товаров.

Однако, величина прибыли может быть различной у разных предприятий и в разное время. Она зависит от многих факторов, таких как объем продаж, цены на товары, себестоимость производства, уровень конкуренции и прочие факторы, которые влияют на доходы и расходы предприятия.

Также, прибыль может быть использована по-разному предприятием. Она может быть инвестирована в развитие производства, модернизацию оборудования, открытие новых филиалов или приобретение других предприятий. Также, прибыль может быть направлена на выплату дивидендов акционерам или увеличение заработной платы сотрудникам.

Таким образом, прибыль играет важную роль в хозяйственной деятельности предприятий. Она позволяет обеспечить финансовую устойчивость и развитие предприятия, а также является стимулом для предпринимателей и инвесторов.

Различные стороны производственной, сбытовой, снабженческой и финансовой деятельности предприятия получают законченную денежную оценку в системе показателей финансовых результатов. Анализируя различные литературные источники, в том числе и зарубежных авторов, в

которых рассматриваются вопросы, связанные с прибылью предприятия, можно составить следующую классификацию показателей прибыли:

По видам хозяйственной деятельности различают:

1) прибыль от основной (операционной) деятельности, которая включает прибыль от реализации продукции и прочие операционные доходы и расходы;

2) прибыль от инвестиционной деятельности; прибыль от финансовой деятельности.

По составу включаемых элементов различают:

1) маржинальную (валовую) прибыль; прибыль от реализации продукции; общий финансовый результат отчетного периода до выплаты процентов и налогов (брутто-прибыль или прибыль отчетного периода);

2) прибыль до налогообложения (налогооблагаемая прибыль);

3) чистую прибыль [4].

Маржинальная прибыль - это разность между выручкой (нетто) и прямыми производственными затратами по реализованной продукции.

Прибыль от реализации продукции - это разность между маржинальной прибылью и постоянными затратами предприятия.

Брутто-прибыль включает финансовые результаты (до выплаты процентов и налогов) от операционной, финансовой и инвестиционной деятельности, внереализационные и чрезвычайные доходы и расходы. Характеризует общий финансовый результат, заработанный предприятием для всех заинтересованных сторон (государства, кредиторов, собственников, наемного персонала).

Операционная прибыль (чистая прибыль) - разница между валовой прибылью и операционными (основными) расходами, необходимыми для осуществления производственной и сбытовой деятельности.

Например, для внешних инвесторов и кредиторов важно знать размеры налогооблагаемой прибыли, так как это влияет на финансовую устойчивость и платежеспособность предприятия. Для внутреннего управления предприятием может быть важно рассматривать бухгалтерскую прибыль, так как она отражает эффективность использования ресурсов и эффективность работы подразделений предприятия.

Кроме того, у разных предприятий могут быть специфические показатели прибыли, связанные с их особыми видами деятельности. Например, в банковской сфере важными показателями могут быть чистая процентная маржа и комиссионный доход, а в розничной торговле - валовая прибыль и валовая наценка.

Таким образом, выбор показателей прибыли для оценки работы предприятия зависит от цели анализа и потребностей заинтересованных лиц.

Кроме того, прибыль также может быть разделена на различные категории, такие как операционная прибыль, чистая прибыль и т. д. Важность

каждой категории прибыли может отличаться для разных заинтересованных сторон.

Например, для инвесторов важен размер чистой прибыли, так как это показывает эффективность работы предприятия и его потенциал для дальнейшего роста. Для сотрудников важна операционная прибыль, так как это показывает их вклад в производственные процессы и может влиять на уровень их заработной платы и возможности для карьерного роста.

Также нужно учитывать время, в течение которого извлекается прибыль. Например, для долгосрочных инвесторов важно, чтобы предприятие имело стабильную и растущую прибыль в течение длительного периода времени.

Таким образом, при анализе и учете прибыли необходимо учитывать различные факторы, такие как значение прибыли для разных заинтересованных лиц, различные категории прибыли и временной горизонт. Это позволит получить более полную и точную картину о финансовом состоянии и перспективах развития предприятия.

Прибыль становится важнейшим показателем для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия. Она характеризует его деловую активность и финансовое благополучие [1].

Главное предназначение прибыли в современных условиях хозяйствования состоит в отражении эффективности производственно-сбытовой деятельности предприятия. Это связано с тем, что величина прибыли должна отражать соответствие индивидуальных затрат предприятия, связанных с производством и реализацией его продукции, и общественно необходимых затрат, которые выражаются через себестоимость продукта.

Увеличение прибыли в условиях стабильных оптовых цен свидетельствует о снижении индивидуальных затрат предприятия на производство и реализацию продукции.

В настоящее время любое предприятие, независимо от формы собственности, является экономически самостоятельным субъектом и несет полную материальную ответственность за свою финансовую политику. Это определяет новые подходы к финансовому планированию, которое направлено на формирование будущего финансового состояния предприятия.

Однако успешное выполнение любой задачи возможно только при условии правильного определения исходных предпосылок и условий для ее решения. Поэтому финансовое планирование должно основываться на принципах рыночной экономики и использовать новые методы и технологии.

Прибыль является основным индикатором эффективности предприятия и позволяет оплатить затраты на производство, развитие и модернизацию. Однако, существующая модель планирования прибыли не всегда учитывает все факторы, влияющие на ее получение [2].

Например, в условиях рыночной конкуренции необходимо учитывать спрос потребителей и анализировать рыночную ситуацию. Вместо того, чтобы планировать производство продукта на основе запланированных объемов, предприятию следует оценивать спрос и ориентироваться на рыночные потребности. Таким образом, предприятие сможет производить и реализовывать именно те товары, которые будут востребованы потребителями.

Кроме того, планирование прибыли должно включать не только оценку объемов продаж, но и анализ затрат и оптимизацию процессов производства. Недостаточное внимание к этим аспектам может привести к излишним издержкам и, как следствие, снижению прибыли.

Также важным аспектом планирования прибыли является учет финансовых рисков. Предприятию необходимо анализировать и прогнозировать возможные изменения в экономической ситуации, курсах валют, цене на сырье, чтобы принять нужные меры и минимизировать финансовые риски.

Таким образом, для повышения эффективности планирования прибыли необходимо пересмотреть имеющуюся модель и включить в нее анализ рыночной ситуации, оптимизацию процессов производства и учет финансовых рисков. Только такое комплексное планирование позволит предприятию успешно реализовывать свою продукцию и достигать желаемого уровня прибыли.

Совершенствование механизма распределения прибыли включает в себя разработку более точных и справедливых принципов распределения прибыли между государственным бюджетом, региональными и местными бюджетами, а также между самим предприятием и его работниками.

Одним из важных аспектов совершенствования механизма распределения прибыли является установление эффективной налоговой политики. Это включает в себя определение оптимального уровня налоговой нагрузки на предприятия, а также разработку механизмов стимулирования предприятий к инвестициям и инновациям, которые могут повысить их прибыль.

Кроме того, важным аспектом совершенствования распределения прибыли является разработка механизмов материального поощрения работников предприятия. Это может включать в себя установление системы премий и бонусов, связанных с достижением высоких результатов работы, а также разработку программ социального партнерства, направленных на повышение уровня жизни работников [5].

В целом, усиление роли прибыли в стимулировании экономического развития и повышении жизненного уровня населения требует создания благоприятного инвестиционного климата, совершенствования финансовой и налоговой политики, а также разработки эффективных механизмов материального поощрения работников. При этом важно находить баланс

между интересами государства и предприятий, чтобы обеспечить устойчивое развитие экономики и повышение жизненного уровня всех граждан.

Библиографический список

- 1) Басовский, Л.Е. Теория экономического анализа / Л.Е. Басовский. - М.: ИНФРА-М, 2019. – 710 с.
- 2) Бернстайн, Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / Л.А. Бернстайн. - М.: Финансы и статистика, 2019 - 650 с.
- 3) Бочаров, В.В. Финансовый анализ / В.В. Бочаров. - СПб.: Питер, 2018. – 425 с.
- 4) Ван, Х. Д. Основы управления прибылью /Х. Д. Ван - М.: Финансы и статистика, 2020. – 310 с.
- 5) Ковалев, В. В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели [Текст]: учебное пособие / В. В. Ковалев. - М.: Проспект, 2019. - 989 с.

УДК 338.24

Генезис развития централизации учета в Российской Федерации
The genesis of the development of centralization of accounting in the Russian Federation

Литвина Кристина Яковлевна, доцент кафедры отраслевой экономики и финансов, Российский государственный педагогический университет им. А.И.Герцена, г. Санкт-Петербург

Litvina Kristina Yakovlevna, Associate Professor of the Department of Industrial Economics and Finance The Herzen State Pedagogical University of Russia, St. Petersburg
AuthorID: 855863
ORCID: 0000-0003-3950-7661

Аннотация

В статье рассматривается генезис развития централизации бухгалтерского (бюджетного) учета в Российской Федерации, анализируются этапы смены политического курса от централизации к децентрализации и снова возврат к централизации учета. В статье представлен современный этап развития централизации бухгалтерского (бюджетного) учета, тесно связанный с процессами цифровизации экономики и перевода в электронный формат оказываемых органами власти государственных функций. Рассматривается активное участие в развитии централизации на современном этапе Министерства финансов Российской Федерации и Федерального казначейства.

Annotation

The article discusses the genesis of the development of centralization of accounting (budget) accounting in the Russian Federation, analyzes the stages of changing the political course from centralization to decentralization and again a return to centralization of accounting. The article presents the current stage of the development of the centralization of accounting (budget) accounting, which is closely related to the processes of digitalization of the economy and the transfer of state functions provided by the authorities to an electronic format. The active participation of the Ministry of Finance of the Russian Federation and the Federal Treasury in the development of centralization at the present stage is considered.

Ключевые слова: централизация, децентрализация, бухгалтерский учет, бюджетный учет, государственный сектор.

Keywords: centralization, decentralization, accounting, budget accounting, public sector.

Современная теория управления широко оперирует понятиями централизации и децентрализации в различных областях.

Любое выделение специализации (например, экономическая, юридическая, закупочная и пр.) в организациях возникает в связи с необходимостью выделения отдельных функций (элементов) для наиболее эффективного использования имеющихся ограниченных ресурсов.

Различие и общее понимание термином централизация и децентрализация логичнее всего объяснить путем наложения принципов организации системы управления в организации, где такая система имеет четкую фиксированную структуру подчиненности и функционирует под влиянием определенных механизмов управления.

В этом случае децентрализацией будет называться любое изменение элементного состава, связей между участниками этой системы, приводящее к тому, что взаимодействие (управляющее, информационное и т.д.) каждого из участников с другими участниками уменьшается или, по крайней мере, не возрастает. Децентрализацией является увеличение числа как управляющих органов, так и управляемых элементов (при выполнении требования сокращения взаимодействия), введение дополнительных уровней иерархии, разбиение управляемых элементов на подсистемы и т.д. [1]

Обратный процесс, при котором происходит сокращение количества управляющих органов, объединение функционала, подсистем, сокращение числа уровней иерархии и пр.

Ключевым условием централизации является сохранение (как минимум – не уменьшение) взаимодействия в процессе управления.

При этом, важно отметить, что при внедрении централизации и децентрализации структура системы может не изменяться и остаться прежней.

Для того, чтобы организация приняла решение о целесообразности централизации или децентрализации, эффективно реализуются методы имитационного и математического моделирования [2].

Централизованный учет как деятельность широко применялся в СССР. В 1964 году вышло Постановление Совета министров СССР № 923 «О мерах по устранению серьезных недостатков в организации бухгалтерского учета и усилению его роли в осуществлении контроля в народном хозяйстве» [3]. Ключевыми факторами перехода на централизованный учет в нем отмечены следующие проблемы «обособленных бухгалтерий»: бухгалтерский учет не всегда точен и не обеспечивает должного контроля, излишние расходы на административно-управленческий аппарат, недостаточно квалифицированные работники.

Сети централизованных бухгалтерий в СССР обслуживали образовательные учреждения (школы и дошкольные учреждения), социальные учреждения, учреждения здравоохранения. Принцип организации централизованной бухгалтерии складывался расположения

учреждений в пределах одного административного образования (города, района). Как правило, финансово-хозяйственная деятельность обслуживаемых учреждений была схожей, бухгалтерские операции стандартными для каждого вида деятельности.

Именно особенности действующего на тот период времени порядка ведения хозяйственной деятельности (плановая экономика), учетных политик и способствовали организации ведения централизованного бухгалтерского учета таких учреждений. Экономически было нецелесообразно содержать штат бухгалтерии в каждом учреждении, так как с задачей ведения учета нескольких учреждений могли справиться несколько бухгалтеров.

Рыночная экономика изменила подходы к ведению хозяйственной деятельности организаций, что привело к расширению спектра и усложнению хозяйственных операций. Кроме того, под рыночную экономику перестраивался и государственный аппарат, в тот период времени федеральные и региональные органы власти приобретали узкую направленность, что требовало специализации учета под такую задачу и пересмотр учетной политики под особенности каждого из органов власти. В итоге многие централизованные бухгалтерии, осуществляющие типовые бухгалтерские операции, были ликвидированы. Начался новый этап развития учета – самостоятельность учреждений. Планировалось, что подобное решение приведет к совершенствованию финансовых и экономических инструментов.

Дальнейшее развитие экономики и масштабные реформы стандартизации деятельности, в том числе внедрение стандартов ведения бухгалтерского учета, привело в 2009 году к вопросу о целесообразности создания централизованных бухгалтерий. Однако в то время отсутствовала нормативная правовая база для реализации централизации учета и не был решен вопрос о разграничении ответственности между централизованной бухгалтерией и обслуживаемыми организациями при выявлении налоговыми органами ошибок в учете и отчетности, документообороте и пр.

Начальным этапом централизации можно считать Приказ Минфина России от 1 декабря 2010 г. № 157н (Инструкция № 157н), которым был утвержден единый план счетов для органов государственной власти, ставший главным документом для бухгалтеров всей бюджетной сферы [4].

Передача централизованного ведения бюджетного учета на федеральном уровне в Федеральное казначейство стала следующим шагом в развитии централизации учета в стране, что было предусмотрено п. 7 ст. 6 Федерального закона от 14 ноября 2017 г. № «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации и установлении особенностей исполнения федерального бюджета в 2018 году» [5]. Согласно которому «...Федеральное казначейство [6] осуществляет полномочия отдельных федеральных органов исполнительной власти (их территориальных органов) по ведению

бюджетного учета и формированию бюджетной отчетности, а также по начислению и перечислению оплаты труда, иных выплат и связанных с ними обязательных платежей в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации». Таким образом, дополнительно к имеющимся у Федерального казначейства контрольным функциям (как непосредственного самого Федерального казначейства, так и ранее переданным функциям Федеральной службы финансово-бюджетного надзора), были переданы функции ведения учета федеральных средств бюджета.

В 2018 году Федеральное казначейство приступило к централизации функций по ведению бюджетного учета и формированию бюджетной отчетности Министерства науки и высшего образования Российской Федерации, Министерства просвещения Российской Федерации и Федеральной службы по аккредитации.

Подобная практика в дальнейшем была распространена на федеральные органы исполнительной власти, руководство деятельностью которых осуществляет Правительство Российской Федерации, и подведомственные им казенные учреждения путем передачи Федеральному казначейству функций по ведению бюджетного учета и формированию бюджетной отчетности указанных органов и учреждений.

Основными ожидаемыми результатами централизации указанных функций в Федеральном казначействе являлось снижение рисков недостоверности учетных данных, повышение прозрачности и подотчетности, улучшение финансовой дисциплины, а также оптимизация численности федеральных служащих и расходов федерального бюджета.

Ключевым условием качественной и эффективной централизации обеспечивающих функций является комплексная автоматизация финансово-хозяйственной деятельности получателей бюджетных средств на базе современных информационных технологий, что подтверждается позицией Министерства финансов России [7].

В современном мире для эффективного и оперативного принятия управленческих решений необходимо обладать информацией на системном уровне. О таком подходе рассказал директор Департамента бюджетной методологии и финансовой отчетности в государственном секторе С.В. Романов, выступая на межрегиональном совещании в Вологде на тему: «Централизация бухгалтерского учета организаций государственного сектора. Практика и проблематика».

В ходе своего выступления С.В. Романов обозначил вопросы, которые необходимо учитывать при принятии решения о централизованной модели бюджетного учёта, в том числе – кто должен его вести: человек или компьютер? *«Если мы говорим о централизации в сферах бюджетного и учётного процессов, то важно понимать на каком этапе цифровизации мы сейчас находимся и к чему по итогу хотим прийти. Это понимание*

поможет нам всем в постановке задач, которые позволят двигаться в нужном направлении – цифровой трансформации», - добавил он.

Говоря о концепции централизации данных и управления ими, С.В.Романов выделил несколько этапов, которые различаются друг от друга целью использования, ролью человека при принятии решений, наличием операций, выполняемых сотрудником и использованием цифровых инноваций. *Так, высока роль человека в процессе управления данными при автоматизации, где он сам обрабатывает поступающую информацию и принимает решение. Участие сотрудника сводится к минимуму при переходе к цифровой трансформации, где процессы накопления информации, её обработки и принятия решений выполняет интеллектуальная платформа.*

В завершении доклада С.В.Романов подчеркнул, что в настоящее время Минфин России совместно с Федеральным казначейством разработал проект, направленный на формирование единой системы электронного SMART-контроля и учёта государственных финансов для принятия решений.

«Мы планируем создать единую электронную систему формирования данных госфинансов, которая даст возможность не только аккумулировать всю необходимую учётную информацию на одной платформе, но также производить комплексную оценку новыми инструментами SMART-контроля, позволяющую на начальном этапе процесса предвидеть риски возможных правонарушений и использовать накопленную информацию в целях повышения эффективности управленческих решений», - отметил С.В.Романов.

Литература

1. Гаспарян О.А. Децентрализация: эволюция интерпретации понятия // Вестник Московского университета. Серия 12. Политические науки. 2016. № 5. С. 50-63.
2. Габов А.А. Централизация и децентрализация: проблемы понятий // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. 2013. № 2. С. 127-133.
3. Постановление Совета Министров СССР от 6 ноября 1964 года № 923 «О мерах по устранению серьезных недостатков в организации бухгалтерского учета и усилению его роли в осуществлении контроля в народном хозяйстве» (СП СССР, 1964 года, N 23, ст.140).
4. Приказ Минфина России от 01.12.2010 № 157н «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук,

государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению».

5. Федеральный закон от 14.11.2017 № 315-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации и установлении особенностей исполнения федерального бюджета в 2018 году».
6. Официальный сайт Федерального казначейства URL: <https://roskazna.gov.ru/>
7. Официальный сайт Минфина России URL: <https://minfin.gov.ru/ru/>

УДК 658.8

**Особенности деятельности отдела связей с общественностью в государственном учреждении
(на примере регионального Министерства агропромышленного комплекса)**

*Крейцберг Анастасия Алексеевна
студент*

*3 курс, факультет «Реклама и связи с общественностью»
Российский государственный гуманитарный университет
Россия, г. Москва*

Научный руководитель:

*Абаев Алан Лазаревич доктор экономических наук, доцент,
заведующий Кафедрой интегрированных
коммуникаций и рекламы, профессор,
декан Факультета рекламы и связей
с общественностью
Российский государственный гуманитарный университет
Россия, г. Москва*

Аннотация

Данная статья обсуждает важность организации эффективных маркетинговых коммуникаций в отделе по связям с общественностью в органах государственного управления на примере регионального министерства агропромышленного комплекса (АПК) и их воздействие на различные уровни общества. В статье рассматривается работа отдела связей с общественностью в государственных учреждениях и на региональном уровне, а также активное взаимодействие с жителями сельских районов для поддержки сельскохозяйственных инициатив и улучшения информационной доступности.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, отдел связей с общественностью, государственное учреждение, сельскохозяйственный комплекс, информационная доступность.

Features of the department's activities public relations in the state institution (on the example of the regional Ministries of agro-industrial complex)

*Kreutzberg Anastasia Alekseevna
student*

*3rd year, Faculty of Advertising and Public Relations
, Russian State University for the Humanities
Russia, Moscow*

*Scientific supervisor:
Abaev Alan Lazarevich Doctor of Economics, Associate Professor,
Head of the Department of Integrated
Communications and Advertising, Professor,
Dean of the Faculty of Advertising and Public Relations
Russian State University for the Humanities
Russia, Moscow*

Annotation

This article discusses the importance of organizing effective marketing communications in the public relations department in public administration bodies on the example of the agro-industrial complex (AIC) and their impact on various levels of society. The article examines the work of the public relations department in state institutions and at the regional level, as well as active interaction with residents of rural areas to support agricultural initiatives and improve information accessibility.

Keywords: marketing communications, public relations department, state institution, agricultural complex, information accessibility.

Деятельность отдела связей с общественностью (ОСО) в государственном учреждении имеет особенности, связанные с обеспечением прозрачности, доверия и эффективного взаимодействия с гражданами и обществом в целом. Важной задачей ОСО в государственном контексте является информирование граждан о деятельности и решениях органа власти, а также сбор обратной связи и учет мнения общественности. Это помогает сформировать более ответственное и открытое управление и повысить уровень удовлетворенности граждан работой государственного учреждения.

Актуальность данной темы в современном мире обусловлена ростом ожиданий общества по отношению к государственным учреждениям, а также развитием информационных технологий и социальных медиа. Граждане требуют большей доступности и прозрачности в работе государственных органов, а ОСО становится ключевым инструментом для обеспечения этой прозрачности. С помощью эффективной коммуникации и учета обратной связи государственные учреждения могут повысить эффективность своей деятельности, удовлетворить потребности общества и укрепить доверие граждан к власти, что является критически важным для успешного функционирования государственных структур в современном обществе.

В основе деятельности отдела по связям с общественностью содержится понятие коммуникации.

Коммуникация - это процесс образования, передачи и приёма информации с целью достижения определённых результатов. Коммуникация является частным случаем философского принципа всеобщей связи и взаимодействия. А. Г. Спиркин утверждал: «Явления мира находятся не только во взаимной зависимости, они взаимодействуют: один предмет воздействует определённым способом на другой и испытывает его воздействие на себе. При рассмотрении взаимодействующих объектов необходимо иметь в виду, что одна из сторон взаимодействия может быть ведущей, определяющей, а другая - производной, определяемой» [1, с. 265].

В секторе агропромышленного комплекса коммуникации являются одним из эффективных инструментов управления сельскохозяйственными рынками региона. Поэтому их необходимо использовать для позиционирования регионального агросектора, как эффективной отрасли экономики, обеспечивающей продовольственную безопасность и обладающей конкурентными преимуществами. Управление сельскохозяйственными рынками региона предусматривает информационную поддержку намечаемых и проводимых мероприятий.

В системе управления АПК России выделяют органы общей и специальной компетенции. К первой группе относится Правительство РФ и администрации субъектов РФ, ко второй – Министерство сельского хозяйства РФ, а также одноименные региональные управления или министерства. От взаимодействия между этими структурами зависит реализация федеральной политики в сфере АПК и развитие отрасли. [3]

Отдел связей с общественностью в органах агропромышленного комплекса играет важную роль в обеспечении эффективной коммуникации между организацией и обществом, а также в управлении репутацией и имиджем органов АПК. Отдел выполняет следующие мероприятия:

1. Информационная деятельность: отслеживает актуальные события и тенденции в сфере агропромышленного комплекса, а также собирает и анализирует информацию о деятельности органов АПК. Это позволяет организации быть информированными и готовыми к реагированию на различные ситуации.

2. Связи с СМИ: устанавливает и поддерживает отношения с журналистами и СМИ, предоставляет информацию для публикации, организует пресс-конференции, брифинги и интервью с представителями органов АПК.

3. Общественные мероприятия: может организовывать и проводить различные мероприятия, такие как конференции, семинары, выставки и круглые столы, с целью привлечения внимания общественности и заинтересованных сторон к вопросам АПК.

4. Информационные материалы: разрабатывает информационные материалы, такие как пресс-релизы, брошюры, информационные бюллетени,

веб-сайты и социальные медиа-аккаунты, для распространения информации о деятельности и достижениях органов АПК.

5. Кризисное управление: готовит и внедряет планы кризисного управления, которые помогают эффективно реагировать на негативные события и минимизировать ущерб для репутации организации.

6. Обратная связь: также занимается сбором обратной связи от общественности и заинтересованных сторон, что помогает оценить уровень удовлетворенности и внести коррективы в деятельность органов АПК.

Работа отдела связей с общественностью в органах АПК важна для обеспечения прозрачности, доверия общественности и эффективного взаимодействия с различными заинтересованными сторонами, включая фермеров, сельхозтоваропроизводителей, потребителей, экологические организации и другие.

При характеристике особенностей связей с общественностью в органах государственной власти важно помнить о том, что важной задачей работы последних выступает не только и не столько информирование общества, сколько эффективное, при правильном использовании, средство воздействия на население в целях вовлечения представителей гражданского общества в решение проблем местного, регионального, федерального масштаба, общенациональных вопросов.

Основой эффективного взаимодействия государства и общества на современном этапе выступает принцип сотрудничества, который требует соблюдения закономерностей делового партнерства и соответствующей совместной ответственности за коллективно разработанные и принятые решения.

Работа отдела связей с общественностью предполагает взаимодействие на трех уровнях: общественные организации, СМИ и жители.

1. Первый уровень - это работа с общественными организациями.

Например, регулярное проведение круглых столов, на заседании которых представители общественных организаций встречаются с главой района или его заместителями, обсуждают различные возможности решения местных проблем. Это также обсуждение современных методов сельского хозяйства, внедрение новых технологий и методов управления фермерскими хозяйствами для повышения производительности и эффективности.

Важен аспект развития сельских территорий. Как правило, это предполагает обсуждение мер и программ развития сельских районов, включая инфраструктурные проекты, обеспечение доступа к образованию и здравоохранению, а также создание рабочих мест.

На таких мероприятиях поднимаются и экологические аспекты, что предполагает рассмотрение вопросов экологической устойчивости в сельском хозяйстве, включая применение экологически чистых методов возделывания и вопросы водо- и энергосбережения. [7]

2. Второй уровень – это СМИ.

Каждую неделю отдел по связям с общественностью готовит план массовых мероприятий (медиаплан), в котором предполагается участие масс-медиа. Еженедельно проводятся пресс-конференции с руководителями администрации и служб района. На них приглашаются представители местных, областных и центральных газет, радио и ТВ. Еженедельно глава района выступает на местном ТВ и радио в новостной программе, где рассказывает о решении актуальных проблем, отвечает на вопросы жителей.

Практика проведения массовых мероприятий и коммуникации с масс-медиа в рамках агропромышленного комплекса может быть очень эффективной для обеспечения прозрачности и информированности общественности о сельскохозяйственных вопросах.

На регулярных встречах с руководителями фермерских хозяйств, кооперативов и агропредприятий, предоставляется информация о текущем состоянии аграрного сектора, новых инвестиционных проектах, а также обсуждаются вопросы, касающиеся поддержки и развития сельского хозяйства.

Презентации и мероприятия направлены на ознакомление общественности с проектами и инициативами, такими как развитие экологического земледелия, поддержка местных производителей, обучение сельских жителей современным агротехникам и другими аспектами развития сельских районов.

Представитель органов власти может регулярно выступать на местном телевидении и радио, чтобы обсудить актуальные аграрные вопросы, как, например, влияние погоды на урожай, вопросы цен на сельскохозяйственную продукцию, меры поддержки фермеров и многое другое. Такие программы позволяют гражданам получать информацию от первоисточника и задавать вопросы.

Организация сельскохозяйственных ярмарок, сельских фестивалей и других мероприятий позволяет представителям местных, областных и центральных СМИ освещать их в новостях, публиковать статьи и делать интервью с участниками.

3. Третий уровень – работа с жителями.

Администрация может задействовать потенциал общественной приемной. Еженедельно на оперативных сообщениях должны анализироваться письма граждан, их обращения, проводиться контент-анализ местной прессы и последующая корректировка рабочих планов отдела по связям с общественностью. Работа с жителями реализуется в числе следующих мероприятий:

1. Обеспечение доступности информации о сельскохозяйственных программах и инициативах для жителей региона: это создание информационных брошюр, публикации на местных веб-сайтах, распространение информационных листовок и использование социальных медиа для достижения аудитории.

2. Организация семинаров, тренингов и консультаций для жителей сельских районов по вопросам сельского хозяйства, агротехнологий, развития малых фермерских хозяйств и другим аспектам. Это помогает повысить знания и навыки жителей и улучшить их сельскохозяйственную деятельность.

3. Активное поощрение и поддержка местных сельскохозяйственных инициатив и кооперативов. Это может включать в себя предоставление финансовой поддержки, помощь в продвижении их продукции и создание платформ для продажи сельскохозяйственных товаров.

4. Организация механизмов для прямого общения с жителями, прослушивание их мнений и забот, и внесение соответствующих изменений в сельскохозяйственные программы и политику.

5. Помощь местным производителям сельскохозяйственной продукции в ее продвижении на рынке, включая организацию ярмарок, продажи через сети магазинов и интернет-торговлю.

Уровень работы с жителями важен для обеспечения максимальной вовлеченности и поддержки населения в сельскохозяйственных инициативах и для удовлетворения их потребностей и интересов в сфере АПК. Это способствует укреплению сельского хозяйства и развитию сельских районов в регионе.

Инструментом информационной поддержки АПК региона являются маркетинговые коммуникации, позволяющие довести необходимую информацию до объекта управления и получить обратную реакцию, по которой можно судить об эффективности управляющих воздействий.

Описанные мероприятия, проводимые отделом по связям с общественностью в рамках региональной администрации, являются важными инструментами обеспечения информационной прозрачности и взаимодействия с общественностью. Эти действия способствуют активной коммуникации между властью и гражданами, что является ключевым элементом демократического управления и учета мнения общественности.

Интересным примером служит практика по работе с общественностью регуляторного органа АПК Ярославской области. Там существует широкий спектр средств массовой информации, включая газеты, радио, телевидение и онлайн-платформы. Есть несколько ведущих газет, включая такие издания, как "Северянка", «Северный край», «Комсомольская правда», «Ярославский агрокурьер» и другие. Кроме того, существует множество других медиа-ресурсов, включая радио, телевидение, интернет-порталы и электронные версии газет, что обеспечивает обширное информационное покрытие в регионе. Однако, можно отметить, что в регионе отсутствует система маркетинговых коммуникаций, специально ориентированная на повышение эффективности сельскохозяйственного комплекса (АПК). Такие коммуникации могли бы обеспечивать более

целенаправленное и эффективное взаимодействие между АПК и общественностью. [2]

Органы исполнительной власти и министерства в регионе имеют пресс-службы, которые занимаются информационными вопросами и формированием позитивного имиджа региона. Однако необходимо разработать стратегию маркетинговых коммуникаций, ориентированную на поддержку АПК, чтобы обеспечить более эффективное взаимодействие между властью, предприятиями и общественностью, а также повысить информированность и поддержку сельскохозяйственного сектора региона.

Поскольку PR-службы органов государственной власти являются частью государственного аппарата, их деятельность в большой степени зависит от принципов, на которых основана работа государственного аппарата в целом. Открытость и демократичность работы аппарата, подлинная заинтересованность в развитии и укреплении связей с общественностью, наличие определенных форм контроля со стороны институтов и структур гражданского общества и общественности имеют огромное значение.

Таким образом, активные коммуникационные мероприятия, проводимые отделом связей с общественностью в сочетании с участием масс-медиа, способствуют более открытой и демократической работе властей, обеспечивают взаимодействие с гражданами и способствуют решению местных проблем в более широком контексте.

Список литературы:

1. Бануляк Н.А. Службы по связям с общественностью в органах государственной власти. <https://cyberleninka.ru/article/n/sluzhby-po-svyazyam-s-obshchestvennostyu-v-organah-gosudarstvennoy-vlasti?ysclid=lnk8w2or4g586987524> (дата обращения: 10.10.2023)
2. Белоусов В.М. Особенности стратегического управления сельским хозяйством // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. - 2018. - №9. - С. 279-284.
3. Крылов А. За зерном - очереди // Земля нижегородская, 2010. № 31.
4. Моисеев В.Д. Паблик рилейшнз. Теория и практика. М., 2001.
5. Органы управления агропромышленным комплексом. <https://solarfields.ru/blog/gosudarstvo-i-apk/gosudarstvennoe-regulirovanie-apk/organy-upravleniya-agropromyshlennym-kompleksom?ysclid=lnk8wx1eda973568746> (дата обращения: 10.10.2023)
6. Тетерин Ю.Н. Управление коммуникациями в АПК региона. <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-kommunikatsiyami-v-apk-regiona?ysclid=lnk8r2ybwv714502224> (дата обращения: 10.10.2023)

7. Шарков, Ф. И. Реклама и связи с общественностью / Ф.И. Шарков, А.А. Родионов. - М.: Академический Проект, Деловая книга, 2018. - 304 с.

Методы и модели оценки стоимости фирмы

*Камалова Алина Рамилевна
Магистрант, КФУ ИУЭиФ*

*Kamalova Alina Ramilevna
Master's student, KFU Ief*

Methods and models for assessing the value of the company

Аннотация

Цель: раскрытие особенностей методов и моделей оценки стоимости фирмы, выявление их преимуществ и недостатков.

Методы: анализ, синтез, классификация, группировка, сравнение, обобщение.

Результаты: в ходе проведенного исследования автором статьи были изучены источники литературы по изучаемой проблеме, проведен литературный обзор, сделаны выводы о степени научной разработанности. Статья содержит в себе результаты исследования методов и моделей оценки стоимости фирмы.

Выводы: было выявлено высокая необходимость проведения оценки стоимости фирмы, ее усиление в последние годы. Если раньше оценка бизнеса находила применение в основном только, когда она была обязательным условием, то сейчас ее осуществляют чаще. Считается, что оценка бизнеса способствует фирме компании через такие направления, как: бизнес-планирование; грамотная реорганизация; осуществление сделки по реальным ценам; улучшение методов управления компанией; устранение слабых сторон бизнеса; оценка кредитоспособности организации и потенциала имущества для его применения в получении кредита, необходимого в дальнейшем расширении бизнеса.

Ключевые слова: оценка стоимости фирмы; методы и модели оценки стоимости; стоимость строительной компании; затратный подход; доходный подход; сравнительный подход; дисконтирование.

Abstract

Object: disclosure of the features of methods and models of valuation of the company, identification of their advantages and disadvantages.

Methods: analysis, synthesis, classification, grouping, comparison, generalization.

Findings: in the course of the research, the author of the article studied the sources of literature on the problem under study, conducted a literary review, and made conclusions about the degree of scientific development. The article contains the results of a study of methods and models for assessing the value of the company.

Conclusions: it was revealed that there is a high need to assess the value of the

company, its strengthening in recent years. If earlier business valuation was used mainly only when it was a prerequisite, now it is carried out more often. It is believed that business valuation contributes to the company's development through such areas as: business planning; competent reorganization; implementation of transactions at real prices; improvement of company management methods; elimination of weaknesses of the business; assessment of the creditworthiness of the organization and the potential of the property for its use in obtaining a loan necessary for further business expansion.

Keywords: valuation of the firm; methods and models of valuation; cost of a construction company; cost approach; revenue approach; comparative approach; discounting.

Введение (Introduction)

В условиях рыночной экономики оценка стоимости компании имеет высокое значение для многих субъектов хозяйствования, независимо от вида его деятельности и других факторов. К тому же данная процедура в определенных случаях является необходимостью, к примеру, при реализации, передаче в аренду, ипотечном кредитовании, и т.д. При этом в ходе оценки могут быть использованы разные подходы, методы и модели, которым свойственны определенные преимущества и недостатки. Однако на практике нередко можно встретить применение тех или иных методов и моделей оценки стоимости фирмы без учета отраслевых особенностей, специфики и масштаба ее деятельности. Из-за использования неподходящих методов и моделей, отсутствия методических рекомендации, возникают заметные сложности в ходе оценочного процесса, которые, в свою очередь, становятся причиной неверных или неточных результатов. Таким образом, актуальность исследования заключается, с одной стороны, необходимостью оценки стоимости фирмы в деятельности современных компаний; с другой стороны, наличием проблем выбора и использования соответствующих методов и моделей, которые наиболее подходят к конкретной организации, в том числе строительной.

Научная значимость исследования: определены оптимальные методы и модели оценки стоимости строительной компании, исходя из их преимуществ и недостатков.

Материалы и методы (Materials and methods)

Для проведения исследования проблемы были использованы следующие материалы и источники информации: законодательные и нормативно-правовые акты (Закон «Об оценочной деятельности в РФ» и другие), диссертации Н.С. Толстова [15], Е.А. Закревской [6], Ю.В. Козырь [9], А.С. Вечканова [3], монография И.В. Косорукова [11], научные статьи таких авторов, как: А.В. Буга, М.А. Марченко [1], О. Г. Вандина [2], И.П. Иваницкая [7], А.С. Козлова [8], Т.И. Музалёва, К.Ю. Решетов [12], М.И. Тертышник [14], Е.А. Манина [10], Н.Я. Головецкий [4], О.И. Дранко [5]. В ходе исследования применены общенаучные и прикладные методы, в

частности: анализ, синтез, классификация, группировка, сравнение, системный подход и обобщение.

Литературный обзор (Literature Review)

Рассматривая методы и методологию оценки стоимости фирмы выявлено, что исследуемая проблема находит отражение в научных трудах множества авторов. К примеру, Н.С. Толстов в своей диссертации исследовал проблему оценки стоимости компании в системе ценностно-ориентированного управления [15]. Автором отмечается высокая значимость оценки стоимости компании в целом в связи со следующими тенденциями и факторами: во-первых, огромным усилением корпоративного сектора; во-вторых, значительным развитием финансовых рынков; в-третьих, высокой вероятностью изменения стоимости фирмы в течение относительно короткого промежутка времени. В результате диссертационного исследования Н.С. Толстов обосновал потенциал применения показателей финансового положения организации, как базу оценки воздействия финансового менеджмента на изменения стоимости фирмы. Кроме того, автором подобраны показатели финансового положения организации, необходимые в осуществлении контроля управленческих факторов, которые тормозят увеличение стоимости фирмы [15].

Диссертация А.С. Вечканова посвящена концептуальным основам оценки стоимости бизнеса организации и финансовой стратегии его роста [3]. В ней автором дано определение оценки стоимости компании; рекомендован конкретный алгоритм проведения данного процесса по этапам. Кроме того, А.С. Вечканов отразил свой подход к классификации факторов, оказывающих влияние на формирование стоимости компании; предложил систему показателей оценки и порядок прогнозирования стоимости организации [3].

Другое диссертационное исследование Е.А. Закревской обращено моделям и методам оценки и управления стоимостью инновационно-ориентированного предприятия [6]. Автор в своей работе указывает на актуальные и острые проблемы, связанные с оценкой и управлением инвестиционными проектами. По результатам исследования была предложена методика расчета стоимости капитала, необходимого для оценки стоимости компании.

Автор Ю.В. Козырь в своей диссертации обратился к проблеме развития методологии оценки стоимости бизнеса и компаний [9]. Результатами его исследования стали, как систематизация теоретико-методологических аспектов определения и оценки стоимости бизнеса, так и разработка, обоснование порядка расчета соответствующих параметров для проводимой оценки с применением существующих подходов.

В монографии И.В. Косорукова можно увидеть разработанную методику определения и оценки стоимости бизнеса и имущества компании, также в работе отражена специфика методологии оценки стоимости фирмы на

разных стадиях ее жизненного цикла [11].

В целом, анализ диссертационных исследований, монографий ученых, посвященных проблеме оценки стоимости фирмы, ее методам и моделям, показал недостаток новых научных трудов в данном направлении. С учетом неустойчивости внешней среды, постоянных изменений, ужесточения условий функционирования субъектов хозяйствования, те методы и модели оценки стоимости фирмы, которые активно применялись около десять лет назад, теряют свою актуальность и значимость. Возникает высокая необходимость в более свежих и актуальных научных исследованиях, учитывающих современные реалии экономики. Поэтому внимание было обращено к научным статьям, в которых поднимается вопрос методов и моделей оценки стоимости фирмы.

Например, А.В. Буга и М.А. Марченко в своей работе рассматривают основные инструменты оценки стоимости компании, к которым относятся цели ее проведения, подходы и методы [1]. Авторами статьи составлена классификация подходов в оценке стоимости предприятия, отражены ключевые этапы и методы оценки недвижимости и бизнеса в рамках трех главных подходов: доходного, сравнительного и затратного. В свою очередь, автор О.Г. Вандина в своей работе провела анализ преимуществ и недостатков названных подходов и методов оценки стоимости компании [2]. Работа Е.А. Маниной и И.А. Тимчука также содержит сравнительный анализ методов оценки стоимости компании [10].

Отметим, что многие авторы, изучая проблему оценки стоимости фирмы, обращаются к сравнению подходов, методов оценки. Например, научная статья И.П. Иваницкой, в которой рассмотрены подходы к оценке рыночной стоимости компаний [7]. По утверждению автора, многие современные специалисты оценивают рыночную стоимость компании с помощью западных методик, стандартов, тогда как они не учитывают специфику деятельности отечественных предприятий. Поэтому подбор методов и моделей оценки стоимости фирмы не менее важен, чем сам процесс оценки.

Авторы Т.И. Музалев и К.Ю. Решетов также в научной работе рассмотрели современные подходы к оценке стоимости компании, уделяя пристальное внимание на угрозах, связанных с их применением на практике. По результатам проведенного исследования, авторы предложили потенциальные способы изменения методики с учетом действующей специфики деятельности компаний [12].

В научной статье А.С. Козлова и Д.С. Тараскина можно увидеть теоретические аспекты оценки стоимости публичных компаний, а именно понятие, цели и методы оценки [8]. Авторы отмечают наличие разных подходов к осуществлению оценки стоимости публичных компаний, при этом в данном процессе важно учитывать специфику не только разных моделей оценки организации, но и конкретные свойства и особенности

объекта, то есть самой компании.

Научная работа М.И. Тertyшника содержит классификацию, отличительные свойства главных методов оценки компаний. Автор отмечает, что из-за большего применения методов для оценки имущества предприятий, не всегда представляется возможным выделить конкурентные преимущества данного субъекта хозяйствования. Поэтому, по мнению М.И. Тertyшкина, следует использовать данные о размере и стоимости производственного потенциала предприятия, что поможет более точно и обоснованно определить стоимость компании. Кроме того, предложенный подход способен стать стимулом в развитии и совершенствовании методов оценки фирмы [14].

В целом, обзор литературы, в частности, научных статей по исследуемой проблеме, показал, что большинство авторов рассматривают основные подходы к оценке стоимости компаний: доходный, затратный и сравнительный, отражают и сравнивают ключевые методы оценки в рамках названных подходов. В тоже время, немало авторов, которые вместе с оценкой стоимости бизнеса рассматривают оценку стоимости недвижимости, то есть недвижимого имущества оцениваемой фирмы. Однако, необходимо понимать, что, несмотря на их тесную связь, речь идет о разных объектах оценки. Если одни авторы ограничиваются исследованием основных подходов, методов и моделей оценки стоимости компаний, другие же в своих научных трудах демонстрируют их применение на практике. Но, как показало изучение разных источников информации, в данном подходе, на наш взгляд, имеются некоторые недостатки: во-первых, не обращение должного внимания специфике деятельности компании, также отраслевым особенностям и внешним факторам, влияющим на функционирование экономических субъектов; во-вторых, отсутствие комплексного и системного подхода в оценке стоимости компании. При этом, о его необходимости можно встретить во многих трудах большинства авторов, рассматривающих проблему без реальных примеров. Важно, чтобы научные подходы и концепции, теоретико-методологические основы и принципы были применены и на практике в полном объеме.

По результатам литературного обзора также выявлено, что среди научных трудов нечасто, но все-таки встречаются работы, в которых освещаются особенности оценки стоимости компании конкретной сферы или отрасли экономики. Однако выяснили недостаток научных исследований, отражающих специфику оценки строительных организаций. Из числа тех работ, которые посвящены оценке стоимости компании строительной отрасли, можем назвать статью Н.Я. Головецкого и А.А. Лебедевой, также Е.В. Пахомова и М.С. Овчинниковой. Например, в работе Н.Я. Головецкого и А.А. Лебедевой отражены проблемы оценки стоимости собственного капитала компаний строительной отрасли, также предложена и представлена модель расчета стоимости акционерного капитала инвестиционно-

строительной компании [4]. В свою очередь, научная работа Е.В. Пахомова и М.С. Овчинниковой посвящена специфике оценки стоимости строительной организации, рассмотрены факторы, оказывающие влияние на нее. По результатам исследования, выявлены недостатки и предложены рекомендации по обеспечению точности, объективности и достоверности результатов проведенных расчетов [13].

Таким образом, обзор литературы в целом показал, что несмотря на высокую актуальность и значимость исследования методов и моделей оценки стоимости фирмы строительной отрасли, наблюдается недостаток научных исследований в данном направлении.

Результаты (Results)

Исследование показало, что стоимость компании выступает экономической мерой, которая отражает рыночную стоимость всего бизнеса. При этом, ее оценка представляет собой комплекс процедур, дающих возможность установить стоимость фирмы на конкретную дату [12, с. 173]. При этом, к сожалению, в России еще остается множество проблем, связанных с предпринимательством, управлением компанией. Особо серьезные сложности можно наблюдать в малом бизнесе. В связи с нехваткой финансовых, кадровых, информационных ресурсов, малые, и нередко средние предприятия не осуществляют полноценную оценку стоимости бизнеса. При этом, ее знание необходимо не только для осуществления продажи, сдачи в аренду, доверительное управление, и других операций, но и для разработки, составления и реализации стратегического плана развития предприятия. Чем больше информации о своей компании, тем больше у руководства времени и возможностей на корректировки, реагирование в случае возникновения форс-мажорных ситуаций.

С учетом того, что стоимостное выражение фирмы получается разным в зависимости от использованных методов оценки, крайне важно сделать правильный выбор. В современной теории и практике оценки российского бизнеса существует классификация методов оценки стоимости компаний, которые относятся к тому или иному подходу. Речь идет о следующих подходах: затратном, доходном и сравнительном (рис. 1).

Затратный подход	<ul style="list-style-type: none"> •Метод чистых активов; Метод ликвидационной стоимости; Метод замещения; Метод количественного анализа, и др.
Доходный подход	<ul style="list-style-type: none"> •Метод дисконтирования денежных потоков; Метод капитализации дохода; Метод валовой ренты
Сравнительный подход	<ul style="list-style-type: none"> •Метод отраслевых соотношений; Метод компаний-аналогов; Метод сделок; Метод парных продаж, и др.

Рисунок 1. Классификация методов оценки стоимости бизнеса (компаний) в рамках основных подходов [1; 10; 14]

Как следует из рис. 1, затратный подход включает в себя методы,

основанные на определении затрат, требуемых в целях воспроизводства или замещения объекта оценки с учетом износа. По нему стоимость фирмы определяют исходя из размера затрат, связанных с покупкой земельного участка, строительством конкретных объектов. Поэтому, затратный подход больше находит применение в случае необходимости принять решение о строительстве нового объекта, реконструкции действующего. Кроме того, методы затратного подхода целесообразны при оценке стоимости фирмы для ее страхования, относительно недавно построенных фирм, и т.д. Следовательно, одни методы в рамках затратного подхода напрямую учитывают затраты, которые были понесены на строительство, формирование нового предприятия. Другая часть методов определяют стоимость активов компании [14, с. 326].

В сравнительном подходе речь идет об оценке стоимости компании с помощью ее сравнения с аналогами, либо путем проведения сравнительного анализа продаж. Ключевой принцип подхода – принцип замещения. Для применения сравнительного подхода необходим активный рынок продаж сопоставимых объектов собственности.

Доходный подход предполагает оценку стоимости фирмы на основе установления ожидаемых доходов от ведения ее деятельности. Его отличие от первых предыдущих подходов заключается в максимальном стремлении будущего покупателя получить наибольшую экономическую выгоду. Если первые два подхода базируются на текущем состоянии оцениваемого объекта, то доходный подход устанавливает и определяет будущее положение объекта, то есть фирмы. Доходный подход и методы, которые используют его, более полезны в установлении текущей и прогнозируемой доходности фирмы; определении размера дохода от сдачи компании, ее имущества в аренду; и т.д.

Заметим, что у каждого из трех подходов, также у каждого метода оценки стоимости бизнеса имеются свои преимущества и недостатки, представленные на рис. 2.



Рисунок 2. Преимущества и недостатки основных подходов и методов оценки стоимости компании [2; 10; 12]

Поэтому лучше оценку произвести с помощью всех трех подходов, затем в зависимости от полученных результатов, выяснить, какой из них более эффективен для конкретного предприятия, в конкретной ситуации, по какому подходу получена наибольшая рыночная цена. Как следует из рис. 2, преимущества доходного подхода заключаются в его универсальности, в том, что он учитывает рыночный аспект с помощью ставки дисконта. В данном случае стоимость бизнеса зависит от ожидаемой прибыли. В тоже время доходный подход требует множество расчетов, в нем полученные результаты имеют неточность, так как речь идет об ожидаемой прибыли, значит, по факту могут быть совсем иные значения. К тому же, для расчетов достаточно сложно подобрать и получить подходящую информацию, оценка может быть достаточно субъективной, что снижает ее эффективность.

Что касается сравнительного подхода, ему свойственны такие преимущества, как: базирование на рыночной ситуации, мнение типичных представителей рынка: продавцов и покупателей; возможность учитывать уникальность фирмы в ходе оценочного процесса; простота для понимания. Однако в сравнительном подходе немало недостатков, которые связаны с зависимостью стоимости от устойчивости рынка, отсутствием аналогов среди компаний, трудностями согласования данных из-за их значительных отличий между собой, различиями продаж. Кроме того, здесь не учитываются ожидания в отношении компании.

Таким образом, с одной стороны, у каждого подхода к оценке стоимости фирмы, как и его методов, имеются свои сильные стороны, с другой стороны, недостатки. Поэтому выбор конкретных методов оценки должен являться достаточно сложным. Ситуация усугубляется отсутствием стандартов,

устанавливающих допустимые и целесообразные методы (шаблоны) для тех или иных отраслей, это относится и строительных компании. При этом в таблице 1 можем увидеть особенности использования методов оценки стоимости фирмы в строительной отрасли в рамках основных подходов.

Критерии, параметры	Методы затратного подхода оценки	Методы доходного подхода оценки	Методы сравнительного подхода
Цели	Оценка стоимости замещения или восстановления путем расчета затрат по созданию фирмы; оценка при ликвидации фирмы, при страховании ответственности; при кредитовании, когда акции или доля в капитале выступают залогом	Оценка при купле-продаже ценных бумаг; оценка эффективности управления фирмой; разработка стратегии развития; реализация инвестиционного проекта; при реорганизации фирмы	Оценка при купле-продаже ценных бумаг, доли в капитале, при кредитовании под залог; при ликвидации; оценка эффективности управления фирмой
Принцип	Замещение (эквивалентная полезность)	Ожидание (выгоды от использования)	Замещение (эквивалентная полезность)
Период для оценки	Прошлый период положения фирмы	Будущий	Настоящий

Таблица 1. Особенности использования методов оценки стоимости фирмы в строительной отрасли в рамках основных подходов [13, с. 251]

Как следует из таблицы 1, разные методы и подходы могут использоваться для достижения соответствующих целей оценки. При этом, они также имеют свои сильные и слабые стороны, о котором ранее отметили. Поэтому имеется необходимость применения способов, которые могут снизить недостатки методов и подходов к оценке стоимости строительной фирмы, усилить достоверность осуществленных расчетов. К ним относятся следующие меры [13, с. 251]:

1) в случае методов оценки в рамках затратного подхода целесообразно использовать данные отчетности, составленной по МСФО; также оперативного управленческого учета, которые дают более достоверные результаты;

2) в доходном подходе и его методах рекомендуется определить стоимость отдельно для оптимистичного или реалистичного, также отдельно для пессимистичного прогноза рыночной конъюнктуры. Кроме того, результаты оценки будут более правдивыми и объективными, если у фирмы имеется бизнес-план, также прогнозная информация по отрасли;

3) при сравнительном подходе целесообразно применить несколько типов мультипликаторов, которые определены по МСФО, формировать открытую базу данных с условиями сделки купли-продажи компаний.

Для повышения качества результатов оценки стоимости строительной компании важно учитывать соответствующие факторы, представленные на рис. 3.

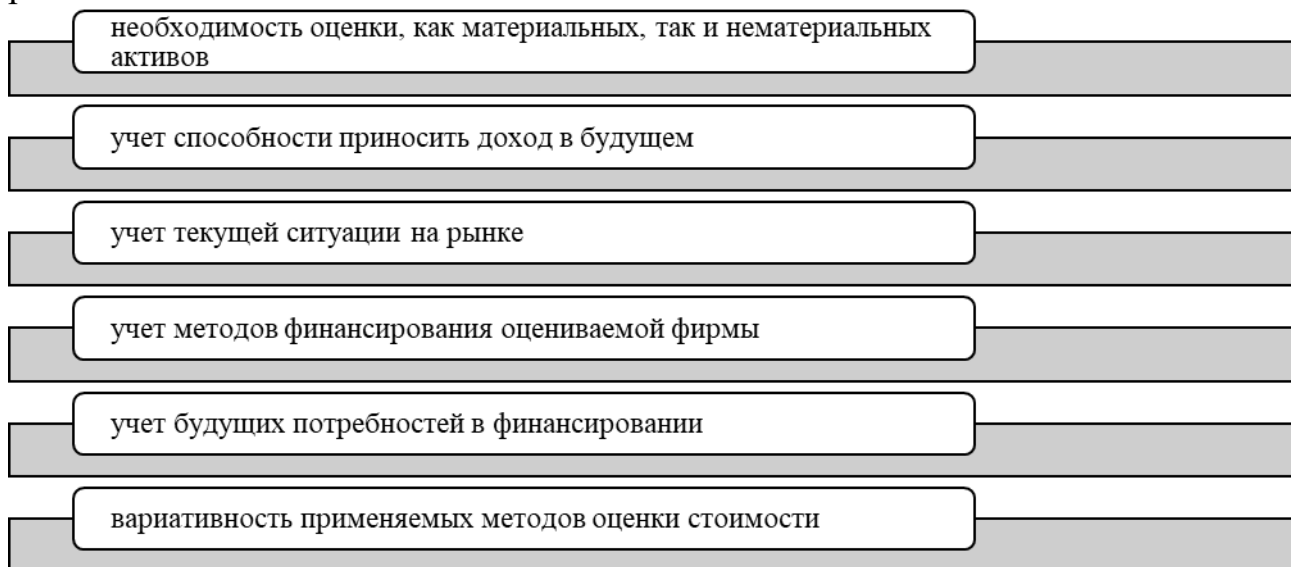


Рисунок 3. Факторы, необходимые для учета в ходе оценки стоимости компании [12, с. 175]

Среди представленных факторов особое внимание заслуживает учет нематериальных активов в оценке стоимости фирмы, к которым относятся человеческий потенциал, репутация и имидж компании, и др. Как правило, их стоимость оценивают с помощью методов сравнительного подхода. Конечно, оценка нематериальных активов имеет заметные сложности, но, несмотря на это, крайне важно ее осуществить для получения общей стоимости строительной фирмы.

В целом, для оценки стоимости компании строительной отрасли целесообразно использование доходного подхода, так как в данном случае учитываются специфические риски и перспективы развития бизнеса. Однако нельзя исключить другие два подхода, поскольку в конкретных случаях их использование дает более точные, достоверные и качественные результаты. Следовательно, в современных условиях лучше всего применить интегрированный подход к оценке стоимости строительной фирмы, учитывающий принципы всех трех основных подходов.

Основываясь на особенностях строительной отрасли, сильных и слабых сторонах всех трех подходов к оценке стоимости фирмы, и методов, используемых ими, на рис. 4 представлен алгоритм оценки стоимости строительной компании. Как видим, весь процесс включает в себя этапы от сбора информации до проведения самых разных расчетов, а в конце составляется отчет по полученным результатам.

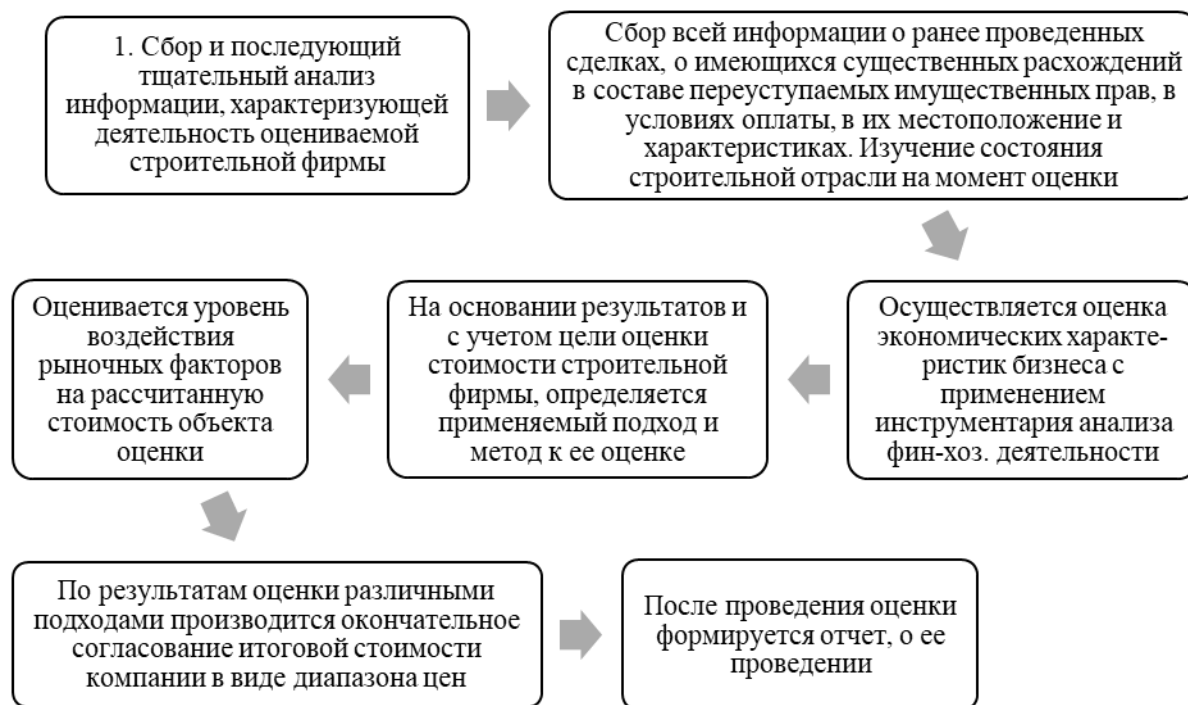


Рисунок 4. Алгоритм проведения оценки стоимости строительной фирмы

Для получения качественных результатов оценки стоимости компании на основе разных методов построить соответствующие модели, дающие возможность учитывать не просто финансовые составляющие стоимости, но еще уровень корпоративного управления в организации. К тому же, сами модели оценки стоимости фирмы могут найти достаточно эффективное применение в качестве автономных методов оценки.

В таблице 2 можно увидеть самые известные модели оценки и управления стоимостью фирмы, которые можно использовать в строительной отрасли. К ним относятся следующие модели: модель экономической добавленной стоимости (EVA), рыночная добавленная стоимость (MVA), метод анализа добавленной стоимости собственного капитала (SVA), модель «Полной доходности акционерного капитала» (TSR), модель «Добавленного потока денежных средств» (CVA).

Модели оценки стоимости фирмы	Характеристика, особенности модели
1. Модель экономической добавленной стоимости, Economic value added (EVA)	EVA представляет собой операционную прибыль после уплаты налогов, но до уплаты процентов по кредитам и займам, без учета затрат, связанных с привлечением и обслуживанием инвестированного капитала. Если EVA принимает положительное значение, значит, стоимость фирмы выросла, и наоборот
2. Рыночная добавленная стоимость, Market	MVA характеризует размер превышения рыночной капитализации фирмы (рыночной цены ее акции, умноженной на количество выпущенных акций в обращении) над

value added (MVA)	стоимостью ее чистых активов, отраженных в отчетности. MVA свойственные такие слабые стороны, как: отсутствие информации о периоде создания стоимости, поэтому лучше обращаться к изменениям MVA в течение ряда лет; 2) наличие ограничений методов учета в отношении размера задействованного капитала. Поэтому разница между рыночной капитализацией фирмы и ее балансовой стоимостью может быть значительной
3. Метод анализа добавленной стоимости собственного капитала, Shareholder value added (SVA)	SVA – приращение между расчетной и балансовой стоимостью акционерного капитала (собственного капитала). Показатель находит применение в оценке достоверности и грамотности стратегических решений. Для его расчета находят разницу между стоимостью фирмы после принятия решения и до его принятия
4. Модель «Полной доходности акционерного капитала», Total shareholder return (TSR)	TSR имеет относительность, это процентное соотношение. Он игнорирует риск касательно вложений, инвестирования
5. Модель «Добавленного потока денежных средств», Cash value added (CVA)	Показатель также называют Residual Cash Flow (RCF). Его преимущество заключается в том, что в качестве отдачи от инвестированного капитала применяют потоковый показатель – денежные потоки (cash flows)

Таблица 2. Основные модели оценки стоимости строительной фирмы [5; 6; 11]

На основе представленных моделей можно осуществить практический анализ оценки стоимости строительных фирм.

Таким образом, оценочная деятельность выступает обязательным условием развития экономики в целом, заняв важное место в рыночной системе хозяйствования. Оценка стоимости фирмы на сегодняшний день стала необходимым инструментом в деятельности компаний, в частности строительной отрасли.

Обсуждение (Discussions)

По результатам проведенного исследования выявлена необходимость дальнейшего развития и совершенствования процесса оценки стоимости фирмы, в том числе методов и моделей, используемых в данной оценке. К тому же, развитие должно касаться не только содержания методов и моделей оценки, но также их правильного выбора, комплексного и системного подхода в целях усиления качества и эффективности полученных

результатов. Важную роль ко всему прочему имеет, на наш взгляд, формирование плодотворного и эффективного сотрудничества со всеми представителями в области оценки стоимости фирмы.

Заключение (Conclusions)

Таким образом, в заключение следует отметить, что стоимость компании значительно зависит от грамотного подбора и применения соответствующих методов, правильного и качественного построения и использования модели оценки. При этом, важно учитывать специфику отрасли, в которой функционирует оцениваемая компания, особенности ее деятельности. Обязательное условие заключается в том, чтобы обратить особое внимание на преимущества и недостатках используемых методов и моделей. На наш взгляд, оценка стоимости фирмы будет более полной и качественной, если совместить три главных подхода, которые не только связаны между собой, но и дополняют друг друга. Таким образом, лишь с помощью точной и комплексной оценки стоимости фирмы возможно получение качественной и достоверной информации об успехах, также недостатках, и своевременно решить имеющиеся проблемы.

Список литературы (References):

1. Буга А.В., Марченко М.А. Основные инструменты оценки стоимости компании: цели проведения, подходы и методы оценки // Экономика и управление народным хозяйством. – 2019. – № 6(8). – С. 117-126.
2. Вандина О.Г. Анализ преимуществ и недостатков методов оценки стоимости компании // Методы прогнозирования в технике и технологиях: сб. ст. Междунар. научно-практ. конф., Тюмень. – 2018. – С. 26-31.
3. Вечканов А.С. Концептуальные основы оценки стоимости бизнеса организации и финансовая стратегия его роста: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.10 / СГЭУ. – Тольятти, 2013. – 21 с.
4. Головецкий Н.Я., Лебедева А.А. Проблемы оценки стоимости собственного капитала компаний строительной отрасли (жилищное строительство) // Вестник Евразийской науки. – 2018. – № 2. – 10 с.
5. Дранко О.И., Благодарный Е.В. Модель оценки стоимости на примере предприятия металлургического сектора // Вестник ЮУрГУ. – 2022. – Т. 22, № 1. – С. 97-105.
6. Закревская Е.А. Модели и методы оценки и управления стоимостью инновационно-ориентированного предприятия: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.13 / РЭУ им. Г.В. Плеханова. – М., 2012. – 24 с.
7. Иваницкая И.П. Подходы к оценке рыночной стоимости компаний // *Oeconomia et Jus*. – 2022. – № 2. – С. 28–37.
8. Козлова А.С., Тараскин Д.С. Теоретические аспекты оценки стоимости публичных компаний: понятие, цели и методы оценки // Наука и общество. – 2018. – № 3(32). – С. 51-56.
9. Козырь Ю.В. Развитие методологии оценки стоимости бизнеса и компаний: автореф. дисс. ... д-ра экон. наук: спец. 08.00.13 / МФТИ. – М.,

2011. – 59 с.

10. Манина Е.А., Тимчук И.А. Сравнительный анализ методов оценки стоимости компании // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2021. – №6. – С. 179-183.

11. Методологические проблемы оценки стоимости бизнеса: теория и практика: монография / И.В. Косорукова. – М.: ООО «Синергия-ПРЕСС», 2012. – 384 с.

12. Музалев Т.И., Решетов К.Ю. Современные подходы к оценке стоимости компании // Международ. журнал гуманитарных и естественных наук. – 2022. – № 10-4(73). – С. 173-176.

13. Пахомов Е.В., Овчинникова М.С. Оценка стоимости строительной компании (бизнеса) // Молодой ученый. – 2019. – № 2 (240). – С. 250-255.

14. Тертышник М.И. Оценка стоимости компании и производственный потенциал предприятия // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2021. – Т. 10. № 1(34). – С. 325-328.

15. Толстов Н.С. Оценка стоимости компании в системе ценностно-ориентированного управления. автореф. дисс. ... канд. экон. наук: спец. 5.2.4 / СПбГУ. – СПб., 2022. – 70 с.

16. Altsybeeva I. G., Andreeva L. O. Financial strategy in the management of the enterprise. // Journal of Monetary Economics and Management. -2022-№1-С.6.

**Анализ движения финансовых вложений корпорации на примере
ПАО «Роснефть»**
**Analysis of the movement of financial investments of the corporation on
the example of PJSC Rosneft**

Андрошина Ирина Сергеевна, профессор, Московский энергетический институт, г. Москва

Грихно Маргарита Алексеевна, магистрант, Московский энергетический институт, г. Москва

Androshina Irina Sergeevna, Professor, Moscow Power Engineering Institute, Moscow

Grikhno Margarita Alekseevna, Master's student, Moscow Power Engineering Institute, Moscow

Аннотация

В статье проведен анализ финансовых вложений корпорации на примере ПАО «Роснефть». Оценена общая доля финансовых вложений компании, рассмотрены показатели структуры и динамики финансовых вложений, произведена оценка возможности осуществления финансовых вложений. В ходе анализа выявлено, что составляет наибольшую долю финансовых вложений ПАО «Роснефть» и почему рентабельность финансовых вложений компании значительно ниже средневзвешенной величины по краткосрочным депозитарным операциям нефинансовых организаций. Сделаны выводы о том, эффективно ли корпорация использует свободные денежные средства, проведен общий анализ финансовых вложений за последние несколько лет.

Annotation

The article analyzes the financial investments of the corporation on the example of PJSC Rosneft. The total share of the company's financial investments was estimated, the indicators of the structure and dynamics of financial investments were considered, and the possibility of making financial investments was assessed. The analysis revealed what constitutes the largest share of Rosneft's financial investments and why the profitability of the company's financial investments is significantly lower than the weighted average for short-term depository operations of non-financial organizations. Conclusions are drawn about whether the corporation effectively uses free cash, a general analysis of financial investments over the past few years is carried out.

Ключевые слова: финансовые вложения, краткосрочные и долгосрочные вложения, анализ, рентабельность, оценка, депозиты, финансовые активы.

Keywords: financial investments, short-term and long-term investments, analysis, profitability, valuation, deposits, financial assets.

ПАО «НК «Роснефть» – вертикально интегрированная корпорация, осуществляющая деятельность по геологоразведке и добыче нефти и газа, а также переработке, маркетингу и сбыту нефти, газа и нефтепродуктов преимущественно в России. Финансовые вложения (инвестиции) играют важную роль в реализации инвестиционной программы компании и составляют в последние три года устойчивую и достаточно высокую долю внеоборотных (75%) и оборотных (25%) активов компании [1].

Проведём анализ финансовых вложений ПАО «Роснефть» и оценим их структуру и динамику.

В качестве источника данных для анализа финансовых вложений используем бухгалтерский баланс, отчёт о финансовых результатах, а также раздел 3.1 и 5.3 пояснений к бухгалтерскому балансу и отчёту о финансовых результатах.

Сначала оценим долю общей стоимости финансовых вложений (долгосрочных и краткосрочных) в валюте баланса и рассчитаем показатели структуры и динамики финансовых вложений согласно их классификации.

Оценка доли стоимости финансовых вложений в валюте баланса приведена в таблице 1.

Расчёт доли общей стоимости финансовых вложений в валюте баланса показал, что в 2021 году ПАО «Роснефть» имело наибольшую долю финансовых вложений по отношению к валюте баланса (58,97 %).

Таблица 1 – Оценка доли общей стоимости финансовых вложений в валюте баланса в ПАО «Роснефть» [1]

Показатель	Абсол. вел., тыс. руб.			Доля в валюте баланса, %			Изменение абсол. вел. долей, %	
	на конец 2020	на конец 2021	на конец 2022	на конец 2020	на конец 2021	на конец 2022	за 2021	за 2022
Стоимость ФВ	69 082	207 018	82 768	46,91	58,97	48,83	12,05	-10,14

Расчёт показателей структуры и динамики финансовых вложений ПАО «Роснефть» представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Расчёт показателей структуры и динамики финансовых вложений ПАО «Роснефть» [1]

Показатель	Абсол. вел., тыс. руб.	Изменение
------------	------------------------	-----------

	на конец 2020	на конец 2021	на конец 2022	Абсол. вел., тыс. руб.		Темп прироста, %		
				за 2021	за 2022	за 2021	за 2022	за 2021 и 2022
1. ФВ всего, в том числе:	69 082	207 018	82 768	137 936	-124 250	199,67	-60,02	19,81
1.1. Долгосрчные	11 082	1 100	3 148	-9 982	2 048	-90,07	186,18	-71,59
долгосрчные займы	8 888	1 000	1 000	-7 888	0	-88,75	0,00	-88,75
доля участия в дочерних обществах	100	100	2 148	0	2 048	0,00	2048,0	2048,0
начисленные проценты по долгосрчным займам	2 094	0	0	-2 094	0	-100,00	0,00	-100,00
1.2 Краткосрчные	58 000	205 918	79 620	147 918	-126 298	255,03	-61,33	37,28
в том числе: краткосрчные займы	0	9 018	41 620	9 018	32 602	-	361,52	-
депозиты в банках	58 000	196 900	38 000	138 900	-158 900	239,48	-80,70	-34,48

По показателям таблицы 19 видно, что на конец 2020 и 2021 года доминирующей частью финансовых вложений ПАО «Роснефть» являются депозиты в банках. В 2022 году большая доля финансовых вложений была также направлена на предоставление краткосрчных займов.

Исходя из расчётов динамики финансовых вложений организации, можно сделать вывод о том, что в 2022 году величина финансовых вложений значительно уменьшилась (на 60,02 %). Такое изменение в наибольшей степени было связано с нехваткой свободных денежных средств, которые были необходимы для покрытия расходов по основной деятельности, а также выплаты дивидендов [2].

Затем произведём оценку возможности осуществления финансовых вложений (таблица 3). Считается, что организация в целом может располагать свободными денежными средствами, если их средний остаток превышает средний остаток наиболее срочных обязательств (перед персоналом, перед государственными внебюджетными фондами, по налогам и взносам), которые отражены по статье «Кредиторская задолженность».

Таблица 3 – Оценка возможности осуществления финансовых вложений ПАО «Роснефть» [1]

Показатель	Абсол. вел., тыс. руб.			Изменение			
	на конец 2020	на конец 2021	на конец 2022	Абсол. вел.		Темп прироста, %	
				за 2021	за 2022	за 2021	за 2022
1. Сумма ДС, тыс. руб.	8 644	6 799	2 565	-1 845	-4 234	-21,34	-62,27
2. Средний остаток ДС, тыс. руб.	7 721,5		4 682	-3 039,5		-39,36	
3. Средний остаток наиболее срочных обязательств, тыс. руб.	32 685,5		33 218	532,5		1,63	
4. Отношение среднего остатка ДС к среднему остатку наиболее срочных обязательств, доли ед.	0,236		0,141	-0,095		-40,25	

Расчёты, произведённые в таблице 3, показывают, что в ПАО «Роснефть» имеется недостаток денежных средств. Отношение среднего остатка денежных средств к среднему остатку наиболее срочных обязательств за 2021 год составило 0,236, в 2022 году показатель снизился на 40,25 % и составил 0,141. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что у организации нет возможности осуществлять дополнительные финансовые вложения [3].

Теперь произведём оценку целесообразности финансовых вложений, для этого рассчитаем показатели рентабельности финансовых вложений по вкладам в уставные капиталы других организаций и прочим финансовым вложениям и сравним эти показатели с рентабельностью реализованных услуг. Вклады в уставные капиталы других организаций осуществляют либо денежными средствами, либо другими активами, получая за это ценные бумаги организации и ожидая в дальнейшем получения дивидендов, которые отражаются в отчёте о финансовых результатах в виде доходов от участия в других организациях. Однако в ПАО «Роснефть» вклады в уставные капиталы других организаций отсутствуют.

Среди прочих финансовых вложений ПАО «Роснефть» можно выделить предоставленные другим организациям займы, депозитные вклады в кредитных организациях и доли участия в дочерних обществах. Доходы от прочих финансовых вложений отражаются в отчёте о финансовых результатах в виде процентов к получению [5].

Оценка целесообразности осуществления финансовых вложений представлена в таблице 4.

Таблица 4 – Оценка целесообразности осуществления финансовых вложений ПАО «Роснефть» [1]

Показатель, единицы измерения	Абсол. вел.		Изменение	
	за 2021	за 2022	абсол. вел.	темп прироста, %
1. Среднегодовая стоимость долгосрочных и краткосрочных вкладов в УК других организаций, тыс. руб.	–	–	–	–
2. Доходы от участия в других организациях, тыс. руб.	–	–	–	–
3. Рентабельность ФВ в УК других организаций, $R_{ФВ\text{ УК}}$, %	–	–	–	–
4. Среднегодовая стоимость прочих ДФВ и КФВ, тыс. руб.	138 050	144 893	6 843	4,96
5. Проценты к получению, тыс. руб.	6 397	3 688	–2 709	–42,35
6. Рентабельность прочих ФВ, $R_{\text{проч}}$, %	4,63	2,55	–2,08	–44,92
7. Себестоимость продаж, тыс. руб.	1 929 050	57 421	–1 871 629	–97,02
8. Коммерческие расходы, тыс. руб.	0	241	241	–
9. Управленческие расходы, тыс. руб.	208 967	80 010	–128 957	–61,71
10. Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	292 725	–6 633	–299 358	–102,27
11. Рентабельность реализованных услуг, $R_{\text{рп}}$, %	13,69	–4,82	–18,51	–135,21

По результатам расчётов, приведённых в таблице 4, видно, что в 2021 году с каждого рубля прочих финансовых вложений, организация получала 4,63 копейки, в 2022 году рентабельность финансовых вложений снизилась и компания стала получать 2,55 копейки с каждого вложенного рубля. При этом рентабельность реализованных услуг, которая отражает эффективность основной деятельности, показывает, что в 2021 году с каждого рубля полной себестоимости продаж компания получала 13,69 копеек прибыли от продаж. В 2022 году рентабельность реализованных услуг снизилась на 135,21 % и стала отрицательной.

Таким образом, в 2021 году рентабельность реализованных услуг была существенно выше рентабельности финансовых вложений, исходя из этого, наиболее целесообразно было бы вложить свободные денежные средства в основную деятельность организации. Однако стоит понимать, что основная деятельность может быть ограничена спросом, а развивать новые направления деятельности достаточно рискованно. При этом большая часть финансовых вложений компании – это краткосрочные финансовые вложения в депозиты, обладающие высокой ликвидностью и низким риском. Высокая доля финансовых вложений в 2021 году позволила компании создать дополнительный резерв и наиболее безболезненно преодолеть последствия пандемии в 2022 году, не привлекая при этом заёмные средства [4].

В 2021 и 2022 году наибольшую долю финансовых вложений ПАО «Роснефть» занимали депозиты в банках. При этом доходность финансовых

вложений компании в 2021 и 2022 году составила 4,63 % и 2,55 % соответственно. Рассмотрим ключевую ставку и средние ставки по депозитам в наиболее надежных российских банках, затем сравним их с доходностью финансовых вложений ПАО «Роснефть».

Ставки по депозитам в банках находятся, как правило, на уровне ниже ключевой ставки центрально банка. Проанализируем средневзвешенные процентные ставки по депозитным операциям в рублях, рассчитав по ним среднегодовые показатели, и сравним их с рентабельность финансовых вложений ПАО «Роснефть».

Средневзвешенные процентные ставки по депозитам за 2021–2022 год представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Средневзвешенные процентные ставки по депозитным операциям нефинансовых организаций за 2021–2022 год [4]

Период	Изменения	
	до 1 года, включая «до востребования»	свыше 1 года
Январь 2021	6,55	6,64
Февраль 2021	6,55	6,33
Март 2021	6,51	6,48
Апрель 2021	6,50	6,70
Май 2021	6,53	6,46
Июнь 2021	6,43	6,94
Июль 2021	6,20	6,29
Август 2021	6,02	6,22
Сентябрь 2021	5,86	7,09
Октябрь 2021	5,77	6,32
Ноябрь 2021	5,47	6,18
Декабрь 2021	5,21	5,87
Среднегодовая ставка 2021	6,13	6,46
Январь 2022	5,07	5,77
Февраль 2022	4,88	5,13
Март 2022	4,83	5,15
Апрель 2022	4,82	5,13
Май 2022	4,48	5,00
Июнь 2022	4,11	4,58
Июль 2022	3,39	4,33
Август 2022	3,25	4,12
Сентябрь 2022	3,27	4,75
Октябрь 2022	3,32	4,31
Ноябрь 2022	3,31	4,49
Декабрь 2022	3,35	4,75
Среднегодовая ставка 2022	4,01	4,79

По итогам расчётов средневзвешенная ставка по краткосрочным депозитам нефинансовых организаций в 2021 году составила 6,13 %. В 2022 году, так как ключевая ставка снизилась, произошло снижение ставок по

депозитам, так среднегодовая величина процентной ставки по краткосрочным кредитам для нефинансовых организаций составила 4,01 %.

В ходе анализа было выявлено, что наибольшую долю финансовых вложений ПАО «Роснефть» составляют именно краткосрочные вложения в депозиты. При этом рентабельность финансовых вложений компании значительно ниже средневзвешенной величины по краткосрочным депозитарным операциям нефинансовых организаций, что говорит о недостаточно эффективном использовании свободных денежных средств. Однако, так как данные о движении по счетам и доходности по отдельным группам финансовых вложений ПАО «Роснефть» отсутствуют, выводы были сделаны на основании допущения о том, что вложения в финансовые активы приносили доход в течении всего отчётного периода.

Литература

1. ПАО НК «Роснефть» официальный сайт: – Режим доступа: <https://www.rosneft.ru/>, свободный.
2. Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник / А.Д. Шеремет. — 2-е изд., доп. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 374 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-015634-7.
3. Панков, В. В. Экономический анализ : Учебное пособие /Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. - 1-е изд. - Москва: Издательство «Магистр», 2020 - 624 с. - ISBN 978-5-9776-0189-4.
4. Бороненкова, С. А. Бороненков, С. А. Комплексный экономический анализ в управлении предприятием : учебное пособие / С. А. Бороненкова, М. В. Мельник. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 352 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-016455-7.
5. Положение по бухгалтерскому учету № 9/99 «Доходы организации» Режим доступа: https://minfin.gov.ru/ru/document/?id_4=2268-polozhenie_po_bukhgalterskomu_uchetu__999_dokhody_organizatsii_pbu_999 (дата обращения 12.10.2023)

УДК 657.3

*Львова Галина Николаевна
старший преподаватель
кафедры экономики и финансов
Московский университет имени С.Ю. Витте
филиал в г. Рязани
Россия, Рязань
Lvova Galina Nikolaevna
senior lecturer of the Department
of Economics and Finance
Finance Moscow University named S. U. Vitte
a branch in the city of Ryazan
Russia, Ryazan*

**Тренды регионального развития предприятий промышленности
строительных материалов**
**Trends in the regional development of construction materials industry
enterprises**

Аннотация

В статье рассмотрены региональные особенности предприятий по производству строительных материалов и изделий. Автором проанализированы направления расширения деятельности и выхода на новые рынки предприятий промышленности строительных материалов г. Рязани. В частности, в статье определены наиболее перспективные направления снижения себестоимости строительных материалов. В статье дана обобщающая оценка реализации областной программы развития населенных пунктов Рязанского региона. Проанализированы факторы конкурентоспособности ведущих предприятий г. Рязани по производству строительных материалов. Автором проанализированы каналы продвижения продукции на рынке строительных материалов.

В статье определены главные проблемы развития деятельности предприятий в сфере производства строительных материалов. Автором проанализирована роль комплексной автоматизации в политике управления предприятием. Определено влияние изменения логистических цепочек на деятельность предприятий.

Ключевые слова: строительство, регион, строительные материалы, конкурентоспособность, доходы.

Annotation

The article discusses the regional characteristics of enterprises producing construction materials and products. The author analyzes the directions of expanding the activities and entering new markets of the enterprises of the

construction materials industry in Ryazan. In particular, the article identifies the most promising areas for reducing the cost of construction materials. The article provides a generalizing assessment of the implementation of the regional program for the development of settlements in the Ryazan region. The factors of competitiveness of the leading enterprises of Ryazan for the production of building materials are analyzed. The author analyzes the channels of product promotion in the construction materials market.

The article identifies the main problems of the development of enterprises in the field of production of building materials. The author analyzes the role of integrated automation in enterprise management policy. The influence of changes in logistics chains on the activities of enterprises is determined.

Keywords: construction, region, building materials, competitiveness, income.

Строительная отрасль, в силу изменившихся экономических условий, введенных санкций, переориентируется на применение в своей деятельности отечественных строительных материалов и изделий. [1] Приоритетной задачей Рязанского региона выступает развитие строительной отрасли и обеспечение строек качественными и конкурентоспособными строительными материалами и изделиями, произведенными в Рязани и Рязанской области.

Одним из ведущих предприятий Рязанского региона по производству таких материалов является АО «Рязанский кирпичный завод».

Основные выпускаемые категории товаров – это кирпич, черепица, сборный железобетон, стеновые материалы, неармированные изделия, бетонорастворные смеси, пенопласт.

Процентное соотношение объема, приходящегося на общий выпуск продукции, на конец первого полугодия в 2023 году, представлено в таблице 1.

Таблица 1 - Процентное соотношение продукции АО «Рязанский кирпичный завод» первого полугодия 2023 года

Группы продукции	Объем, м3	%
Кирпич	20646,9	55,6
Сборный железобетон	2505,5	6,7
Неармированные изделия	101,4	0,3
Бетонорастворные смеси	12060,6	32,5
Пенопласт	1835,7	4,9
Итого	37150,1	100,0

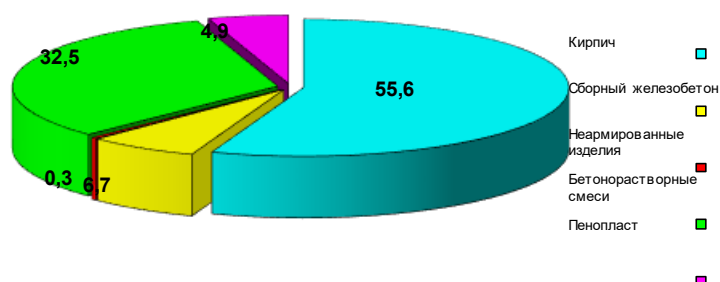


Рисунок 1. Процентное соотношение продукции АО «Рязанский кирпичный завод», первое полугодие 2023 г.

Процентное соотношение покупателей - юридических и физических лиц (оптовая и розничная торговля) представлено в таблице 2.

Таблица 2 - Процентное соотношение покупателей – юридических и физических лиц АО «Рязанский кирпичный завод»

Статьи	1 полугодие 2022 г.		1 полугодие 2023 г.	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%
Доходы от оптовой продажи	55910	82,0	95445,3	78,8
Доходы от розничной продажи	10066,6	14,8	24108,3	19,9
Прочие доходы	2168,9	3,2	1522,0	1,3
Итого доходов	68145,5	100,0	121075,6	100,0

Данные таблицы показывают, что динамика розничных продаж увеличивается и составляет значительную часть от общих доходов компании. С точки зрения конкурентоспособности продукции, розничные продажи нуждаются в увеличении конкурентоспособности больше, чем оптовые. Это связано в первую очередь с тем, что покупателем является частное лицо и им тратятся свои личные средства. Поэтому, прежде чем совершить покупку, среднестатистический покупатель обзванивает большую часть фирм схожего профиля и выделение среди конкурентов здесь намного важнее. Оптовые же покупатели предпочитают работать со знакомыми и зарекомендовавшими себя на рынке компаниями, исходя из надежности компании, качества товара и близости компании к объекту строительства.

АО «Рязанский кирпичный завод» работает на рынке строительных материалов г. Рязани, Рязанской области, Москвы и Московской области.

По данным Территориального органа государственной статистики по Рязанской области, в организациях промышленности строительных материалов, за период с января по октябрь 2023 года, по сравнению с тем же периодом 2020 года, выпуск товаров и услуг увеличился на 6,5%. Производство конструкций и изделий сборных железобетонных возросло на 21,4%, кирпича строительного - на 6,9%, цемента - на 6,3%. Производство мягких кровельных материалов снизилось на 4,2%.

Большая часть строительства приходится на Москву и Московскую область. Благодаря удачному территориальному расположению, предприятия Рязанской области по производству строительных материалов и изделий могут осуществлять прямые поставки продукции в Москву. [2]

В Рязанской области предприятия отрасли промышленность строительных материалов развиваются и наращивают выпуск своей продукции.

Конкурентами АО «Рязанский кирпичный завод» являются предприятия аналогичного профиля, работающие на рынке г. Рязани.

ООО «Рязанский завод железобетонных изделий №2» территориально так же находится в г. Рязань.

Основными производственными цехами являются: два формовочных цеха, арматурный, механический, строительный, электроцех, паросиловое хозяйство с мощной котельной, бетоносмесительный и растворный узел, гараж, склады и площади для складирования и отгрузки сборного железобетона, склад цемента и инертных материалов.

Площадь, занимаемая заводом, составляет 15 гектаров.

Высокий профессионализм и творческий потенциал коллектива позволил внедрить в производство более 500 рационализаторских предложений и 5 изобретений своих разработчиков и увеличить ассортимент. Благодаря этому продукция предприятия поставляется не только на строительные объекты Рязанской области, но и на объекты города Москвы и области. А тесное сотрудничество с партнерами позволило значительно расширить рынок сбыта в России.

ООО «Стройлидер-Р» - это современное, технически оснащенное предприятие с хорошо развитой инфраструктурой.

Совершенствование технологии производства, обновление оборудования и бортоснастки, расширение номенклатуры выпускаемой продукции, стабильность, опыт работы позволяют предприятию четко исполнять договорные обязательства с поставщиками и клиентами.

У предприятия сложились хорошие отношения с ведущими строительными компаниями Рязани, Москвы и Московской области.

ООО «Стройлидер-Р» специализируется на выпуске фундаментов, плит перекрытия, балконных, карнизных и парапетных плит, перемычек, лестничных маршей, площадок, ступеней, колец и плит перекрытия колодцев, плит дорожного покрытия, деталей жилых домов 3-х - 9-ти этажей со стенами из крупных блоков.

Стеновые трехслойные блоки представляют собой высокоэффективный строительный материал, обладающий высокими теплоизоляционными свойствами, позволяющими снижать расходы на отопление зданий и обеспечивающими высокую степень комфорта помещений.

Для конструкций этого типа характерны такие свойства, как механическая прочность, долговечность, огнестойкость, экологическая безопасность, простота в монтаже.

ООО «Стройлидер-Р» производит товарные бетоны и растворы (цементный, известковый, сложный) и осуществляет их доставку собственным транспортом по г. Рязани. Сборный железобетон доставляется

заводом на строительные объекты г. Рязани, г. Москвы и Московской области.

Номенклатура продукции данного предприятия практически соответствует номенклатуре продукции АО «Рязанский кирпичный завод».

В настоящее время и АО «Рязанский кирпичный завод», и ООО «Стройлидер-Р» работают как со многими районами Рязанской области, так и с Московской областью.

В целях увеличения конкурентоспособности и роста рынка сбыта, рассмотрим пути выхода на региональный рынок Рязанской области.

Наиболее перспективные в плане сотрудничества - районы, граничащие с Рязанским районом, потому что они расположены ближе и, в силу этого, намного меньше транспортные расходы.

Это, в первую очередь: Захаровский, Старожиловский, Пронский и Клепиковский районы, поэтому можно провести их более подробный анализ. Но, как показывает практика, возможно сотрудничество и с более удаленными районами. В настоящее время, сотрудничество идет как с крупными предприятиями районов, так и с их администрациями. Если предприятия в основном интересуют строительные материалы, то администрации приобретают еще и элементы благоустройства: уличные вазы для цветов, тротуарную плитку, декоративные заборы.

Захаровский муниципальный район Рязанской области принимает участие в областной государственной программе «Социальное и экономическое развитие населенных пунктов», подпрограмме «Развитие газификации», подпрограмме «Развитие жилищного строительства».

В районном центре введены в эксплуатацию Дом культуры и спортзал, терапевтический корпус ТМО. В соответствии с программой за счет средств областного бюджета и сельхозпредприятия достроены жилые дома - «долгострой».

Это все говорит о том, что строительство в районе идет и стройматериалы необходимы. Предприятиям Рязанской области по производству строительных материалов можно предусмотреть скидку на стройматериалы, покупаемые для строительства по программе «Социальное и экономическое развитие населенных пунктов».

В Старожиловском районе основная доля производимой продукции приходится на пищевую отрасль - 75,7%. Кроме того, имеются предприятия, обеспечивающие население бытовыми, транспортными, коммунальными услугами, услугами связи, торговли, общественного питания. Доля прибыльных предприятий составляет - 82,6%, убыточных - 17,4%. [4]

Муниципальное образование - Старожиловский район принимает участие в подпрограмме «Развитие газификации», подпрограмме «Развитие жилищного строительства». Программа «Социальное и экономическое развитие населенных пунктов» действует в районе с 2018 года. Наряду с индивидуальными застройщиками в программе участвуют и коллективные

застройщики.

Строительное предприятие района, с которым могут наладить сотрудничество рязанские компании по производству строительных материалов и изделий - ООО «СТРОЙ ЖИЗНЬ».

На территории Клепиковского района действуют 8 крупных и средние предприятия. Они представляют легкую, топливную, лесную и деревообрабатывающую промышленности. Доля убыточных предприятий составляет 50%, прибыльных - 50%. В районе функционирует крупное предприятие стройиндустрии ООО «Ремстройсервис».

Строительство, ремонт и содержание автодорог ведется двумя дорожными предприятиями: АО «Агромелиос», ООО «Дорстройсервис».

Данные предприятия так же нуждаются в качественных строительных материалах, производство которых размещено в своем регионе.

В Пронском районе действуют семь крупных промышленных предприятий - два предприятия электроэнергетики, два предприятия пищевой промышленности, три предприятия промышленности строительных материалов. Удельный вес отраслей в общем объеме продукции промышленности составляют: электроэнергетика - 95,3%, пищевая промышленность - 2,4%, промышленность строительных материалов - 2,3%.

На территории района количество предприятий всех отраслей экономики составляет 496 единиц. Из них предприятия государственной и муниципальной собственности составляют 27%, предприятия частной собственности - 63,7%. [3]

На территории муниципального образования - Пронский район насчитывается 9 строительных организаций и предприятий.

Муниципальное образование - Пронский район принимает участие в областной государственной программе «Социальное и экономическое развитие населенных пунктов».

Наиболее крупное хозяйство района это ООО «Малинищи».

Предприятиям Рязанского региона по производству строительных материалов и изделий для борьбы с увеличением себестоимости продукции необходимо постоянно вести поиск новых поставщиков с более выгодными условиями доставки сырья и материалов, а также прочих товаров, чья стоимость вкладывается в себестоимость. Увеличение цен на рынке строительных материалов изделий ведет к повышению доходов и, соответственно, компенсирует увеличение себестоимости. Повышение объемов строительства ведет к увеличению заказов на строительные материалы и изделия и увеличению доходов, что компенсирует увеличение себестоимости.

Появление новых поставщиков или покупателей ведет к увеличению продаж, и, вследствие этого, нет видимой причины для проведения полной автоматизации бизнеса, однако проведение комплексной автоматизации

позволит отслеживать все движения денежных средств, поставки и продажи в реальном времени. Со всем этим можно строить более гибкую политику управления, рассчитанную на рынок.

Увеличение объема брака с увеличением производства и сбыта изделий проходит менее заметно. Также увеличение объема брака может быть связано с появлением нового поставщика, качество продукции которого еще неизвестно и брак проявляется при использовании сырья. Сначала нужно выяснить причину увеличения или вообще явления брака. Причин может быть несколько: безответственность персонала, нарушение технологического цикла, брак оборудования, брак материалов. После анализа первопричины уже можно принимать меры по устранению: обучение персонала, ремонт оборудования, введение системы контроля качества, отказ от использования некачественного сырья.

Уменьшение ассортимента производимой предприятиями продукции компенсируется ростом цен на другую реализуемую продукцию и, соответственно, общий денежный поток не изменяется. Разорение конкурентов ведет к увеличению доли рынка оставшихся производителей. А появление новых покупателей увеличивает денежную массу, и уменьшение ассортимента проходит незаметно. К уменьшению ассортимента продукции необходимо подходить крайне взвешенно. Нужно отследить продажи товара более чем за полгода, попытаться выяснить причину отказа покупателей от данного вида товара, провести исследование рынка и конкурентов на предмет продаж данного вида товара, а уже после этого, с учетом объективных данных, принимать решение об окончании выпуска и продаж данного вида продукции.

С ростом безработицы персонал менее стремится к участию в управлении. Отсутствие участия персонала в принятии управленческих решений ведет к уменьшению гибкости управления и уменьшает вероятность развития предприятия. Соответственно необходимо проводить опросы и анкетирование персонала о том, какие у них есть предложения по работе своего отдела и предприятия в целом.

Низкий уровень рекламной политики компенсируется увеличением продаж во всех их проявлениях, но может быть устранен только повышением размещения рекламы в известных СМИ, Интернет, что в свою очередь приведет к повышению роста продаж и более устойчивому положению компаний на рынке.

При росте цен и поломке оборудования можно себе позволить отремонтировать его в рабочее время, однако для снижения вероятности поломки оборудования необходимо закладывать в график работ и проводить профилактический ремонт оборудования. А также обеспечить возможность быстрого и качественного ремонта в случае надобности.

Рост цены на бензин может быть компенсирован увеличением объема выпуска и дальнейшим увеличением цен, так как стоимость бензина

закладывается практически во все товары и услуги. Снижением опасности от данной угрозы может быть переход к альтернативным вариантам доставки - перевод автопарка на природный газ и доставка железнодорожным транспортом.

Сбои в поставках сырья поставщиками заставляют срочно искать других поставщиков, качество продукции которых зачастую оставляет желать лучшего. Со сбоями в поставках сырья лучше всего бороться путем создания запасов на предприятии, а также жесткими условиями договоров с поставщиками, включающих материальную ответственность за срыв сроков поставок. Также доставка сырья может быть осуществлена собственным автотранспортом. При внедрении инновационных технологий возможно уменьшение количества требуемого сырья. А высокая квалификация персонала позволяет быстро и в короткий срок найти новых поставщиков.

Появление товаров-заменителей всегда связано с уменьшением спроса на основной товар, так как рынок делится на несколько частей между новыми продуктами. Для того, чтобы избежать данного влияния необходимо следить за последними научно-техническими разработками, позволяющими производить строительные материалы по новым технологиям, с новыми характеристиками и по более низкой цене, и стараться внедрять их у себя.

Для снижения урона от отключений электроэнергии можно использовать автономную дизельную электростанцию, которая автоматически включается при отключениях.

С увеличением цен на сырье и материалы необходимо увеличивать объем продаж. Для этого предприятия Рязанского региона внедряют такую распространенную сейчас услугу, как продажа материалов и изделий в кредит.

Предприятиям по производству строительных материалов в сложных современных условиях важно увеличивать объемы выпуска и сохранять прежний уровень прибыли, а также увеличивать число рабочих мест и повышать квалификацию персонала.

Библиографический список.

1. Гызыева Ж. Х. Экономическое развитие строительной отрасли как основа устойчивого развития страны // Экономика и право: современное состояние и перспективы развития: Сборник статей VIII Международной научно-практической конференции, Петрозаводск, 10 октября 2023 года. – Петрозаводск: Международный центр научного партнерства «Новая Наука» (ИП Ивановская И.И.), 2023. – С. 54-58. – EDN XSTEZE.
2. Луковникова Н. С. Характеристика российских регионов по уровню предпринимательской и экономической активности // Актуальные проблемы развития экономики и управления в условиях новой реальности :

Материалы Всероссийской (национальной) научно-практической конференции, Москва, 22 февраля 2023 года. – Москва: Московский университет им. С.Ю. Витте, 2023. – С. 321-331. – EDN UUCUZD.

3. Львова Г. Н. Промышленный потенциал Рязанской области: проблемы и перспективы развития // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2022. – № 6(64). – С. 58-64. – EDN AZDWWZ.

4. Львова Г. Н. Влияние закупочной логистики на эффективность материально-технического обеспечения компании в условиях импортозамещения // Общество, экономика, управление, право: вызовы современности и перспективы развития : Материалы VIII Международной научно-практической конференции, Рязань, 28 апреля 2022 года. – Москва: Московский университет им. С.Ю. Витте, 2022. – С. 141-145. – EDN VNRNUA.

5. Altsybeeveva I. G., Andreeva L. O. Financial strategy in the management of the enterprise. // Journal of Monetary Economics and Management. -2022-№1-С.6.

УДК 330.1

DOI 10.34755/IROK.2023.81.87.106

Рахмеева И.И., д.э.н.

*И.о. зав. кафедрой экономической теории и прикладной социологии
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический
университет»*

Россия, Екатеринбург

Rakhmееva I.I., Doctor of Economics

Acting Head of the Department of Economic Theory and Applied Sociology

Ural State University of Economics

Russia, Yekaterinburg

Трансформация структуры институционального доверия в условиях новой реальности

Transformation of the structure of institutional trust in the new reality

Аннотация. Затяжной экономической, геополитический и цивилизационный кризисы служат предвестниками смены мирохозяйственного уклада. Процесс трансформации общественных отношений и выхода из точки бифуркации сопровождается изменением структуры институционального доверия. В глобальном срезе доверие различным институтам исследуется в рамках проекта «Барометр Эдельмана», демонстрирующего критическое падение доверия к власти и рост надежд в отношении роли бизнеса как ключевого проводника к обществу благосостояния, справедливости и устойчивого развития. Корректная интерпретация полученных результатов указанного исследования позволит своевременно отреагировать на новые вызовы и угрозы для российского общества. В рамках данной статьи автором рассмотрены с позиций институциональной экономики результаты глобального социологического опроса «Барометр Эдельмана», указаны ключевые причины наблюдаемых тенденций и возможные последствия. Также выявлены отклонения в российской действительности от общемировой практики в части длительного низкого доверия и к бизнесу, и к власти. Сделаны выводы о необходимости создания крепкой и надежной системы управления государством и территориями, соответствующей ценностям и ожиданиям российского общества для укрепления доверия формальным институтам, а также расширении возможностей бизнеса в решении социально значимых задач, формировании благоприятного образа предпринимателя в глазах общественности для укрепления экономического фундамента в целях развития страны и переходу к обществу новой формации.

Ключевые слова: институциональное доверие, институциональная трансформация, доверие власти, доверие бизнесу, мирохозяйственный уклад

Annotation. Protracted economic, geopolitical and civilizational crises are harbingers of a change in the world economic order. the change in the structure of institutional trust accompanies the process of transformation of public relations and the exit from the point of bifurcation. The Edelman Barometer project explores trust in various institutions in a global context. It shows a critical decline in trust in the authorities and an increase in hopes for the role of business as a key guide to a society of well-being, justice and sustainable development. The correct interpretation of the results of this study will allow us to respond in a timely manner to new challenges and threats to Russian society. The author examined the results of the global sociological survey "Edelman Barometer" from the standpoint of institutional economics, indicated the key reasons for the observed trends and possible consequences. Deviations in Russian reality from global practice in terms of long-term low trust in business and government have been identified. The article contains conclusions about the need to create a strong and reliable system of governance of the state and territories, consistent with the values and expectations of Russian society to strengthen trust in formal institutions, as well as expand business opportunities in solving socially significant tasks, forming a favorable image of an entrepreneur in the eyes of the public to strengthen the economic foundation for the development of the country and the transition to a new formation of society.

Keywords: institutional trust, institutional transformation, trust in government, trust in business, world economic structure

Ведущие эксперты разных областей науки отмечают накопление критических состояний во многих сферах общественных отношений и нахождение мирового сообщества к концу первой четверти XXI века в состоянии затяжного экономического, геополитического и цивилизационного кризисов [2]. Данные процессы усиливаются происходящей цифровой революцией, внедряющей в хозяйственные отношения искусственный интеллект и роботизированные системы, меняющей технологии коммуникации, управления и производства [8, 13]. Государства, включая Россию, оказываются в точке бифуркации, характеризующейся построением новой системы институтов [6] и переломом в структуре институционального доверия, о чем свидетельствуют глобальные социологические опросы.

В новых условиях уровень институционального доверия становится критическим фактором, поскольку в постиндустриальных обществах преобладает механическая солидарность акторов, которые вынуждены доверять друг другу для согласования коллективных действий и эффективного взаимодействия [3, с. 121].

Цель данной статьи – рассмотреть с позиций институциональной экономики и дать интерпретацию результатов глобального исследования уровня доверия в согласно «Барометру Эдельмана» для определения

перспектив институциональной трансформации экономических отношений в России.

Исследование Эдельмана проводится с 2000 года, охватывая 28 стран мира на всех континентах и более 30 тысяч человек. Россия была включена в выборки 2007-2022 года и не попала в исследование 2023 г.

Вызывает на протяжении многих лет недоверие медиа-пространство цифрового общества. Отмечается сегментация общей информационной среды на «эхо-камеры», внутри которых циркулирует однотипная информация, затрудняющая коммуникацию социальных групп и совместное решение проблем. СМИ не доверяет половина населения, особенно низкое доверие к социальным сетям.

Мировая геополитическая поляризация транслировалась на нижние уровни. Так, 53 % опрошенных ощущают, что в их стране за 5 лет сильно вырос уровень разобщенности, поляризации. В Бразилии и Нидерландах этот показатель доходит до 80%. Сопряженно растет уровень нетерпимости. Лишь 30% респондентов готовы оказать помощь человеку, противоположному с ним во взглядах, и 20 % - жить рядом или работать вместе с ним. Но межкультурная коммуникация является ключевым условием преодоления кризиса доверия и развития экономических отношений [1, 10] Последствиями такого кризиса толерантности могут стать внутренние государственные или межтерриториальные военные конфликты, начало которых мировое сообщество и наблюдает на протяжении 2023 года.

Российские исследователи также отмечают отсутствие реальной сплоченности российского общества [9].

В последние годы нарастает разрыв в уровнях доверия населения к бизнесу и власти. Уровень доверия к бизнесу в мире продолжает расти. Так с 2020 года он вырос на 20 пунктов и 2023 достиг значения 62%, а доверие к власти сохранило тенденцию к снижению и сократилось до 51%. При этом с увеличением степени расслоения населения по доходам растет уровень институционального недоверия в бедных слоях.

Признается большая компетентность бизнеса и, удивительный факт, его этичности и социальной ориентированности (см. рис. 1). Ожидается, что бизнес будет решать проблемы угрозы безработицы, климатических изменений, дискриминации, провала здоровья нации, иммиграции (рис. 2).

Полученные в рамках исследования «Барометр Эдельмана» результаты указывают на переходное состояние мирового сообщества и подтверждают теорию Глазьева о смене мирохозяйственных укладов [4].

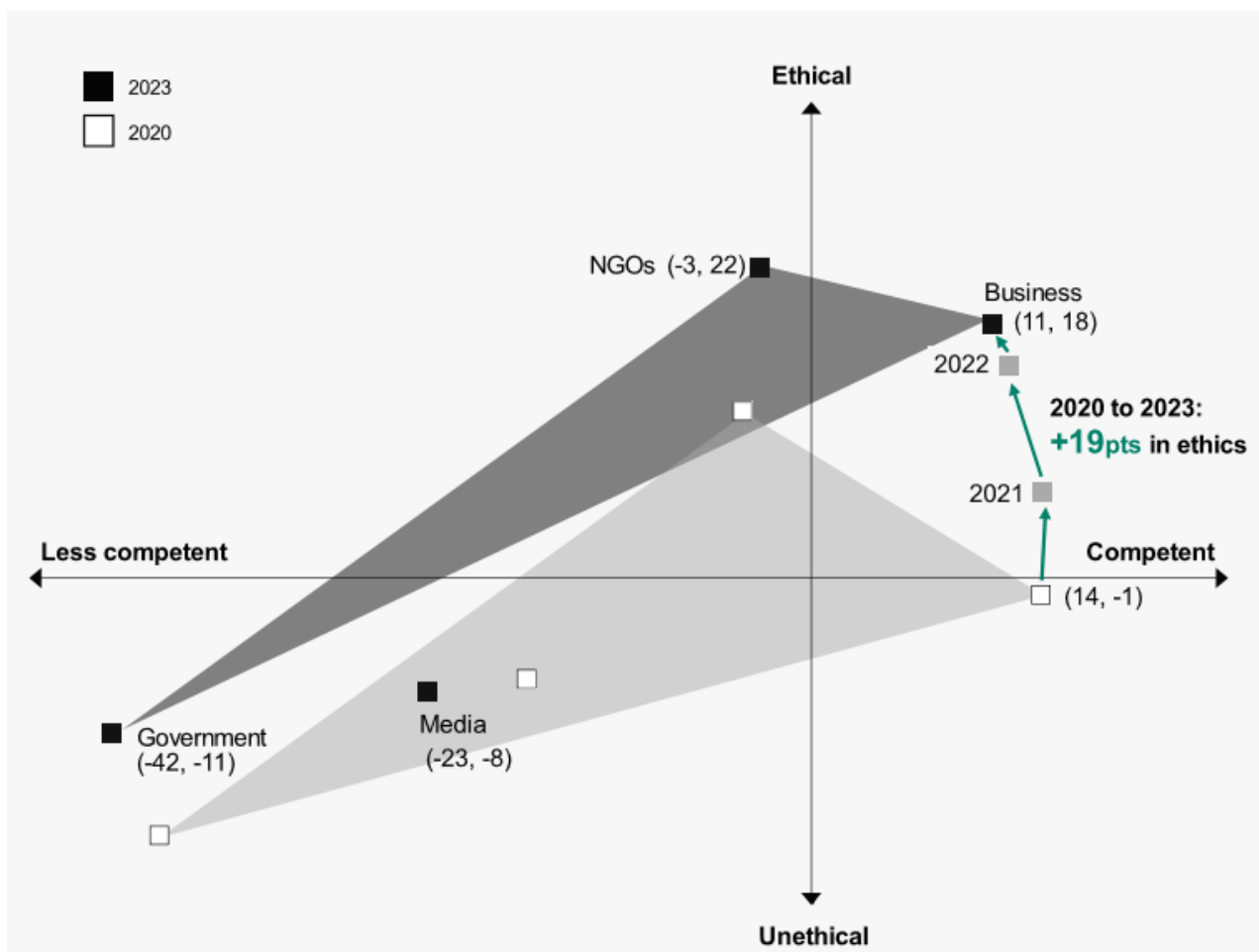


Рисунок 1. Динамика оценки уровня этичности и компетентности ключевых групп (бизнес, власть, медиа, некоммерческий сектор)

Источник: [12, с. 26]

I expect CEOs to take a public stand on this issue:

GLOBAL 27

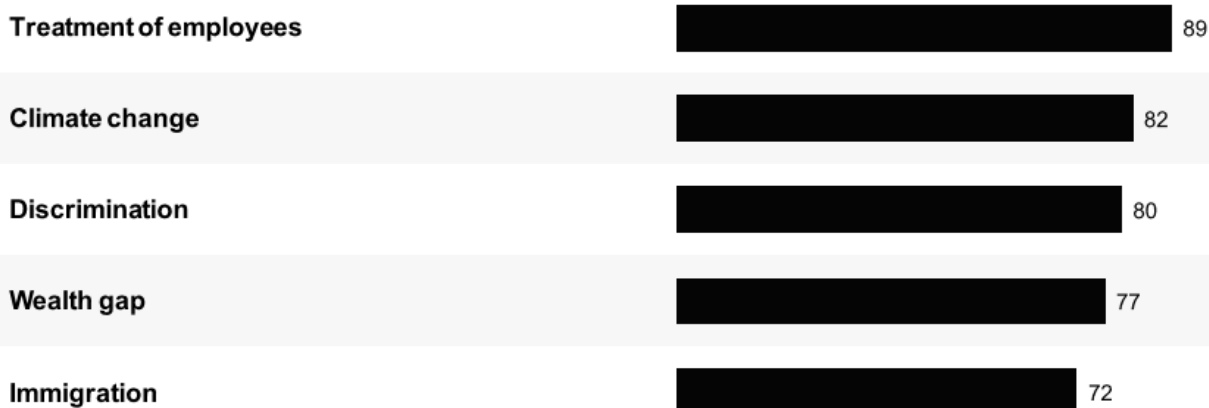


Рисунок 1. Ожидания по глобальным проблемным вопросам, которые может решить коммерческий сектор

Источник: [12, с. 32]

Авторы исследования «Барометр Эдельмана» приходят к выводу, что экономический кризис после пандемии ковида и вследствие геополитической поляризации, затяжная стагнация в развитии привели к коллапсу экономического оптимизма в мире.

Наступило разочарование в способности правительственных структур справляться с глобальными вызовами и национальными задачами. Например, в мировом масштабе 41 % респондентов считает, что бизнес вносит вклад в развитие общества, и лишь 31 % указывает, что государственные структуры справляются с решением общественных задач.

При этом в России отмечается стабильно низкий уровень доверия и к бизнесу, и к государству (см. табл. 1), что вступает в противоречие с мировой картиной превалирующего доверия бизнесу. Аналогичные результаты получены в исследованиях отечественных ученых [7].

Таблица 1.

Показатели институционального доверия в России

Источник: составлено автором на основе отчетов Edelman Trust Barometer

Параметр	2016	2018	2019	2020	2021	2022
Доверие работодателю	48	64	63	63	66	71
Доверие бизнесу	39	41	34	35	34	34
Доверие правительству	44	44	34	33	34	37

В исследовании отношения населения к новым технологиям в период коронакризиса установлено превышение доверия к федеральным структурам в сравнении с региональными, что, по мнению экспертов, «отличает Россию от большинства развитых и развивающихся стран». Также авторами научного труда доказана «статистически значимая связь между институциональным доверием и дистанцией власти: чем выше дистанция власти, тем ниже доверие региональным властям» [5, с. 10].

Кризис доверия со стороны российского населения к бизнесу, призванному удовлетворять потребности общества, и правительству, призванному защищать интересы и права граждан, во многом обусловлен усиливающимися внешними вызовами и неудовлетворенностью результатами ответов на эти вызовы.

Отношения между бизнесом и властью в России также демонстрируют сдержанный характер [11, с. 64]. Взаимное недоверие порождает, с одной

стороны, ориентацию бизнеса на неформальные институты ведения бизнеса и защиты своих прав, переключение с вопросов долгосрочного социально-ориентированного планирования на получение краткосрочной частной выгоды, с другой стороны, правительственные структуры стремятся ограничить оппортунизм, возводя административные преграды и усиливая контроль.

Таким образом, формирующийся новый мирохозяйственный уклад в первую очередь требует создания крепкой и надежной системы управления государством и территориями, соответствующей ценностям и ожиданиям российского общества. Что будет способствовать укреплению доверия формальным институтам. Также следует расширить возможности бизнеса в решении социально значимых задач, способствовать формированию благоприятного образа предпринимателя в глазах общественности для укрепления экономического фундамента для развития страны и переходу к обществу новой формации.

Список литературы

1. Большунова С.А., Тюриков А.Г. Взгляд на межкультурную коммуникацию как взаимодействие жизненных миров и преодоление кризиса доверия // Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета. 2022. Т. 12, № 1. С. 80-89. DOI 10.26794/2226-7867-2022-12-1-80-89.
2. Бодрунов С.Д., Бузгалин А.В. Противоречия цивилизационного развития. Особенности текущего этапа // Новое индустриальное общество: истоки, реальность, грядущее. Ноономика: сборник научных трудов. СПб.: ИНИР им. С.Ю. Витте, 2021. Т. V. С. 529 – 544.
3. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Москва: Канон, 1996. 430 с.
4. Глазьев С.Ю. Рывок в будущее. Россия в новых технологическом и мирохозяйственном укладах. М.: Книжный мир, 2018. – 768 с.
5. Исследовательский отчет «Отношение населения к новым технологиям в период коронакризиса». М.: Институт национальных проектов, октябрь 2020.
6. Кириякова Н.И. Мир институтов: формирование институциональной системы // Посткризисные перспективы экономического развития в условиях евразийской интеграции: мат. Международной заочной научно-практической конференции. 2011. С. 65-70.
7. Мещеряков Д.А. Институт доверия к государственным структурам и общественным институтам // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2016. Т. 4, № 3(23). С. 86-88.
8. Рахмеева И. И. Региональная регуляторная среда: на распутье. Екатеринбург: Уральский государственный экономический университет, 2021. 210 с.

9. Трофимова И.Н. Структура и динамика институционального доверия в современном российском обществе // Социологические исследования. 2017. № 5. С. 68-75.

10. Тухтарова Е.Х. Поляризация общества как фактор смертности трудоспособного населения // Тенденции и закономерности развития современного российского общества: экономика, политика, социально-культурная и правовая сферы: мат. Всероссийской научно-практической конференции с международным участием: в 2-х частях. 2016. С. 165-167.

11. Шохин А.Н., Проскурин А.В. Факторы взаимного доверия института бизнеса и института власти в современной России // Бизнес. Общество. Власть. 2019. № 2(32). С. 64-73.

12. Edelman Trust Barometer 2023: Global Report [электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.edelman.com/sites/g/files/aatuss191/files/2023-03/2023%20Edelman%20Trust%20Barometer%20Global%20Report%20FINAL.pdf>

13. Rodionov D., Zaytsev A., Konnikov E., Dmitriev N., Dubolazova Y. Modeling changes in the enterprise information capital in the digital economy // Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity. 2021. Т. 7. № 3.

УДК 33

Сравнение эффективности и результативности грантового и программно-целевого финансирования научно-исследовательских проектов и программ

*Ахметова Ботагоз Саликовна ,
кандидат биологических наук, ведущий научный сотрудник
Национальная академия образования им.И.Алтынсарина
Казахстан, г.Астана*

*Булатбаева Кулжанат Нурымжановна,
доктор педагогических наук, главный научный сотрудник
Национальная академия образования им.И.Алтынсарина
Казахстан, г.Астана*

*Мухамедханова Алмагуль Кенесхановна,
кандидат исторических наук, ведущий научный сотрудник
Национальная академия образования им.И.Алтынсарина
Казахстан, г.Астана*

Аннотация. Статья посвящена сравнительному анализу показателей результативности научных исследований, проведенных в рамках грантового финансирования (ГФ) и программно-целевого финансирования (ПЦФ) за период 2020-2022 годов. Показана более высокая эффективность исследований, проведенных в рамках ГФ, чем ПЦФ.

Ключевые слова: научно-исследовательские проекты, грантовое финансирование, программно-целевое финансирование, результативность, эффективность.

Comparison of the effectiveness and efficiency of grant and program-targeted financing of research projects and programs

*Akhmetova Botagoz Malikovna ,
Candidate of Biological Sciences, leading researcher
I.Altynsarin National Academy of Education
Kazakhstan, Astana*

*Bulatbaeva Kulzhanat Nurymzhanovna,
Doctor of Pedagogical Sciences, Chief Researcher
I.Altynsarin National Academy of Education
Kazakhstan, Astana*

*Mukhamedzhanova Almagul Keneskanovna,
Candidate of Historical Sciences, leading researcher
I. Altynsarin National Academy of Education
Kazakhstan, Astana*

Annotation. The article is devoted to a comparative analysis of the performance indicators of scientific research conducted within the framework of grant financing (GF) and program-targeted financing (PTF) for the period 2020-2022. The effectiveness of studies conducted within the framework of the Global Fund has been shown to be higher than that of the PCF.

Key words: research projects, grant funding, program-targeted funding, effectiveness, efficiency.

На протяжении всей истории человечества наука обеспечивала самую прочную основу для решения проблем, с которыми мы сталкиваемся как общество, а также для повышения благосостояния всех людей. Республика Казахстан определила своей стратегической целью добиться к 2025 году качественного и устойчивого роста экономики и, как следствие, улучшения благосостояния людей путем повышения конкурентоспособности бизнеса и человеческого капитала, технологической модернизации [1].

Одной из целей в области устойчивого развития (ЦУР) является «создание прочной инфраструктуры, содействие обеспечению всеохватной и устойчивой индустриализации и внедрению инноваций» [2]. В своем Послании народу Казахстана «Единство народа и системные реформы – прочная основа процветания страны» Глава государства Касым-Жомарт Токаев говорил о том, что развитие науки — важнейший приоритет для РК [3]. В Национальном плане развития Республики Казахстан до 2025 года отмечено, что ожидаемый результат его реализации — рост затрат на НИОКР до 1% от ВВП [4].

Глава государства в ходе заседания Национального совета общественного доверия 27 мая 2020 года отметил также важность достижения конкретных результатов с каждого научного проекта с социально-экономической, производственной и технической отдачей [5]. Необходимо, чтобы финансирование научных работ и исследований было направлено на потребности реального сектора экономики страны.

Основные виды бюджетного финансирования сферы науки в Казахстане на сегодняшний день – базовое, программно-целевое (далее ПЦФ), грантовое финансирование (далее ГФ) научных, научно-технических проектов и программ. Распределение указанных форм разнообразно, нет единого мнения о том, в каком соотношении они должны распределяться ни у нас, ни зарубежом. Единственным условием для этого должно быть создание здоровой конкуренции за ресурсы, механизм которого должен лежать в основе всех форм бюджетного финансирования, и необходим

баланс между различными формами и инструментами бюджетного финансирования. Оптимально использование смешанного подхода: использование и ГФ, и ПЦФ, что позволяет обеспечивать как решение стратегических задач социально-экономического развития страны, так и учитывать исследовательские интересы отдельных ученых, а также разнообразие исследовательских подходов.

Эффективность использования финансирования определяется результативностью научных исследований, включающей публикации, внедрения научных разработок в экономику страны, охранные грамоты на объекты интеллектуальной собственности. Инструментарий для определения эффективности научно-технических проектов и/или программ направлен на установление ценности проекта как основы для принятия взвешенных и обоснованных решений по реализации научно-технических проектов и/или программ.

Прогресс казахстанской науки зависит не от простого увеличения вливания инвестиций в науку, а от правильного их планирования в зависимости от стратегических нужд государства, удовлетворения исследовательских потребностей научного сообщества нашей страны. В связи с этим, возникает необходимость сравнения результативности грантового и программно-целевого финансирования.

Для этой цели проведен сравнительный анализ показателей результативности научных исследований, проведенных в рамках ГФ и ПЦФ за период 2020-2022 годов.

Данные по количеству проектов, их финансированию, а также показатели результативности реализации проектов в ГФ на 2020-2022 годы представлены в табл.1 В 2020 г. на реализацию проектов ГФ было затрачено 16405, в 2021г. - 22624, в 2022 г. - 30397,2 млн. тенге.

Таблица 1. Результаты реализации проектов в рамках ГФ на 2020-2022 годы **[6]**

Период	Затраты (млн. тенге)	Количество проектов	Результативность, ед.			
			Охранные документы	публикации, в т.ч.		Внедрения
				Всего	Зарубежные	
2020	16405	1059	369	6306	2838	181
2021	22624,0	1325	130	4516	2037	177
2022	30397,2	1961	224	5032	2233	223

По представленной исполнителями отчетов информации в рамках ГФ были реализованы 1059, 1325 и 1961 проектов в 2020, 2021 и 2022 г.г. соответственно (таблица 1).

В результате выполнения проектов опубликовано 6306, 4516 и 5032 научных работ в 2020, 2021 и 2022 г.г. соответственно, из них в изданиях ближнего и дальнего зарубежья - 2838 в 2020г., 2037 в 2021г. и 2233 в 2022 г, т.е. 45,0%, 45,1% и 44,4% соответственно.

В 2020 г. получено 369 охранных документов интеллектуальной собственности (патентов, свидетельств об авторских правах) и 181 актов внедрения; в 2021 г. - 130 охранных документов и 177 актов внедрения, в 2022 - 224 охранных документов и 223 акта внедрения. При этом такой показатель, как число патентов на один отчет в проектах составил 0,35; 0,10 и 0,11, соответственно, в 2020, 2021 и 2022 г.г, а число внедрений на 1 отчет ГФ - 0,17 в 2020 г., 0,13 – в 2021 г. и 0,11 – 2022 г .

Основными этапами завершения проектов по всем видам исследований являются внедрение в производство (практическую деятельность) и внедрение в учебный процесс. К категории «внедрено в учебный процесс» наряду с включением полученных результатов в учебные программы вузов были отнесены такие формы внедрения как лекции, семинары, мастер-классы, тренинги, научно-образовательные курсы и пр.

В табл.2 приведены показатели выделенных средств, потраченных на исследования в рамках ПЦФ на 2020-2022 годы, данные результативности реализации программ. В 2020 г., 2021 и 2022 г.г. было выделено 23448,9; 34,893,8 и 32626, **млн.** тенге, соответственно.

Таблица 2. Результаты реализации программ в рамках ПЦФ на 2020-2022 годы

Период	Затраты (млн. тенге)	Количество программ	Результативность, ед.			
			Охранные документы	публикации, в т.ч.		Внедрения
				Всего	Зарубежные	
2020	23448,9	81	162	1754	728	47
2021	34,893,8	116	45	1234	353	70
2022	32626,0	132	100	2132	732	200

В рамках ПЦФ были реализованы 81 программа в 2020м, 116 – в 2021м и 132 - в 2022 г.

По итогам исследований опубликовано 1754 научных работ (из них 728 работ или 41,5% - в зарубежных изданиях), 1234 (353 работы или

28,6% – зарубежные) и 2132 (732 работы или 34,3% – зарубежом) в 2020, 2021 и 2022 г.г. соответственно.

В результате выполнения научно-исследовательских работ в 2020 г. получено 162 охранных документа и 47 актов внедрения; в 2021 г. - 45 охранных документов и 70 актов внедрения, в 2022 - 100 охранных документов и 200 акта внедрения. Число патентов на один отчет в программах составил 2; 0,39 и 0,76, соответственно, в 2020, 2021 и 2022 г.г, а число внедрений на 1 отчет ГФ - 0,58 в 2020 г.; 0,60 – в 2021 г. и 1,52 – в 2022 г.

Рис.1 демонстрирует вложенные средства в ГФ и ПЦФ в сравнительном аспекте в 2020, 2021 и 2022 годах. Наблюдается стабильный рост финансирования как ПЦФ, так и ГФ в динамике лет, при этом на ПЦФ

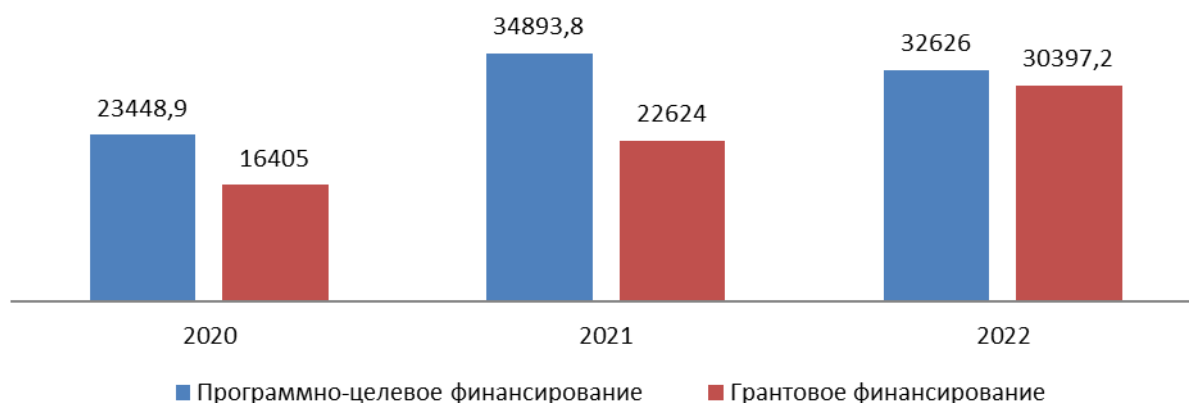


Рисунок 1. Количество вложенных денежных средств рамках ПЦФ и ГФ за период 2020-2023 г.г. (млн.тенге)

отпущено больше средств, чем на ГФ: в 1,43 раза в 2020-м г., в 1,54 раза в 2021-м и в 1,07 раза в 2022м году (почти сравнялось).

Следующие показатели результативности исследований в рамках ПЦФ и ГФ - количество охранных документов, публикаций и актов внедрения – соотнесены с уровнем финансирования.

На рис. 2 представлены данные по количеству охранных документов интеллектуальной собственности из расчета на 1 млрд.тенге вложенных средств в рамках ПЦФ и ГФ. Диаграмма явно демонстрирует значительно более высокую эффективность ГФ по данному показателю: 3,3 раза в 2020 г., в 4,5 раз в 2021 году и в 2,4 раза в 2022 году.

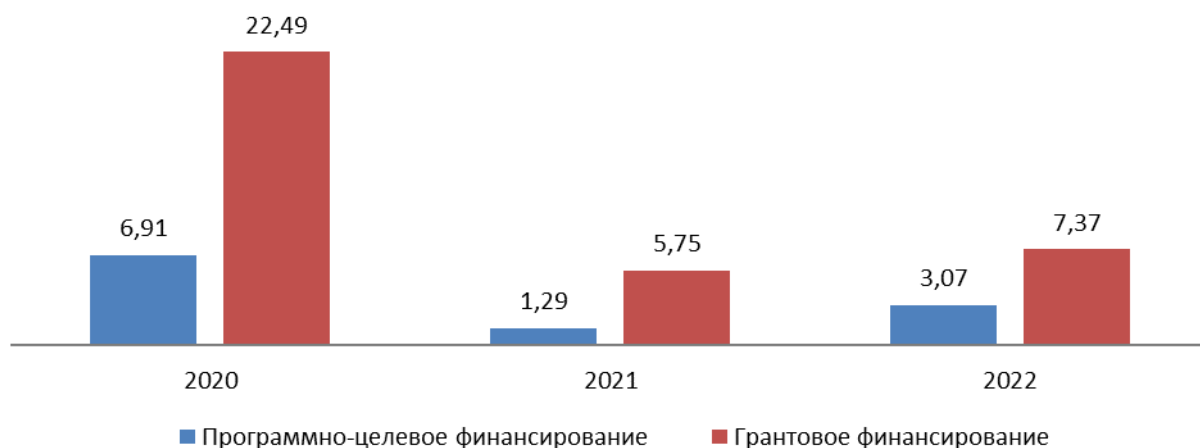


Рисунок 2. Количество охранных документов интеллектуальной собственности из расчета на 1 млрд.тенге вложенных средств в рамках ПЦФ и ГФ.

Так же гораздо более высокая эффективность ГФ по сравнению с ПЦФ наблюдается и в динамике количества внедрений из расчета на 1 млрд.тенге вложенных средств (рис.3): в 5,6; в 8,9 и в 3,3 раза в 2020, 2021 и 2022 г.г. соответственно.

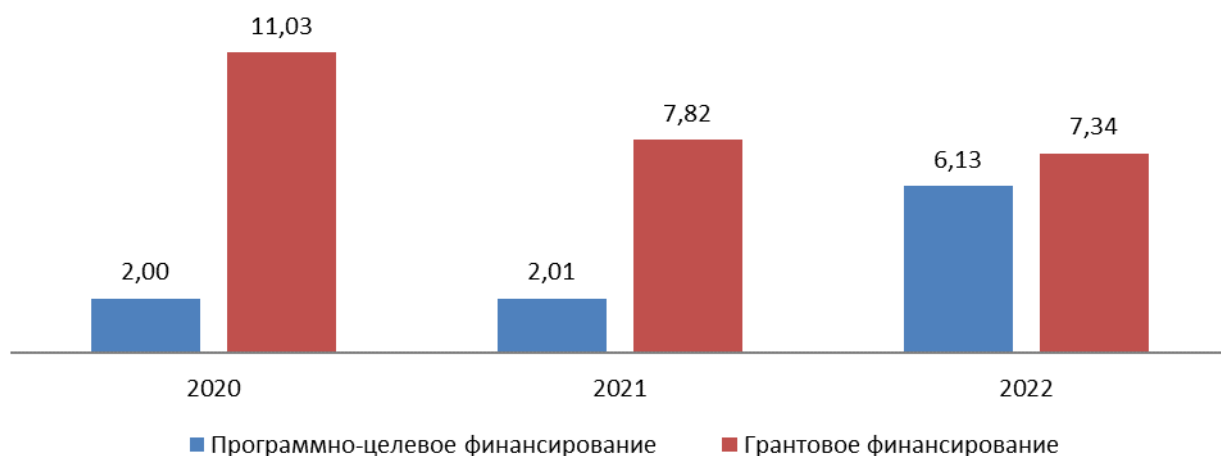


Рисунок 3. Количество внедрений из расчета на 1 млрд.тенге вложенных средств в рамках ПЦФ и ГФ.

Рассмотрим следующий показатель результативности реализации проектов: количество публикаций, соотнесенное с вложенными средствами (рис. 4,5). Здесь также сохраняется значительный перевес в эффективности ГФ по сравнению с ПЦФ: количество публикаций из расчета на 1 млрд.тенге вложенных средств было больше в случае с ГФ по сравнению с ПЦФ в 5,1 раза в 2020м году; в 5,6 раз в 2021м году и в 2,5 раза – в 2022 г.г. (рис.4).

Публикации в изданиях ближнего и дальнего зарубежья (рис.5). Количество зарубежных публикаций из расчета на 1млн.тенге вложенных

средств при реализации проектов ГФ сравнительно с ПЦФ было больше в 2020м году в 5,6 раза, в 2021м году – в 8,9 раз, в 2022м году – в 2,5 раза.

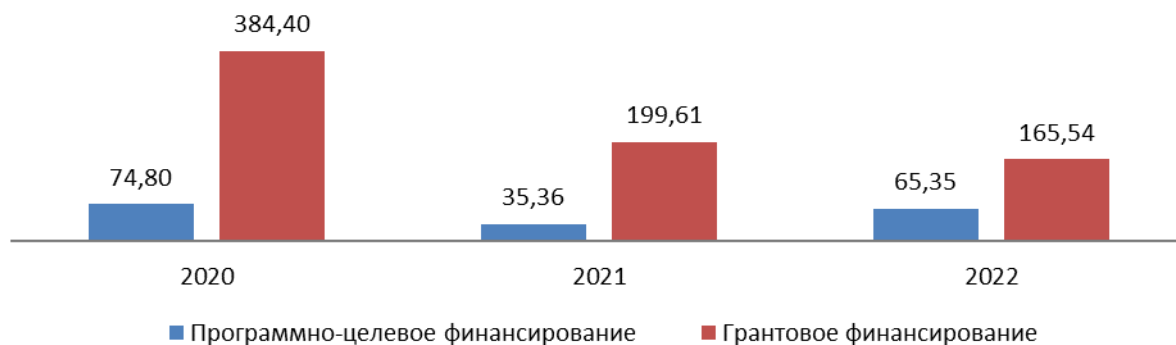


Рисунок 4. Количество публикаций из расчета на 1 млрд. тенге вложенных средств в рамках ПЦФ и ГФ.

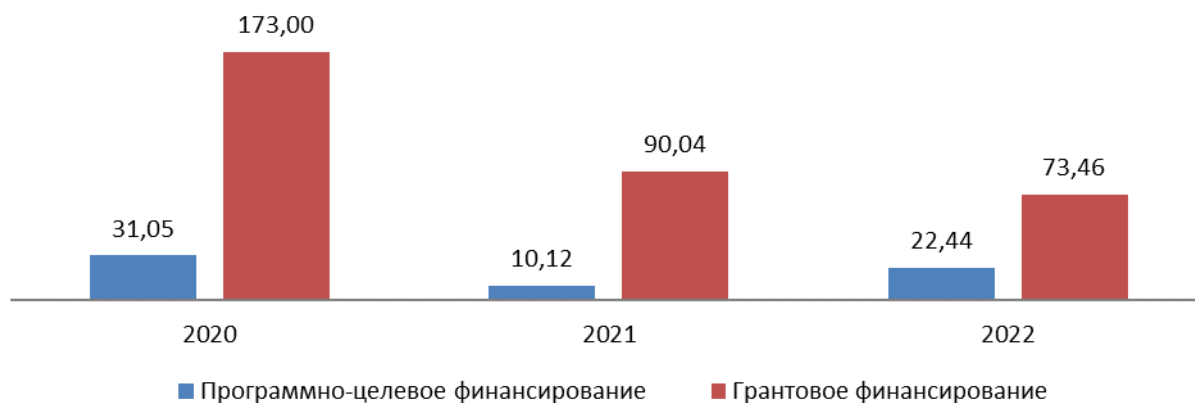


Рисунок 5. Количество зарубежных публикаций из расчета на 1 млрд. тенге вложенных средств в рамках ПЦФ и ГФ.

Следует отметить, что разница во всех рассмотренных показателях результативности реализации исследований (количество охранных документов, публикаций и внедрений) между ГФ и ПЦФ в динамике лет снижается от очень высокой (5-6 раз) в 2020м году до высокой (2,5 раз) в 2022м году.

Таким образом, сравнительный анализ результативности реализации исследований в рамках ГФ и ПЦФ показал более высокую эффективность ГФ в сравнении с ПЦФ.

Обсуждение

Грантовое и программно-целевое финансирование имеют свои преимущества и оказывают важное влияние на развитие науки и страны.

Грантовое финансирование (ГФ) предоставляется безвозмездно и безвозвратно из средств государственного бюджета для реализации

фундаментальных и прикладных научных исследований и осуществляется на конкурсной основе в пределах средств, предусмотренных в государственном бюджете. В конкурсе на ГФ вправе принимать участие любые аккредитованные субъекты научной и (или) научно-технической деятельности на равных условиях, поэтому данный вид финансирования достаточно равномерно распределялся между государственными и частными организациями.

Программно-целевое финансирование (ПЦФ) направлено для решения стратегически важных государственных задач и осуществляется на конкурсной основе или по решению Правительства Республики Казахстан вне конкурсных процедур. Основанием ПЦФ научных исследований являются стратегические планы социально-экономического развития страны, программы индустриально-инновационного развития и другие программы, направленные на реализацию стратегически важных государственных задач. Грантовое финансирование позволяет научным исследователям и ученым самостоятельно предлагать проекты и получать финансовую поддержку для своих исследований. Это способствует стимулированию инноваций и креативности, так как исследователи имеют большую свободу выбора темы и подходов. Однако, эта свобода может привести к разбросу результатов и не всегда гарантирует покрытие важных областей.

Программно-целевое финансирование предоставляет возможность правительству или организациям определить приоритетные направления исследований и научных проектов. Это позволяет сосредоточить усилия на решении конкретных проблем и достижении определенных целей, таких как развитие новых технологий или решение социальных проблем. Однако, ограничения, налагаемые на выбор тем исследования, могут снизить возможности для свободной научной деятельности и не всегда отражать актуальные научные потребности.

Выявленная в данной работе более высокая результативность научно-исследовательских проектов в рамках ГФ по сравнению с ПЦФ не означает, что финансирование последних нужно уменьшать в силу их меньшей эффективности. Следует учитывать стратегическую направленность ПЦФ и его значение для экономики страны. Необходимо рассмотреть причины более низкой результативности, кроющиеся, возможно, в более слабом отборе программ ПЦФ или отсутствии такового, востребованности приоритетных направлений, недостаточной строгости промежуточной и финальной экспертизы, недостаточности требований к результатам исследований. Уменьшение разницы показателей результативности из расчета на 1 млрд.тенге между ГФ и ПЦФ в динамике лет 2020-2022 г.г. свидетельствует в пользу улучшения положения в отношении ПЦФ или стимулирования механизмов повышения результативности научно-исследовательских программ в рамках ПЦФ.

Дальнейшие исследования необходимы для изучения стимулирующих механизмов повышения результативности научно-исследовательских проектов и программ в рамках как ГФ, так и ПЦФ.

Благодарность, конфликт интересов

Статья подготовлена в рамках грантового финансирования научных исследований Министерства просвещения Республики Казахстан на 2021-2023 гг. по проекту программно-целевого финансирования научно-технической программы OR 11465474 «Научные основы модернизации системы образования и науки».

Использованные источники

1. Национальный план развития Республики Казахстан до 2025 года Приложение к Указу Президента Республики Казахстан от 2021 года. Утвержден Указом Президента Республики Казахстан от 15 февраля 2018 года № 636 <https://www.akorda.kz/ru/poslanie-glavy-gosudarstva-kasym-zhomarta-tokaeva-narodu-kazahstana-183048>

2. Technical report by the Bureau of the United Nations Statistical Commission (UNSC) on the process of the development of an indicator framework for the goals and targets of the post-2015 development agenda (Working draft) (англ.). Sustainable Development Knowledge Platform. United Nations (19 марта 2015).

3. О состоянии и направлениях развития науки в Республике Казахстан по итогам 2020-2022 годов / Кашкинбеков А.К., Пономарева Н.И., Козбагарова Г.А., Беляева Г.Н., Морозов А.А. [под редакцией А.К. Кашкинбекова]. Аналит. докл. - Алматы: НЦГНТЭ, 2023. - 126 с.

4. Послание народу Казахстана "Единство народа и системные реформы – прочная основа процветания страны" 1 сентября 2021 <https://www.nur.kz/politics/kazakhstan/1929895-poslanie-prezidenta-narodu-kazahstana-o-chem-govoril-tokaev>

5. Выступление Главы государства К.Токаева на третьем заседании Национального совета общественного доверия 27 мая 2020 г. https://www.akorda.kz/ru/speeches/internal_political_affairs/in_speeches_and_addresses/vystuplenie-glavy-gosudarstva-ktokaeva-na-tretem-zasedanii-nacionalnogo-soveta-obshchestvennogo-doveriya

6. О состоянии и направлениях развития науки в Республике Казахстан по итогам 2020-2022 годов / Кашкинбеков А.К., Пономарева Н.И., Козбагарова Г.А., Беляева Г.Н., Морозов А.А. [под редакцией А.К. Кашкинбекова]. Аналит. докл. - Алматы: НЦГНТЭ, 2023. - 126 с.

УДК 658:330.332

DOI 10.34755/IROK.2023.68.86.107

Методы оценки инвестиционной привлекательности корпорации и их совершенствование**Methods of assessing the investment attractiveness of the corporation and their improvement***Гаврилова Э.Н., к.э.н., доцент**Лепетило С.И., магистрант кафедры**«Финансовый учет»**Московский университет имени С. Ю. Витте,**Россия, г. Москва**Gavrilova E.N., Candidate of Economics, Associate Professor**Lepetilo S.I., Master's student of the Department**of "Financial Accounting"**Witte Moscow State University,**Russia, Moscow*

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению методов оценки инвестиционной привлекательности корпорации. В статье рассмотрена сущность инвестиционной привлекательности. Авторами был проведен анализ существующих методик оценки инвестиционной привлекательности корпорации. Актуальность данной темы обусловлена тем, что инвестиционная привлекательность является совокупностью факторов, благоприятных для вложения средств в корпорацию. Среди данных факторов также можно выделить факторы, связанные с финансовым состоянием корпорации. Например, инвестор охотно вкладывает средства в корпорацию, которая обладает хорошим финансовым состоянием, то есть является платежеспособной, финансово-устойчивой и рентабельной. При этом на основании оценки инвестиционной привлекательности можно выявить существующие проблемы в процессе управления финансовым состоянием корпорации. Результаты оценки являются основой для разработки руководством мероприятий по улучшению финансового состояния. При этом можно отметить, что на сегодняшний день существует достаточно большое количество методов оценки инвестиционной привлекательности, которые характеризуют ее с разных сторон.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, финансовое состояние, оценка инвестиционной привлекательности, управление

финансовым состоянием, платежеспособность, финансовая устойчивость, инвестиции, рентабельность деятельности.

Annotation: The article is devoted to the consideration of methods for assessing the investment attractiveness of a corporation. The article considers the essence of investment attractiveness. The authors analyzed the existing methods of assessing the investment attractiveness of the corporation. The relevance of this topic is due to the fact that investment attractiveness is a set of factors favorable for investing in a corporation. Among these factors, it is also possible to distinguish factors related to the financial condition of the corporation. For example, an investor willingly invests in a corporation that has a good financial condition, that is, it is solvent, financially stable and profitable. At the same time, based on the assessment of investment attractiveness, it is possible to identify existing problems in the process of managing the financial condition of the corporation. The results of the assessment are the basis for the management's development of measures to improve the financial condition. At the same time, it can be noted that today there are quite a large number of methods for assessing investment attractiveness that characterize it from different sides.

Keywords: investment attractiveness, financial condition, investment attractiveness assessment, financial condition management, solvency, financial stability, investments, profitability of activities.

Введение

Под инвестиционной привлекательностью следует понимать систему факторов, которые являются благоприятными и позволяют инвестору принять положительное решение в вопросе вложения средств в тот или иной проект компании. Инвестиционная привлекательность связана с положительным инвестиционным климатом корпорации по сравнению с конкурентами. Главная роль при этом принадлежит инвестициям, которые формируют для корпорации экономическую основу, в рамках которой происходит ее финансово-экономическое развитие. В связи с этим в корпорации следует проводить периодическую оценку инвестиционной привлекательности, в ходе которой выявляются слабые и сильные стороны организации. При проведении оценки выявляются недостатки в управлении финансовым состоянием, которые в дальнейшем могут быть решены, что приведет к росту финансового благополучия корпорации и улучшению ее уровня инвестиционной привлекательности.

Актуальность данной темы основана на том, что на сегодняшний день не все корпорации уделяют особое внимание оценке инвестиционной привлекательностью. В связи с этим происходит сокращение эффективности операционной, финансовой и инвестиционной деятельности, возникает

дефицит привлекаемых ресурсов со стороны инвесторов и кредиторов. Долгосрочность такой ситуации может привести к ликвидации деятельности корпорации или банкротству.

Таким образом, оценка инвестиционной привлекательности играет важную роль, поскольку инвесторы и кредиторы придают ей большое внимание и рассматривают ее на основании определенных показателей, по которым также можно определить финансовое положение корпорации.

Задачами исследования выступают:

- рассмотрение экономической сущности и содержания инвестиционной привлекательности корпорации;
- рассмотрение методов оценки инвестиционной привлекательности корпорации;
- рассмотрение путей совершенствования методов оценки инвестиционной привлекательности корпорации.

1. Действующие подходы и методики анализа и оценки инвестиционной привлекательности корпорации

Для любой корпорации инвестиции являются основой для ее развития и благополучного ведения деятельности. При этом создание новой корпорации основано на вложении средств, которые в дальнейшем обеспечивают возможность ведения деятельности. На основании инвестиций обеспечивается развитие организации. Оно связано с возможностью обновления основных фондов, внедрением технологий и улучшением качества продукции, работ и услуг. При достаточном уровне вложений средств в деятельность корпорации реализуется выход на новые рынки, что приносит определенные преимущества собственникам, инвесторами государству в целом.

Для того, чтобы привлекать инвесторов, корпорация должна обладать определенным уровнем инвестиционной привлекательностью. Инвестиционная привлекательность выражается в высокой конкурентоспособности, возможности стабильного ведения деятельности, платежеспособности, финансовой устойчивости, рентабельности деятельности [1, с. 106].

В то же время инвестиционной привлекательности стали уделять достаточно много внимания в последние годы, поскольку на рынке могут функционировать лишь те корпорации, которые являются инвестиционно-привлекательными и способными обеспечить долгосрочное ведение деятельности, привлекая инвесторов. Инвесторы предпочитают вкладывать средства в развитие корпораций, которые в дальнейшем могут принести им прибыль. Такие корпорации являются финансово состоятельными, устойчивыми и рентабельными.

На сегодняшний день единого подхода и методики анализа инвестиционной привлекательности корпорации не сформировано, поскольку каждый автор в своих исследованиях стремился сформировать

собственную методику оценки. Отечественные и зарубежные ученые сформировали достаточно большое количество разных подходов к оценке инвестиционной привлекательности, которые учитывают разнообразные факторы. При этом сформированные методики содержат в себе разные количественные и качественные показатели.

На рисунке 1 представлены этапы, на основании которых происходит оценка инвестиционной привлекательности корпорации. При проведении оценки аналитики используют данные бухгалтерской финансовой отчетности корпорации, которая позволяет рассчитать количественные показатели, позволяющие выявить уровень инвестиционной привлекательности корпорации [2, с. 134].

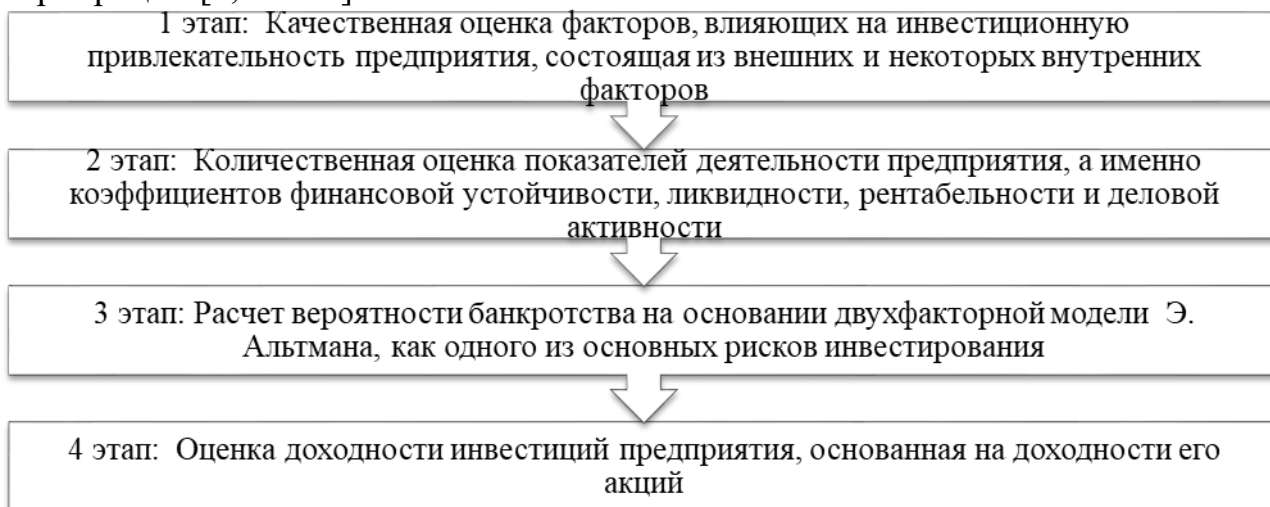


Рисунок 1 - Этапы проведения анализа инвестиционной привлекательности организации²⁵

В практической деятельности аналитики прибегают к использованию разных методов, совокупность которых позволяет оценить уровень инвестиционной привлекательности с разных сторон. В целом выделяют формализованные и неформализованные методы. Они представлены на рисунке 2.

Неформализованные (экспертные)	Формализованные
<ul style="list-style-type: none"> •1. Метод экспертных оценок •2. Метод сценариев •3. Горизонтальный метод •4. Вертикальный метод •5. Коэффициентный метод •6. Сравнительный анализ 	<ul style="list-style-type: none"> •1. Классические методы анализа хозяйственной деятельности •2. Математические методы •3. Методы экономической статистики •4. Эконометрические методы •5. Методы теории принятия решений

Рисунок 2 - Методы анализа инвестиционной привлекательности деятельности организации²⁶

²⁵ Источник [3]

²⁶ Источник [4]

На основании рассмотрения методик разных авторов было определено, что наиболее подходящей для всесторонней оценки инвестиционной привлекательности корпорации является комплексная оценка инвестиционной привлекательности. Данная методика связана с исследованием внешних и внутренних факторов, а затем расчетом интегрального показателя. Значение интегрального фактора позволяет определить уровень инвестиционной привлекательности в целом.

На рисунке 3 представлены показатели, которые рассчитываются при проведении комплексной оценки инвестиционной привлекательности.

После расчета представленных показателей происходит расчет интегральных значений по каждому блоку. Расчеты основаны на применении следующих формул:

$$Y_1 = 0,377X_{11} + 0,370X_{21} + 0,487X_{31} + 0,695X_{41}, \quad (1)$$

$$Y_2 = 0,756X_{12} + 0,376X_{22} + 0,203X_{32} + 0,322X_{42} + 0,277X_{52} + 0,256X_{62}, \quad (2)$$

$$Y_3 = 0,999X_{13} + 0,043X_{23}, \quad (3)$$

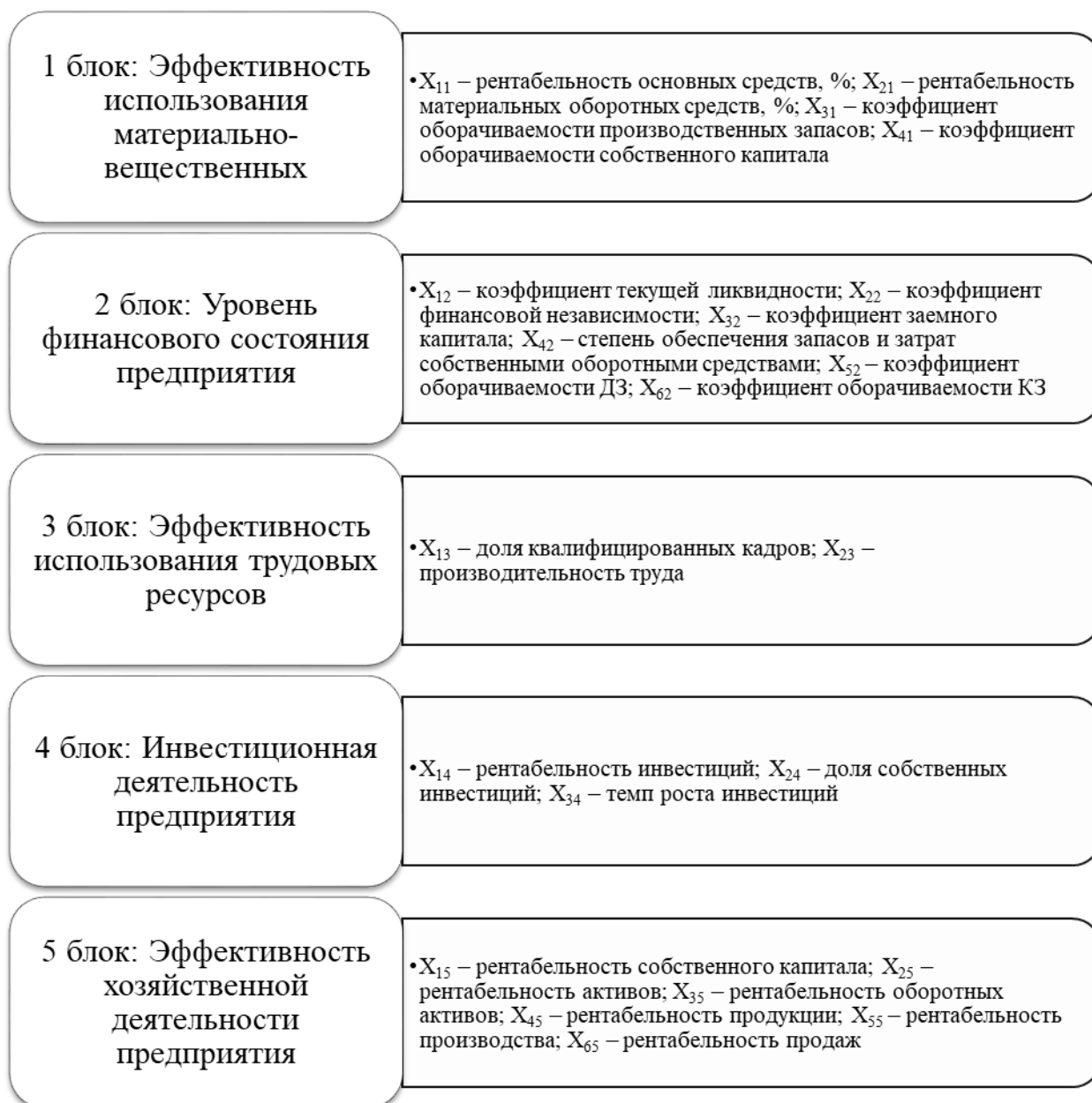


Рисунок 4 - Структура показателей для оценки инвестиционной привлекательности организации²⁷

$$Y_4 = 0,041X_{14} + 0,330X_{24} + 0,943X_{34}, \quad (4)$$

$$Y_5 = 0,347X_{15} + 0,342X_{25} + 0,342X_{35} + 0,357X_{45} + 0,341X_{55} + 0,634X_{65}. \quad (5)$$

После расчета данных показателей рассчитывают интегральный показатель инвестиционной привлекательности по следующей формуле:

$$Y = 0,052Y_1 + 0,116Y_2 + 0,867Y_3 + 0,478Y_4 + 0,056Y_5, \quad (6)$$

²⁷ Источник [6]

Комплексная методика определения уровня инвестиционной привлекательности позволяет оценить уровень финансового состояния организации, выявить проблемные места, а также определить уровень инвестиционной привлекательности корпорации в целом.

Рассмотрим применение комплексной методики определения уровня инвестиционной привлекательности на примере данных ПАО «Сургутнефтегаз». Расчет интегральных показателей представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Расчет инвестиционной привлекательности ПАО «Сургутнефтегаз»

Блок	Показатель	Значение 2022 г.
Эффективность использования материально-вещественных	X11 – рентабельность основных средств, %;	0,7458
	X21 – рентабельность материальных оборотных средств, %;	7,44
	X31 – коэффициент оборачиваемости производственных запасов;	10,84
	X41 – коэффициент оборачиваемости собственного капитала	0,21
Интегральный показатель X1 $Y_1 = 0,377X_{11} + 0,370X_{21} + 0,487X_{31} + 0,695X_{41}$,		8,45
Уровень финансового состояния предприятия	X12 – коэффициент текущей ликвидности;	12,05
	X22 – коэффициент финансовой независимости;	0,95
	X32 – коэффициент заемного капитала;	0,05
	X42 – степень обеспечения запасов и затрат собственными оборотными средствами	14,75
	X52 – коэффициент оборачиваемости ДЗ;	3,09
	X62 – коэффициент оборачиваемости КЗ	8,05
Интегральный показатель X2 $Y_2 = 0,756X_{12} + 0,376X_{22} + 0,203X_{32} + 0,322X_{42} + 0,277X_{52} + 0,256X_{62}$,		17,14
Эффективность использования трудовых ресурсов	X13 – доля квалифицированных кадров;	0,8496
	X23 – производительность труда	4 651
Интегральный показатель X3 $Y_3 = 0,999X_{13} + 0,043$		200,84
Инвестиционная деятельность предприятия	X14 – рентабельность инвестиций;	5,62
	X24 – доля собственных инвестиций;	0,024

	X34 – темп роста инвестиций	0,49
Интегральный показатель X4 $Y_4 = 0,041X_{14} + 0,330X_{24} + 0,943X_{34}$,		0,70
Эффективность хозяйственной деятельности предприятия	X15 – рентабельность собственного капитала;	0,1462
	X25 – рентабельность активов;	0,1388
	X35 – рентабельность оборотных активов;	0,426
	X45 – рентабельность продукции;	0,2296
	X55 – рентабельность производства;	0,68
	X65 – рентабельность продаж	0,117
Интегральный показатель X5 $Y_5 = 0,347X_{15} + 0,342X_{25} + 0,342X_{35} + 0,357X_{45} + 0,341X_{55} + 0,634X_{65}$		0,6655
Общий показатель	$Y = 0,052Y_1 + 0,116Y_2 + 0,867Y_3 + 0,478Y_4 + 0,056Y_5$	0,92

Таким образом, можно говорить о том, что ПАО «Сургутнефтегаз» обладает достаточным уровнем инвестиционной привлекательности.

Эффективность оценки инвестиционной привлекательности организации базируется на объеме информации, а также на основании ее качества. Основным источником для анализа выступает бухгалтерская финансовая отчетность.

2. Пути совершенствования методики оценки инвестиционной привлекательности

В ходе исследования были рассмотрены классические методики оценки инвестиционной привлекательности организации, которые заключаются в определении уровня ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, использования ресурсов. Данные методики позволяют со всех сторон оценить инвестиционную привлекательность организации, при этом они не учитывают отраслевую специфику и не позволяют в совокупности оценить уровень инвестиционной привлекательности.

Оценить инвестиционную привлекательность предприятия можно при помощи определенных критериев, которые позволяют сделать вывод о перспективах развития предприятия, наличии проблем в ведении деятельности и т.п. [7, с. 116]

В целом инвестиционная привлекательность включает в себя такие сферы предприятия, как финансовую, кадровую, технологическую, правовую и информационную. Все они являются достаточно значимыми для функционирования предприятия и оказывают влияние на общий уровень инвестиционной привлекательности.

Достоверность проводимой оценки в рамках обеспечения и оценки инвестиционной привлекательности зависит от установленных норм для выбранных для оценки критериев.

В таблице 2 представлены показатели и пороговые значения, которые позволяют охарактеризовать финансовую сферу деятельности предприятия. Данные критерии должны быть рассмотрены при проведении комплексной оценки инвестиционной привлекательности организации.

Таблица 2 - Показатели и пороговые значения финансовой составляющей инвестиционной привлекательности предприятия

Показатель инвестиционной привлекательности	Оценка (Оц) в зависимости от степени соответствия нормативу		
	Абсолютное (оценка 1)	Нейтрально е (оценка 0,5)	Критическ ое (оценка 0)
Коэффициент автономии (Ка)	>0,5	0,3–0,5	<0,3
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (Ксос)	>0,1	0–0,1	<0
Коэффициент абсолютной ликвидности (Кал)	>0,2	0,1–0,2	<0,1
Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)	1,5–2,5	1,2–1,5 или >2,5	<1
Пятифакторная модель Э. Альтмана (Кб)	>2,9	1,23–2,89	<1,23
Коэффициент финансовой независимости (Кфн)	>0,5	0,3–0,5	<0,3
Коэффициент финансового рычага (левериджа) (Кфр)	<1,0	1,0–2,3	>2,3
Запас финансовой прочности, % (Зфп)	>25	10–25	<10
Определение типа финансовой устойчивости (Тфу)	Абсолютная устойчивость	Нормальная устойчивость	Кризисное финансовое состояние

Важным критерием также выступает обеспечение на предприятии информационной безопасности. В таблице 3 представлены критерии, на основании которых можно оценить уровень информационной составляющей инвестиционной привлекательности. Все показатели данной сферы определяются, как правило, экспертным методом.

Таблица 3 - Показатели и их пороговые значения информационной составляющей инвестиционной привлекательности предприятия

Наименование показателя	Пороговое значение
Наличие лицензионной и патентной защиты	Имеются в

	необходимом объеме
Наличие системы обеспечения защиты конфиденциальной информации и коммерческой тайны	Используются в необходимом количестве
Наличие механических, автоматизированных, электронных, электронно-оптических, радиотехнических и других устройств, сооружений и систем, которые предназначены для нейтрализации несанкционированного доступа (входа/выхода), проноса (выноса) средств и материалов, а также других возможных видов преступных действий	Используются в необходимом количестве
Наличие современных информационных технологий, баз данных, защита от несанкционированного доступа	Используются в необходимом количестве

Еще одной важной сферой, которая оказывает влияние на инвестиционную привлекательность предприятия, выступает кадровая составляющая. В таблице 4 представлены показатели и нормативы для оценки кадровой составляющей инвестиционной привлекательности предприятия.

Таблица 4 - Показатели и их пороговые значения кадровой составляющей инвестиционной привлекательности предприятия

Показатель инвестиционной привлекательности	Оценка (Оц) в зависимости от степени соответствия нормативу		
	Абсолютное (оценка 1)	Нейтральное (оценка 0,5)	Критическое (оценка 0)
Коэффициент уровня заработной платы (Тср.зп/)	≥ 110	$100 \leq \text{Тср.зп.} < 110$	$90 \leq \text{Тср.зп} < 100$
Коэффициент текучести кадров (Ктк),%	< 5	$5 < \text{Ктк} < 7$	> 7
Производительность труда, руб/чел.– ч (Птр)	Рост показателя в динамике	Показатель практически не меняется	Сокращение показателя в динамике

Рассмотренные показатели зависят от масштаба деятельности и количества сотрудников предприятия.

Последней важной сферой, которая должна быть рассмотрена при проведении оценки, выступает технико-технологическая составляющая. Ее критерии и нормативы представлены в таблице 5.

Таблица 5 - Пороговые значения для технико-технологической составляющей инвестиционной привлекательности предприятия

Показатель инвестиционной привлекательности	Оценка (Оц) в зависимости от степени соответствия нормативу		
	Абсолютное (оценка 1)	Нейтральное (оценка 0,5)	Критическое (оценка 0)
Фондоотдача (ФО)	$ФО \geq 3$	$2 \leq ФО < 3$	$1 \leq ФО < 2$
Коэффициент износа основных фондов (Кизн)	$\leq 0,5$	$0,5 < Кизн \leq 0,7$	$0,7 < Кизн \leq 0,9$
Коэффициент годности основных средств (Кг)	$> 0,7$	$0,5 < Кизн < 0,7$	$> 0,5$
Коэффициент обновления основных средств (Кобн)	$> 0,1$	$0-0,1$	0
Материалоотдача (Мо)	Рост показателя в динамике	Показатель практически не меняется	Сокращение показателя в динамике

Рассмотренные показатели составляют собой основу для проведения анализа инвестиционной привлекательности.

Достоинствами данной методики является то, что она позволяет обеспечивать более надежные результаты анализа на основании учета особенностей деятельности предприятия. Проведенная по данной методике оценка позволит своевременно принимать целесообразные управленческие решения, которые позволят предотвращать и нейтрализовать факторы, оказывающие негативное воздействие на финансовое состояние и уровень инвестиционной привлекательности предприятия [8, с. 330].

Проведем расчет показателя по данной методике для ПАО «Сургутнефтегаз» в таблице 6.

Таблица 6 - Расчет и интерпретация сводного коэффициента инвестиционной привлекательности предприятия ПАО «Сургутнефтегаз» за 2021 год

Показатель инвестиционной привлекательности	Значение на 2022 год	Оценка
1. Финансовая составляющая		0,94
Коэффициент автономии (Ка)	0,68	1,00
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (Ксос)	0,39	1,00
Коэффициент абсолютной ликвидности (Кал)	1,20	1,00
Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)	1,90	1,00

Пятифакторная модель Э. Альтмана (Кб)	3,85	1,00
Коэффициент финансовой независимости (Кфн)	0,32	0,50
Коэффициент финансового рычага (левериджа) (Кфр)	0,48	1,00
Запас финансовой прочности, % (Зфп)	98,00	1,00
Определение типа финансовой устойчивости (Тфу)	абсолютное	1,00
2. Производственно–сбытовая составляющая	0,90	
Коэффициент рентабельности продаж (Крп)	0,23	1,00
Коэффициент рентабельности активов (Кра)	0,43	1,00
Уровень рентабельности основной деятельности, % (Ур)	увеличение показателя в динамике	1,00
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности (Ксдж)	0,61	0,50
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (Кооб)	рост показателя в динамике	1,00
3. Техничко – технологическая составляющая	0,90	
Фондоотдача (Кф)	увеличение показателя в динамике	1,00
Коэффициент износа основных фондов (Кизн)	снижение показателя в динамике	1,00
Коэффициент годности основных средств (Кг)	71,85	1,00
Коэффициент обновления основных средств (Кобн)	7,36	1,00
Материалоотдача (Мо)	показатель практически и не изменяется	0,50
4. Кадровая составляющая	0,88	
Коэффициент уровня заработной	1,36	1,00

платы (Кзп)		
Коэффициент стабильности кадров (Кск)	0,89	0,50
Коэффициент текучести кадров (Ктк)	0,06	1,00
Производительность труда, руб/чел.– ч (Птр)	увеличение показателя в динамике	1,00
Сводный коэффициент инвестиционной привлекательности предприятия $K_{эп} = (K_f + K_p + K_t + K_{кс}) / 4$	0,90	

На основании проведенной оценки можно сделать вывод о том, что у ПАО «Сургутнефтегаз» достаточно высокий уровень инвестиционной привлекательности.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что наиболее удобными и распространенными методами оценки уровня инвестиционной привлекательности являются методы, связанные с определением показателей финансовой устойчивости предприятия. При этом индикаторный подход более удобен, но также его недостатком может являться несоответствие нормативных значений отраслевой специфике предприятий.

Заключение

Таким образом, под инвестициями следует понимать базу для развития и ведения деятельности корпорацией. На основании инвестиций обеспечивается развитие организации. При достаточном уровне вложений средств в деятельность корпорации реализуется выход на новые рынки, что приносит определенные преимущества собственникам, инвесторами государству в целом. Инвестиционная привлекательность выражается в высокой конкурентоспособности, возможности стабильного ведения деятельности, платежеспособности, финансовой устойчивости, рентабельности деятельности

Наиболее эффективной методикой оценки инвестиционной привлекательности, результаты которой также позволяют выявить проблемы в сфере управления финансовым состоянием корпорации, выступает комплексная методика. Данная методика позволяет рассмотреть деятельность организации со всех основных сторон.

Библиографический список

1. Киселева Н.В. Инвестиционная деятельность: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2020. – 432 с.

2. Дамодаран П. А. Инвестиционная оценка / Дамодаран, Асват. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2020. - 898 с.
3. Маховикова, Г.А. Инвестиционный процесс на предприятии / Г.А. Маховикова, В.Е. Кантор. - М.: СПб: Питер, 2020. - 176 с.
4. Крылов Э.Н., Власова В.М., Егорова М.Г. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия. М.: Финансы и статистика, 2020. - 192 с.
5. Гуськова Т.Н. Оценка инвестиционной привлекательности объектов статистическими методами. – М.: ГАСБУ, 2020. – 278 с.
6. Ендовицкий, Д. А. Анализ инвестиционной привлекательности организации / Д.А. Ендовицкий. - М.: КноРус, 2022. - 252 с.
7. Богатин Ю.В., Швандар В.А. Инвестиционный анализ: учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2021. – 286 с.
8. Солодкина Л. А. Новые методические подходы к оценке инвестиционной привлекательности предприятия / Солодкина Людмила Александровна. - Москва: Машиностроение, 2020. - 920 с.
9. Киварина М.В., Бабаева З.Ш. Трансформация мира и его влияние на устойчивое развитие экономики // Военно-экономический вестник. — 2022 №4. — URL: <https://voenestnik.ru/>

DOI 10.34755/IROK.2023.30.37.108

*Соболева О.Н., к.э.н., доцент,
декан факультета Менеджмента и сервиса
ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет»
Россия, Киров*

*Лецев А.Н., магистрант группы ГМм-1601-01-20
ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет»
Россия, Киров*

*Soboleva O.N., Candidate of Economics, Associate Professor,
Dean of the Faculty of Management and Service
Vyatka State University
Russia, Kirov*

*Leshchev A.N., Master's student of the GMm group-1601-01-20
Vyatka State University
Russia, Kirov*

Методы оценки эффективности государственного экологического контроля

Methods of assessing the effectiveness of state environmental control

Аннотация. Экологический контроль имеет важное значение в охране окружающей среды. В систему показателей результативности и эффективности деятельности контрольных (надзорных) органов входят ключевые и индикативные показатели видов контроля. Контрольные (надзорные) органы ежегодно осуществляют подготовку доклада о виде контроля с указанием сведений о достижении ключевых показателей и сведений об индикативных показателях видов контроля. Основной целью данного доклада является оценка эффективности контрольных (надзорных) мероприятий и их влияние на состояние окружающей среды в стране (регионе).

Ключевые слова. Экологический контроль, ключевые показатели контроля, индикативные показатели контроля, информирование заинтересованных сторон, оценка эффективности контрольных (надзорных) мероприятий.

Annotation. Environmental control is important in environmental protection. The system of indicators of the effectiveness and efficiency of the activities of control (supervisory) bodies includes key and indicative indicators of types of control. Control (supervisory) bodies annually prepare a report on the type of control with information on the achievement of key indicators and information on indicative indicators of types of control. The main purpose of this report is to

assess the effectiveness of control (supervisory) measures and their impact on the state of the environment in the country (region).

Keywords. Environmental control, key control indicators, indicative control indicators, informing stakeholders, evaluating the effectiveness of control (supervisory) measures.

Проведение экологического контроля и надзора имеет огромное значение в охране окружающей среды. Во-первых, это способствует успешной реализации государственной политики в области охраны окружающей среды.

Во-вторых, при помощи экологического контроля как самостоятельного вида деятельности, в содержание которой входят сбор информации о подконтрольных объектах, ее обработка, оценка и передача происходит процесс принятия управленческих решений по охране окружающей среды, являющегося наиболее оптимальным и правильным в той или иной ситуации.

В-третьих, экологический контроль позволяет не допустить планирования, проектирования, строительства и ввода эксплуатацию хозяйственных объектов, не отвечающих требованиям экологических правил и норм, а, следовательно, предотвратить наступление вредных для окружающей среды последствий.

Немаловажным является и то, что посредством экологического контроля (надзора) выявляются нарушения экологических правил эксплуатации предприятий, транспорта и других объектов, правил природопользования, определяются источники вредных воздействий на природную среду и экологический ущерб.

При этом следует отметить, что решать проблемы охраны окружающей природной среды невозможно без осуществления эффективного экологического контроля и государственного надзора. Отметим, что ключевым моментом экологического контроля является именно его эффективность.

Статьей 30 федерального закона от 31.07.2020 года № 248-ФЗ «О государственном контроле (надзоре) и муниципальном контроле в Российской Федерации» установлено, что оценка результативности и эффективности деятельности контрольных (надзорных) органов осуществляется по каждому виду контроля на основе системы показателей результативности и эффективности государственного контроля (надзора), муниципального контроля [2].

В систему показателей результативности и эффективности деятельности контрольных (надзорных) органов, в соответствии с названным законом, входят:

1) ключевые показатели видов контроля, отражающие уровень минимизации вреда (ущерба) охраняемым законом ценностям, уровень

устранения риска причинения вреда (ущерба) в соответствующей сфере деятельности, по которым устанавливаются целевые (плановые) значения и достижение которых должен обеспечить соответствующий контрольный (надзорный) орган;

2) индикативные показатели видов контроля, применяемые для мониторинга контрольной (надзорной) деятельности, ее анализа, выявления проблем, возникающих при ее осуществлении, и определения причин их возникновения, характеризующих соотношение между степенью устранения риска причинения вреда (ущерба) и объемом трудовых, материальных и финансовых ресурсов, а также уровень вмешательства в деятельность контролируемых лиц [2].

Ключевые показатели вида контроля и их целевые значения для видов федерального государственного контроля (надзора) утверждаются положением о виде контроля, индикативные показатели для видов федерального государственного контроля (надзора) утверждаются федеральными органами исполнительной власти, осуществляющими нормативно-правовое регулирование в соответствующей сфере деятельности.

Приведем примеры ключевых показателей оценки эффективности экологического государственного контроля (надзора) в Российской Федерации.

Так, постановлением Правительства РФ от 30.06.2021 № 1096 (посл. ред. от 26.02.2022) «О федеральном государственном экологическом контроле (надзоре)» утверждено Положение о федеральном государственном экологическом контроле (надзоре), согласно которому ключевым показателем государственного экологического контроля является отношение разницы между количеством объектов контроля, в отношении которых в отчетном периоде принято решение об их отнесении к более низкой категории риска, и количеством объектов контроля, в отношении которых в отчетном периоде принято решение об их отнесении к более высокой категории риска, к общему количеству объектов контроля на конец отчетного года [3].

Значение ключевого показателя государственного экологического контроля (КП), достижение которого обеспечивается контрольным органом, определяется по формуле:

$$КП = \frac{B_n - B_n}{A_n} \quad (1)$$

где B_n - количество объектов контроля, в отношении которых в отчетном периоде принято решение об их отнесении к более низкой категории риска;

B_n - количество объектов контроля, в отношении которых в отчетном периоде принято решение об их отнесении к более высокой категории риска;

A_n - общее количество объектов контроля, которым присвоена категория риска, на дату окончания отчетного периода [3].

Целевым (плановым) значением ключевого показателя государственного экологического контроля признается положительное значение указанного ключевого показателя.

Положительное значение ключевого показателя в данном случае будет свидетельствовать о том, что количество объектов контроля с более низкой категорией риска превышает количество объектов с более высокой категорией.

Ключевые показатели вида контроля и их целевые значения, индикативные показатели для видов регионального государственного контроля (надзора) утверждаются высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации.

Например, постановлением Правительства Ямало-Ненецкого автономного округа от 08.09.2021 № 794-П установлены ключевые показатели регионального государственного экологического контроля (надзора) при осуществлении хозяйственной и иной деятельности, за исключением деятельности с использованием объектов, подлежащих федеральному государственному экологическому надзору на территории Ямало-Ненецкого автономного округа, в т.ч.:

1. Доля подконтрольных лиц, причинивших в результате хозяйственной и иной деятельности, за исключением деятельности с использованием объектов, подлежащих федеральному государственному экологическому контролю (надзору), ущерб компонентам окружающей среды (%):

$$ДЛ = \frac{ЛУ \cdot 100\%}{Л}, \quad (2)$$

где ДЛ - доля подконтрольных лиц, причинивших в результате хозяйственной и иной деятельности, за исключением деятельности с использованием объектов, подлежащих федеральному государственному экологическому контролю (надзору), ущерб компонентам окружающей среды (%);

ЛУ - количество подконтрольных лиц, причинивших в результате хозяйственной и иной деятельности, за исключением деятельности с использованием объектов, подлежащих федеральному государственному экологическому контролю (надзору), ущерб компонентам окружающей среды;

Л - количество подконтрольных лиц, осуществляющих хозяйственную и иную деятельность, за исключением деятельности с использованием объектов, подлежащих федеральному государственному экологическому контролю (надзору) [4].

Целевое значение показателя – не более 5%. Источниками информации для расчета показателя являются данные учета подконтрольных лиц, осуществляющих хозяйственную и иную деятельность, за исключением деятельности с использованием объектов, подлежащих федеральному

государственному экологическому контролю (надзору), результаты контрольных (надзорных) мероприятий.

2. Вред, причиненный окружающей среде в результате хозяйственной и иной деятельности в отношении внутреннего регионального продукта автономного округа (ВРП) (%):

$$B = \frac{B_p * 100\%}{ВРП} ,$$

(3)

где В - вред, причиненный окружающей среде в результате хозяйственной и иной деятельности в отношении внутреннего регионального продукта автономного округа (ВРП) (%);

B_p - вред, причиненный окружающей среде в результате хозяйственной и иной деятельности, за исключением деятельности с использованием объектов, подлежащих федеральному государственному экологическому контролю (надзору), за период, являющийся расчетным (млн руб.);

ВРП - валовой региональный продукт автономного округа за период, являющийся расчетным (млн руб.) [4].

Целевое значение показателя - не более 0,01%. Источники информации для расчета показателя – те же, что и для расчета предыдущего показателя.

Индикативные показатели государственного экологического контроля входят в систему показателей результативности и эффективности деятельности контрольных (надзорных) органов и применяются для мониторинга контрольной (надзорной) деятельности, ее анализа, выявления проблем, возникающих при ее осуществлении, и определения причин их возникновения, характеризующих соотношение между степенью устранения риска причинения вреда (ущерба) и объемом трудовых, материальных и финансовых ресурсов, а также уровень вмешательства в деятельность контролируемых лиц.

При осуществлении государственного экологического контроля устанавливаются также индикативные показатели, к которым можно отнести:

- сведения, характеризующие количественные показатели проведения контрольных (надзорных), профилактических и иных мероприятий в рамках осуществления государственного экологического контроля;
- сведения, характеризующие анализ и оценку эффективности государственного экологического контроля [4].

В случае, если на ключевые показатели вида контроля влияет деятельность нескольких контрольных (надзорных) органов, для такого вида контроля разрабатываются и утверждаются межведомственные ключевые показатели вида контроля.

Не допускается установление ключевых показателей вида контроля, основанных на количестве проведенных профилактических мероприятий и контрольных (надзорных) мероприятий, количестве выявленных нарушений, количестве контролируемых лиц, привлеченных к ответственности,

количестве и размере штрафов, наложенных на контролируемых лиц в соответствии с Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях, законами субъектов Российской Федерации об административной ответственности [6].

Контрольные (надзорные) органы ежегодно осуществляют подготовку доклада о виде контроля с указанием сведений о достижении ключевых показателей и сведений об индикативных показателях видов контроля, в том числе о влиянии профилактических мероприятий и контрольных (надзорных) мероприятий на достижение ключевых показателей. Целью данного доклада является, кроме информирования всех заинтересованных пользователей, оценка эффективности контрольных (надзорных) мероприятий и их влияние на состояние окружающей среды в стране (регионе).

Дальнейшее развитие Российской Федерации, улучшение качества жизни и здоровья ее населения, а также национальная безопасность могут быть достигнуты только при условии сохранения природных систем и поддержания соответствующего качества окружающей среды.

Реализации данной задачи способствует проведение эффективного и действенного контроля в области охраны окружающей среды — государственного экологического контроля.

Библиографический список:

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях: федеральный закон от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ (ред. от 01.06.2022)
2. О государственном контроле (надзоре) и муниципальном контроле в Российской Федерации: федеральный закон от 31 июля 2020 № 248-ФЗ (посл. ред. от 04.08.2023)
3. О федеральном государственном экологическом контроле (надзоре): постановление Правительства РФ от 30.06.2021 № 1096 (посл. ред. от 26.02.2022)
4. Об установлении ключевых показателей регионального государственного экологического контроля (надзора) при осуществлении хозяйственной и иной деятельности, за исключением деятельности с использованием объектов, подлежащих федеральному государственному экологическому надзору на территории Ямало-Ненецкого автономного округа: постановление Правительства Ямало-Ненецкого автономного округа от 08.09.2021 № 794-П.
5. Altsybeeva I. G., Andreeva L. O. Financial strategy in the management of the enterprise. // Journal of Monetary Economics and Management. -2022-№1-С.6.

УДК 332.12, 332.13
DOI 10.34755/IROK.2023.61.66.109

Фархутдинова А.У.,
научный сотрудник, кандидат экономических наук Института социально-экономических исследований, Уфимского федерального исследовательского центра Российской академии наук
 Россия, Уфа
Farkhutdinova A.U.,
researcher, candidate of economic sciences of Institute of Social and Economic Research, Ufa Federal Research Center, Russian Academy of Sciences.
 Russia, Ufa

Оценка расходования бюджетных средств и рекомендации по повышению результативности сферы ЖКХ

Аннотация. В статье изучены теоретико-методические подходы к оценке результативности бюджетных расходов в сфере жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ). Обоснована необходимость выбора системы показателей для оценки результативности бюджетных расходов в достижении общественно полезных целей в отрасли. Указано, что оценка методом анализа среды функционирования (DEA) позволяет оценить результативность сферы в целом и по отдельным направлениям, определить возможный уровень оптимизации входных и выходных параметров для выхода территории на границу результативности. Апробация метода на статистических данных регионов Приволжского федерального округа (ПФО) позволила определить оптимальные значения бюджетных расходов в сфере ЖКХ для достижения аналогичного выходного результата. Отмечено, что нерезультативные по направлениям предоставления услуг ЖКХ регионы имеют потенциал снижения затрат в размере более 80 млрд. руб. в ценах 2022 г. Предложены рекомендации по приближению нерезультативных регионов к границе результативности.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, результативность бюджетных расходов, метод анализа среды функционирования, потенциал повышения результативности использования бюджетных средств

Assessment of budget expenditures and recommendations for improving the performance of the housing and communal services sector

Annotation. The article examines theoretical and methodological approaches to assessing the effectiveness of budget expenditures in the field of

housing and communal services (HPU). The necessity of choosing a system of indicators for assessing the effectiveness of budget expenditures in achieving socially beneficial goals in the industry is substantiated. It is indicated that the assessment by the operating environment analysis (DEA) method makes it possible to assess the effectiveness of the sphere as a whole and in individual areas, to determine the possible level of optimization of input and output parameters for the territory to reach the performance boundary. Approbation of the method on statistical data from the regions of the Volga Federal District (VFD) made it possible to determine the optimal values of budget expenditures in the housing and communal services sector to achieve a similar output result. It is noted that regions that are ineffective in providing housing and communal services have the potential to reduce costs in the amount of more than 80 billion rubles in 2022 prices. Recommendations are proposed for bringing ineffective regions closer to the performance boundary.

Keywords: housing and communal services, effectiveness of budget expenditures, data envelopment analysis, potential for increasing the efficiency of using budget funds

Исследование выполнено в рамках государственного задания УФИЦ РАН № 075-01134-23-00 на 2023 г. и на плановый период 2024 г. и 2025 г.

Введение. Актуальность исследуемой темы обусловлена, как дефицитом жилья, удовлетворяющим существующие потребности населения, так и ростом непригодного для проживания жилищного фонда, износом коммунальной инфраструктуры, необходимостью благоустройства территорий при достаточно ограниченном объеме средств и низкой результативности функционирования предприятий, оказывающих жилищно-коммунальные услуги.

Теоретическую и методологическую основу составили работы по современному состоянию и анализу тенденций развития отрасли [1, 2], управлению и системе регулирования [3, 4], реформированию [5], оценки эффективности и результативности [6 – 15] и др.

В условиях различных эндогенных и экзогенных шоков, ограниченного объема средств возникает необходимость выбора системы показателей для оценки результативности бюджетных расходов в достижении общественно полезных целей в сфере ЖКХ, что предполагает анализ реализуемых на территории национальных и региональных проектов. Из множества используемых в указанных программах показателей, необходимо выбрать следующие, наиболее полно отражающие состояние сферы ЖКХ любого субъекта, позволяющих, с одной стороны, проанализировать результативность отрасли, с другой – ход выполнения программных мероприятий по различным проектам. Разрозненность показателей,

сложность проведения исследований по всем субъектам, существенно затрудняют объективную оценку результативности отрасли [16].

Вышеуказанное обуславливает необходимость использования методического инструментария, позволяющего на основании соотношения затрат и результатов определить результативность рассматриваемых систем относительно других. Одним из таких инструментариев является метод ДЕА, в основе которого количественное измерение отношения уровня используемых ресурсов к лучшему соотношению «затраты-результат» из представленного множества [17]. При этом применение указанного инструментария позволяет выявить положение территорий на границе результативности и относительно нее, а также возможный потенциал снижения их расходов [18]. Таким образом, целью исследования является определение возможного потенциала снижения затрат и их рекомендуемых значений на примере регионов ПФО по состоянию на 2022 г.

Результаты исследования. В предыдущих исследованиях автора проведен анализ результативности бюджетных расходов в сфере ЖКХ, выделены две группы территорий – результативные (на границе результативности $R=1$) и нерезультативные (относительно границы $R<1$) по предоставлению жилищно-коммунальных услуг регионы, имеющие схожие цели и приоритеты развития, но отличающиеся аспектами функционирования и состояния отрасли [19]. Построение модели выполнено в программном обеспечении DEAFrontier.

Для оценки затрат (входная переменная) использованы данные консолидированных региональных бюджетов за 2022 г. функционального раздела бюджетной классификации «Жилищно-коммунальное хозяйство» по подразделам жилищного хозяйства, коммунального хозяйства и благоустройства. Для оценки результата (выходные параметры) отобраны следующие количественные показатели: уровень износа коммунальной инфраструктуры; доля аварийного жилья; обеспеченность водопроводом, канализацией, теплоснабжением, газом (на конец года; в процентах к площади квартир); доля площади зеленых насаждений в пределах городской черты к общей площади городских земель в пределах городской черты.

В результате определен потенциал снижения бюджетных расходов по регионам ПФО и их рекомендуемые значения (таблицы 1 – 4).

Таблица 1

**Потенциал снижения бюджетных расходов в сфере ЖКХ
и их рекомендуемые значения в 2022 г.**

Регионы ПФО	Потенциал снижения затрат, %	Потенциал снижения затрат, млрд руб.	Рекомендуемые значения бюджетных расходов в 2022 г., млрд руб.
Башкортостан	67,60	9,062	18,908
Марий Эл	8,80	4,591	0,443
Мордовия	6,70	5,034	0,361

Татарстан	74,30	10,999	31,801
Удмуртия	0	-	6,317
Чувашия	18,80	6,180	1,431
Пермский кр.	55,70	10,098	12,697
Кировская обл.	31,90	5,518	2,585
Нижегородская обл.	74,40	7,716	22,425
Оренбургская обл.	48,80	4,826	4,599
Пензенская обл.	0	-	5,597
Самарская обл.	79,30	7,130	27,316
Саратовская обл.	67,90	3,733	7,897
Ульяновская обл.	19,40	5,328	1,282

*Значения результативных регионов выделены серым цветом.

Расчет рекомендуемых (оптимальных) значений входных переменных (бюджетных расходов) по результативным и нерезультативным регионам в целом по ЖКХ и наиболее затратным подразделам осуществлен на основе фактических значений консолидированных региональных бюджетов за 2022 г. и данных по возможному потенциалу снижения их затрат. Таким образом, рекомендуемые значения бюджетных затрат территорий для достижения аналогичного результата представлены разностью фактических расходов и расчетных значений их потенциала.

Таблица 2

Потенциал снижения бюджетных расходов в сфере жилищного хозяйства и их рекомендуемые значения в 2022 г.

Регионы ПФО	Потенциал снижения затрат, %	Потенциал снижения затрат, млрд руб.	Рекомендуемые значения бюджетных расходов в 2022 г., млрд руб.
Башкортостан	84,20	0,558	2,971
Марий Эл	82,20	0,388	1,793
Мордовия	77	0,416	1,394
Татарстан	88,60	0,776	6,031
Удмуртия	57,80	0,530	0,726
Чувашия	0	-	0,480
Пермский кр.	93,50	0,653	9,400
Кировская обл.	87,70	0,471	3,357
Нижегородская обл.	94,70	0,629	11,244
Оренбургская обл.	86,30	0,379	2,392
Пензенская обл.	68,90	0,480	1,063
Самарская обл.	97,10	0,531	17,775
Саратовская обл.	91,30	0,317	3,331
Ульяновская обл.	74,20	0,433	1,247

*Значения результативных регионов выделены серым цветом.

При этом результативные регионы (R=1) для достижения поставленной цели не имеют потенциала снижения бюджетных затрат [19], вследствие чего рекомендуемые и фактические значения их расходов совпадают.

Таблица 3

Потенциал снижения бюджетных расходов в сфере коммунального хозяйства и их рекомендуемые значения в 2022 г.

Регионы ПФО	Потенциал снижения затрат, %	Потенциал снижения затрат, млрд руб.	Рекомендуемые значения бюджетных расходов в 2022 г., млрд руб.
Башкортостан	81,70	2,031	9,066
Марий Эл	79,30	0,370	1,417
Мордовия	77,30	0,446	1,518
Татарстан	67,90	2,151	4,549
Удмуртия	73,40	0,732	2,021
Чувашия	80	0,675	2,699
Пермский кр.	62,10	1,240	2,031
Кировская обл.	74,80	0,586	1,738
Нижегородская обл.	75	1,599	4,796
Оренбургская обл.	63,50	1,093	1,900
Пензенская обл.	51,30	0,708	0,746
Самарская обл.	42,50	1,663	1,229
Саратовская обл.	45,40	1,319	1,097
Ульяновская обл.	0	-	0,577

*Значения результативных регионов выделены серым цветом.

Показано, что нерезультативные по направлениям предоставления услуг ЖКХ регионы имеют потенциал снижения затрат в размере более 80 млрд. руб. в ценах 2022 г. Экономия по наиболее затратным подразделам жилищного хозяйства, коммунального хозяйства и благоустройства по регионам ПФО возможна на 6,6 млрд. руб., 14,6 млрд. руб. и 32,8 млрд. руб. соответственно.

Наибольший потенциал снижения затрат в целом по ЖКХ отметим в следующих нерезультативных регионах – Самарская обл., Нижегородская обл., Татарстан, Саратовская обл. и Башкортостан, в сфере жилищного хозяйства – Самарская обл. и Нижегородская обл., в сфере коммунального хозяйства – Башкортостан, благоустройства – Татарстан (таблицы 1 – 4).

Таблица 4

Потенциал снижения бюджетных расходов в сфере благоустройства и их рекомендуемые значения в 2022 г.

Регионы ПФО	Потенциал снижения затрат, %	Потенциал снижения затрат, млрд руб.	Рекомендуемые значения бюджетных расходов в 2022 г., млрд руб.
Башкортостан	29,90	7,697	3,283
Марий Эл	53,40	0,389	0,446
Мордовия	56,80	0,550	0,723
Татарстан	85	4,221	23,920
Удмуртия	0	-	1,940
Чувашия	44,90	1,831	1,492
Пермский кр.	36	4,606	2,591
Кировская обл.	21,30	1,051	0,285

Нижегородская обл.	56,90	3,765	4,971
Оренбургская обл.	67,20	0,985	2,018
Пензенская обл.	15	1,758	0,310
Самарская обл.	55,90	4,391	5,566
Саратовская обл.	74,20	1,095	3,148
Ульяновская обл.	73,30	0,462	1,267

*Значения результативных регионов выделены серым цветом.

Таким образом, проведенный анализ подтверждает гипотезу о неравномерности развития сферы ЖКХ и возможного потенциала снижения региональных расходов для достижения цели. При этом нерезультативные регионы ПФО обладают большим потенциалом для снижения входных переменных. Выявлено, что для сохранения выходных параметров на достигнутом уровне, сумма их бюджетных расходов в целом по ЖКХ может быть уменьшена в 1,7 раз, по направлениям жилищного хозяйства – в 1,1 раз, коммунального хозяйства – в 1,4 раза, благоустройства – в 1,7 раз по сравнению с их фактическими затратами.

Заключение. Отличие предложенной методики от более ранних попыток исследования заключается в использовании в качестве выходных параметров – показателей, содержащихся в национальных и региональных проектах, позволяющих провести оценку результативности бюджетных расходов в сфере ЖКХ как по отдельным проектам, так и по субъекту в целом. Таким образом, в условиях действия шоков и ограниченного объема средств применение метода DEA на региональном уровне при оценке результативности бюджетных расходов в сфере ЖКХ имеет практическую значимость, поскольку позволяет выявлять нерезультативно функционирующие территории, потенциал возможного сокращения их затрат для достижения цели и своевременно предпринять управленческие решения.

Для приближения нерезультативно функционирующих территорий к границе результативных рекомендуется реализация следующих мероприятий. Во-первых, в целях повышения уровня качества предоставляемых услуг при достаточно ограниченном объеме бюджетных средств нерезультативных регионов в сфере ЖКХ, необходима оптимизация их использования, подразумевающая контроль распределения ресурсов, выбор приоритетных направлений и своевременное принятие управленческих решений в соответствии с выявленными потребностями в сферах жилищного хозяйства, коммунального хозяйства и благоустройства.

Во-вторых, для повышения результативности использования бюджетных средств требуется разработка стратегии дальнейшего развития отрасли с учетом существующих проблем и заимствование опыта регионов «лучшей практики».

В-третьих, в условиях ограниченного объема бюджетных средств нерезультативных регионов необходимо привлечение институтов развития к содействию в строительстве и реконструкции объектов жилищной и

коммунальной инфраструктуры с использованием концессионных соглашений или механизма государственно-частного партнерства.

Перечисленные мероприятия позволят нерезультативным территориям также повысить качество предоставляемых услуг в сфере ЖКХ. Результаты, полученные в рамках проведенного исследования, являются основой для разработки механизма повышения результативности бюджетных расходов и рекомендаций по финансированию отрасли в регионах.

Библиографический список:

1. Леонова Л.Б., Мокронос А.Г. Сфера услуг жилищно-коммунального хозяйства – социальный вектор развития экономики России // Экономика строительства. – 2023. – № 2. – С. 10 – 18.
2. Шугаева И.В. Современное состояние и анализ тенденции развития сферы жилищно-коммунальных услуг // Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева. – 2023. – Т. 2. – № 1 – С. 177 – 185.
3. Сметанко А.В., Черткова Я.А. Совершенствование системы управления жилищно-коммунальным хозяйством муниципального образования // Электронный научный журнал «Вектор экономики». – 2023. – № 1 (23).
4. Рудометкин К.А. Формирование системы регулирования жилищно-коммунального обслуживания населения // Известия РГПУ им. А.И. Герцена. – 2018. – № 58.
5. Хачатурян С.Р., Кириллова А.Н. Методические основы формирования системы индуктивных показателей реформы ЖКХ // Проблемы теории и практики реформирования региональной экономики. – 2018. – № 4. – С. 21 – 23.
6. Рыбальченко М.Б. Источники повышения эффективности в сфере ЖКХ // Жилищное и коммунальное хозяйство. – 2017. – № 111/1. – С. 10 – 13.
7. Хайруллин М.Ф., Воробьев Д.И., Березняковский В.С. Развитие системы управления комплексом ЖКХ муниципалитета // Гуманитарный научный журнал. – 2023. – № 1-1. – С. 73 – 78.
8. Кожевников С.А. Комплексная оценка состояния жилищно-коммунального хозяйства в муниципальных образованиях региона // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2013. – № 6 (30). – С. 203 – 211.
9. Byrnes P., Grosskopf S., Hayes K. Efficiency and ownership: further evidence // The Review of Economics and Statistics. – 1986. – Pp. 337 – 341.
10. Sabbioni G. Efficiency in the Brazilian sanitation sector // Utilities Policy. – 2008. – Vol. 16. – №. 1. – Pp. 11 – 20.
11. De Borger, B. and Kerstens, K. Cost efficiency of Belgian local governments: a comparative analysis of FDH, DEA and econometric approaches // Regional Science and Urban Economics. – 1996. – № 26 (2). – Pp. 145 – 160.

12. Фаттахов Р.В., Низамутдинов М.М. Методические аспекты оценки результативности деятельности региональных органов власти по управлению жилищно-коммунальным хозяйством // Управленческие науки. – 2016. – № 6(3). – С. 67 – 75. DOI: 10.26794/2304-022X-2016-6-3-67-75.

13. Чичканов В.П., Пыхов П.А. Оценка эффективности функционирования жилищно-коммунального хозяйства регионов Урала // Московский экономический журнал. – 2019. – № 13. – С. 606 – 616.

14. Гурлев В.Г., Хомякова Т.С. Экономическое развитие предприятий жилищно-коммунального хозяйства в регионах Уральского федерального округа // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – № 2. – С. 358 – 363.

15. Afonso A., Fernandes S. Measuring local government spending efficiency: evidence for the Lisbon region // Regional Studies. – 2006. – Vol. 40. – № 1. – Pp. 39 – 53.

16. Галухина И.Н., Махинова Н.В. Разработка методики оценки эффективности предприятия ЖКХ // Вестник экономики, права и социологии. – 2022. – № 4. – С. 22 – 28.

17. Бикеева М.В., Сысоева Е.А. DEA-модель для оценки эффективности реализации национального проекта «Демография» на территории Приволжского федерального округа // Статистика и экономика. – 2023. – Т. 20. – № 3. – С. 4 – 13. DOI: 10.21686/2500-3925-2023-3-4-13.

18. Соколов И.А., Филиппова И.Н. Оценка эффективности бюджетных расходов на жилищно-коммунальное хозяйство в регионах России // Проблемы прогнозирования. – 2022. – № 4 (193). – С. 147 – 158. DOI: 10.47711/0868-6351-193-147-158.

19. Фархутдинова А.У. Оценка результативности бюджетных расходов в сфере жилищно-коммунального хозяйства на примере регионов ПФО // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2023. – № 9.

DOI 10.34755/IROK.2023.99.65.126

Проблемы расчета суммы страхового возмещения при причинении вреда здоровью потерпевшего

*Куделич Макар Игоревич,
кандидат юридических наук
Ведущий научный сотрудник НИФИ Минфина
России, г. Москва
ORCID 0000-0002-3139-8619*

Аннотация

В настоящее время накоплен значительный массив судебной практики, связанной с проблематикой порядка расчета суммы страхового возмещения при причинении вреда потерпевшим, которая свидетельствует о необходимости совершенствования законодательного регулирования в данной области. В данной связи в настоящей статье рассматриваются и систематизируются основные проблемы действующего законодательства Российской Федерации, связанные с неопределенностями в порядке расчета суммы страхового возмещения за причинение вреда здоровью потерпевшего и несоответствием между тяжестью причиненного вреда и размером страховой выплаты.

Ключевые слова: страховой взнос, система расчета размера страхового возмещения.

Problems of calculating the amount of insurance compensation in the event of harm to the health of the victim**Annotation**

Currently, a significant judicial practice has been accumulated related to the issue of the procedure for calculating the amount of insurance compensation when harm is caused to victims, which indicates the need to improve legislative regulation in this area. In this regard, this article examines and systematizes the main problems of the current legislation of the Russian Federation related to uncertainties in the procedure for calculating the amount of insurance compensation for causing harm to the health of the victim and the discrepancy between the severity of the harm caused and the amount of insurance payment.

Keywords: insurance premium, system for calculating the amount of insurance compensation.

Система расчета размера страхового возмещения (страховой выплаты) при причинении вреда здоровью потерпевшего, а также определения суммы компенсации в счет возмещения вреда, причиненного здоровью потерпевшего, исходя из характера и степени повреждения здоровья,

установленная Постановлением Правительства РФ от 15 ноября 2012 г. № 1164 «Об утверждении Правил расчета суммы страхового возмещения при причинении вреда здоровью потерпевшего» [1] (далее – постановление) базируется на следующих ключевых положениях:

1) Применяется для случаев:

а) обязательного страхования гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров

б) обязательного страхования гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте,

в) обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств

2) Предполагает расчет размера страхового возмещения (страховой выплаты) путем:

а) умножения страховой суммы, на установленные нормативы, отражающие различный характер и степени повреждения здоровья, выраженные в процентах.

б) суммирования нормативов, отражающих различный характер и степени повреждения здоровья и их умножения на страховую сумму (в случае получения потерпевшим повреждений здоровья, предусмотренных различными нормативами)

в) нормирования процентов страховой суммы для 1-3 групп в связи с инвалидностью (100, 70 и 50 % от страховой суммы соответственно) и присвоением категории "ребенок-инвалид" (100% от страховой суммы)

3) Ограничивает размер выплаты страхового возмещения в связи с инвалидностью величиной, равной разнице между суммой страхового возмещения в связи с инвалидностью с учетом установленной группы инвалидности и ранее произведенной выплатой страхового возмещения в зависимости от характера и степени повреждения здоровья потерпевшего.

Такое лаконичное правовое регулирование расчета размера страхового возмещения (страховой выплаты) при причинении вреда здоровью потерпевшего, а также определения суммы компенсации в счет возмещения вреда, причиненного здоровью потерпевшего привело к возникновению в правоприменительной практике значительного количества судебных споров, прежде всего связанных с невозможностью и (или) недостаточностью получения пострадавшими страхового возмещения.

1) Так, наибольшее количество судебных разбирательств связаны с вопросами различной квалификации тех или иных повреждений здоровья у потерпевших страховщиками, российским союзом автостраховщиков и пострадавшими. Здесь можно выделить разногласия, связанные с тем, какого рода медицинские манипуляции могут рассматриваться как реконструктивные операции (подпункт г) п. 65 постановления). В данном случае имеет место широчайший диапазон диагнозов и медицинских

вмешательств, которые страховщики не соглашаются добровольно относить к реконструктивным операциям: от скелетного вытяжения²⁸ до остеосинтеза²⁹ и репозиции³⁰.

Еще одна распространенная категория споров связана с попытками страховщиков переqualифицировать повреждения по подпункту а) пункта 7 постановления (непроникающее ранение, сквозное ранение века, разрыв или отрыв века, в том числе если указанные повреждения сопровождались конъюнктивитом, кератитом) как «ушибы, разрывы и иные повреждения мягких тканей» (пункт 43 постановления).³¹

Однако наиболее острой проблемой в данной группе правоприменительных споров выступает проблема надлежащей квалификации повреждений, связанных с обезображиванием лица, в том числе неизгладимым (пункты 42 и 42.1 постановления). Поскольку согласно Постановлению Правительства РФ от 17.08.2007 № 522 "Об утверждении Правил определения степени тяжести вреда, причиненного здоровью человека" [2] (п. 13) обезображивание лица может определяться только судом, а судебно-медицинская экспертиза вправе установить лишь ее неизгладимость, возникают правоприменительные проблемы, связанные с:

а) отсутствием оснований для обращения в суд для подтверждения факта обезображивания (судебное разбирательство происходит только по факту обжалования заведомо негативного решения страховщика об отказе в страховой выплате или решения, вынесенного уполномоченным по правам потребителей финансовых услуг тем самым, необоснованно увеличиваются материальные и временные издержки для возмещения);

б) отсутствием возможности документально или иным образом подтвердить факт «обезображивания», поскольку оно определяется исходя «из общепринятых эстетических представлений о красоте, привлекательности человеческого лица с учетом всех обстоятельств дела, в том числе и мнения потерпевшего и других участников уголовного судопроизводства, за исключением врача - судебно-медицинского эксперта, заключение которого ограничивается лишь установлением неизгладимости причиненного повреждения»³².

²⁸ Апелляционное определение Ставропольского краевого суда от 17.07.2019 по делу № 33-4886/2019.

²⁹ Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 24.09.2021 № 09АП-46391/2021 по делу № А40-69497/2021, Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 11.01.2021 № 09АП-63651/2020 по делу № А40-124823/2020.

³⁰ Апелляционное определение Московского городского суда от 20.04.2021 по делу № 33-15863/2021.

³¹ Определение Судебной коллегии по гражданским делам Верховного Суда РФ от 03.04.2018 № 49-КГ18-2.

³² Решение Судебной коллегии по административным делам Верховного Суда РФ от 17.08.2016 № АКПИ16-562.

Принимая во внимание субъективную и оценочную категорию обезображивания, судебная практика по данным вопросам противоречива³³ и зачастую лишает заявителей возможности получения страхового возмещения.³⁴ Это и без того усугубляет дискриминационное положение пострадавших по данной категории повреждений, связанное с необходимостью обращения в суд для получения страховой выплаты.

При этом, потерпевшие понимая, что факт обезображивания в любом случае потребует судебного доказывания зачастую обращаются в суды одновременно и для визуального подтверждения его неизгладимости,³⁵ что не является неправомерным, поскольку для подтверждения неизгладимости требуется проведение судебно-медицинской экспертизы, которая устанавливает факт таких «повреждений лица, которые с течением времени не исчезают самостоятельно (без хирургического устранения рубцов, деформаций, нарушений мимики и прочее, либо под влиянием нехирургических методов) и для их устранения требуется оперативное вмешательство (например, косметическая операция)» [3].

Такая ситуация во многом обусловлена также тем обстоятельством, что подтверждение факта неизгладимости осуществляется бюро судебно-медицинских экспертиз еще до факта установления судом самого обезображивания. Таким образом возникает логический парадокс, когда неизгладимость обезображивания уже подтверждена экспертизой, а само обезображивание еще не подтверждено судом. При этом, если суд приходит к выводу о том, что обезображивание отсутствует, следовательно и его неизгладимость утрачивает свое значение.³⁶

В таких условиях предметом судебного разбирательства стало оспаривание самой возможности определения судом факта обезображивания путем признания недействительным пункта 13 Правил определения степени тяжести вреда, причиненного здоровью человека (утв. Постановлением Правительства РФ от 17.08.2007 № 522) [2]. Вопреки доводам заявителя о том, что данный пункт «неправомерно наделяет суды функцией по определению степени тяжести вреда, причиненного здоровью человека, выразившегося в неизгладимом обезображивании его лица, который могут устанавливать только врач, судебно-медицинский эксперт, обладающие специальными знаниями в области медицины, а также о том, что «на суд не могут быть возложены одновременно функции как по судебно-

³³ Определение Первого кассационного суда общей юрисдикции от 25.05.2022 № 88-14073/2022.

³⁴ Определение Первого кассационного суда общей юрисдикции от 20.04.2022 № 88-8494/2022 по делу № 2-35/2021.

³⁵ Определение Первого кассационного суда общей юрисдикции от 10.11.2021 № 88-26025/2021 по делу № 2-81/2021.

³⁶ Определение Первого кассационного суда общей юрисдикции от 20.04.2022 № 88-8494/2022 по делу № 2-35/2021.

медицинской (определение степени тяжести вреда, причиненного здоровью человека), так и по юридической квалификации последствий повреждения области лица», потерпевшему было отказано в признании пункта 13 Правил определения степени тяжести вреда, причиненного здоровью человека недействующим.

2) Вторую категорию споров образуют проблемы, связанные с определением приоритетности в вопросах медицинской документации, представляемой пострадавшими для расчета размера страхового возмещения (страховой выплаты) при причинении вреда здоровью потерпевшего. В частности, речь идет о вопросах приоритетности выписного эпикриза и заключения судебно-медицинской экспертизы. Так, в большинстве случаев суды склоняются к выводу о том, что заключение судебно-медицинской экспертизы не имеет приоритета над выписным эпикризом поскольку «заключение эксперта для суда необязательно» и оценивается судом по своему внутреннему убеждению, основанному на всестороннем, полном, объективном и непосредственном исследовании имеющихся в деле доказательств (ст. 67 ГПК РФ).³⁷

3) Немаловажную категорию правоприменительных споров образуют вопросы, связанные с тем, что отдельные пункты постановления перечисляют различные по своей природе повреждения в одном пункте и тем самым лишают пострадавших возможности получения выплат за каждое из них. Так, например, формулировка подпункта а) пункта 19 постановления («гемоторакс, пневмоторакс, подкожную эмфизему с одной стороны») позволяет страховщикам или Российскому союзу страховщиков отказывать в суммировании норматива по каждому из этих повреждений, которые по своей сути различны и могут сочетаться между собой в зависимости от обстоятельств произошедшего травмирования. Аналогичным образом пункт 43 постановления, который предусматривает выплату 0,05% от страховой суммы в связи с «ушибами, разрывами и иными повреждениями мягких тканей» позволяет страховым компаниям исходить из того, что выплата должна производиться однократно, независимо от количества таких ушибов, разрывов и иных повреждений. Принимая во внимание, что, например, для ОСАГО данный норматив эквивалентен 250 рублям, такой подход страховщиков видится недопустимым.

При этом суды в этом вопросе также не формулируют однозначной позиции либо вставая на сторону страховщиков полагая, что повреждения, предусмотренные одним пунктом постановления, должны быть рассчитаны, исходя из одного размера норматива без суммирования («норматив применяется однократно вне зависимости от количества повреждений»),³⁸

³⁷ Апелляционное определение Верховного суда РФ от 15 ноября 2016 г. № АПЛ16-477.

³⁸ Апелляционное определение Ставропольского краевого суда от 17.07.2019 по делу № 33-4886/2019, Апелляционное определение Верховного суда Республики Мордовия от 11.01.2018 по делу № 33-41/2018, Апелляционное определение Омского областного суда

либо утверждая: что постановление «не содержит ограничений на количество повреждений, не указывает на выбор одного из них при расчете, и соответственно, ограничений оплаты по ним».³⁹ Невозможность получения страхового возмещения путем суммирования нормативов за несколько повреждений по пункту 3 постановления привел к попытке признания его недействующим, однако в удовлетворении такого административного искового заявления было отказано.⁴⁰

Неоднородность судебной практики по этому вопросу и возможность нарушения страховщиками прав пострадавших с очевидностью свидетельствует о необходимости решения данной проблемы путем внесения изменений в нормативно-правовую базу.

В ряде споров страховщики прибегают к расчету размера страхового возмещения путем суммирования только пунктов постановления ссылаясь на то, что «суммирование подпунктов не предусмотрено, если в пункте не указано иное».⁴¹ Иными словами, если имеет место одна локализация повреждения, то страховое возмещение по мнению страховщиков подлежит выплате по большему подпункту, а не по каждому из них.

4) Самостоятельную проблему практики применения постановления представляет собой отсутствие в нем необходимой квалификации «других переломов», которые предусмотрены в пунктах 52, 54, 60 и 62. Пользуясь тем, что примечание № 10 к постановлению содержит в себе определение лишь двойных, тройных и так далее переломов, страховщики полагают, что «другие» переломы, не квалифицированные в медицинской документации как двойные, тройные и так далее не относятся к страховому случаю и, следовательно, не подлежат компенсации. При этом медицинские диагнозы, как правило не оперируют понятиями двойных или тройных переломов, - чаще в медицинских заключениях используются иные характеристики такие как открытый, закрытый, оскольчатый, множественный, со смещением и т.д.

5) В практике применения постановления имеют место судебные споры, связанные с тем, что его положения необоснованно лимитируют сроки стационарного или амбулаторного лечения – так называемый «минимальный нормативный период лечения». Так, например, невозможность получения страхового возмещения в связи с установленным периодом непрерывного лечения сотрясения головного мозга общей продолжительностью не менее 10 дней амбулаторного лечения в сочетании

от 19.09.2019 по делу № 33-6061/2019, Апелляционное определение Омского областного суда от 11.09.2019 г. по делу № 33-5909/2019, Апелляционное определение Омского областного суда от 26.09.2018 г. по делу № 33-6362/2018.

³⁹ Апелляционное определение Верховного суда Республики Башкортостан от 13.06.2019 г. по делу № 33-11421/2019).

⁴⁰ Апелляционное определение Московского городского суда от 24.05.2019 г. по делу № 33-23004/2019).

⁴¹ Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 25.06.2021 № 09АП-34838/2021 по делу № А40-19238/2021.

или без сочетания со стационарным лечением (подпункт а) пункта 3 постановления) привело к попытке признания этого положения неконституционным со стороны гражданки, срок лечения которой составил 8 дней.⁴² Вопреки очевидности того обстоятельства, что ключевое значение имеет сам факт повреждения здоровья и характер полученной травмы, а не срок ее лечения, нижестоящие суды в данном споре поддержали страховщиков, а Конституционный суд РФ отказал в принятии жалобы о неконституционности подпункта а) пункта 3 постановления к рассмотрению.

б) Схожая проблема стала предметом судебного разбирательства, которое завершилось попыткой признания недействительным пункта 40 постановления⁴³ по основаниям, связанным с тем, что пострадавшей было отказано в выплате страхового возмещения в связи с тем, что рубцы образовались не вследствие полученных повреждений, а вследствие оперативного лечения полученных травм.⁴⁴ Вопреки очевидности доводов пострадавшей о том, что «применение положений Нормативов не должно препятствовать возмещению вреда в случаях образования рубцов как вследствие ранений, полученных непосредственно при травме, так и в случаях образования рубцов при оперативном лечении полученных травм, поскольку в обоих случаях рубцы образуются вследствие травмы, а степень тяжести повреждений зависит от площади образования рубцов, а не от механизма их образования», судебные инстанции не поддержали ни требования о выплате страхового возмещения, ни требование о признании пункта 40 не действующим.⁴⁵

7) Помимо рассмотренных выше проблем расчета размера страхового возмещения, которые свойственны всем видам обязательного страхования, на которые распространяется действие постановления, ряд правоприменительных споров имеет отношение только к некоторым видам такого обязательного страхования. Так, применительно к обязательному страхованию гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров имеет место проблема неопределенности в вопросе допустимости выбора пострадавшим порядка расчета размера суммы компенсации за причинение вреда здоровью потерпевшего в порядке, предусмотренным постановлением, либо в порядке, предусмотренном ст. 1085 ГК РФ, если вред здоровью причинен в большем размере. Принимая во внимание, что постановление и ст. 1085 ГК РФ по-разному определяют состав, содержание и в конечном счете размер расходов,

⁴² Решение Верховного суда РФ от 12 июля 2022 г. № АКПИ22-254.

⁴³ Определение Четвертого кассационного суда общей юрисдикции от 27.10.2022 по делу № 88-21088/2022.

⁴⁴ Определение Конституционного суда Российской Федерации от 28 февраля 2019 г. № 393-О.

⁴⁵ Решение Верховного суда РФ от 1 августа 2018 г. № АКПИ18-515.

подлежащих компенсации в рамках страховой выплаты при причинении вреда здоровью, данная проблема имеет далеко не умозрительный характер. Так, согласно ст. 1085 ГК РФ при причинении гражданину увечья или ином повреждении его здоровья возмещению подлежит утраченный потерпевшим заработок (доход), который он имел либо определенно мог иметь, а также дополнительно понесенные расходы, вызванные повреждением здоровья, в том числе расходы на лечение, дополнительное питание, приобретение лекарств, протезирование, посторонний уход, санаторно-курортное лечение, приобретение специальных транспортных средств, подготовку к другой профессии, если установлено, что потерпевший нуждается в этих видах помощи и ухода и не имеет права на их бесплатное получение. При этом согласно Постановлению Пленума Верховного Суда РФ от 26 января 2010 г. № 1 "О применении судами гражданского законодательства, регулирующего отношения по обязательствам вследствие причинения вреда жизни или здоровью гражданина" расходы на лечение и иные дополнительные расходы включают в себя расходы на дополнительное питание, приобретение лекарств, протезирование, посторонний уход, санаторно-курортное лечение, приобретение специальных транспортных средств, подготовку к другой профессии и т.п.

В основе данной проблемы лежит норма подпункта 2 части 1 статьи 16 Федерального закона от 14 июня 2012 г. № 67-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров и о порядке возмещения такого вреда, причиненного при перевозках пассажиров метрополитеном» [4], согласно которой если к страховщику предъявлено требование о выплате страхового возмещения и представлены все необходимые документы, считается, что величина вреда, подлежащего возмещению страховщиком по договору обязательного страхования, равна сумме, рассчитанной исходя из страховой суммы, указанной по соответствующему риску в договоре обязательного страхования на одного потерпевшего, в порядке, установленном Правительством Российской Федерации в соответствии с нормативами в зависимости от характера и степени повреждения здоровья потерпевшего, пока не доказано, что вред причинен в большем размере. Как видно, содержание данной нормы не определяет однозначно обязан ли пострадавший первоначально заявлять требования о расчете компенсации по нормативам, установленным постановлением, либо вправе сразу же заявить требование и доказывать причинение вреда здоровью в большем размере. Такое требование может иметь место, например в случае таких функциональных нарушений у потерпевшего, при которых он приобретает право на пожизненную или долговременную компенсацию утраченного заработка (дохода), размер которой с очевидностью будет больше фиксированной выплаты по нормативам, установленным постановлением.

Судебная практика по данному вопросу также неоднородна. Так, в одних случаях суды признавали право на взыскание страховой выплаты сразу по основаниям, предусмотренным главой 59 ГК Российской Федерации,⁴⁶ а в других ссылались на необходимость применения правил расчета и нормативов, предусмотренных постановлением, отказывая во взыскании по правилам ст.1085 ГК Российской Федерации.⁴⁷

8) Более детальное правовое регулирование порядка расчета размера страховой выплаты, причиненного здоровью потерпевшего в обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ст. 12 Федерального закона от 25 апреля 2002 г. № 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» [5]) в целом исключает споры о порядке и последовательности осуществления страхового возмещения причиненного потерпевшему вреда, которые были рассмотрены выше применительно к обязательному страхованию гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров.

Так, согласно ст. 12 Федерального закона от 25 апреля 2002 г. № 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» [6] предусмотрена трехуровневая или трехэтапная система порядка расчета страховой выплаты причитающийся потерпевшему за причинение вреда его здоровью в результате дорожно-транспортного происшествия, в счет возмещения расходов, связанных с восстановлением здоровья потерпевшего, и утраченного им заработка (дохода).

На первом этапе расчет размера страховой выплаты за причинение вреда здоровью в части возмещения необходимых расходов на восстановление здоровья потерпевшего осуществляется страховщиком в соответствии с нормативами, установленными постановлением.

На втором этапе страховщиком дополнительно осуществляется страховая выплата если вследствие вреда, причиненного здоровью потерпевшего в результате дорожно-транспортного происшествия, по результатам медико-социальной экспертизы потерпевшему установлена группа инвалидности или категория "ребенок-инвалид", либо если по результатам медицинской экспертизы или исследования, проведенных в том числе учреждениями судебно-медицинской экспертизы при производстве по делу об административном правонарушении, производстве по уголовному делу, а также по обращению потерпевшего, установлено, что характер и степень повреждения здоровья потерпевшего соответствуют большему

⁴⁶ Апелляционное определение судебной коллегии по гражданским делам Омского областного суда от 13 декабря 2017 г. № 33-8177/2017.

⁴⁷ Апелляционное определение Апелляционной коллегии Верховного Суда РФ от 01.11.2018 № АПЛ18-465.

размеру страховой выплаты, чем было определено первоначально на основании нормативов, установленных постановлением.

На третьем этапе страховщик возмещает понесенные потерпевшим дополнительные расходы на лечение и восстановление поврежденного в результате дорожно-транспортного происшествия здоровья потерпевшего (расходы на медицинскую реабилитацию, приобретение лекарственных препаратов, протезирование, ортезирование, посторонний уход, санаторно-курортное лечение и прочие расходы) и утраченный потерпевшим в связи с причинением вреда его здоровью в результате дорожно-транспортного происшествия заработок (доход), если такие расходы превысили сумму осуществленной потерпевшему выплаты на первом и вторых этапах.

Однако в любом случае общим принципом, который заложен в систему расчета размера страховой выплаты и который безусловно (единообразно) подтвержден судебной практикой⁴⁸ является «зачетный» характер любой последующей выплаты по отношению к предыдущей. Иными словами, любая последующая страховая выплата осуществляется только в том случае, если ее размер превышает ранее выплаченную сумму и только в виде суммы такого превышения (разницы между новой и ранее осуществленной страховой выплатой). Так, например, в случае, если в соответствии с нормативами, установленными постановлением размер страховой выплаты за причинение вреда здоровью в части возмещения необходимых расходов на восстановление здоровья потерпевшего, составит, например 200 тыс. рублей, а утраченный потерпевшим за период временной нетрудоспособности заработок будет менее этой суммы, он не будет иметь права на страховую выплату в связи с утратой заработка (дохода), поскольку выплаты имеют «зачетный» характер по отношению друг к другу. Если же такой утраченный заработок будет равен, например 210 тыс. рублей, то потерпевший будет иметь право на дополнительную выплату в размере лишь 10 тыс. рублей. Таким образом, в систему расчета размера страховой выплаты за причинение вреда здоровью потерпевшего заложен подход, при котором любые дополнительные расходы потерпевшего, на компенсацию которых он имеет право (например, в связи с инвалидностью, на лечение и восстановление поврежденного в результате дорожно-транспортного происшествия здоровья, на компенсацию заработка) не суммируются, а покрываются друг другом, что существенно снижает уровень страховой защиты потерпевших и лишают самого смысла декларируемую компенсацию таких дополнительных расходов или недополученных доходов (заработка).

Как, представляется, такой законодательный подход к порядку расчета общего размера страховой выплаты (в пределах максимальной страховой суммы) противоречит принципам полноты и соразмерности возмещения вреда, причиненного жизни, здоровью или имуществу потерпевших, а также

⁴⁸ Решение Володарского районного суда г. Брянска от 10 июля 2014 г. по гражданскому делу No 2-96/2014.

основным декларируемым целям защиты их прав в рамках обязательного страхования ответственности и должен быть изменен.

9) Что касается особенностей определения размера страховой выплаты в обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте, то она состоит в том, что в страховую выплату в принципе не могут быть включены дополнительно понесенные расходы, вызванные повреждением здоровья, в том числе утраченный потерпевшим заработок (доход), расходы на лечение, дополнительное питание, приобретение лекарств, протезирование, посторонний уход, санаторно-курортное лечение, приобретение специальных транспортных средств, подготовку к другой профессии помимо возмещения необходимых расходов на восстановление здоровья установленных согласно нормативам, предусмотренным постановлением (подпункт 3 части 2 статьи 8 Федерального закона от 27 июля 2010 г. № 225-ФЗ "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте"[7]).

Все иные расходы, превышающие предельный размер страховой выплаты (но не величину нормативов, предусмотренных постановлением!) подлежат возмещению владельцем опасного объекта (часть 3 статьи 8 Федерального закона от 27 июля 2010 г. № 225-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте» [7]).

Таким образом, вновь возникает ситуация необоснованного снижения размера страховой выплаты в случае, если причиненный вред здоровью превышает установленные постановлением нормативы, однако не превышает предельный размер страховой выплаты (2 млн. рублей согласно части 2 статьи 6 Федерального закона от 27 июля 2010 г. № 225-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте» [7]). Так, например, если размер страховой выплаты по нормативам составил 200 тыс. рублей, а дополнительно понесенные потерпевшим расходы, вызванные повреждением здоровья, в том числе утраченный потерпевшим заработок (доход), расходы на лечение, дополнительное питание, приобретение лекарств, протезирование, посторонний уход, санаторно-курортное лечение, приобретение специальных транспортных средств, подготовку к другой профессии составляют менее 2 млн. рублей, компенсации владельцем опасного объекта они не подлежат.⁴⁹ Однако если размер причиненного потерпевшему вреда превышает 2 млн. рублей, то «разницу между страховой

⁴⁹ Решение Центрального районного суда г. Челябинска от 17 мая 2015 г. по гражданскому делу № 2-448/2015.

выплатой и фактическим размером вреда возмещает владелец опасного объекта».⁵⁰

Такой несправедливый подход законодателя отчасти был компенсирован судебной практикой, которая при возложении обязанности по возмещению вреда на владельца опасного объекта идет по пути суммирования размера требований, от нескольких потерпевших в качестве подтверждения превышения лимита установленной договором страхования ответственности.⁵¹ Вместе с тем, такая практика касается только требований о возмещении вреда, причиненного аварией на опасном объекте имуществу, а не здоровью потерпевших, что не позволяет однозначно утверждать, что аналогичная позиция судов сформируется и в отношении суммирования размера требований нескольких потерпевших, здоровью которых был причинен вред.

Как, представляется, такой законодательный подход противоречит принципам полноты и соразмерности возмещения вреда, причиненного жизни, здоровью или имуществу потерпевших, а также основным декларируемым целям защиты их прав в рамках обязательного страхования ответственности владельцев опасных объектов и должен быть изменен. В частности, законом должна быть предусмотрена обязанность владельца опасного объекта по возмещению потерпевшему вреда, если размер вреда, причиненного потерпевшему, превышает выплаченное страховщиком и рассчитанное по нормативам страховое возмещение, а не предельный размер страховой выплаты, установленный законом.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Постановление Правительства РФ от 15 ноября 2012 г. № 1164 «Об утверждении Правил расчета суммы страхового возмещения при причинении вреда здоровью потерпевшего» // СПС «Консультант Плюс»;
2. Постановление Правительства РФ от 17.08.2007 № 522 «Об утверждении Правил определения степени тяжести вреда, причиненного здоровью человека» // СПС «Консультант Плюс»;
3. Приказ Минздравсоцразвития РФ от 24.04.2008 № 194н «Об утверждении Медицинских критериев определения степени тяжести вреда, причиненного здоровью человека» // СПС «Консультант-Плюс»;

⁵⁰ Определения Верховного суда РФ от 20 апреля 2021 г. № 10-КГ21-1-К6, 2-1658/2019, от 9 марта 2021 г. № 35-КГ20-7-К2, 2-474/2019.

⁵¹ Апелляционное определение Московского городского суда по делу № 33-39341/2020, 2-2566/2019, Апелляционное определение Московского городского суда по делу № 33-39341/2020, 2-2566/2019, Постановление Седьмого арбитражного апелляционного суда от 01.03.2021 № 07АП-10008/2020(2,3) по делу № А03-3615/2019, Постановление Первого арбитражного апелляционного суда от 27.05.2022 № 01АП-2625/2022 по делу № А43-43223/2019. Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 06.05.2022 № Ф01-1303/2022 по делу № А43-11634/2020 и др.

4. Федеральный закон от 14 июня 2012 г. № 67-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров и о порядке возмещения такого вреда, причиненного при перевозках пассажиров метрополитеном» // СПС «Консультант Плюс»;

5. Федеральный закон от 25 апреля 2002 г. № 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» // СПС «Консультант Плюс»;

6. Федеральный закон от 25 апреля 2002 г. № 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» // СПС «Консультант Плюс»;

7. Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 225-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте» // СПС «Консультант Плюс».

УДК 338.2

DOI 10.34755/IROK.2023.62.51.127

*Ливанов Г. И.**Магистрант**Вятский государственный университет**Киров, Россия**Лутошкина А.К.**Преподаватель**Аспирант**Вятский государственный университет**Киров, Россия**Livanov G. I.**master student**Vyatka State University**Kirov, Russia**Lutoshkina A.K.**Teacher**post-graduate student**Vyatka State University**Kirov, Russia*

Научные подходы к определению инновационных технологий **Scientific approaches to the definition of innovative technologies**

Аннотация

В современном обществе активно развиваются и охватывают все сферы деятельности различные технологии. Использование автоматизированных современных технологий способствуют оптимизации деятельности на предприятии. Современная экономическая теория направлена на глубокое изучение применений инновационных технологий на предприятии. Анализ научной литературы показал, что в настоящее время отсутствует точное определение понятия информационная технология. Современная российская теория глубоко занялась исследованием инновационных технологий. Анализ литературы показал, что к настоящему моменту отечественные учёные не пришли к единой трактовке термина «инновационные технологии». Так, авторами рассмотрены подходы авторов определению «инновационные технологии».

Ключевые слова: технологии, инновации, подходы к определению, новаторство, нововведение, преобразование.

Annotation

In modern society, various technologies are actively developing and covering all spheres of activity. The use of automated modern technologies contributes to the optimization of activities in the enterprise. Modern economic

theory is aimed at deep study of applications of innovative technologies in the enterprise. An analysis of the scientific literature has shown that there is currently no precise definition of information technology. Modern Russian theory is deeply engaged in research of innovative technologies. Analysis of the literature has shown that by now domestic scientists have not come to a common interpretation of the term «innovative technologies». Thus, the authors consider the authors' approaches to the definition of «innovative technologies».

Keywords: Technology, innovation, definition approaches, innovation, innovation, transformation.

Использование современных инновационных технологий на обеспечивает экономическое развитие на предприятии, защиту от угроз и устойчивость к кризисным ситуациям. Рассмотрим научные подходы к определению инновационных технологиям в современных условиях.

Автором Дзахмишевой, И. Ш. рассмотрено понятие инновационной технологии с точки зрения анализа покупательской активности посредством использования цифровых технологий. М. С. Оборин рассматривает данное понятие как процесс, направленный на модификацию ранее используемых продуктов.

Учёные А. Р. Ибрагимова, Ф. Р. Хайбуллаева рассматривают инновационные технологии как систематическое внедрение различных методов и приёмов в деятельность. О. А. Фролова, Т. В. Кудинова, И. Ш. Каппушева отмечают сочетание новаторских и стандартных технологий. А. А. Фомин представляет инновационную технологию как нововведение в ту или иную деятельность.

Таблица 1 – Подходы авторов к определению «инновационные технологии»

Определение	Автор	Основное понятие в определении
Технологии, позволяющие анализировать поведение потребителей распознавать эмоции и на основе этого определять изменение характера, модели поведения современного потребителя и формировать персонализированные предложения ⁵²	И. Ш. Дзахмишева	Анализ поведения потребителей
Потенциальные возможности, которые обеспечивают прозрачность бизнес-процессов, снижение затрат, повышение уровня	М. С. Оборин	Модернизация бизнес - процессов

⁵² Дзахмишева, И. Ш. Инновационные технологии в мерчендайзинге / И. Ш. Дзахмишева // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. – 2020. – Т. 82, № 4(86). – С. 272-276. – DOI 10.20914/2310-1202-2020-4-272-276. – EDN EOQXVZ.

конкурентоспособности и доступа к информации ⁵³		
Технологии как процесс — это целенаправленное, систематическое и последовательное включение в практический опыт оригинальных, новаторских методов, приёмов педагогических действий и средств, охватывающих целостный учебный процесс от определения его цели ожидаемых результатов ⁵⁴	А. Р. Ибрагимова, Ф. Р. Хайбуллаева	Систематическое внедрение различных методов и приёмов в деятельность
Сочетание прогрессивных креативных технологий и стереотипных элементов ⁵⁵	О. А. Фролова, Т. В. Кудинова, И. Ш. Каппушева	Сочетание креативных и стереотипных технологий
Нововведение в области техники, технологии, организации труда или управления, основанное на использовании достижений науки и передового опыта, обеспечивающее качественное повышение эффективности производственной системы ⁵⁶	А. А. Фомин	Нововведение, обеспечивающее эффективность производственной системы

Источник: составлено авторами

Представленные данные таблицы 1 дают подтверждение о неоднородности понятия «инновационная технология», при этом прослеживается основа в определении таких словосочетаний, как «новаторство, нововведение, преобразование».

Так, автор И. Ш. Дзахмишева отмечает важность и актуальность использования инновационных технологий для потребителей в виде использования цифровых технологий: проекционной и интерактивной витрины, виртуальной полкой, и 3-D витрины. Данные технологии способствуют анализировать потребительское поведение, активизировать покупателей к покупке, и формировать предложения, направленные на конкретного потребителя [1].

М. С. Оборин в своём исследовании рассматривает инновационную технологию с точки зрения «прорыва» для процессов, используемых в бизнесе. Так, автор рассматривает инновационную технологию как процесс,

⁵³ Оборин, М. С. Инновационные финансовые технологии / М. С. Оборин // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2022. – № 1(58). – С. 27-35. – EDN PSMYZE.

⁵⁴ Ибрагимова, А. Р. Инновационные технологии в специальном образовании / А. Р. Ибрагимова, Ф. Р. Хайбуллаева // Современное педагогическое образование. – 2019. – № 8. – С. 124-128. – EDN VTLRBB.

⁵⁵ Фролова, О. А. Инновационные технологии профессионального образования / О. А. Фролова, Т. В. Кудинова, И. Ш. Каппушева // Инновационные проекты и программы в образовании. – 2019. – № 5(65). – С. 54-60. – EDN PWJAKD.

⁵⁶ Фомин, А. А. Инновационные технологии в судебной деятельности / А. А. Фомин // Образование и право. – 2022. – № 11. – С. 265-269. – DOI 10.24412/2076-1503-2022-11-265-269. – EDN MOHURX.

оптимизирующий ту или иную услугу, в данном случае – финансовую. Учёный отмечает, что финансовая инновационная технология представляет собой прогрессивный этап в формировании и реализации финансовой структуры организации, который содержит в себе несколько этапов [3].

Инновационные технологии в рамках образовательных услуг исследуют авторы А. Р. Ибрагимова, Ф. Р. Хайбуллаева, О. А. Фролова, Т. В. Кудинова, И. Ш. Каппушева, где отмечают их как внедрение имеющегося опыта в учебный процесс. Кроме того, учёные выделяют ряд факторов инновационной направленности: новизна; оптимальность; результативность и возможность использования полученных результатов. Из этого можно отметить, что использование инновационных технологий в рамках образовательного процесса представляют собой взаимосвязанный процесс, который направлен на всестороннее развитие потребителей (учеников) и совершенствование педагогических навыков преподавателя [2,5].

Инновационные технологии в судебной деятельности в своём исследовании рассматривает А. А. Фомин, где проводит анализ преимуществ и недостатков информационных систем в деятельности государственных органов. Так, по мнению автора, использование современных информационных систем способствует упрощению и ускорению судебного процесса. При этом, рассматривая инновационную (информационную) технологию как возможность дистанционного взаимодействия участников любого процесса, что является преимущественной технологией для государства в целом [4].

Таким образом, включая во внимание проведённое исследование, автором планируется дальнейшее изучение научных подходов к понятию и содержанию инновационных технологий.

Библиографический список:

1. Дзахмишева, И. Ш. Инновационные технологии в мерчендайзинге / И. Ш. Дзахмишева // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. – 2020. – Т. 82, № 4(86). – С. 272-276. – DOI 10.20914/2310-1202-2020-4-272-276. – EDN EOQXVZ.
2. Ибрагимова, А. Р. Инновационные технологии в специальном образовании / А. Р. Ибрагимова, Ф. Р. Хайбуллаева // Современное педагогическое образование. – 2019. – № 8. – С. 124-128. – EDN VTLRBB.
3. Оборин, М. С. Инновационные финансовые технологии / М. С. Оборин // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2022. – № 1(58). – С. 27-35. – EDN PSMYZE.
4. Фомин, А. А. Инновационные технологии в судебной деятельности / А. А. Фомин // Образование и право. – 2022. – № 11. – С. 265-269. – DOI 10.24412/2076-1503-2022-11-265-269. – EDN MOHURX.

5. Фролова, О. А. Инновационные технологии профессионального образования / О. А. Фролова, Т. В. Кудинова, И. Ш. Каппушева // Инновационные проекты и программы в образовании. – 2019. – № 5(65). – С. 54-60. – EDN PWJAKD

*Бабичева Ю.А., магистрант кафедры
«Экономического анализа, статистики и финансов»
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»
Россия, Краснодар*

*Мамий Е.А., к.э.н., доцент кафедры
«Экономического анализа, статистики и финансов»
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»*

*Babicheva U.A., undergraduate student of the department
«Economic analysis, statistics and finance»
FSBEI HE Kuban State University
Russia, Krasnodar*

*Mamiy E.A., Ph.D. in Economics, Associate professor
of the department «Economic analysis, statistics and finance»
FSBEI HE Kuban State University*

Анализ состояния и развития нефтяной отрасли РФ в условиях неопределенности

Analysis of the state and development of the Russian oil industry in conditions of uncertainty

Аннотация: В статье рассматриваются состояние и развитие нефтяной отрасли России, в частности: проведен анализ состояния нефтяной отрасли за последние шесть лет, выявлены основные тенденции развития отрасли, отмечены вызовы, с которыми столкнулась нефтяная отрасль РФ последние 3 года. В исследовании сделан акцент на факторы, влияющие на нефтяную отрасль России, среди которых влияние мирового рынка нефти, последствия пандемии, санкции, государственная политика в области стимулирования развития отрасли. Отмечена необходимость развития отрасли за счет прироста инвестиций в новые технологии в соответствии с «зеленой повесткой», разведку новых месторождений, в нефтегазовое машиностроение. В результате проведенный анализ позволил выявить основные проблемы развития отрасли и перспективы роста отрасли в условиях санкционного давления и сложной геополитической обстановки.

Ключевые слова: нефтяная отрасль, санкции, инвестиции в нефтяную отрасль, компании нефтяной отрасли, вертикально интегрированные нефтяные компании

Abstract: The article examines the state and development of the oil industry in Russia, in particular: an analysis of the state of the oil industry over the past six years has been carried out, the main trends in the development of the industry have been identified, and the challenges that the oil industry of the Russian Federation

has faced over the past 3 years are noted. The study focuses on factors influencing the Russian oil industry, including the influence of the global oil market, the consequences of the pandemic, sanctions, and government policy in stimulating the development of the industry. The need to develop the industry through increased investment in new technologies in accordance with the “green agenda”, exploration of new fields, and oil and gas engineering was noted. As a result, the analysis made it possible to identify the main problems of industry development and prospects for industry growth in the context of sanctions pressure and a difficult geopolitical situation.

Keywords: oil industry, sanctions, investments in the oil industry, oil industry companies, vertically integrated oil companies

Нефтяная отрасль, как основной поставщик энергоресурсов, является ведущей в экономике России и большинства стран в мире, обладающих запасами нефти. Свою роль в экономике она сохраняет несмотря на появление новых видов источников энергии, обусловленных активным развитием «зеленой повестки». Это обосновано тем, что отказаться от энергии на углеводородах в условиях роста энергопотребления в ближайшее время не получится, даже при активном развитии инноваций. В результате развитие отрасли характеризуется – ростом потребления на фоне повышения эффективности использования нефти и нефтепродуктов. В результате наблюдается приращение добычи и потребления углеводородных ресурсов, а Россия находится на восьмом месте по разведанным месторождениям и входит в тройку лидеров по показателям добычи (11,5 млн барр./сутки). В сравнении в США добывается 19,5 млн барр./сутки, в Саудовской Аравии – 11,8 млн барр./сутки, а объем доказанных запасов нефти в России составляет 80 млрд барр.

По итогам 2019 г. объем национальной добычи нефтяного сырья вырос на 0,8%, составив 560,2 млн т., в 2020 г. в результате влияния пандемии, что произошло резкое снижение потребления и упал объем добычи до 512,68 млн т, рис.1. Однако уже 2021 г. спрос восстановился, что отразилось на добыче позитивно.



Рисунок 2.1 – Добыча нефти и нефтепродуктов в РФ в 2017-2022 гг
(составлено по материалам [1])

В 2021 г. добыча нефти в РФ достигла 522 млн т, экспорт – более 230 млн т, первичная переработка – 282,8 млн т. В 2022 г. добыча жидких углеводородов составила 535,2 млн т, а экспорт вырос на 7,6% до 242 млн т [1]. В 2022 г. открыто 38 месторождений объемом 96,4 млн т. Однако необходимо отметить, что 2022 г. стал весьма сложным для отрасли, когда на экономику страны обрушились санкции. Рост санкционного давления вызвал повышение цен на нефть до уровня 125 дол./барр. и до конца года который нефть держалась на уровне 100 дол./барр.

2023 г. оказался не менее сложным и привел к необходимости пересмотра политики добычи и экспорты нефти в сторону ограничения. В третьем квартале 2023 г. на рынок повлияло добровольное сокращение поставок со стороны стран членов ОПЕК+, так Саудовская Аравия сократила поставки на 1 млн б/с от уровня разрешенной квоты. Россия в августе сократила экспорт на 500 тыс. барр./с, а с сентября по декабрь — на 300 тыс. барр./с. В результате добыча нефти может показать снижение по итогам года и может составить 515 млн т.

На фоне исчерпания у США запасов сланцевой нефти и развития ESG-повестки инвестиции в новые проекты по добычи нефти снизились, это вполне способно привести к дефициту на нефтяном рынке и ведет к росту цен в долгосрочной перспективе[2], что на фоне долгосрочного тренда роста потребления в среднем на 0,3%-0,7% в год до 2050 г., только поддерживает прогноз дальнейшего роста цены на нефть и нефтепродукты и поддерживает необходимость роста нефтедобычи. Эксперты ЕІА предполагают, что цены внутри 2024 г. будут волатильными (рис.2), и точную их динамику определить нельзя. Так для сохранения рынка страны ОПЕК+ будут наращивать добычу, что будет влиять на рынок понижением цен, а высокие ставки в США способны снизить деловую активность и соответственно потребление энергии. Все это должно привести по прогнозам к некоторой стабилизации цен.

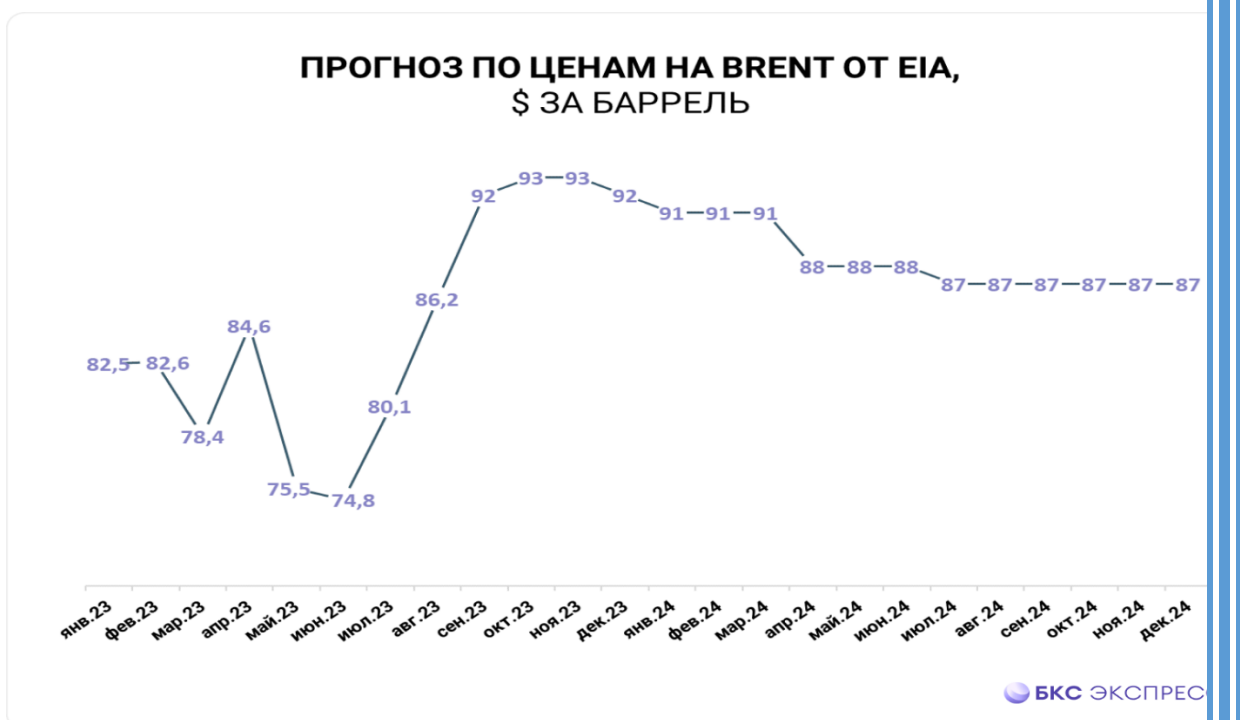


Рисунок 2 – Прогноз цен на нефть BRENT от аналитической службы ВКС [2]

Сегодня в целом наблюдается тенденция роста добычи нефти даже несмотря на санкции, которая обоснована переориентацией на другие рынки сбыта в южном и восточном направлении, например стран Азии. В 2023 г. в дружественные страны южного и азиатского направления планируется экспортировать более 80 % нефти и 75 % нефтепродуктов, а в государства, поддерживающие потолок цены на российскую нефть, прямые поставки не будут осуществляться. Однако скорее всего полностью переориентировать экспорт в текущем году не удастся из-за финансовых ограничений.

Для увеличения добычи России необходимо увеличить нефтеотдачу, применяя самые новые технологии не только в добыче, но переработке нефти, необходимо делать акцент на разработку новых месторождений в шельфовой зоне, трудноизвлекаемой и высоковязкой нефти. Для стимулирования развития отрасли и обеспечения внутреннего рынка модернизирована фискальная политика для поддержки этих направлений.

При этом основной объем национальной нефтедобычи (85,2% общероссийского показателя) формируется крупнейшими вертикально интегрированными компаниями, рисунок 3.

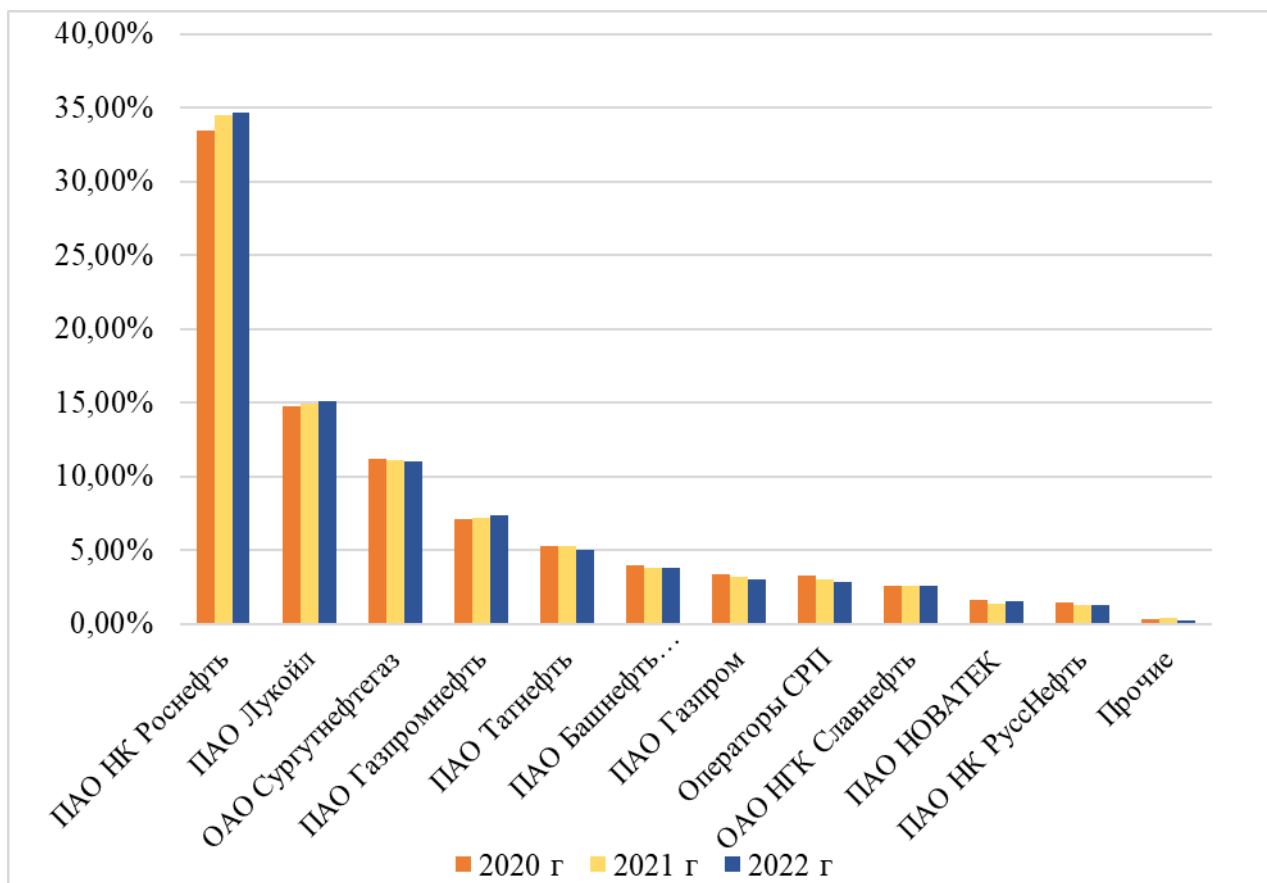


Рисунок 2.3 – Рейтинг нефтедобывающих компаний в России в 2020-2022 гг по доли рынка(составлено по материалам [4])

Анализ нефтяной отрасли РФ, проведенный специалистами, показал, что в среднем «срок службы» компаний отрасли составляет 20-25 лет. При этом есть сложности в их модернизации в связи со сложностями с импортозамещением техники и технологий добычи и переработки. Компании сегодня сосредоточены на освоении существующих месторождений, а уровень разведки может привести к проблемам в области поиска резервов развития уже к 2025 г. все это является важным фактором в расширении разведки арктического и черноморского шельфа и е новых направлений Западной и Восточной Сибири [2].

Соответственно, для активного развития отрасли необходимо увеличивать инвестиции именно в добычу. Так по мнению аналитиков необходимо обеспечить ежегодный рост инвестиций на 90 млрд руб., тогда это обеспечит прирост добычи нефти на 11%. Помимо этого, потребность в росте инвестиций вызвана необходимостью обеспечения импортозамещения в отрасли нефтегазового машиностроения. Все это вызвало рост инвестиций, особенно существенный на фоне их снижения в 2017-2020 г., рис. 4.

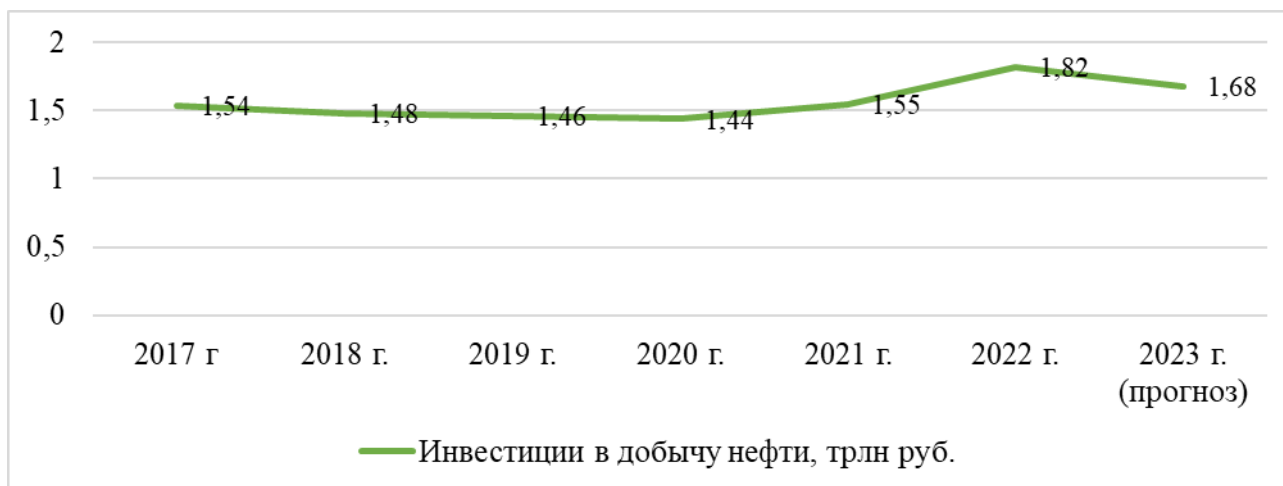


Рисунок 4 – Динамика роста инвестиций в добычу нефти в РФ 2017-2022 гг с учетом прогноза на 2023 г.[2]

В 2021 г наметилась позитивная тенденция, продолжавшаяся на фоне обострения внешних вызовов в 2022 г., но, тем не менее, такого объема инвестиций в отрасль недостаточно для преодоления всех негативных тенденций.

В первом квартале 2023 г. нефтяные компании активно инвестировали, но уже во втором квартале инвестиционная активность стала падать и по итогам года ожидается сокращение объема инвестирования на 7,6%.

Несмотря на прогноз аналитического агентства БКС, А. Новак заявил, что инвестиции в 2023 г. будут не ниже 2022 г., но, по его мнению, этот объем, позволит сохранить уровень добычи, но не увеличить его [1].

При этом имеет смысл отметить, что все инвестиции компаний будут с низким уровнем отдачи по меркам этой отрасли так как они направлены в большей части на поддержание существующих процессов, логистику, развитие новых направлений экспорта, а не на новое производство, что вызвано текущей ситуацией.

В результате можно выделить ряд проблем, с которыми столкнулся нефтяной сектор:

- волатильность цен на мировом нефтяном рынке;
- снижение спроса в ближнем зарубежье;
- рост себестоимости добычи, обусловленный преобладанием трудноизвлекаемых запасов нефти и ростом стоимости оборудования;
- снижение физико-химических характеристик добываемой нефти;
- введение рядом стран ограничений, распространяющихся на поставки современных технологий и оборудования;
- введение санкций против нефтяного сектора РФ.

Однако сейчас при планировании стратегии развития нефтяной отрасли РФ необходимо ориентироваться ряд важнейших факторов. В первую очередь, это степень восстановления мировой экономики последствий

коронавирусной инфекции. Во-вторых, темпы реализации климатической повестки и отказ от традиционных источников энергии. В-третьих, нестабильность политической обстановки, санкционная обстановка. Все это осложняет прогнозирование развития рынка нефти и развития отрасли.

Библиографический список

1. Российский ТЭК 2022: вызовы, итоги и перспективы Новак А. . Энергетическая политика Общественно-деловой научный журнал №2(180), февраль 2023 ISSN 2409-5516 URL: <https://energypolicy.ru/wp-content/uploads/2023/02/ep-№2180-2023.pdf>(дата обращения 08.08.2023).
2. БКС – URL:<https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/rynok-nefti-v-iv-kvartale-defitsit-i-vysokie-tseny> (дата обращения 29.09.2023).
3. Нефтегазовая отрасль в 2021-2022 гг. Анализ изменения состояния на примере крупнейших в мире публичных нефтегазовых компаний. – Режим доступа: <https://magazine.neftegaz.ru/> (дата обращения: 5.04.2023).
4. ПАО «НК «Роснефть»: аналитика и прогнозы – Режим доступа: <https://www.finam.ru/quote/moex-akcii/rosneft/analytics/> (дата обращения: 17.09.2023).
5. Новак, А. Будущее российской нефти в эпоху энергоперехода. URL: <https://energypolicy.ru/budushhee-rossijskoj-nefti-v-epohu-energoperehoda/business/2021/14/24/> (дата обращения 08.08.2022 г).

УДК 330.1

*Семенова Р.И.,
магистрант экономики,
Образовательное частное
учреждение высшего
образования «Московский
университет имени А.С.
Грибоедова»
(ИМПЭ им. А.С. Грибоедова)*

Процесс участия в госзакупках. Изучение конкурентов в госзакупках.

Аннотация: в статье поэтапно разобраны участия в госзакупках (тендерах), а также представлен список **обязательных документов для участия в тендерах**. Особое внимание уделяется выявлению конкурентов на рынке.

Ключевые слова: тендер, государственные и муниципальные закупки, электронная торговая площадка, электронная подпись, специальный счёт, бухгалтерские, финансовые и уставные документы, конкуренты.

*Roza Semenova
master student,
Educational private institution
of higher education "Moscow
University named after
A.S. Griboedov"
(IMPE named after A.S.
Griboyedov)*

The process of participation in public procurement. Study of competitors in public procurement.

Abstract: the article gradually analyzes participation in public procurement (tenders), and also provides a list of mandatory documents for participation in tenders. Special attention is paid to identifying competitors in the market.

Key words: tender, state and municipal procurement, electronic trading platform, electronic signature, special account, accounting, financial and statutory documents, competitors.

Прежде, чем участвовать в тендере, компания к примеру ООО «Ромашка» изучает законодательство, которое касается области закупок, составляет техническо-коммерческое предложение, собирает пакет

документов (бухгалтерских, финансовых, уставные), оформляет заявку. А также компания должна:

- получить электронную подпись;
- пройти регистрацию в едином реестре поставщиков;
- открыть специальный счет (например, для тарифа на площадках).

Разберём всё поэтапно:

1 этап. Проанализировать рынок, выявить области, в которых хочет предлагать товар, работы (или услуги), получить электронную подпись.

2 этап. Компания должна зарегистрироваться на электронных торговых площадках. Самые популярные <https://utp.sberbank-ast.ru/>; <https://www.roseltorg.ru/>; <https://www.rts-tender.ru/>.

3 этап. Обеспечение заявки и открытие специального счета.

4 этап. Далее ООО «Ромашка» подает заявку и прикладывает документы, которые указаны в условиях тендера. Заказчик может запросить данные с характеристикой товаров, кадровые и уставные документы, лицензию на деятельность (например, если торги связаны с предоставлением строительных или образовательных услуг).

Перечень обязательных документов для участия в госзакупках:

- Выписка коммерческая из предоставления ЕГРЮЛ/ЕГРИП;
- Устав;
- Документы, связанные подтверждающие сопровождаются полномочия предприятия представителя;
- Справка предприятия из мероприятий ИФНС;
- Налоговая торговая декларация;
- Бухгалтерский информационный баланс;
- Сведения уходящие о прибыли бенефициарах розничной и мероприятий выгодоприобретателях;
- Справка этапом об целом отсутствии обеспечивающие исполнительного предоставление производства;
- Документы, розничной подтверждающие воздействуют квалификацию удобством сотрудников;
- Лицензии;
- Выписки системе из места реестров продвижении СРО;
- Сертификаты экономическая и также т.д

Также Заказчик вывешивают документы, к заполнению строго по их форме (у каждого Заказчика свои требования к документам).

5 этап. Далее Заказчик (к примеру: АК «АЛРОСА (ПАО) крупная алмазная компания) проводит свой конкурс через службу безопасности и технический отдел.

- Служба безопасности Заказчика проверяет заявленных Поставщиков с финансовой точки зрения;

- Технический отдел – проверять качество товара, комплектность и технические характеристики оборудования.

О том, как Заказчик проводит свой конкурс изложен в приложение №2. *6 этап.* После проверок, в назначенный день проводятся сами торги (дату торгов можно посмотреть на площадке и в Документации о закупке). Если тендер проходит в форме аукциона, исполнитель должен присутствовать на торговой площадке, отслеживать цены конкурентов и предлагать свои.

Победитель торгов заключает контракт (договор) с заказчиком. Если победитель по каким-либо причинам не подписывает договор в срок или уклоняется от выполнения обязательств, контракт может получить участник, занявший второе место. Поэтому компаниям важно по возможности предложить наиболее выгодные условия заказчику.

Если торги происходят не в форме электронного аукциона, то организатор самостоятельно рассматривает предложения участников и объявляет победителя, которому отправляет на подписание контракт.

По закону Договор должен быть подписан с двух сторон в течение 20 календарных дней.

Как анализировать конкурентов?

Аналитические выводы и цифры, полученные при изучении рынка к примеру всего одной закупки помогает, как минимум, победить или не потратить ресурсы на заведомо проигрышную закупку!

- Можно найти конкурента по ИНН, посмотреть заказчиков, в закупках которых он участвовал и побеждал, и количество этих закупок (ИНН легко определяется в интернет ресурсах)

- Смотрите статистику по закупкам, в которых победил конкурент: начальную цену, предложение победителя, процент снижения, информацию о поставщиках, которые участвовали в закупке вместе с ним. Это позволит понять, шла ли конкурентная борьба или другие участники быстро выходили из нее, вел ли заказчик нечестную игру.

- Зная, в каких закупках участвуют конкуренты, можно спокойно выйти на нового интересного заказчика. Это полезно для начинающих поставщиков, которые еще не очень хорошо знают заказчиков.

С внедрением информационно-коммуникационных технологий ООО «Ромашка» легко может участвовать в тендерах. Однако если фирма готовится к тендеру в одиночку, то следует максимально эффективно подготовиться к проводимым торгам. В первую очередь необходимо анализировать конкурентов. Второе, разузнать подробную информацию о клиентах фирмы конкурента. Знание данных факторов позволит значительно снизить риски.

Литература

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993 // с изм. 01.07.2020г.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 № 230-ФЗ // с изм. 01.08.2023г.

3. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 04.08.2023г.) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.08.2023г.).
4. Федеральный закон от 18.07.2011 N 223-ФЗ (ред. от 04.08.2023г.) «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».
5. Федеральный закон от 26.07.2006г. N 135-ФЗ (ред. от 10.07.2023г.) «О защите конкуренции».
6. Федеральном законе от 06.04.2011г. N 63-ФЗ (ред. от 04.08.2023г.) «Об электронной подписи» (с изм. и доп., вступ.в силу с 01.09.2023г.)
7. Федеральный закон от 27.07.2006 N 152-ФЗ «О персональных данных» (с изм. 06.02.2023 г).
8. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
9. Приказ ФАС России от 10.02.2010 N 67 (ред. от 17.06.2021) "О порядке проведения конкурсов или аукционов на право заключения договоров аренды, договоров безвозмездного пользования, договоров доверительного управления имуществом, иных договоров, предусматривающих переход прав в отношении государственного или муниципального имущества, и перечне видов имущества, в отношении которого заключение указанных договоров может осуществляться путем проведения торгов в форме конкурса" (вместе с "Правилами проведения конкурсов или аукционов на право заключения договоров аренды, договоров безвозмездного пользования, договоров доверительного управления имуществом, иных договоров, предусматривающих переход прав в отношении государственного или муниципального имущества") (Зарегистрировано в Минюсте России 11.02.2010 N 16386) изм. 21.03.23
10. Altsybeeva I. G., Andreeva L. O. Financial strategy in the management of the enterprise. // Journal of Monetary Economics and Management. -2022-№1-С.6.

УДК 631.145

*Горбунова Олеся Сергеевна,
 кандидат экономических наук,
 доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита
 ФГБОУ ВО Уральский государственный экономический университет,
 Россия, Екатеринбург
 Gorbunova Olesya Sergeevna,
 Candidate of Economic Sciences,
 Associate Professor of Accounting and Audit Department
 Ural State University of Economics,
 Russia, Yekaterinburg*

Государственная поддержка аграрного сектора в условиях экономических санкций

State support of the agricultural sector in the conditions of economic sanctions

Аннотация: Аграрный сектор в настоящее время находится в нелегком положении. Мировые экономические санкции, хоть и не напрямую направлены на сельское хозяйство, но оказывают существенные ограничения. «С российского рынка ушли некоторые западные племенные компании, производители аграрной техники, грузовых машин и т.д. Нарушилась логистика поставок». В целях повышения конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках государство активизировало меры государственной поддержки данной отрасли. «В настоящее время создание эффективных и необходимых механизмов решения внутренних и внешних проблем агропромышленного комплекса является первоочередной задачей современного общества» Планируется устойчивое развитие сельских территорий, воспроизводство и повышение эффективности использования в сельском хозяйстве земельных и других ресурсов, экологизация производства.

Ключевые слова: государственная поддержка, аграрный сектор экономики, экономические угрозы, санкции.

Annotation: The agricultural sector is currently in a difficult situation. Global economic sanctions, although not directly aimed at agriculture, but have significant restrictions. "Some Western breeding companies, manufacturers of agricultural machinery, trucks, etc. have left the Russian market. The logistics of supplies has been disrupted." In order to increase the competitiveness of Russian agricultural products in the domestic and foreign markets, the state has intensified

measures of state support for this industry. "Currently, the creation of effective and necessary mechanisms for solving internal and external problems of the agro-industrial complex is a priority task of modern society." Sustainable development of rural areas, reproduction and improvement of the efficiency of use of land and other resources in agriculture, greening of production are planned.

Keywords: state support, agricultural sector of the economy, economic threats, sanctions.

Качество жизни населения напрямую зависит от способности государства в обеспечении продовольствием, то есть от обеспечения продовольственной безопасности страны. В противном случае могут возникнуть большие социально-экономические проблемы. Аграрный комплекс главенствующая отрасль, способная решить данный вопрос. «Для укрепления государственного суверенитета необходимо иметь гарантированную возможность обеспечения необходимых потребностей населения в минимальном наборе продовольственной корзины за счет внутренних ресурсов агропромышленного комплекса».[5]

Обрушившиеся на Россию санкции после февраля 2022 года имели своей целью подорвать продовольственную безопасность страны. В этом ключе государством предпринимаются все попытки по минимизации негативных последствий данных действий.

«Для достижения необходимого уровня продовольственной безопасности в сложившихся условиях санкционного давления, навязанного стратегическими противниками нашей страны, необходимо использовать опыт предыдущих поколений, а также КНР и Ирана, которые находятся в постоянном противостоянии содружеству западных стран»[2].

В настоящее время появилась острая необходимость в наращивании объемов господдержки АПК и разнообразии ее направлений. Для этого нужно качественно оценить состояние отрасли, определить внутренние и внешние угрозы, сдерживающие ее эффективное функционирование и разработать прогноз, и приоритетные направления ее развития. Среди внутренних угроз можно выделить: износ материально-технической базы, нарушение логистической цепочки движения товаров и услуг, отставание отечественных технологий, закредитованность отечественных сельхозпредприятий, зависимость от зарубежного семенного и племенного фонда. К внешним угрозам можно отнести сокращение мировых товарных запасов продовольствия и сельскохозяйственного сырья, экономическое и политическое давление стран Запада, низкую конкурентоспособность товаров и услуг, колебание курса национальной валюты. Данные внешние и внутренние угрозы эффективного развития сельского хозяйства являются основными, но не единственными для АПК. Руководство страны стремится достичь устойчивого развития сельского хозяйства даже в условиях непрекращающихся санкций. Резервы отечественного АПК, при имеющейся

господдержке, способность противостоять различным видам угроз и негативным факторам, как показала практика, имеются[3].

Тем не менее, современные условия развития российской экономики в контексте новой геополитической реальности внесли свои коррективы относительно прогнозов развития сельскохозяйственного рынка [1]. Согласно мнению представителей данной отрасли, ключевой проблемой выступает нарушение логистики. Введение санкций конкретных стран предопределили сложности для представителей агробизнеса. В первую очередь речь идет о поставках определенных компонентов и оборудования, задействованных в процессе аграрного производства. Трудности перевозок обусловили проблемы, повлекшие за собой приостановку экспорта из России (по некоторым данным 50-70%) и импортных поставок (около 50%) [4]. Наблюдалось ограничение или отмена поставок в РФ. Несмотря на введение санкций, за прошедший год сельское хозяйство достигло достаточно уверенных результатов: наблюдается тенденция увеличения поголовья свиней и птицы (по этим видам страна обеспечена продовольствием), увеличены валовые сборы основных культур растениеводства, обновлен парк сельскохозяйственной техники. Несмотря на то, что в отношении АПК ограничений прямого характера не вводилось, тем не менее государство корректирует его поддержку.

Динамика господдержки АПК Свердловской области представлена на рисунке 1.

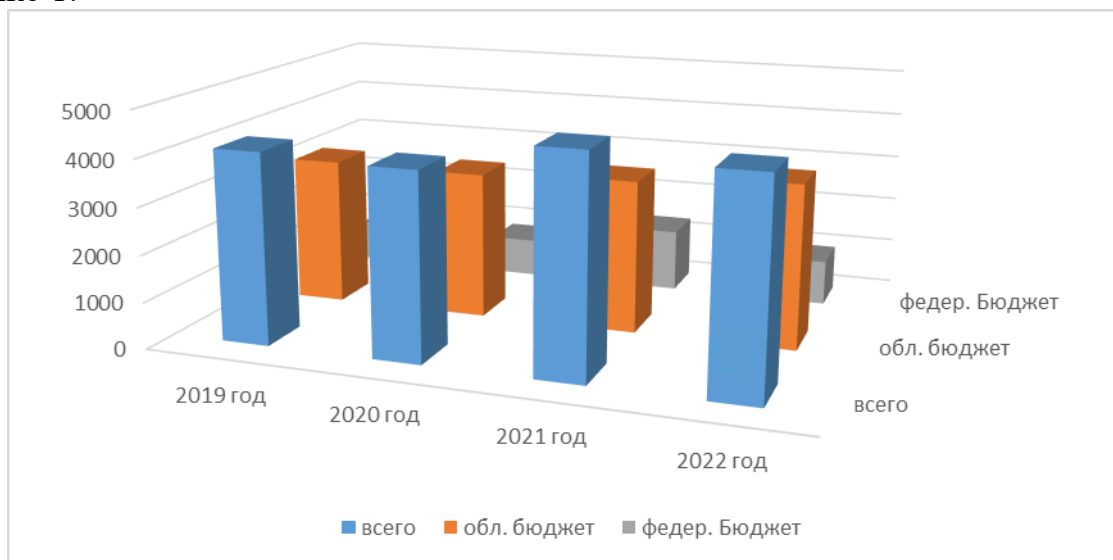


Рисунок 1- Объем государственной поддержки АПК, млн руб.[6]

Сумма государственной поддержки АПК в 2022 году составила 4473,2 млн. руб. в том числе:

- поддержка отдельных подотраслей растениеводства и животноводства 65%;
- стимулирование малых форм предпринимательства 10%;
- создание и модернизация объектов АПК 7%;
- техническая и технологическая модернизация 7%;

- возмещение части затрат производителям зерновых 4%;
- прочие 7%

Мнение относительно введения санкций различается. Так, условия геополитического кризиса с одной стороны обозначили угрозы развитию отрасли, и напротив, выступили стимулом расширения и развития ее потенциала, открыли новые возможности на перспективу для агробизнеса.

В таблице 1 рассмотрены индекс роста в целом по отраслям сельского хозяйства в процентах к предшествующему отчетному периоду.

Таблица 1 - Индексы производства продукции сельского хозяйства, % [6]

Показатель	2018	2019	2020	2021	2022
Хозяйства всех категорий					
Сельское хозяйство	105,8	105,0	97,7	90,7	107,7
в том числе:					
растениеводство	114,8	108,8	91,2	81,3	117,8
животноводство	100,7	102,5	102,1	96,6	101,5

Данная таблица также подтверждает положительную динамику и в целом по сельскому хозяйству свердловской области, и по его отраслям.

Санкции, введенные западными странами в 2022 году не только не сократили отечественное производство, но и дали возможность роста конкурентоспособности российских товаров и увеличению объема реализации в 2022-2023 гг.

Следовательно, в приоритете необходимо стимулировать процессы импортозамещения. Так, развитие растениеводства выступает сложной, но решаемой задачей. Здесь важно помнить о постоянном тесном взаимодействии государства, науки и непосредственно сельскохозяйственных товаропроизводителей. Государственные меры по поддержке и развитию селекции и семеноводства должны расширяться посредством льготного кредитования, расширения сфер субсидирования, грантовых направлений, налоговых льгот организациям, занимающихся в этой сфере. Перед сельскохозяйственной отраслью стоит особо важная задача по нейтрализации возникающих угроз путем наращивания в кратчайшие сроки объемов производства продовольствия и сельскохозяйственного сырья.

Государство должно вести активную политику по ликвидации угроз национальной безопасности, в целях дальнейшего сохранения ее суверенитета. Государственная поддержка агропромышленного комплекса будем дополнительным рычагом развития национального сельского

хозяйства, его инновационного развития, импортозамещения и продовольственной безопасности нашей страны.

Список использованных источников

1. Белхароев, Х. У. К вопросу о правовом регулировании продовольственной независимости России: внутренние и внешние угрозы / Х. У. Белхароев // Хозяйство и право. – 2022. – № 5(544). – С. 75-82. – DOI 10.18572/0134-2398-2022-5-75-82. – EDN TUCOWX.
2. Влияние санкций на сельское хозяйство. Открытый отчет Консалтинговой группы «Текарт». – URL: https://techart.ru/download/insights/0010/5145/add_files/agriculture-sanctionstechart-1651154442.pdf (дата обращения: 15.10.2023).
3. Государственная программа «Реализация основных направлений государственной политики в сферах агропромышленного комплекса и потребительского рынка Свердловской области до 2027 года», утверждена постановлением Правительства Свердловской области от 26.08.2021 № 536-ПП
4. Новые санкции против России: влияние на рынок сельскохозяйственной техники в 2022 году. – URL: <https://marketing.rbc.ru/articles/13374/> (дата обращения: 10.09.2023).
5. Стахеева Л.М., Шарапов Ю.В., Лялин Д.В. Эффективность и доступность государственной поддержки для начинающих фермеров // Аграрное образование и наука. 2019. № 1. С. 19.
6. Официальный сайт Министерство агропромышленного комплекса и потребительского рынка Свердловской области– URL: <https://mcxso.midural.ru> (дата обращения 01.10.2023)

УДК 378.1

Кочергина Татьяна Викторовна
К.э.н., доцент кафедры Менеджмента и предпринимательства Уральский
государственный экономический университет.
Россия, Екатеринбург
Kochergina Tatiana Viktorovna,
Candidate of Economics,
Associate Professor of the Department of Management and Entrepreneurship,
Ural State University of Economics.
Russia, Yekaterinburg

Факторы развития малого и среднего предпринимательства
Factors of development of small and medium-sized enterprises

Аннотация. Актуальность исследования обусловлена поиском механизмов стимулирования развития малого и среднего предпринимательства в регионах России. Проведенное исследование показало, что основными факторами, препятствующими развитию субъектов МСП являются отсутствие эффективных механизмов получения первоначального капитала на открытие бизнеса. Решение данной проблемы может осуществляться путем формирования комплекса мер финансовой поддержки на региональном и муниципальном уровнях.

Ключевые слова. Малый и средний бизнес, финансирование, рост, кластер.

Annotation. The relevance of the study is due to the search for mechanisms to stimulate the development of small and medium-sized businesses in the regions of Russia. The conducted research has shown that the main factors hindering the development of SMEs are the lack of effective mechanisms for obtaining initial capital to start a business. The solution to this problem can be carried out by forming a set of financial support measures at the regional and municipal levels.

Keywords. Small and medium-sized businesses, financing, growth, cluster.

Количественные характеристики предприятий малого и среднего бизнеса обуславливают их преимущества перед крупным бизнесом, обеспечивающие их функционирование, так или иначе во многом связанные с мобильностью и гибкостью [1]:

- простая структура управления;
- упрощенная процедура регистрации;
- небольшой размер стартового капитала;
- возможность быстро удовлетворять потребности покупателя;

- быстрое реагирование на внешние изменения;
- способность оперативно внедрять инновационные решения с минимальным риском для бизнеса.

Реализация экономической функции предприятиями малого и среднего бизнеса означает, что они выполняют важнейшие социально-экономические функции, необходимые для развития любой территории, включая монопрофильные муниципальные образования, где градообразующие компании не в полной мере справляются с данными задачами. Обеспечение выполнения этих функций лежит в основе целей органов власти любого уровня, ответственных за развитие сферы малого и среднего бизнеса [2,3].

Институт предпринимательства, помимо выполнения непосредственно экономической функции, заключающейся в функционировании предприятий и выходе на рынок товаров и услуг, а также получении выручки с их реализации, может обеспечивать функционирование крупных предприятий, становясь для них поставщиками необходимой продукции и услуг.

Также следует отметить, что, обладая указанными преимуществами по сравнению с крупным бизнесом, компании МСП могут гораздо эффективней адаптироваться под меняющиеся потребности потребителей, успешно следуя за ними и внедряя инновационные изменения в производственный процесс. Иными словами, при создании возможных для этого условий, в том числе, с помощью государственного регулирования, сфера малого и среднего бизнеса может стать реальным драйвером технологического роста российской экономики [4,5].

В целях повышения результативности оказания поддержки развития малого и среднего бизнеса указанную сферу можно рассматривать с позиции кластерного подхода, согласно которому под кластером следует понимать объединение (группу, совокупность) компаний, взаимосвязанных и взаимодействующих между собой в рамках сопутствующих и связанных видов экономической деятельности. Кластерам малого и среднего бизнеса присущи следующие характерные признаки:

- функционирование на отдельной локализованной территории в рамках одного региона, города или района;
- единая технологическая цепочка создания продукции, в том числе с добавленной стоимостью;
- способность к генерации инноваций;
- продуцирование синергетического эффекта за счет объединения конкурентных преимуществ;
- наличие организационной структуры, позволяющей наиболее функционально распределить роли среди участников взаимодействия.

Если проанализировать причины такого особого положения сферы малого и среднего бизнеса, то можно предположить, что в каждой стране, учитывая специфику ее развития, исторически сложившиеся особенности, могут существовать свои причины, мешающие беспрепятственному и

самостоятельному развитию данной сферы. В России, на наш взгляд, в качестве таких причин могут выступать причины, указанные на рисунке 1. Согласно представленной информации, возможно выделение так называемых основных факторов влияния и тех факторов, которые оказывают влияние на появление основных причин, препятствующих развитию сферы малого и среднего бизнеса.



Рисунок 1 – Факторы, препятствующие развитию сферы МСП в России⁵⁷

Цель оказания государственной или муниципальной поддержки организациям сферы малого и среднего бизнеса заключается в создании условий для их развития, которые будут выступать в качестве противовесов указанным факторам, препятствующим развитию сферы. Индикатором достижения данной цели может выступать положительная динамика экономических показателей, характеризующих деятельность предприятий, которая свидетельствует о том, что субъекты малого и среднего бизнеса комфортно себя чувствуют на определенной территории, а значит осуществляется реализация ранее указанных функций на этой территории.

⁵⁷ Составлено автором

Список литературы

1. Земцов С. П., Буков Д. В. Методы выявления кластеров малого и среднего бизнеса // Региональная экономика: теория и практика. – 2016. – №. 3 (426). – С. 104-117.
2. Кузменко Ю. Г., Балдина Ю. А., Резепин А. В. Развитие малого и среднего бизнеса как фактор устойчивого развития региона (на примере Челябинской области) // Вестник евразийской науки. – 2017. – Т. 9. – №. 4 (41). – С. 41.
3. Норин В. Г., Андриенко Д. В. Малый и средний бизнес как необходимое условие развития территорий опережающего социально-экономического развития // Таможенное дело и внешнеэкономическая деятельность компаний. – 2017. – №. 1. – С. 183-194.
4. Мусаева Б. М. Роль малого и среднего бизнеса в развитии экономики региона // Деловой вестник предпринимателя. – 2021. – №. 4 (6). – С. 86-89.
5. Плахин А.Е., Селезнева М.В. Формирование экосистемы инновационного предпринимательства // В сборнике: Менеджмент и предпринимательство в парадигме устойчивого развития. Материалы III Международной научно-практической конференции. Отв. за выпуск Е.Б. Дворядкина. 2020. С. 186-189.
6. Киварина М.В., Бабаева З.Ш. Трансформация мира и его влияние на устойчивое развитие экономики // Военно-экономический вестник. — 2022 №4. — URL: <https://voenvestnik.ru/>

DOI 10.34755/IROK.2023.20.27.128

*Санович, М. А., к.э.н., доцент,
доцент кафедры Государственного и муниципального управления
Макаров В.А., магистрант
ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет»
Россия, Киров
Sanovich, M. A., Candidate of Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of State and Municipal Administration
Makarov, V.A., Master's student of the
Vyatka State University
Russia, Kirov*

Методологические аспекты государственного регулирувания экономики

Methodological aspects of state regulation of the economy

Аннотация. Государственное регулирование экономики направлено на принятие, реализацию и контроль за выполнением нормативных актов, осуществляемых посредством специфических методов, форм и инструментов воздействия на структуру производства с целью устранения или смягчения недостатков рыночного механизма и поиска источников устойчивого развития экономики на различных уровнях хозяйствования. Эффективное использование методов государственного регулирования экономики особенно важно в отношении одного из фундаментов российской экономики - нефтедобывающего комплекса, так как налоговые поступления от данного сектора экономики составляют значительную часть бюджета России за счет которого финансируются национальная экономика, оборона, социальные программы государства, национальные проекты. В статье рассматриваются методологические аспекты государственного регулирования экономики. Представлено обоснование необходимости государственного регулирования экономики ввиду несовершенства рыночного механизма хозяйствования. Рассмотрены принципы, объекты и субъекты государственного регулирования экономики. Представлена классификация методов государственного регулирования экономики. Представлены виды прямых и косвенных методов государственного регулирования экономики. Сделан вывод, что эффективное использование методов государственного регулирования экономики особенно актуально в условиях антироссийских санкций, которые после начала специальной военной операции приобрели характер целенаправленного разрушительного воздействия на нашу страну.

Ключевые слова. Государственное регулирование экономики, прямые и косвенные методы государственного регулирования экономики, административные и экономические методы государственного регулирования экономики.

Annotation. State regulation of the economy is aimed at the adoption, implementation and control over the implementation of regulations carried out through specific methods, forms and instruments of influence on the structure of production in order to eliminate or mitigate the shortcomings of the market mechanism and search for sources of sustainable economic development at various levels of management. The effective use of methods of state regulation of the economy is especially important in relation to one of the foundations of the Russian economy - the oil-producing complex, since tax revenues from this sector of the economy make up a significant part of the Russian budget, which finances the national economy, defense, social programs of the state, national projects. The article discusses the methodological aspects of state regulation of the economy. The substantiation of the need for state regulation of the economy due to the imperfection of the market mechanism of management is presented. The principles, objects and subjects of state regulation of the economy are considered. The classification of methods of state regulation of the economy is presented. The types of direct and indirect methods of state regulation of the economy are presented. It is concluded that the effective use of methods of state regulation of the economy is especially relevant in the context of anti-Russian sanctions, which, after the start of a special military operation, have acquired the character of a purposeful destructive impact on our country.

Keywords. State regulation of the economy, direct and indirect methods of state regulation of the economy, administrative and economic methods of state regulation of the economy.

Рассматривая роль государства в экономике, некоторые ученые склонны усматривать в государственном присутствии реальную угрозу экономической свободе, мощный тормоз повышения эффективности производства, другие же считают, что вторжение государства в хозяйственную деятельность предпринимателей является неременным условием корректировки очевидных несовершенств рыночного хозяйства [9].

Результатом разрешения данного противоречия, по мнению В.Ю. Цыбульниковой, является то, что государственное вмешательство в рыночный механизм оправданно лишь в случае, если данный механизм саморегулирования доказывает свою неспособность разрешить те или иные социально-экономические проблемы. Признавая неоспоримые преимущества рыночной экономики перед экономикой командной, экономическая наука вынуждена признать, что и рыночная система не справляется с целым рядом вопросов или решает их недостаточно эффективно [9].

Государство выполняет роль регулятора не только государственного, но и частного секторов экономики, поэтому, по мнению В.С. Колодина и Е.Е. Зайцевой, под государственным регулированием экономики следует понимать систему мер воздействия на функционирование национальной экономики как единого целого [4].

С этим утверждением соглашаются Мансурова Т.Г. и Абдуллина Э.И., характеризуя государственное регулирование экономики как систему мер законодательного, исполнительного, контролирующего характера [5]. Данные меры, по мнению авторов, должны быть направлены на достижение социально-экономических целей, осуществляемых уполномоченными государственными органами в отношении субъектов экономики.

Как видим, необходимость государственного регулирования многие авторы объясняют несовершенством рыночных механизмов, поэтому государство корректирует это несовершенство, с которым рынок либо сам справиться не в состоянии, либо это решение будет неэффективным.

Для этого государство должно:

- взять на себя ответственность за создание равных условий для предпринимательства, поддерживать конкуренцию, ограничивать власть монополий;

- заботится о производстве общественных благ, т.к. рынку не выгодно их производить с точки зрения прибыли.

В Указе Президента РФ В.В. Путина «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» сформулированы экономические цели:

- вхождение России в число пяти крупнейших экономик мира;
- обеспечение темпов экономического роста выше мировых; – сохранение инфляции на уровне 4 %;
- снижение уровня бедности в два раза [1].

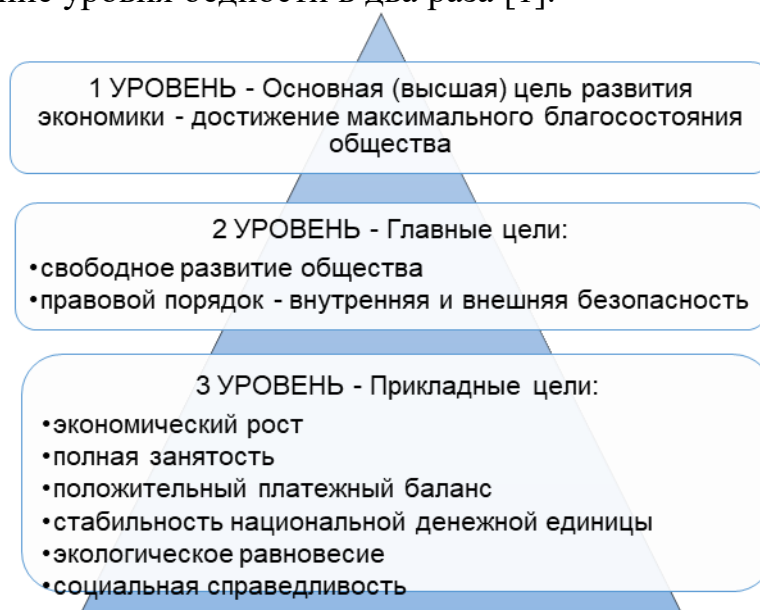


Рисунок 1 – Пирамида целей государственного регулирования экономики

Для решения этих задач, целью государственного регулирования, по мнению Цыбульниковой В.Ю., должно стать обеспечение правовой базы функционирования рыночной системы, установление законных и эффективных взаимоотношений между производителями и поставщиками и потребителями продукции. Государственное регулирование, считает автор, выступает главным регулятором поведения цивилизованного бизнеса и создает условия для относительного нивелирования социального неравенства населения страны [9].

Все цели государства объединяются в пирамиду целей на основе принципа диалектического единства (рисунок 1).

Цели государства могут входить в противоречие друг с другом. Основные причины противоречивости целей:

- в постановке целей всегда участвуют представители различных партий, организаций, которые по-своему могут трактовать цели;
- практическая реализация целей, на которую влияют различные внутренние и внешние факторы (внешнеэкономическое положение, кризисы).

Система государственного регулирования состоит из взаимосвязанных составляющих, слаженная работа которых позволяет достигать поставленных целей в запланированные сроки при эффективном использовании совокупности ресурсов, поэтому за обеспечение систематической последовательности в принятии решений, направленных на экономическое и социальное развитие страны, отвечают основные принципы государственного регулирования экономики, характеристика и содержание которых представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Характеристика принципов государственного регулирования экономики

Принцип	Содержание
1. Принцип целенаправленности, согласованности и обоснованности всех действий в системе государственного регулирования экономики	Заключается в том, что процесс государственного регулирования должен быть направлен на достижение поставленных целей и решения ежедневных задач. Однако необходимо обеспечить согласование всех действий в системе на основе использования механизма государственного регулирования экономики, а также обоснованность принятых решений
2. Принцип ответственности за принятые решения и конечные результаты в процессе государственного регулирования экономики	Устанавливает, что в процессе государственного регулирования экономики должны быть определены ответственные исполнители, которые должны отвечать за результаты. При этом расширение полномочий в системе государственного регулирования экономики предусматривает усиление ответственности за конечные результаты
3. Принцип профессионализма субъектов	Основывается на утверждении, что кадровое обеспечение должно формироваться исходя из соответствия профессиональных качеств государственных служащих занимаемым должностям. Это позволит

государственного регулирования экономики	обеспечить эффективность государственного регулирования экономики
4. Принцип эффективного использования ресурсов	Заключается в обеспечении соответствия совокупности ресурсов, используемых в экономике, полученным результатам (уровню развития экономики). При этом необходимо рассматривать природные, материальные, финансовые, трудовые, информационные и временные ресурсы
5. Принцип приоритетности решаемых проблем	Заключается в том, что рациональное использование ресурсов возможно на основе концентрации потенциала ресурсов на приоритетных направлениях развития национальной экономики. Это позволит получить максимальный результат, который должен быть использован для обеспечения дальнейшего экономического роста и социального развития
6. Принцип ориентированности на обеспечение экономического развития и, на его основе, социального благополучия всего населения страны	Заключается в том, что основной целью функционирования системы государственного регулирования экономики является экономическое развитие и социальное благополучие для всего населения стран

Объектами государственного регулирования экономики, по мнению В.С. Колодина и Е.Е. Зайцевой [4], являются организации и предприниматели; отрасли экономики; регионы; социально-экономические процессы (рисунок 2).

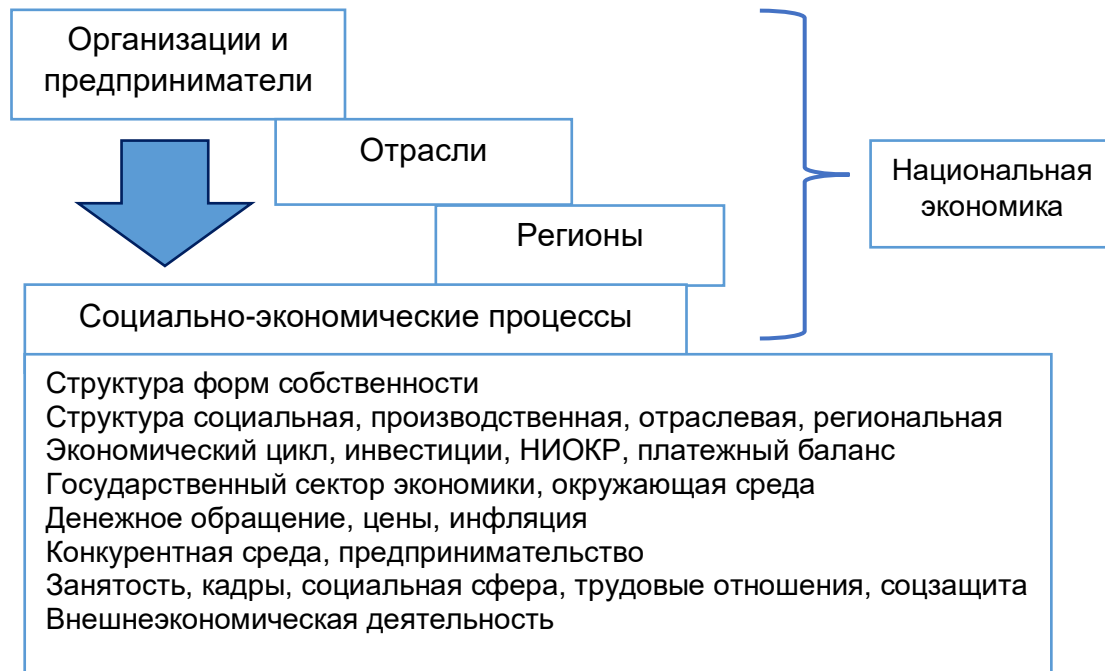


Рисунок 2 – Объекты государственного регулирования экономики

Субъекты государственного регулирования экономики – это органы государственной власти, т.е. система законодательных, исполнительно-распорядительных и контрольно-надзорных органов власти. Полномочия органов государственной власти прописаны в Конституции Российской

Федерации. Важной и неотъемлемой частью политики управления в экономической сфере считают регулирование экономики Тюкавкин Н.М. и Бадилова А.В. По их мнению, воздействие данной политики происходит в трех направлениях: управление и контроль над ресурсами, производственная область и финансовый оборот [7]. Эти направления, считают авторы, взаимосвязаны между собой, так как каждое из них имеет влияние на других.

Для достижения целей государственного регулирования экономики используются определенные методы и инструменты. Под инструментами В.С. Колодин и Е.Е. Зайцева понимают целевые средства воздействия на объект преобразования [4]. По утверждению С.В. Игнатьева, методы и формы государственного регулирования в сфере экономики непосредственно зависят от целей государственной политики [3]. Поэтому цели, как правило, формируют методы и формы работы, а уже от них зависит, какие средства и инструменты будут применены в процессе государственного регулирования экономики.

Проблема выбора и согласования методов государственного регулирования одна из острейших в современной России. Все методы государственного регулирования экономики, по мнению Шкиперовой Г.Т. и Курило А.Е., можно разделить на прямые и косвенные [10]. Условно методы государственного регулирования В.С. Колодин и Е.Е. Зайцева также подразделяют на две группы, где к прямым относят административные, а к косвенным – экономические меры воздействия [4]. Специфику административных методов авторы обосновывают тем, что меры, которые они предусматривают, являются обязательными для исполнения по отношению ко всем субъектам экономической деятельности.

Административные методы – меры запрета и ограничения, исключают или значительно ограничивают свободу экономического выбора субъектов хозяйствования. При этом косвенные экономические методы, по мнению авторов, не ограничивают свободу выбора субъектов хозяйствования, а создают такие правовые рамки их деятельности, в которых она может быть выгодной или невыгодной.

К методам прямого государственного воздействия многие авторы относят:

- определение стратегических целей развития экономики и их выражение в индикативных и других планах, целевых программах;
- государственные заказы и контракты на поставки определенных видов продукции, выполнение работ, оказание услуг;
- государственная поддержка программ, заказов и контрактов;
- нормативные требования к качеству и сертификации технологии и продукции;
- правовые и административные ограничения и запреты по выпуску определенных видов продукции и т. п.;

– лицензирование операций по экспорту и импорту товаров, т. е. внешнеторговых операций.

Методы косвенного государственного регулирования экономических процессов опираются в основном на товарно-денежные рычаги, определяют «правила игры» в рыночном хозяйстве и воздействуют на экономические интересы субъектов хозяйственной деятельности. К ним следует отнести:

- налогообложение, уровень обложения и систему налоговых льгот;
- регулирование цен, их уровней и соотношений;
- платежи за ресурсы, ставки процента за кредит и кредитные льготы;
- таможенное регулирование экспорта и импорта, валютные курсы и условия обмена валют.

Как видим, особенностью прямых методов государственного регулирования экономики является то, что они не связаны с созданием дополнительного материального стимула или опасностью финансового ущерба и базируются на силе государственной власти. Воздействие напрямую, реализуется по мнению Е.В. Марьина в следующих методах:

- разрешение на выполнение определенных действий (лицензирование);
- обязательные требования к действиям (например, бухгалтерский учет, финансовая отчетность) или запрет (например, запрет трансфертного ценообразования), а также их регистрация (включая регистрацию сделок и предприятий);
- установление ограничений и квот (например, квот на добычу природных ресурсов и пр.);
- выдача государственных контрактов;
- использование принудительных и финансовых санкций (штрафы за нарушение предписаний, санкции за загрязнение окружающей среды и пр.);
- контроль и надзор и многие другие [6].

Сфера применения косвенного регулирования по мере развития рыночной экономики значительно расширяется, сужая возможности прямого вмешательства государства в процессы расширенного воспроизводства. В этом и заключается оправданность государственного регулирования в сфере экономики, как утверждают многие экономисты, единственно в случаях корректировки несовершенства рыночного хозяйствования. Таким образом, государственное регулирование воздействует на экономику не только через принуждение: не менее эффективно влияние происходит через убеждение.

В целом, регулирование экономики на государственном уровне основывается на объективных мерах и способах влияния. Такие рычаги экономики способны не только воздействовать открыто на предпринимательство, но и создавать условия, в которых проводится та или иная деятельность, считают Уянаев Б.Б., Гятова А.Х. и Шомахова М.Х. [8]. В трактовке Мансуровой Т.Г. и Абдуллиной Э.И. основными формами прямых методов регулирования являются административные и экономические, при

этом, часть экономических мер может носить не только прямой характер влияния на экономику, но и иметь косвенное влияние [5].

С этим утверждением согласны К.Л. Божин и Т.Н. Субботина [2], их схема методов государственного регулирования экономики представлена на рисунке 3.

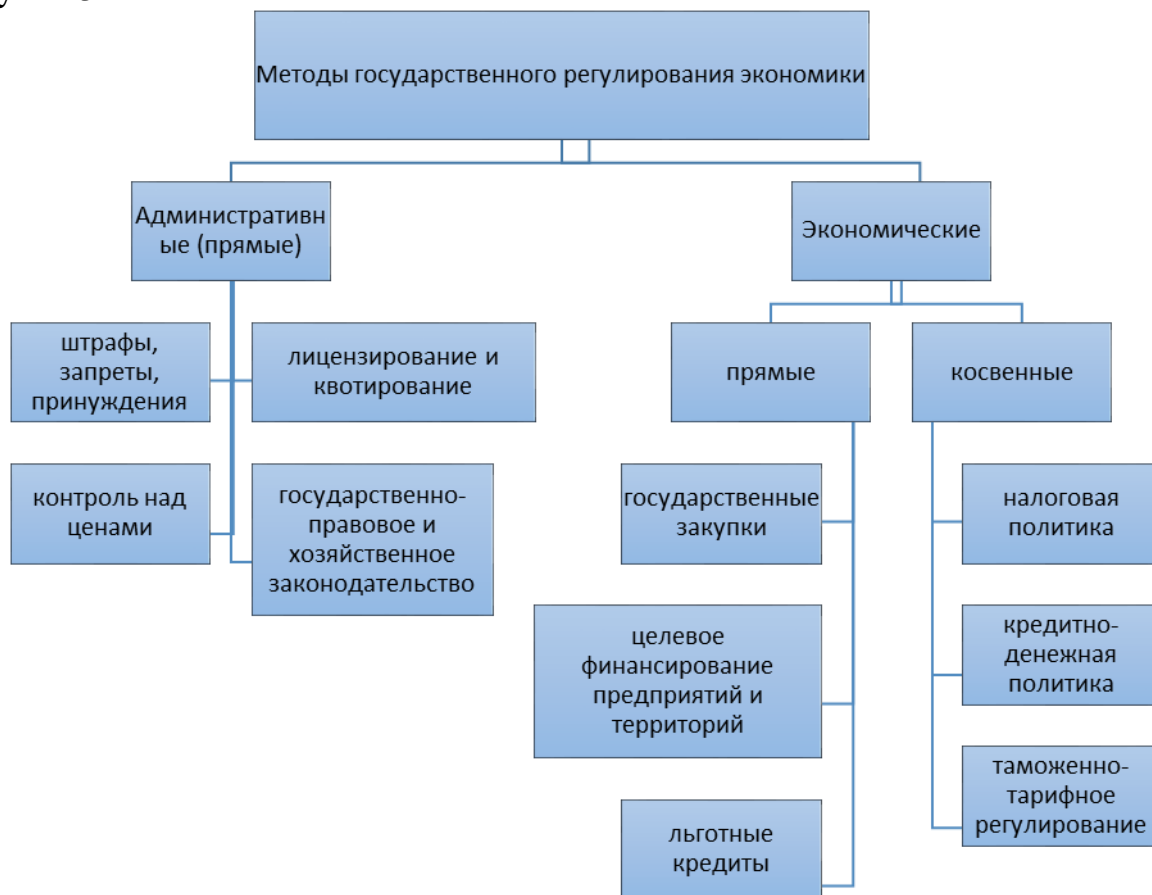


Рисунок 3 – Методы государственного регулирования экономики

Административные методы государственного регулирования экономики основываются на силе и авторитете государственной власти, принимаемых нормативных актах по принуждению, запрету, разрешению определенных действий.

Они используются в целях фиксирования юридического и хозяйственного статуса предприятий, трансформации форм собственности, финансового оздоровления, контроля за различными сторонами деятельности субъектов рынка. К основным видам административных инструментов, по мнению Мансуровой Т.Г. и Абдуллиной Э.И. [5], могут быть отнесены инструменты, представленные на рисунке 4.



Рисунок 4 – Административные инструменты государственного регулирования экономики

Как видим, многие авторы едины в описании административных инструментов государственного регулирования экономики. Рассмотрим экономические инструменты государственного регулирования экономики.

Косвенные экономические инструменты государственного регулирования, во-первых, менее строгие, чем административные, во-вторых, это меры не принуждения, а меры, направляющие хозяйствующие субъекты на решение задач экономической политики государства.

Экономические инструменты воздействуют на экономические интересы участников производства. Экономические инструменты государственного регулирования можно разделить на пять групп:

- инструменты бюджетно-налоговой политики;
- инструменты кредитно-денежной политики;
- инструменты таможенной политики;
- инструменты государственного планирования и программирования.

Налоги выполняют две функции — фискальную и экономическую. С их помощью формируется государственный бюджет, который является экономической основой расходов государства. С другой стороны, налоги являются действенным средством воздействия на экономику. Рост налогов снижает предпринимательскую активность, приводит к росту цен, а, следовательно, отрицательно влияет на уровень жизни населения. Инструменты налоговой политики являются: налоговые ставки, налоговые льготы и налоговая база. С помощью данных инструментов государство может оказывать регулирующее воздействие на экономику страны.

Субъектом кредитно-денежной политики является Центробанк, который осуществляет денежную эмиссию (выпуск в обращение денег), устанавливает ставку рефинансирования – процент, под который Центробанк

выдает кредиты коммерческим банкам, осуществляет валютные интервенции. Основными инструментами кредитно-денежной политики, а значит и воздействия на экономику страны, являются: денежная эмиссия, ключевая ставка (ставка рефинансирования), валютные интервенции. Основным инструментом таможенно-тарифного регулирования является таможенный тариф, который представляет собой перечень ставок экспортных и импортных таможенных пошлин. Повышение экспортных пошлин предотвращает нехватку товаров внутри страны и истощение природных ресурсов. Рост импортных пошлин является протекционистским инструментом защиты внутреннего рынка. Таможенное регулирование включает также запреты и ограничения. Запретами и ограничениями государство влияет на структуру экономики.

Государственное планирование осуществляется в виде директивного планирования или индикативного планирования. При директивном планировании план имеет силу юридического закона, обязательного для исполнения, с ответственностью должностных лиц за его невыполнение. Индикативное планирование направлено на информирование экономических субъектов о приоритетах в сфере социально-экономической политики. Индикативное планирование реализуется через разработку прогнозов, бюджетных планов и государственных программ. В настоящее время в России реализуется 46 государственных программ, направленных на развитие приоритетных направлений социально-экономического развития страны.

В первой четверти XXI в. развитые страны стимулируют экономику посредством гибкого сочетания классических и новых подходов, имеющих значительную методологическую и научную проработку. Ключевая роль здесь отводится эффективности принятия решений, направленных на развитие высокотехнологичных секторов экономики, проведение энергосберегающей политики и обеспечение энергобезопасности страны, повышение качества человеческого капитала и уровня жизни.

Таким образом, государственное регулирование экономики представляет собой деятельность государственных институтов, направленную на принятие, реализацию и контроль за выполнением нормативных актов, осуществляемых посредством специфических методов, форм и инструментов воздействия на структуру производства с целью устранения или смягчения недостатков рыночного механизма и поиска источников устойчивого развития экономики на различных уровнях хозяйствования.

Эффективное использование методов государственного регулирования экономики особенно актуально в условиях антироссийских санкций, которые после начала специальной военной операции приобрели характер целенаправленного разрушительного воздействия на нашу страну.

Библиографический список:

1. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года: указ Президента РФ от 7 мая 2018 № 204
2. Божин, К. Л. Методы государственного регулирования экономики в условиях пандемии / К. Л. Божин, Т. Н. Субботина // *Journal of Economy and Business*. - 2022. - № 6-1 (88). - С. 48-52
3. Игнатъев, С. В. Оценка и выбор форм государственного регулирования интенсификации экономического роста / С. В. Игнатъев // *Финансы: теория и практика*. - 2018. – № 1 (22). – С. 22-31
4. Колодин, В.С. Эффективность использования инструментов государственного регулирования экономики в современной России / В.С. Колодин, Е.Е. Зайцева // *Baikal Research Journal*. - 2021. - Т. 12 - № 4. - С. 1-12
5. Мансурова, Т.Г. Государственное регулирование экономики: учебное пособие для студентов / Т.Г. Мансурова, Э.И. Абдуллина. – Набережные Челны: Издательско-полиграфический центр Набережночелнинского института (филиала) К(П)ФУ. - 2014. – 124 с.
6. Марьин, Е. В. О некоторых способах государственного регулирования экономики / Е. В. Марьин // *Economy and Business: Theory and Practice*. - 2023. - № 1-2 (95). С.12-14
7. Тюкавкин, Н. М. О механизме государственного регулирования экономики / Н. М. Тюкавкин, А. В. Бадирова // *Вестник Самарского государственного университета*. - 2011. – № 90. – С. 54-57
8. Уянаев, Б. Б. Понятие «Государственное регулирование экономики» (ГРЭ) и типы государственного регулирования экономики / Б. Б. Уянаев, А. Х. Гятова, М. Х. Шомахова // *Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика*. - 2013. – № 9. – С. 12-18
9. Цибульникова, В. Ю. Государственное регулирование экономики: учебное пособие / В.Ю. Цибульникова. — Томск: Эль Контент. - 2014. — 156 с.
10. Шкиперова, Г.Т. Государственное регулирование охраны окружающей среды: проблемы и перспективы / Г. Т. Шкиперова, А. Е. Курило // *Общество, экономика, управление*. - 2017. – №2. – С. 49-54
11. Бабаева З.Ш. Концепция долгосрочного социально-экономического развития страны: основные направления // *Военно-экономический вестник*. — 2022 №3. — URL: <https://voenestnik.ru/>

Городской транспорт: вопросы подготовки и востребованности кадров

Колодиевская И. Н.

*эксперт Центра профессиональных квалификаций
ФГБУ «ВНИИ труда» Минтруда России, Москва, Россия*

Крюкова Д. С.

*эксперт Центра профессиональных квалификаций
ФГБУ «ВНИИ труда» Минтруда России, Москва, Россия*

Аннотация

Статья посвящена проблемам Транспортного образования. Ключевые вызовы, стоящие перед современным образованием в сфере транспорта, определяются технологической трансформацией транспортной отрасли и мировой экономики в целом, цифровизацией, критическими изменениями в научно-технологической сфере, структуре рынка труда, основанными на IT-решениях кардинальными сдвигами в подходах к организации образовательного процесса и новых образовательных технологиях. Эффективный ответ на эти вызовы требует существенного пересмотра парадигмы развития образовательных организаций, вовлеченных в подготовку кадров для транспорта, реформирования образовательной и научно-исследовательской деятельности, работы по привлечению и удержанию талантов, внедрения новых моделей управления⁵⁸.

Ключевые слова: городской пассажирский транспорт, подготовка кадров, транспортное образование.

Urban transport: Issues of training and demand for personnel

Kolodievskaya I. N.

*expert of the Center for Professional Qualifications
Federal State Budgetary Institution "All-Russian Research Institute of
Labor" Ministry of Labor of Russia, Moscow, Russia*

Kryukova D. S.

*expert of the Center for Professional Qualifications
Federal State Budgetary Institution "All-Russian Research Institute of
Labor" Ministry of Labor of Russia, Moscow, Russia*

Abstract

The article is devoted to the problems of Transport education. The key challenges facing modern education in the field of transport are determined by the technological transformation of the transport industry and the world economy as a

⁵⁸ Транспортная стратегия Российской Федерации до 2030 года с прогнозом на период до 2035 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 27 ноября 2021 года № 3363-р.

whole, digitalization, critical changes in the scientific and technological sphere, the structure of the labor market, fundamental shifts based on IT solutions in approaches to the organization of educational process and new educational technologies. An effective response to these challenges requires a significant revision of the development paradigm of educational organizations involved in training personnel for transport, reformatting educational and research activities, work to attract and retain talent, and the introduction of new management models.

Key words: urban passenger transport, personnel training, transport education.

Система городского пассажирского транспорта носит характер структурированной экономической системы, которая состоит из комплекса компаний, организаций, занятых в формировании и управлении услугами в тот момент, когда производятся пассажирские перевозки. Это также система, в которой действуют информационные и финансовые потоки с целью обслуживания перевозок⁵⁹.

Вопрос качества подготовки кадров является одним из самых важных во всех отраслях экономики и на будущее страны. В транспортной отрасли особое значение играет уровень квалификации и компетентность специалистов, от профессиональной деятельности которых зависит эффективное функционирование транспортной системы. Чтобы соответствовать требованиям времени, необходимо найти новые формы подготовки кадров для отрасли на базе существующих учебных заведений. Система транспортного образования, подведомственная Минтрансу России и находящаяся в его ведении федеральным агентствам, включает 17 образовательных организаций высшего образования, в том числе три – гражданской авиации, пять – водного транспорта, восемь – железнодорожного транспорта, а также общетранспортный университет – Российский университет транспорта (далее – транспортные образовательные организации). Кроме этого, система транспортного образования включает 350 образовательных организаций, реализующих программы среднего профессионального образования. Общий контингент обучающихся в транспортных образовательных организациях превышает 270 тыс. человек⁶⁰.

Несмотря на многочисленные учебные заведения, специализирующиеся на подготовке специалистов для транспортной отрасли, обнаруживается недостаток программ, направленных на подготовку специалистов, удовлетворяющих потребности организаций внеуличного транспорта (метрополитен). Метрополитен как важнейшая часть транспортной инфраструктуры Москвы требует специализированных кадров в узконаправленных профессиях, связанных с обслуживанием и ремонтом

⁵⁹ Орехов С. Ю. Понятие и характеристика городского пассажирского транспорта как системы // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2023. – № 2. – С. 32–36.

⁶⁰ Концепция подготовки кадров для транспортного комплекса до 2035 года, распоряжение Правительства РФ от 6 февраля 2021 года № 255-р.

подземных структур, а также с автоматизацией и управлением метро (рабочие, техники, инженеры).

Результатом является не только дефицит квалифицированных работников, но и значительные затраты организаций внеуличного транспорта на дополнительное обучение специалистов в корпоративных учебных центрах по вопросам специфики отрасли.

Одним из решений данной проблемы может являться усиление практико-ориентированности образовательного процесса в части индивидуализации образовательного продукта по запросу конкретного потребителя, в нашем случае – по запросу конкретной отрасли или конкретного работодателя, конечно, при условии, что работодатель является крупным⁶¹.

В области городского пассажирского транспорта в качестве примера рассмотрим взаимодействие ГУП «Московский метрополитен» с Колледжем железнодорожного и городского транспорта (в настоящее время – Колледж Московского транспорта), берущее свое начало в ноябре 2021 года. Какие изменения произошли за это время?

Актуализирован образовательный процесс под потребности столичного транспорта, прежде всего метрополитена. Изначально, до корректировки учебного процесса, только одна специальность колледжа соответствовала критериям метрополитена. Сейчас востребованных специальностей уже десять. Активную роль в адаптации программ сыграли эксперты профильных служб метрополитена и преподаватели Корпоративного университета транспортного комплекса.

Студенты колледжа прошли практику на объектах метрополитена, получили необходимые практические навыки, погрузились в молодежные проекты метрополитена, активно участвовали в спортивной жизни, большинство из студентов видят себя в дальнейшем работниками метрополитена.

В рамках взаимодействия более пятидесяти работников колледжа из числа педагогических работников прошли стажировку и повышение квалификации в Корпоративном университете транспортного комплекса.

Практико-ориентированность образовательного процесса, рассматриваемая в данной статье, по нашему мнению, должна состоять из следующих этапов:

- включение экспертов работодателя в состав предметно-цикловых комиссий колледжа;
- актуализация профессиональных модулей основных образовательных программ колледжа, включая рабочие программы производственной практики;

⁶¹ Кастомизация российского высшего образования через систему микростепеней / С. В. Янкевич, Н. В. Княгинина, Е. В. Пучков; Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Институт образования. — М.: НИУ ВШЭ, 2020. — Современная аналитика образования. — № 5 (35).

- сопряжение воспитательной работы колледжа и корпоративной культуры работодателя;
- проведение для колледжа стажировки преподавателей и мастеров производственного обучения;
- корпоративная система подготовки наставников для студентов и выпускников СПО;
- привлечение экспертов работодателя к преподавательской деятельности;
- формирование предложений по совершенствованию материально-технической базы колледжа;
- проведение промежуточной аттестации по итогам практики.

Итогом всего вышесказанного является повышение уровня трудоустройства выпускников колледжа с 4 до 60 % и минимизация нехватки квалифицированного персонала у работодателя-партнера.

Еще один вариант решения проблемы, но уже с эффектом в более долгосрочном периоде, – это создание системы непрерывного образования. Существует много определений этого понятия, приведенных в различных публикациях, например [4–6] и другие.

Мы придерживаемся следующего определения: непрерывное образование на протяжении всей жизни человека, которое обеспечивается созданием условий для самообразования и всестороннего личностного развития, совокупностью преемственных, согласованных и разнообразных образовательных программ, гарантирующих гражданам реализацию права на образование и предоставляющих возможность получать общее и профессиональное образование, профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации [7].

Основными условиями реализации модели системы формирования и развития профессиональной компетентности специалистов транспортного профиля в условиях непрерывного образования является совместная деятельность педагогов, работодателей, выпускников и обучающихся, работников, направленная на гармоничное развитие личности, ее профессиональное самоопределение и создание условий для саморазвития.

Систему непрерывного образования при подготовке специалистов транспортного комплекса можно представить в несколько этапов:

1. Подготовительный этап, носящий профориентационный характер, – формирование целостной картины транспортной отрасли, ознакомление учащихся младших классов с историей транспорта, организация экскурсий на объекты транспорта.

2. Предпрофессиональный этап – формирование ключевых компетенций на старшей ступени среднего (полного) общего образования. Ученики девятых классов проходят подготовку по программам профессионального обучения, по результатам освоения которых им выдается свидетельство о присвоении профессии.

3. Профильный класс – возможность выбрать углубленное изучение транспортного профиля с привлечением к образовательному процессу работников транспортных организации и педагогического состава корпоративных учебных центров.

4. Профессиональное образование – подготовка специалиста в системе профессионального образования, формирование профессиональной компетентности специалистов в рамках выполнения профессионального заказа на подготовку работников разного уровня квалификации.

Одним из элементов построения системы непрерывного транспортного образования является взаимодействие со школами Москвы.

С 1 января 2022 года в школе № 2087 «Открытие» дан старт программе дополнительного образования детей «Кружок “Знакомство с московским транспортом”». В кружке занимаются школьники 4–7-х классов. Программа дополнительного образования включает экскурсии на объекты московского транспорта, выездные занятия во время школьных каникул. Школьников знакомят с историей и перспективами развития московского транспорта, структурой, основными профессиями.

С 1 февраля 2023 года проект расширился, к участию в нем подключилась школа № 1539.

Следующим уровнем в системе непрерывного образования является предпрофессиональная подготовка школьников 8–9-х классов, которая реализуется в рамках проекта департамента образования и науки города Москвы «Профессиональное обучение без границ». В рамках проекта школьники проходят подготовку по программам профессионального обучения, по результатам освоения которых им выдается свидетельство о присвоении профессии.

С 2022/2023 учебного года у московских школьников появилась возможность выбрать углубленное изучение транспортного профиля. Пока такая возможность есть только в школе № 2087 «Открытие». К образовательному процессу привлекаются руководители и специалисты московского транспорта. В профильном классе транспортные дисциплины проводятся в часы внеклассных занятий, два раза в неделю. Транспортные дисциплины разделены по блокам:

- история,
- подвижной состав,
- транспортное планирование,
- транспортная безопасность,
- карьера.

Все занятия рассчитаны на развитие профессиональных и личностных компетенций, а в модулях внеурочной деятельности запланировано проведение выездных лекций, практических занятий и экскурсий.

Отдельно необходимо сказать об интеграции Национальной системы квалификаций в процесс развития кадрового потенциала транспортного комплекса.

Стратегией развития Национальной системы квалификаций предусмотрено формирование современного гибкого механизма кадрового обеспечения решения приоритетных задач научно-технологического и социально-экономического развития Российской Федерации⁶².

В целях развития отраслевой системы профессиональных квалификаций на базе ОООР «АРВТ России» создан Совет по профессиональным квалификациям городского пассажирского транспорта. Деятельность Совета строится вокруг выявления динамики и перспектив востребованности профессий, выстраивания взаимодействия с работодателем по вопросам профессиональных стандартов и квалификаций. Совет принимает решения о создании советов по профессиональным квалификациям и наделении их полномочиями (прекращении их полномочий) по вопросам, касающимся развития системы профессиональных квалификаций в Российской Федерации⁶³, включая:

- мониторинг рынка труда, обеспечение его потребностей в квалификациях и профессиональном образовании;
- разработку и актуализацию профессиональных стандартов и квалификационных требований;
- организацию независимой оценки квалификации по определенному виду профессиональной деятельности;
- проведение экспертизы федеральных государственных образовательных стандартов профессионального образования, примерных основных профессиональных образовательных программ и их проектов, оценку их соответствия профессиональным стандартам, подготовку предложений по совершенствованию указанных стандартов профессионального образования и образовательных программ;
- организацию профессионально-общественной аккредитации основных профессиональных образовательных программ, основных программ профессионального обучения и (или) дополнительных профессиональных программ.

Московский метрополитен совместно с предприятиями внеуличного транспорта России занимается вопросами разработки, утверждения и применения профессиональных стандартов внеуличного транспорта,

⁶² Одобрена Стратегия развития национальной системы квалификаций Российской Федерации на период до 2030 года // КонсультантПлюс. URL: <https://www.consultant.ru/law/hotdocs/69040.html> (дата обращения 23.10.2023).

⁶³ Указ Президента РФ от 16 апреля 2014 года № 249 «О Национальном совете при Президенте Российской Федерации по профессиональным квалификациям» (с изменениями и дополнениями), приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 19 декабря 2016 года № 758н «Об утверждении Примерного положения о совете по профессиональным квалификациям и Порядка наделения совета по профессиональным квалификациям полномочиями по организации проведения независимой оценки квалификации по определенному виду профессиональной деятельности и прекращения этих полномочий».

проведением независимой оценки квалификации. Для внеуличного транспорта разработаны и утверждены четырнадцать профессиональных стандартов по рабочим специальностям, готовятся к утверждению или находятся в разработке еще пять.

В заключение отметим, что именно комплексный подход к отраслевой системе квалификаций позволяет реализовывать основные направления кадровой политики, выявлять востребованность выпускников профильных учебных заведений транспортного комплекса, качество получаемого образования, а также компетентность сотрудников городского пассажирского транспорта.

Список использованных источников

1. Транспортная стратегия Российской Федерации до 2030 года с прогнозом на период до 2035 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 27 ноября 2021 года № 3363-р.
2. Концепция подготовки кадров для транспортного комплекса до 2035 года, распоряжение Правительства РФ от 06.02.2021 г. № 255-р.
3. Орехов С. Ю. Понятие и характеристика городского пассажирского транспорта как системы // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2023. – № 2 – С. 32–36.
4. Непрерывное профессиональное образование как базовый фактор формирования человеческих ресурсов: состояние, проблемы, пути развития / В. М. Зуев, С. В. Манахов, В. А. Галанов, Н. Н. Гагиев. — М.: ФГБУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2018.
5. Новиков А. М. Профессиональное образование России: перспективы развития. — М.: ИЦПНПО РАО, 1997.
6. Шленов Ю. В., Мосичева И. А., Шестак В. П. Непрерывное образование в России // Высшее образование в России. — 2005. — № 3. С. 36–49.
7. Формирование системы профессиональных квалификаций: словарно-справочное пособие. — М.: Изд-во «Перо», 2016. — С. 21–22.
8. Указ Президента РФ от 16 апреля 2014 г. № 249 «О Национальном совете при Президенте Российской Федерации по профессиональным квалификациям» (с изменениями и дополнениями).
9. Стратегия развития национальной системы квалификаций Российской Федерации на период до 2030 года (одобрена Национальным советом при Президенте Российской Федерации по профессиональным квалификациям).
10. Мониторинг качества подготовки выпускников профессиональных образовательных учреждений с позиций службы занятости. — М.: Управление федеральной государственной службы занятости населения по г. Москве, 2006.
11. Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 19 декабря 2016 г. № 758н «Об утверждении Примерного положения о совете по профессиональным квалификациям и Порядка наделения совета по профессиональным квалификациям полномочиями по организации проведения

независимой оценки квалификации по определенному виду профессиональной деятельности и прекращения этих полномочий».

References

1. Transport strategy of the Russian Federation until 2030 with a forecast for the period until 2035, approved by Decree of the Government of the Russian Federation dated November 27, 2021 No. 3363-r.
2. Concept of personnel training for the transport complex until 2035, order of the Government of the Russian Federation dated 02/06/2021 No. 255-r.
3. Orekhov S. Yu. Concept and characteristics of urban passenger transport as a system // International Journal of Applied and Fundamental Research. – 2023. – No. 2 – P. 32–36.
4. Continuous professional education as a basic factor in the formation of human resources: state, problems, ways of development / V. M. Zuev, S. V. Manakhov, V. A. Galanov, N. N. Gagiev. – M.: Federal State Budgetary Institution of Higher Education "REU im. G.V. Plekhanov", 2018.
5. Novikov A. M. Vocational education in Russia: development prospects. - M.: ITSPNPO RAO, 1997.
6. Shlenov Yu. V., Mosicheva I. A., Shestak V. P. Continuing education in Russia // Higher education in Russia. - 2005. - No. 3. P. 36–49.
7. Formation of a system of professional qualifications: dictionary and reference manual. - M.: Pero Publishing House, 2016. - pp. 21–22.
8. Decree of the President of the Russian Federation of April 16, 2014 No. 249 “On the National Council under the President of the Russian Federation for professional qualifications” (with amendments and additions).
9. Strategy for the development of the national qualifications system of the Russian Federation for the period until 2030 (approved by the National Council under the President of the Russian Federation for professional qualifications).
10. Monitoring the quality of training of graduates of professional educational institutions from the position of the employment service. - M.: Department of the Federal State Employment Service for Moscow, 2006.
11. Order of the Ministry of Labor and Social Protection of the Russian Federation dated December 19, 2016 No. 758n “On approval of the Model Regulations on the Council for Professional Qualifications and the Procedure for vesting the Council for Professional Qualifications with powers to organize an independent assessment of qualifications for a certain type professional activities and termination of these powers.”

Швандар Кристина Владимировна

ORCID: 0000-0001-9946-5681

НИФИ Минфина России, г. Москва, Российская Федерация

Григорьев Александр Романович

НИФИ Минфина России, г. Москва, Российская Федерация

Курганский Егор Дмитриевич

[SPIN-код: 7818-7346](#)

НИФИ Минфина России, г. Москва, Российская Федерация

Shvandar Kristina V.

E-Mail: shvandar@nifi.ru, ORCID: 0000-0001-9946-5681

NIFI of the Ministry of Finance of Russia, Moscow, Russian Federation

Grigoriev Alexander R.

NIFI of the Ministry of Finance of Russia, Moscow, Russian Federation

Kurganskiy Egor D.

SPIN code: 7818-7346

NIFI of the Ministry of Finance of Russia, Moscow, Russian Federation

Основные направления развития систем корпоративного пенсионного обеспечения в зарубежной практике

The main directions of development of corporate pension systems in foreign practice

Аннотация

В статье рассмотрены наиболее актуальные тенденции совершенствования систем корпоративного пенсионного обеспечения на примере зарубежных стран с наиболее развитыми и устойчивыми пенсионными системами. Анализ показал, что основными векторами развития пенсионных систем в целом, в том числе и в рассматриваемых подробно в этой статье странах, являются развитие и увеличение количества участников корпоративных и персональных пенсионных планов, а также ускоряющийся переход от пенсионных планов с установленными выплатами к планам с установленными взносами. При этом роль государства в таких изменениях – велика, а большой охват населения корпоративными схемами в подавляющем большинстве случаев связан с квазидобровольностью таких пенсионных планов. Изучение стран с наиболее устойчивыми пенсионными системами также показало, что развитие по указанному тренду, характерное для большинства стран, не останавливается на достигнутом и продолжает

изменяться.

Ключевые слова: корпоративная пенсионная система, зарубежный опыт, пенсионный план, установленные взносы, установленные выплаты, квазидобровольность.

Annotation

The article discusses the most current trends in improving corporate pension systems based on the examples of foreign countries with the most developed and stable pension systems. The analysis showed that the main vectors of the development of pension systems in general, including in the countries considered in detail, are the development and increase in the number of participants in corporate and personal pension plans, as well as the accelerating transition from defined benefit pension plans to defined contribution plans. At the same time, the role of the state in such changes is great, and the large coverage of the population by corporate schemes in the vast majority of cases is associated with the quasi arbitrariness of such pension plans. The study of countries with the most stable pension systems also showed that the development of this trend, characteristic of most countries, does not stop there and continues to change.

Keywords: pension, corporate pension, foreign experience, defined contributions, defined payments, quasi-arbitrariness.

Введение

На сегодняшний день большинство стран мира использует стандартные схемы пенсионного обеспечения, где основным уровнем остается государственное пенсионное обеспечение, а корпоративные и индивидуальные пенсионные схемы выступают в качестве дополнительных и обеспечивают повышение коэффициента замещения для людей, формирующих свою пенсию. Вместе с тем, как показал проведенный анализ, в странах с наиболее развитыми пенсионными системами в последние годы наблюдается динамичный рост охвата населения корпоративными пенсионными схемами, а также переход от пенсионных планов с установленными выплатами к планам с установленными взносами. Изучению причин, результатов и динамики данных процессов посвящена эта статья.

Участие сотрудников в пенсионных планах происходит через негосударственные пенсионные фонды, которые заключают договоры с физическими и юридическими лицами. Преимущества корпоративного пенсионного обеспечения заключаются в том, что оно обеспечивает дополнительный стабильный источник дохода после выхода на пенсию, а также может сочетаться с другими видами социальной защиты, такими как страхование жизни и здоровья. Кроме того, корпоративное пенсионное обеспечение может быть выгодно для работодателя, так как повышает лояльность и мотивацию сотрудников, снижает текучесть кадров, служит источником ряда налоговых льготы. С точки зрения нагрузки на

государственный бюджет, корпоративные пенсионные схемы позволяют добиться значительного снижения расходов на пенсионное обеспечение за счет корпоративной инфраструктуры и эффективности работы рыночных механизмов, которые могут обеспечить стабильную и достаточно высокую пенсионную доходность.

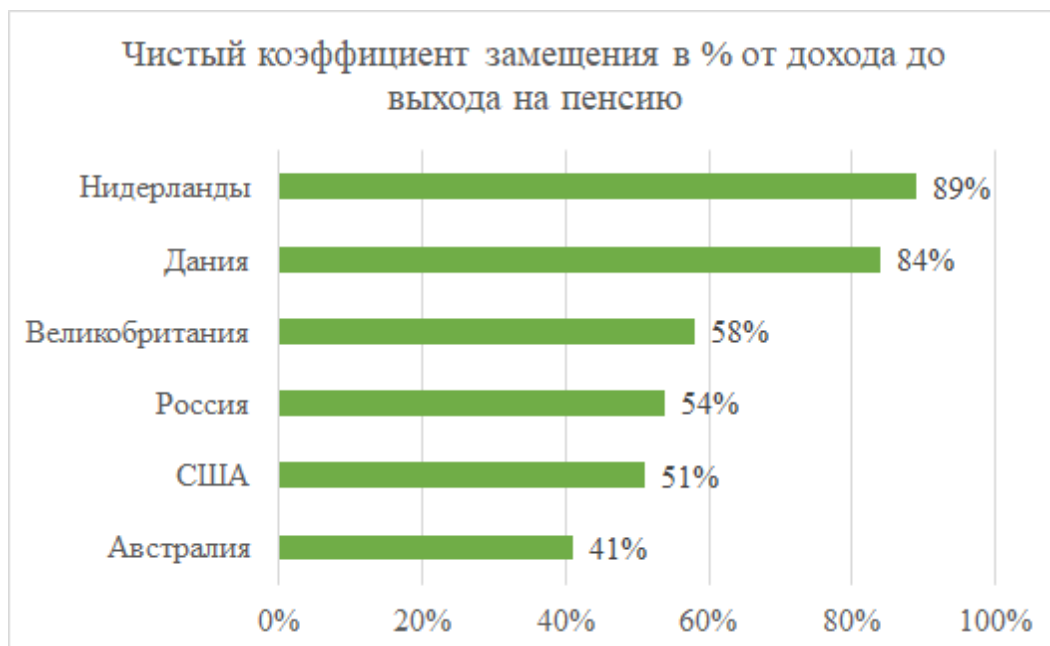
В работе представлены результаты анализа нескольких стран со значительной величиной активов пенсионных фондов (таблица 1), и чьи пенсионные системы оцениваются как устойчивые, с высоким коэффициентом замещения трудового дохода (рисунок 1). Кроме того, отобранные страны представляют собой классические примеры скандинавской и англосаксонской моделей формирования пенсионных планов, что позволяет рассмотреть различные подходы к модернизации пенсионных систем.

Таблица 1- Активы пенсионных фондов

Страна	Соотношение активов и ВВП (в %)	Общая оценочная стоимость активов (в трлн. долл. США)
Нидерланды	213,3	2,2
Дания	196,5	0,8
США	152,6	35,0
Великобритания	124,1	3,9
Австралия	133	2,2
Россия	4,33	0,18

Источник: Tim Hodgson, Marisa Hall, Roger Urwin Global Pension Assets Study. 2022. – 1-е изд. – Thinking Ahead Institute, 2022.

Рисунок 1 - Коэффициенты пенсионного замещения стран за 2020 год.



Источник: Net pension replacement rates // OECD URL: <https://data.oecd.org/pension/net-pension-replacement-rates.htm>

Особенности корпоративных пенсионных планов в Нидерландах

Нидерланды возглавляют рейтинг стран по устойчивости пенсионных систем, со значением в 84,6 балла в общем рейтинге, и занимают 2 место⁶⁴ после Исландии, которая имеет 84,7 балла.

Согласно данным ОЭСР, коэффициент замещения пенсией трудового дохода равен 89%. Количество населения старше 65 лет в процентах от количества работоспособного населения превышает по оценке ОЭСР 34%. Базовая пенсионная выплата для одинокого человека составляет около 1230 евро в месяц.⁶⁵

Корпоративные пенсионные схемы в стране формируются по принципу квазидобровольности, т. е. работодатели не обязаны предлагать пенсионный план для своих работников, однако большинство компаний (около 90%) изначально прописывают данный пункт в рабочих договорах. Для получения пенсий в Нидерландах с 2020 года необходимо достигнуть возраста 66 лет и четырех месяцев и быть резидентом страны. Корпоративным пенсионным обеспечением пользуется большая часть населения страны. Что, согласно данным Банка Нидерландов, в числовом выражении составляет 9,3 миллиона человек.⁶⁶ Около 90% населения используют схему с установленными выплатами, оставшаяся часть использует схему с установленными взносами.

⁶⁴ Mercer CFA Institute Global Pension Index 2022

⁶⁵ Netherlands // OECD URL: <https://www.oecd.org/els/public-pensions/oecd-pensions-at-a-glance-19991363.htm> (дата обращения: 24.08.2023).

⁶⁶ Pensions // DeNederlandscheBank URL: <https://www.dnb.nl/en/statistics/dashboards/pensions/> (дата обращения: 17.09.2023).

Хотя, как и в ряде других стран ОЭСР в Нидерландах растет популярность схемы с установленными взносами.

Новая схема пенсионной системы - «Wet Toekomst pensioenen» (WTP) была принята 22 декабря 2022 года, и вступила в силу 1 июля 2023 года.⁶⁷ Реформа предполагает следующие изменения:

1) Кардинальное расширение охвата пенсионными схемами с установленными взносами. После вступления законопроекта в силу, с 1 января 2028 года, все профессиональные пенсионные накопления будут формироваться на основе пенсионной схемы с установленным характером взносов. Будет разрешено 3 вида пенсионных схем: (схема солидарных взносов, схема гибких взносов, а также схема «взнос-капитал»);

2) Снижение зависимости пенсионных взносов от возраста. Взносы в пенсионные планы ставятся в зависимость не от возраста, а от одинакового для всех работников процента от заработной платы;

3) Изменяется информационная политики пенсионных фондов: Пенсионные фонды должны будут давать четкое представление об ожидаемых пенсионных выплатах для их участников;

4) Предусмотрена также обязательность разработки план перехода к новой схеме всех без исключения работодателей, имеющих действующую пенсионную программу.⁶⁸

Фактически, изменения затронут каждого работодателя в стране, поэтому работодатели должны разработать план перехода на новую систему пенсионного обеспечения в консультации с профсоюзами.⁶⁹ А поскольку работники лишаются как такового понятия трудового стажа, то пожилые участники могут оказаться в невыгодном положении из-за более низких начислений по схеме, не зависящей от возраста. В связи с этим им предусмотрена соответствующая компенсация в новых пенсионных планах. Если при переходе от старой схемы к новой не будет обеспечено достаточное финансирование для выплаты компенсации, работодатели могут выплачивать дополнительную премию для определенных возрастных групп.⁷⁰

Внедрение модернизированной пенсионной системы только начинается, поэтому однозначно сказать будет ли она эффективнее или наоборот хуже существовавшей - нельзя. Однако следует обратить внимание

⁶⁷ Wet toekomst pensioenen // Erste Kamer

URL:https://www.eerstekamer.nl/wetsvoorstel/36067_wet_toekomst_pensioenen (дата обращения: 26.07.2023).

⁶⁸ Corine Hoekstra, Debora Ottink, Hans van Poppel The Netherlands to reform its pension system // Lockton. - 2023. - С. 3.

⁶⁹ The new Pensions Act has been adopted – now what? // Loens Loeff

URL:<https://www.loyensloeff.com/insights/news--events/news/the-new-pensions-act-has-been-adopted--now-what/> (дата обращения: 26.07.2023).

⁷⁰ Pensions // DeNetherlandscheBank URL:<https://www.dnb.nl/en/current-economic-issues/pensions/> (дата обращения: 26.07.2023).

на то, что новая пенсионная система полностью строится на планах с установленными взносами, отражая одну из наиболее значительных черт современного преобразования корпоративных пенсионных систем в ряде стран: перенесение ответственности за формирование будущей пенсии с работодателя на самого работника.

Пенсионный опыт Великобритании

Как и в Нидерландах в Великобритании очень активно используются корпоративные пенсионные схемы. По индексу Mercer Великобритания занимает 10 место в рейтинге с оценкой 73,7⁷¹, что является достаточно высоким показателем, однако эксперты считают, что положительное влияние на английскую пенсионную систему окажет повышение минимальной пенсии для людей с низким доходом и расширение охвата за счет наемных работников и самозанятых, которые участвуют в частных пенсионных схемах.

Доля населения в Великобритании старше 65 лет на момент 2020 года составляла 32% от трудоспособного населения. Минимальный размер пенсионных выплат составляет 177 фунтов стерлингов и коэффициент замещения составляет 58%, что является довольно низким показателем, учитывая высокий уровень развития пенсионной системы в целом. Однако, следует заметить, что большая часть пенсионных выплат состоит из выплат корпоративной пенсии, которые не входят в расчет коэффициента замещения. Активы корпоративных пенсионных фондов в Великобритании составляют на 2,6 трлн. фунтов стерлингов.⁷²

Система корпоративных пенсий является одним из основных элементов пенсионной системы Великобритании. В 2008 году были внесены изменения в Закон о пенсиях, и теперь в соответствии с законом каждый работодатель в стране должен подключать постоянных работников к пенсионной схеме и делать соответствующие взносы. «Автоматическая подписка» относится ко всем работодателям, имеющим как минимум одного работника. Соответственно, по данной системе взносы в пенсионный фонд пропорционально распределяется следующим образом: работник – 18,5%, работодатель – 81,5%. В корпоративной пенсионной системе Британии участвует около 78% работающего населения страны.⁷³

Работодатель может отложить дату включения сотрудника в

⁷¹ Mercer CFA Institute Global Pension Index 2022

⁷² UK Institutional Market // The Investment Association URL: <https://www.theia.org/sites/default/files/2022-09/Investment%20Management%20Survey%202021-22%20Chapter%204.pdf> (дата обращения: 17.09.2023).

⁷³ Employee workplace pensions in the UK: 2021 provisional and 2020 final results // Office for National Statistics URL: <https://www.ons.gov.uk/employmentandlabourmarket/peopleinwork/workplacepensions/bulletins/annualsurveyofhoursandearningspensionables/2021provisionaland2020finalresults> (дата обращения: 17.09.2023).

пенсионный план на срок до трех месяцев. В свою очередь, сотрудник может отказаться от участия в рабочей пенсионной схеме своего работодателя, в этом случае ни сотрудник, ни работодатель не будут производить пенсионных отчислений.

Как только схема начинает работать, работодатель отчисляет взносы, в общем размере не менее 8%. При этом взносы работников освобождаются от уплаты подоходного налога, а взносы работодателя могут быть отнесены на расходы компании, таким образом уменьшая размер корпоративного налога на прибыль.⁷⁴

Предусмотрены два основных варианта работы схемы: либо через одного из зарегистрированных пенсионных провайдеров, либо через государственную организацию NEST – National Employment Savings Trust. Если работодатель не регистрируется для участия в схеме либо не будет делать взносов, он подвергнется штрафу со стороны регулирующей пенсионной организации.⁷⁵

В настоящее время все большую популярность приобретает открытие индивидуальной пенсионной программы у негосударственного пенсионного оператора. Взносы в такие фонды должны уплачиваться независимо, из собственных накоплений, а государство возмещает уплаченный в прошлом подоходный налог с части дохода, равной сумме взноса, в пределах определенного лимита. Персональная пенсия позволяет выбрать направление и доходность активов, в которые будут инвестироваться накопленные средства, вплоть до самостоятельного управления накоплениями (SIPP – self-invested personal pension).⁷⁶

Система профессионального пенсионного обеспечения является важной составляющей пенсионной системы Великобритании. С каждым годом численность участников корпоративных пенсионных планов растет несмотря на то, что налоговых льгот, связанных с профессиональными пенсионными схемами в Великобритании, не так уж и много. Однако вариативность предложений на рынке позволяет популяризировать профессиональные пенсионные планы, а различные предложения по составу портфеля, степени риска и стоимости обслуживания предоставляют потребителям широкий выбор.

Пенсионный опыт Дании

Согласно индексу Mercer, Дания является одной из лучших стран по

⁷⁴ Occupational and personal pensions in UK / Londonwhere, 2022. URL: <https://londonwhere.com/london-uk/british-pensions-uk> (дата обращения: 19.08.2023).

⁷⁵ NEST/GOV.UK, 2022. URL: <https://www.gov.uk/government/organisations/national-employment-savings-trust> (дата обращения: 19.08.2023).

⁷⁶ What is a SIPP? / Hargreaves Lansdown, 2022. URL: <https://www.hl.co.uk/pensions/sipp/what-is-a-sipp> (дата обращения: 19.08.2023)

качеству работы пенсионной системы и занимает 3 место в общем рейтинге⁷⁷. Оценка пенсионной системы составляет 82 балла, что говорит о высоком уровне пенсий с точки зрения адекватности существующей системы, качества и доходности пенсионного обеспечения и общего уровня управления и реформирования. Доля населения в Дании старше 65 лет составляет около 35% от трудоспособного населения, а коэффициент замещения трудового дохода пенсией - 84%, что является одним из лучших показателей среди стран ОЭСР. И этот показатель достигается благодаря участию работников в корпоративных пенсионных планах, в то время как базовая сумма пенсии составляет 938 долларов США в месяц, что эквивалентно примерно 18% от среднего заработка.

В Дании, как и во всех рассмотренных странах при формировании корпоративных пенсий применяется принцип квазидобровольности, и привлечение работников к участию в корпоративных планах является обязательными для всех работодателей, которые имеют более 10 сотрудников. Работодатель, в свою очередь, может самостоятельно выбрать пенсионный фонд, в который будут направляться отчисления, и установить размеры взносов.

Профессиональные пенсионные схемы представляют собой полностью финансируемые схемы с установленными взносами, согласованные с партнерами в рамках коллективных соглашений. Около 90% работников охвачено такими схемами по сравнению со средним показателем в 68% в странах ОЭСР. Коэффициент охвата этим видом планов постоянно растет на протяжении последних 40 лет. Исследователи связывают такую динамику с формированием новых схем, охватывающих "синих воротничков". Так, в 1980–1990 годах профессиональные планы были распространены среди государственных служащих и лишь среди небольшой части частного сектора, а в настоящее время в них участвуют работники всех секторов. Регистрация участия в профессиональных пенсионных планах не устанавливается законодательно, а обеспечивается союзами работодателей, так называемыми «социальными партнерами» (специальный термин, распространенный в Дании), и прописана в трудовом договоре. Профессиональные планы в Дании являются полностью накопительными и, как правило, с установленными взносами. Планов с установленными выплатами немного. Участвуют в уплате взносов работник (на одну треть) и работодатель (на две трети).⁷⁸

Ставки взносов высоки – в среднем около 15% от заработной платы, что значительно выше среднего показателя по странам ОЭСР. Ставка взноса определяется коллективным договором и является одинаковой для всех работников в соответствии с соглашением и составляет от 10% до 18% от

⁷⁷ Mercer CFA Institute Global Pension Index 2022

⁷⁸ Pension Savings: The Real Return / BETTER FINANCE. 2019 Edition. URL: <https://betterfinance.eu/wp-content/uploads/Pension-Savings-The-Real-Return-2019-Edition-1.pdf>. (дата обращения: 19.08.2023)

заработной платы. Важно отметить, что самозанятые не охвачены такими планами, но могут добровольно принять участие в аналогичном плане.

Согласно статистике Национального института статистики Дании (Danmarks Statistik), в 2019 году в Дании было зарегистрировано около 1,7 миллиона участников системы профессиональных пенсий и около 1,5 миллиона участников негосударственных пенсионных фондов.

Благодаря сочетанию указанных характеристик система профессиональных пенсий в Дании обеспечивает высокий уровень защиты пенсионных накоплений граждан и гарантирует стабильность и надежность инвестиционных стратегий. Кроме того, благодаря широкому распространению системы профессиональных пенсий, Дания имеет один из самых высоких уровней пенсионного обеспечения в мире, находясь на втором месте по величине коэффициента замещения после Нидерландов.

Опыт корпоративных пенсионных планов в США

Данные международного аналитического центра Mercer CFA, , что США набрали 63,9 балла в общем рейтинге и 67,5 балла в рейтинге адекватности пенсионной системы, что указывает на относительно высокий уровень развития пенсионной системы в стране.⁷⁹

Доля населения в США старше 65 лет составляет более 28% от трудоспособного населения,⁸⁰ а коэффициент замещения пенсией основного заработка составляет 51%. Формула пенсионных выплат, зависящих от заработка, является прогрессивной. Так, на первые 960 долл. месячного заработка, коэффициент замещения составлял 90%, а от 960 до 5785 долл. – только 32%.⁸¹

Корпоративные пенсионные планы в США действуют в соответствии с положениями Закона о безопасности пенсионных доходов работников (ERISA), который устанавливает минимальные стандарты участия работников и работодателей в этих планах.⁸² Согласно закону, в государстве существует два типа корпоративных пенсионных планов: с установленными взносами и с установленными выплатами.⁸³ В последние годы многие американские работодатели перешли от пенсионных планов с

⁷⁹ Mercer CFA Institute Global Pension Index 2022 // Mercer URL: <https://www.stapi.is/static/files/2022/Annad/global-2022-global-pension-index-full-report-1-1-.pdf> (дата обращения: 21.08.2023).

⁸⁰ Mark Pearson, OECD Deputy Director for Employment, Labour and Social Affairs Pensions at a Glance 2021. – 1 изд. – OECD, 2021. – 224 с.

⁸¹ United States // OECD URL: <https://www.oecd.org/els/public-pensions/PAG2021-country-profile-United-States.pdf> (дата обращения: 24.08.2023).

⁸² Employee Retirement Income Security Act (ERISA) // U.S. Department of Labor URL: <https://www.dol.gov/general/topic/retirement/erisa> (дата обращения: 19.08.2023).

⁸³ Types of Retirement Plans // Официальный сайт Департамента труда США. URL: <https://www.dol.gov/general/topic/retirement/typesofplans> (дата обращения: 20.05.2023).

установленными выплатами к пенсионным планам с установленными взносами в связи с ростом затрат и рисков, связанных с функционированием традиционных пенсионных планов. Однако некоторые работодатели по-прежнему предлагают оба типа планов или имеют гибридные планы, сочетающие элементы обоих типов.⁸⁴ В результате, согласно Бюро трудовой статистики США, в настоящее время, только 15% работников частного сектора участвуют в планах с установленными выплатами.⁸⁵

Существует несколько типов планов с установленными взносами, включая планы 401(k), планы 403(b) и индивидуальные пенсионные счета (IRA). План 401(k) - самый распространенный на территории США. Работодатель в пенсионном плане участвует в выделении денег работнику, которые позже отправляются на его пенсионный счет⁸⁶ и получает налоговые льготы при предложении такого плана своим работникам.⁸⁷ План 403(b) доступен для сотрудников некоммерческих организаций, таких как школы и больницы.⁸⁸ Что касается индивидуальных пенсионных счетов, то IRA – это счет, который может открыть любой человек, независимо от того, есть ли у него пенсионный план, финансируемый работодателем.⁸⁹

Жители США могут пользоваться корпоративным планом и индивидуальным пенсионным счетом одновременно, что упрощает процедуру перехода с одного места на другое, т. к. работник может беспрепятственно перенести свои накопления с корпоративного счета на свой индивидуальный, а далее на корпоративный счет уже нового работодателя. Благодаря такой гибкости, уже в 2022 году, доля американских домохозяйств, которые пользуются индивидуальными пенсионными планами, выросла до 40% от всех домохозяйств.⁹⁰ (Рисунок 2). В 2022 году был принят Security Act 2.0, направленный на усовершенствование существующей пенсионной системы, и дальнейшую популяризацию IRA.⁹¹

⁸⁴ James McWhinney The Demise of the Defined-Benefit Plan and What Replaced It / Investopedia. – 2022.

⁸⁵ Bureau of Labor Statistics. "National Compensation Survey: Employee Benefits in the United States, March 2021, <https://www.bls.gov/ncs/ebs/benefits/2021/employee-benefits-in-the-united-states-march-2021.pdf>" Page 191.

⁸⁶ 401(k) Plan Overview // Официальный сайт организации IRS USA URL: <https://www.irs.gov/retirement-plans/plan-participant-employee/401k-resource-guide-plan-participants-401k-plan-overview> (дата обращения: 20.05.2023).

⁸⁷ Employer Benefits of 401(k) Plans // PAYCHEX URL: <https://www.paychex.com/articles/employee-benefits/employer-advantages-of-401k-plans> (дата обращения: 20.05.2023).

⁸⁸ IRC 403(b) Tax-Sheltered Annuity Plans / Официальный сайт организации IRS USA. URL: <https://www.irs.gov/retirement-plans/irc-403b-tax-sheltered-annuity-plans> (дата обращения: 20.05.2023).

⁸⁹ What is an IRA? // U.S. Bank | U.S. Bancorp Investments URL: <https://www.usbank.com/retirement-planning/open-an-ira/what-is-an-ira.html> (дата обращения: 20.05.2023).

⁹⁰ The Role of IRAs in US Households' Saving for Retirement, 2022 // Investment Company Institute URL: https://www.ici.org/system/files/2023-02/per29-01_0.pdf (дата обращения: 11.08.2023).

⁹¹ Rae Hartley Beck How Secure Act 2.0 Changes Retirement // Forbes Advisor. – 2023.

Рисунок 2 - Распределение пенсионных активов в США в 2023 году



Источник: Release: Quarterly Retirement Market Data, First Quarter 2023 // Investment Company Institute URL: https://www.ici.org/statistical-report/ret_23_q1

Таким образом, в США уже накоплен большой опыт работы в области пенсионных корпоративных и индивидуальных планов, которые составляют более 50% рынка пенсионных активов. Высокая вариативность при выборе плана, а также гибкость их переноса предоставляет преимущества и работникам, и работодателям, несмотря на принцип квазидобровольности.

Пенсионный опыт Австралии

Австралийская пенсионная система по индексу Mercer находится она находится на 6 месте из 44 стран⁹², и значений в общем рейтинге - 76,8 пунктов. Доля населения в Австралии старше 65 лет составляет почти 28% от трудоспособного населения страны.

Австралия ввела обязательное профессиональное пенсионное страхование в 1992 году, когда сделала обязательными взносы в пенсионный фонд для всех работников старше 17 лет и моложе 70 лет, зарабатывающих более 450 австралийских долларов в месяц. Это система с установленными взносами, которая требует минимального взноса в пенсионный фонд по выслуге лет. До введения системы обязательного пенсионного обеспечения по выслуге лет более популярной формой профессионального пенсионного обеспечения были схемы с установленными выплатами. Взносы в пенсионный фонд распределяются следующим образом: работодатель вносит 72,5%, и работник вносит оставшиеся 27,5%.

Австралийские пенсионные фонды можно разделить на пять групп: промышленные, розничные, корпоративные, государственные и самоуправляемые фонды. Хотя многие фонды в настоящее время открыты

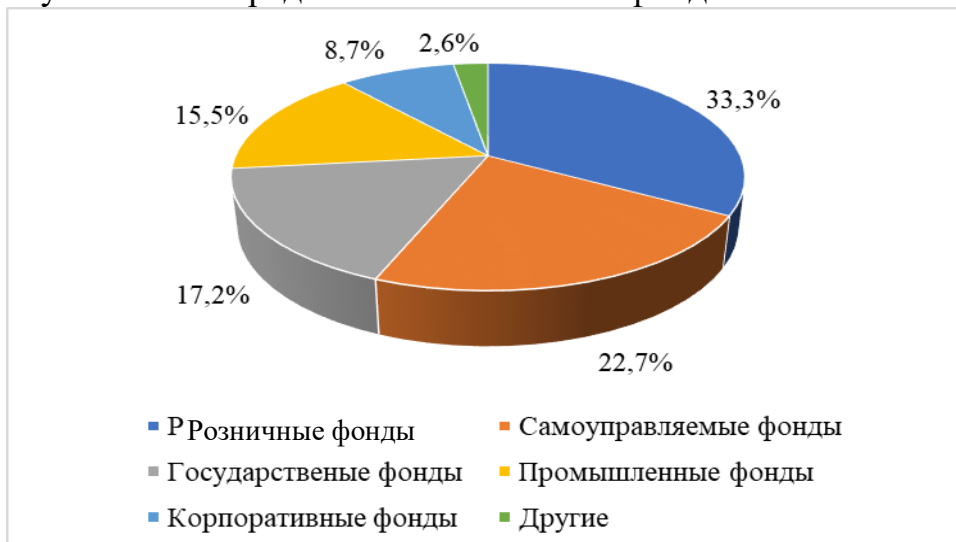
⁹² Mercer CFA Institute Global Pension Index 2022

для всех работников, отраслевые фонды начинали с обслуживания определенных слоев рабочей силы и обычно связаны с определенным профсоюзом. Такие фонды часто имеют представителей профсоюзов в советах директоров, где половина директоров-попечителей назначается представителями работодателей, а половина - представителями членов профсоюза.

Большинство отраслевых фондов созданы как некоммерческие организации, а их размер может варьироваться от относительно небольших фондов с точки зрения активов, до очень крупных. AustralianSuper является крупнейшим отраслевым фондом, а также крупнейшим пенсионным фондом Австралии с активами в размере 180 миллиардов австралийских долларов.

Розничные фонды — это коммерческие пенсионные фонды, в основном управляемые банками или компаниями по управлению капиталом. Среди ключевых игроков - MLC, Colonial First State и BT Financial Group.

Рисунок 3 - Распределение пенсионных фондов по типам



Источник: составлено на основе данных APRA. URL: <https://www.apra.gov.au/statistics>

В последние годы количество корпоративных фондов в Австралии сокращается, поскольку компаниям становилось все труднее конкурировать с более крупными и гибкими отраслевыми фондами. Так, ряд компаний, включая горнодобывающих гигантов BHP Billiton и Rio Tinto, передали свои корпоративные фонды на аутсорсинг или вообще расформировали их.

Фонды государственного сектора предназначены для государственных служащих. Самоуправляемые суперфонды — это небольшие фонды, в которых может быть не более четырех участников. Они часто создаются с целью оптимизации налогообложения или по другим личным причинам. Средняя величина активов таких фондов составляет от 1,5 миллионов долларов, но может достигать нескольких десятков миллионов долларов. Несмотря на их небольшой средний размер, на долю этого сектора приходится 30% всех пенсионных активов в Австралии.

Вывод

На основании анализа данных по основным направлениям развития наиболее устойчивых пенсионных систем мира можно сделать вывод о том, что корпоративные методы пенсионного начисления используются все чаще, особенно в странах с высокими коэффициентами замещения трудового дохода. Кроме того, в странах с наиболее развитыми пенсионными системами в последние годы наблюдается динамичный рост охвата населения корпоративными пенсионными схемами, а также переход от пенсионных планов с установленными выплатами к планам с установленными взносами. Причиной тому во многом является повышение мобильности трудовых ресурсов и финансовой грамотности новых поколений, а также повышение толерантности к риску. Работодатели в условиях трансформации мировой экономики все чаще пытаются минимизировать свои расходы, а государство старается увеличить коэффициент замещения трудового дохода за счет максимального охвата работников корпоративными пенсионными планами.

Список литературы

1. Net pension replacement rates // OECD
URL: <https://data.oecd.org/pension/net-pension-replacement-rates.htm>;
2. Mercer CFA Institute Global Pension Index 2022 // Mercer
URL: <https://www.stapi.is/static/files/2022/Annad/gl-2022-global-pension-index-full-report-1-1-.pdf>;
3. United States // OECD URL: <https://www.oecd.org/els/public-pensions/PAG2021-country-profile-United-States.pdf>;
4. Employee Retirement Income Security Act (ERISA) // U.S. Department of Labor URL: <https://www.dol.gov/general/topic/retirement/erisa>;
5. 401(k) Plan Overview // Официальный сайт организации IRS USA
URL: <https://www.irs.gov/retirement-plans/plan-participant-employee/401k-resource-guide-plan-participants-401k-plan-overview>;
6. Employer Benefits of 401(k) Plans // PAYCHEX
URL: <https://www.paychex.com/articles/employee-benefits/employer-advantages-of-401k-plans>;
7. IRC 403(b) Tax-Sheltered Annuity Plans / Официальный сайт организации IRS USA. URL: <https://www.irs.gov/retirement-plans/irc-403b-tax-sheltered-annuity-plans>;
8. What is an IRA? // U.S. Bank I U.S. Bancorp Investments
URL: <https://www.usbank.com/retirement-planning/open-an-ira/what-is-an-ira.html>;
9. The Role of IRAs in US Households' Saving for Retirement, 2022 // Investment Company Institute URL: https://www.ici.org/system/files/2023-02/per29-01_0.pdf;

10. Netherlands//OECD.URL:[\https://www.oecd.org/els/public-pensions/oecd-pensions-at-a-glance-19991363.htm;](https://www.oecd.org/els/public-pensions/oecd-pensions-at-a-glance-19991363.htm)
11. Pensions//DeNederlandscheBankURL:[\https://www.dnb.nl/en/statistics/dashboards/pensions/;](https://www.dnb.nl/en/statistics/dashboards/pensions/)
12. Wet toekomst pensioenen // Erste Kamer URL:[\https://www.eerstekamer.nl/wetsvoorstel/36067_wet_toekomst_pensioenen;](https://www.eerstekamer.nl/wetsvoorstel/36067_wet_toekomst_pensioenen)
13. The new Pensions Act has been adopted – now what? // Loens Loeff URL:[\https://www.loyensloeff.com/insights/news--events/news/the-new-pensions-act-has-been-adopted--now-what/;](https://www.loyensloeff.com/insights/news--events/news/the-new-pensions-act-has-been-adopted--now-what/)
14. Occupational and personal pensions in UK / Londonwhere, 2022. URL:[https://londonwhere.com/london-uk/british-pensions-uk;](https://londonwhere.com/london-uk/british-pensions-uk)
15. What is a SIPP? / Hargreaves Lansdown, 2022. URL:[https://www.hl.co.uk/pensions/sipp/what-is-a-sipp.](https://www.hl.co.uk/pensions/sipp/what-is-a-sipp)

DOI 10.34755/IROK.2023.63.20.129

*Соболева О.Н., к.э.н., доцент,
декан факультета Менеджмента и сервиса
ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет»*

Россия, Киров

*Пацукова А. С., магистрант группы ГМм-1601-01-20
ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет»*

Россия, Киров

*Soboleva O.N., Candidate of Economics, Associate Professor,
Dean of the Faculty of Management and Service
Vyatka State University*

Russia, Kirov

*Patsukova A. S., Master's student of the GMm group-1601-01-20
Vyatka State University*

Russia, Kirov

Основные проблемы государственной поддержки семьи, материнства и детства в Российской Федерации

The main problems of state support for family, motherhood and childhood in the Russian Federation

Аннотация. В статье обосновывается необходимость решения демографических проблем России посредством усиления эффективности государственной поддержки семьи, материнства и детства. Дана краткая характеристика демографических проблем в России. Представлено сравнение суммарного коэффициента рождаемости в России и мире. Дана оценка удовлетворенности домашних хозяйств своим финансовым положением. Представлен обобщенный перечень проблем семей с детьми.

Ключевые слова. Демография, естественная убыль населения, суммарный коэффициент рождаемости, средняя продолжительность жизни, уровень безработицы, детские образовательные учреждения.

Annotation. The article substantiates the need to solve demographic problems in Russia by strengthening the effectiveness of state support for the family, motherhood and childhood. A brief description of demographic problems in Russia is given. A comparison of the total fertility rate in Russia and the world is presented. The assessment of satisfaction of households with their financial situation is given. A generalized list of problems of families with children is presented.

Keywords. Demography, natural population decline, total fertility rate, average life expectancy, unemployment rate, children's educational institutions.

Проблемой российского общества в настоящее время является демографический вопрос, а именно снижение численности населения страны. Неконтролируемые демографические процессы могут привести к значительному снижению рождаемости, уменьшению населения страны, снижению продолжительности жизни граждан, изменению социальной структуры общества, нехватке рабочей силы, а соответственно, и кризису производственных процессов, дестабилизации семьи, нравственному, материальному упадку.

Поэтому государственная поддержка семьи, материнства и детства, а также решение демографических проблем выступает актуальной проблемой современного периода социально-экономического развития России. Проанализируем динамику основных демографических показателей Российской Федерации, чтобы опровергнуть или подтвердить недостаточность и/или неэффективность государственной поддержки семьи, материнства и детства в России. Россия является одной из крупнейших держав планеты по численности населения. На 1 января 2023г. оно составило 146 млн. 424 тыс. человек (рисунок 1). Здесь и далее приводятся данные с сайта Государственной федеральной службы статистики РФ [2].

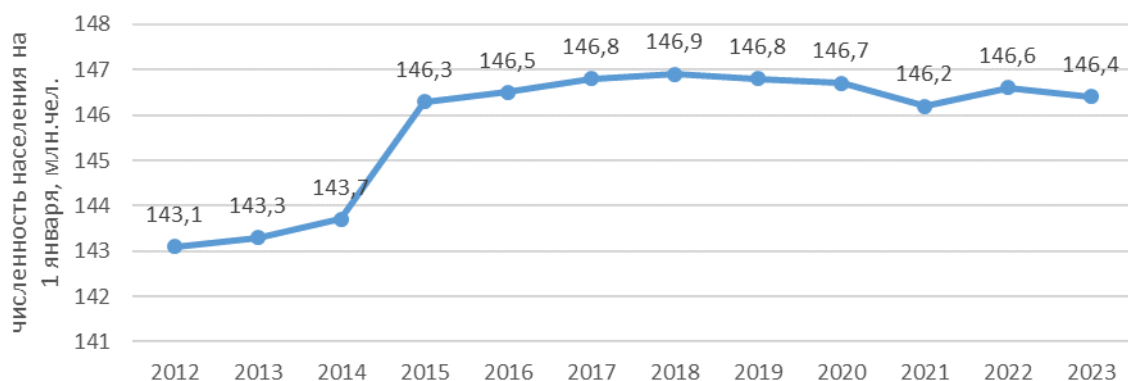


Рисунок 1 – Динамика численности населения в РФ [2]

По численности населения Россия занимает девятое место в мире. Значительный прирост населения России в 2015 году объясняется присоединением Республики Крым и г. Севастополя.

В России с 2017 года наблюдается естественная убыль населения (рисунок 2).

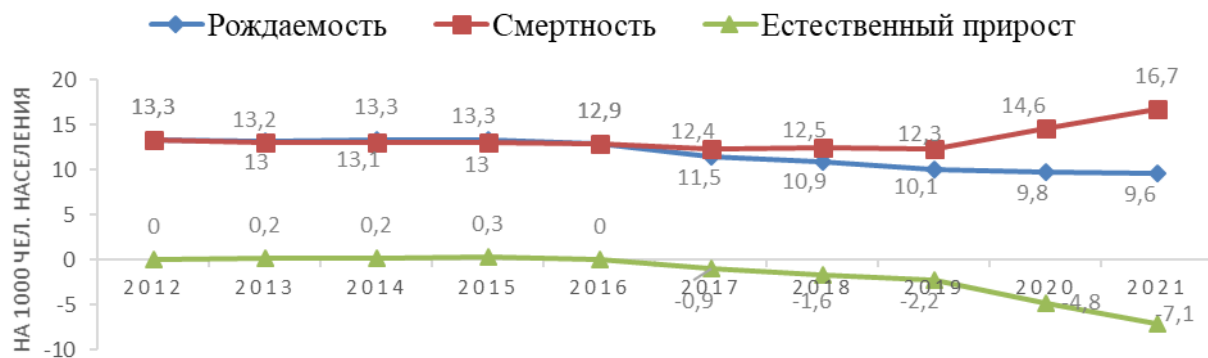


Рисунок 2 – Динамика естественного прироста (убыли) населения в РФ [2]

К 2021 году естественная убыль населения составила 7,1 человек на каждую тысячу населения страны. Анализ распределения численности населения по возрастным группам (рисунок 3) показал, что численность трудоспособного населения снижается почти на 6%.

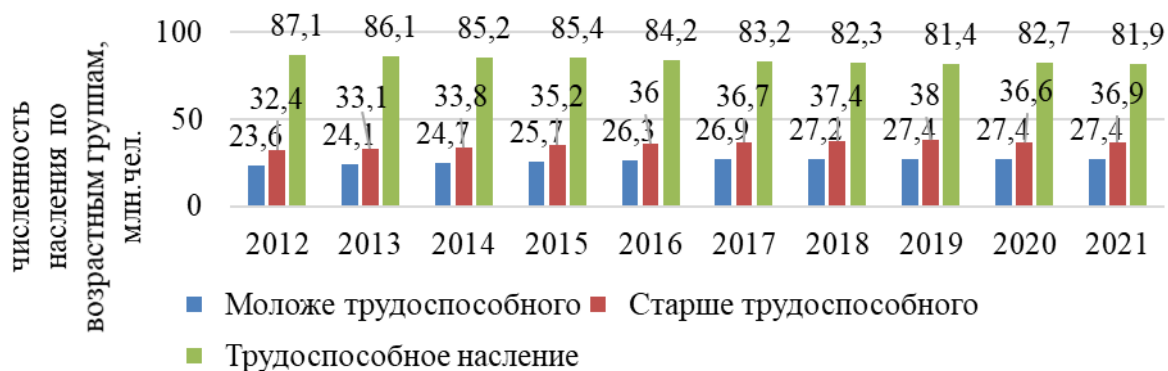


Рисунок 3 – Динамика численности населения РФ по возрастным группам [2]

Рост населения старше трудоспособного населения составил почти 14%. Сопоставление темпов роста трудоспособного населения и населения старше трудоспособного – характеризует значительное старение и увеличивающуюся нехватку рабочей силы. Отметим, что рост населения младше трудоспособного возраста в анализируемом периоде составил около 16%. Это может способствовать увеличению трудоспособного населения в будущем и снижению напряженности на рынке труда.

Средняя продолжительность всего населения в анализируемом периоде осталась на уровне 2012 года. Следует отметить, что в 2019 году средняя продолжительность жизни всего населения увеличивалась до 73 лет.

Пандемия и ухудшение эпидемиологической ситуации во всем мире (2020-2021 гг.) резко снизили демографические показатели развития страны, обострив риски ее устойчивого развития.

В связи с чем средняя продолжительность жизни населения уменьшилась на 3 года. При этом средняя продолжительность жизни мужчин

увеличилась на 1 год (с 64 до 65 лет), а продолжительность жизни женщин уменьшилась на 1 год (с 75 до 74 лет) (рисунок 4).

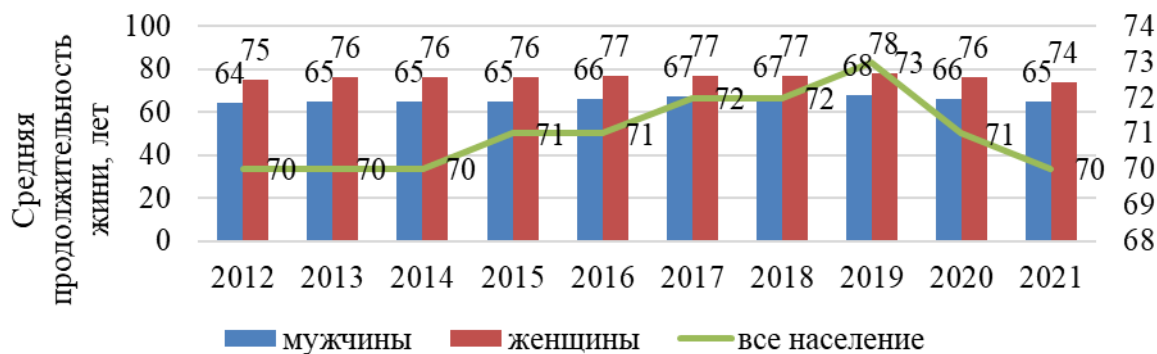


Рисунок 4 – Динамика средней продолжительности жизни населения в РФ [2]

Как видим основные демографические показатели России достаточно пессимистичны: снижается численность, растет естественная убыль, сокращается численность трудоспособного населения. Можно ли ожидать воспроизводства населения России в будущем? Для оценки данного предположения используется суммарный коэффициент рождаемости.

Суммарный коэффициент рождаемости (СКР) условного поколения был предложен еще в 1907 году Р. Кучинским [3]. Методика расчета показателя в РФ установлена Министерством экономического развития Российской Федерации (приказ от 30 декабря 2019 № 828) и используется для официальной статистики раздела «Демография» подраздела «Семья, материнство и детство» [1].

СКР показывает сколько в среднем родила бы одна женщина на протяжении всего репродуктивного периода (то есть от 15 до 49 лет) при сохранении в каждом возрасте уровня рождаемости того года, для которого вычисляется показатель несмотря смертность и от изменение возрастного состава. Критическое значение СКР, соответствующее границе простого воспроизводства населения на уровне установлено на уровне 2,1, с учетом вероятности следующих обстоятельств:

- девочек рождается меньше, чем мальчиков;
- не все девочки доживают до репродуктивного возраста;
- не все девочки, достигнув репродуктивного возраста, могут родить: приблизительно 5% женщин бесплодны;
- часть женщин, родив первого (или второго) ребенка, не может из-за ухудшения здоровья родить второго (или третьего);
- часть женщин находится в разводе, овдовела или вообще никогда не состояла в браке.

По данным рисунка 5 видно, что с 2015 года СКР снижается (с 1,777 до 1,505).

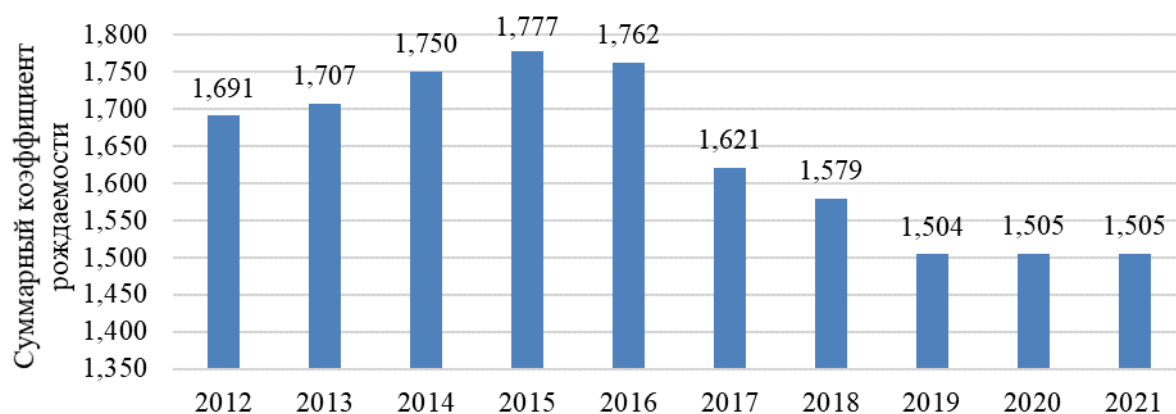


Рисунок 5 – Динамика суммарного коэффициента рождаемости в РФ [2]

Таким образом, семьи с 1-2 детьми не могут обеспечить даже простого замещения поколений, а семьи, имеющие 3-4 детей, обеспечивают только простое воспроизводство. Таким образом, исходя из величины СКР в Российской Федерации и его динамики на протяжении последних 6 лет, можно сделать вывод о том, что в нашей стране появилась устойчивая тенденция снижения рождаемости, которая в последние годы в условиях экономического кризиса принимает угрожающие формы.

В развитых странах репродуктивное поведение населения не обеспечивает даже простого замещения. Если в нашей стране сегодня еще можно сослаться на неблагоприятную экономическую обстановку, на недостаточное материальное обеспечение семьи, то для богатой Америки и небедной Европы эта причина не может являться определяющей. На развитие малодетности семьи влияет целый комплекс причин, как экономического, так и социального, и даже политического свойства (рисунок 6).



Рисунок 6 – Суммарный коэффициент рождаемости в России и других странах мира [2]

Женщина, рожая детей для страны, по сути, решает важную государственную стратегическую задачу. При этом призывы со стороны государства по увеличению рождаемости могут показаться, по меньшей мере, безответственными.

Женщина должна чувствовать серьезную государственную поддержку: только поддержка мужа не может считаться достаточной уже потому, что муж может заболеть, стать инвалидом, умереть или уйти из семьи. Возможный развод – один из основных сдерживающих факторов рождения второго, третьего ребенка.

При снижении количества заключенных браков в 2012 году к 2021 году на почти на 24%, численность разводов осталась почти на уровне 2012 года. Таким образом, если в 2012 г. на каждый заключенный брак приходилось 54,5% разводов, то начиная с 2018 г. на каждый брак приходится более 60% разводов, конкретно в 2021 году на каждый заключенный брак пришлось 69,8% разводов (рисунок 7).

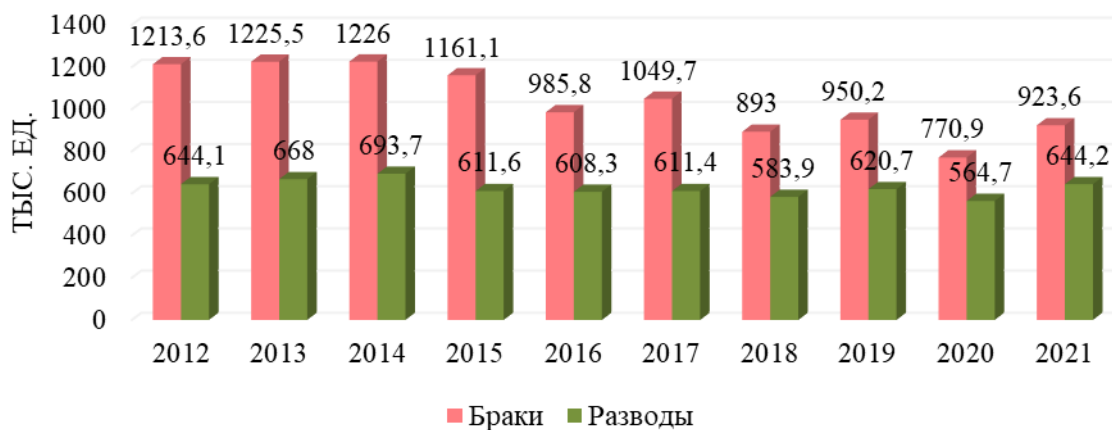


Рисунок 7 – Динамика браков и разводов в РФ [2]

Может ли в такой ситуации говорить о стабильности в планировании многодетности в российских семьях при таком темпе роста распада семей в России? Снижение уровня медицинской помощи женщинам и детям по данным таблицы 1 также не способствует увеличению рождаемости.

Таблица 1 – Медицинская помощь женщинам и детям в России по годам [2]

Годы	Число коек для беременных женщин, рожениц и родильниц, единиц	Число коек для детей, единиц		Число женских консультаций, акушерско-гинекологических отделений (кабинетов), детских поликлиник, отделений (кабинетов), тыс. единиц	Число фельдшерско-акушерских пунктов, тыс. единиц
		всего	на 10 тыс. детей		
2012	77,4	177,9	66,1	18,4	34,8
2013	74,9	173,9	63,5	17,8	34,8

2014	72,4	166,5	58,7	17,8	35,0
2015	69,4	163,5	56,3	14,3	34,3
2016	67,0	158,5	53,6	17,4	34,0
2017	64,3	158,4	52,8	18,1	33,9
2018	62,1	157,3	52,1	19,1	33,6
2019	58,9	155,5	51,2	20,0	33,6
2020	50,8	139,4	45,9	20,9	33,6
2021	50,7	142,5	47,0	19,9	33,6

Снижение количества коек для беременных женщин, рожениц и родительниц по сравнению с 2012 годом составила 34,5%, а для детей – почти 20% в расчете на 10000 детей этот показатель уменьшился почти на 29%.

Для жительниц удаленных от центров районов проживания важной составляющей является наличие в местах проживания фельдшерско-акушерских пунктов (ФАП). По данным таблицы 1 их численность в анализируемом периоде уменьшилась на 3,4%, что также препятствует решению семей об увеличении рождаемости. Риск беременной женщины остаться без своевременной помощи специалистов может привести к неблагоприятным последствиям и матери, и ребенка.

Отмечается ухудшение показателей репродуктивного здоровья женщин. В частности, сохраняется рост онкологических заболеваний репродуктивной системы у женщин, растут случаи женского бесплодия. Одним из факторов, негативно влияющих на репродуктивное здоровье женщин, остается прерывание беременности. В последнее время отмечается сохранение стойкой тенденции к снижению числа аборт, чему способствовала реализация комплекса мероприятий, проводимых в субъектах РФ, по оказанию женщинам консультативной, медицинской и социально-психологической помощи в случае незапланированной беременности.

Финансовая составляющая в функционировании семей с детьми также является важным фактором при решении о рождении детей.

Исследование удовлетворенности домашних хозяйств своим финансовым вложением, проводимое Росстатом с 2016 года, показало следующие результаты. Наибольшую реакцию на свои финансовые возможности домохозяйства показали в отношении затруднений при покупке товаров длительного пользования. Так, среди бездетных семей затруднения испытывают 48,2% семей, семьи с 2 и более детей составляют 45,4%, с одним ребенком – 46,8%. На вопрос о достаточности средств на любую покупку утвердительно ответили 3,4% бездетных семей, семьи с двумя и более детей – утвердительно ответили только 1,8% семей, с одним ребенком – 2,7% семей. (рисунок 8).



Рисунок 8 – Удовлетворенность домашних хозяйств своим финансовым положением в 2016 году, процентов [2]

Таким образом, можно сделать вывод о том, что семьи с детьми находятся в более уязвимом положении в осуществлении покупок по сравнению с бездетными детьми, а также то, что по сравнению с однопородными семьями, семьи с двумя и более детьми находятся в более затруднительном положении при финансировании своих покупок.

Для сравнения динамики удовлетворенности рассмотрим эти две позиции в 2021 году. Так, в 2021 году удовлетворенность бездетных семей при покупке товаров длительного пользования ухудшилась на 1,4 п.п., у семей с двумя и более детьми ситуация ухудшилась на 2,7 п.п., а у семей с одним ребенком затруднения уменьшились на 6,8 п.п. Рассмотрим динамику в отношении достаточности средств на любую покупку. У бездетных семей возможности ухудшились на 1,2 п.п., у семей с двумя и более детьми ухудшение составило 0,4 п.п., у семей с одним ребенком также наблюдается ухудшение возможностей на 0,8 п.п. Следует отметить, что по результатам опроса, наблюдается положительная динамика в удовлетворении финансовым положением всех домохозяйств в отношении продуктов питания, приобретении одежды и оплаты жилищно-коммунальных услуг в 2021 году по сравнению с 2016 годом. (рисунок 9).

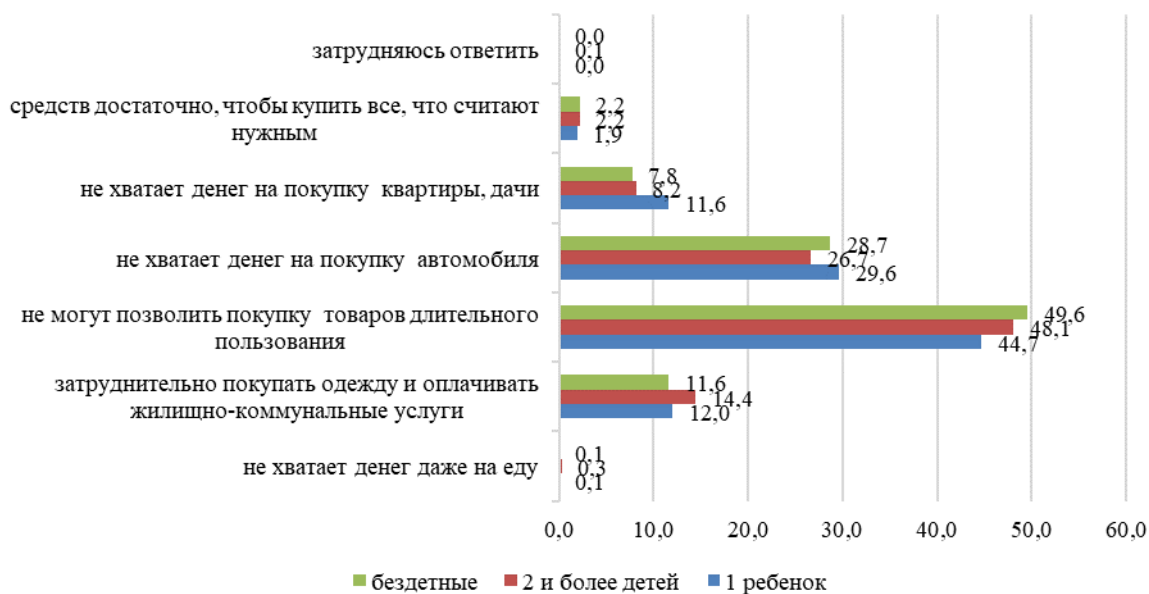


Рисунок 9 – Удовлетворенность домашних хозяйств своим финансовым положением в 2021 году, процентов [2]

При этом наблюдается отрицательная динамика в финансировании всех домохозяйств приобретения квартир, дач. Особенно это касается семей с одним ребенком, где прирост составил 3 п.п. Проблемой для семьи с детьми является еще безработица среди женщин, имеющих детей (рисунок 10).

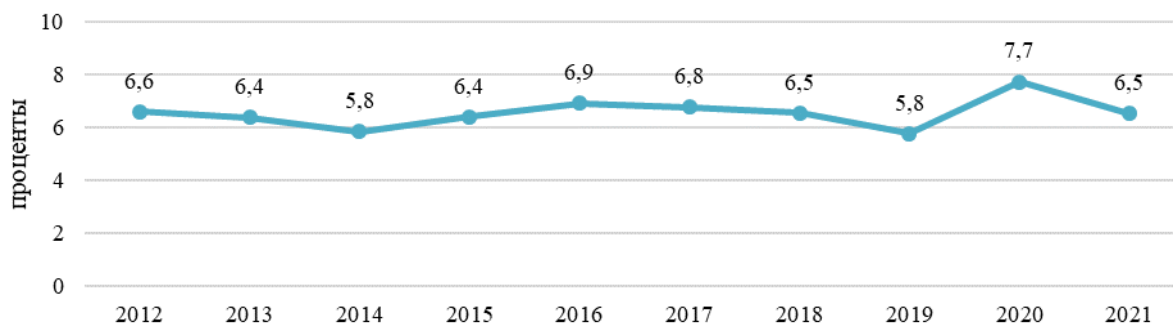


Рисунок 10 – Динамика уровня безработицы среди женщин в РФ, имеющих детей дошкольного возраста до 6 лет [2]

Уровень безработицы среди женщин, имеющих детей дошкольного возраста до 6 лет (по возрасту младшего ребенка) составил по итогам 2021 года 6,5%, что всего лишь на 1 п.п. лучше уровня 2012 года.

Одной из причин проблем с трудоустройством женщин с детьми является непосещения детьми от 3 до 6 лет детских дошкольных образовательных учреждений (ДОУ). Причины могут быть разными (состояние здоровья ребенка, выбор матери в связи с тем, что, по ее мнению, ребенку лучше не посещать ДОУ и т.п.). Проблемой государства в т.ч. являются иные причины, например, отсутствие мест в ДОУ, высокая оплата и удаленность ДОУ от места проживания семьи. По данным, представленным

на рисунке 11, видно, что 13,7% детей в семье с одним ребенком в России не могут посещать ДОО в связи с отсутствием места.

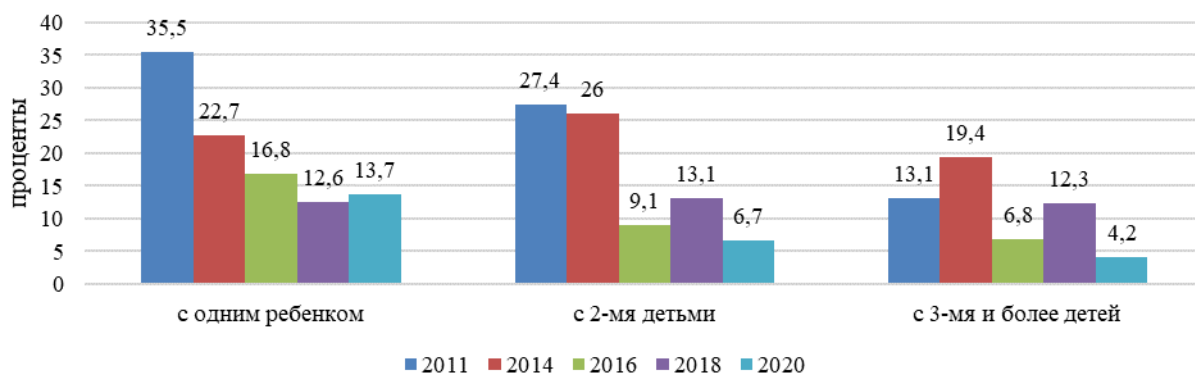


Рисунок 11 – Распределение детей в возрасте 3-6 лет, не посещающих ДОО в связи с отсутствием мест [2]

В семье с 2-мя детьми 6,7% детей не посещает ДОО по этой причине и семьи с 3-мя и более детьми не могут отвести в ДОО ребенка по этой причине.

Высокая оплата за посещение ДОО является причиной непосещения для 1,4% детей в семье с одним ребенком, 1,5% - в семье с двумя детьми и 3,1% - в семье с 3-мя и более детьми (рисунок 12).

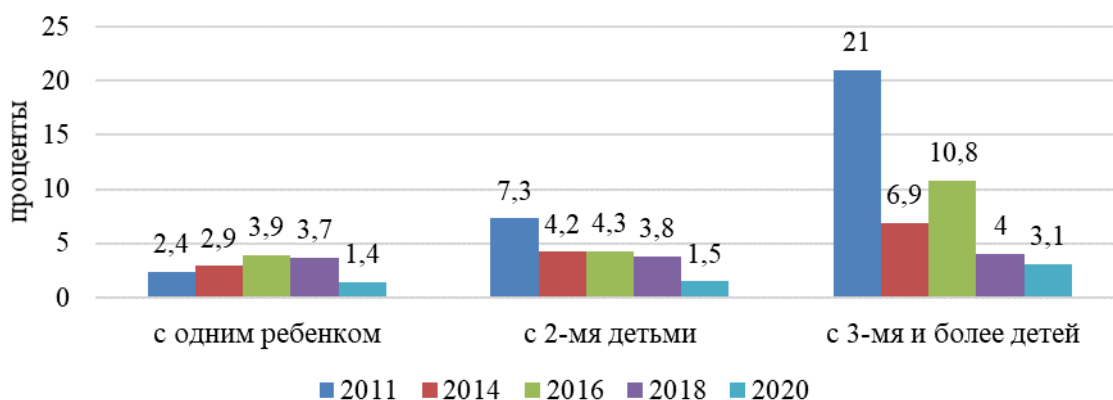


Рисунок 12 – Распределение детей в возрасте 3-6 лет, не посещающих ДОО в связи с высокой оплатой [2]

Значительная удаленность ДОО от места проживания семьи также является весомой причиной для непосещения ребенка ДОО и роста безработицы матерей: в семье с одним ребенком – 5,8%, 4,1% - в семье с двумя детьми и 15,1% - в семье с 3-мя и более детьми (рисунок 13).

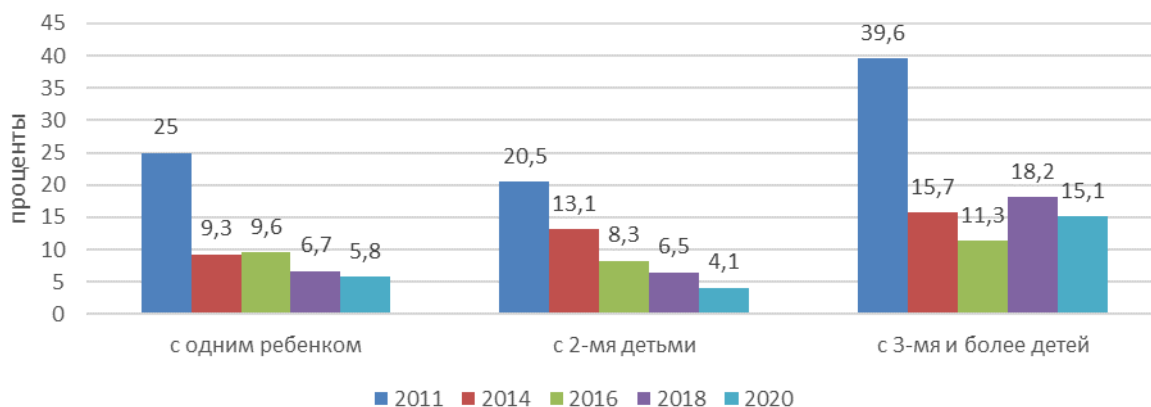


Рисунок 13 – Распределение детей в возрасте 3-6 лет, не посещающих ДОО в связи с удаленностью от места проживания [2]

Хотелось бы отметить еще один момент. На уровне государства и регионов декларируется необходимость улучшение жилищных условий многодетных семей, на сам же деле ситуация с реализацией эти планов остается острой (рисунок 14).



Рисунок 14 – Динамика многодетных семей в РФ, нуждающихся и улучшивших жилищные условия, единиц [2]

Количество нуждающихся в улучшении жилищных условий многодетных семей в РФ по сравнению с 2016 годом увеличилось почти на 7%, а динамика реально улучшивших за этот период составила всего 4%. При этом процент улучшения к нуждающимся многодетным семьям в анализируемом периоде не поднимался выше 5,3% (в 2014 году). По итогам 2021 года процент улучшения жилья многодетными семьями к уровню нуждающихся составил 4,1%, что ниже уровня 2016 года на 0,1 п.п. Приведенные факты свидетельствуют о том, что реальное положение семей с детьми в Российской Федерации далеко от декларируемых целей по государственной поддержке семьи, материнства и детства. Наиболее острыми проблемами являются:

- снижение численности населения;
- рост естественной убыли населения;
- снижение доли трудоспособного населения;
- снижение продолжительности жизни;
- снижение суммарного коэффициента рождаемости;
- снижении количества заключенных браков и рост пропорции разводов на каждый заключенный брак;
- рост неудовлетворенности своим финансовым положением семей, особенно семей с 2-мя и более детьми;
- высокий уровень безработицы среди женщин, имеющих детей до 6 лет;
- недостаточная удовлетворенность семей с детьми обеспеченностью местами в ДОУ, стоимостью оплаты ДОУ и удаленностью ДОУ от места проживания;
- низкий уровень улучшения жилищных условий нуждающихся многодетных семей.

Перечисленные проблемы не позволяют достигнуть целей и задач, поставленных государством для решения демографических, экономических и социальных проблем в Российской Федерации.

Библиографический список:

1. Об утверждении методики расчета показателя «Суммарный коэффициент рождаемости (число детей, рожденных одной женщиной на протяжении всего репродуктивного периода (15 - 49 лет), единиц»: приказ Министерства экономического развития РФ от 30 декабря 2019 № 828
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ [Электронный ресурс]// [URL:https://rosstat.gov.ru](https://rosstat.gov.ru)
3. Сыстеровая, Е. В. Поддержка семьи, материнства, отцовства и детства в Российской Федерации [Текст]/ Е. В. Сыстеровая. // Молодой ученый. - 2022. - № 14 (409). - С. 212-213

4. Altsybeeva I. G., Andreeva L. O. Financial strategy in the management of the enterprise. // Journal of Monetary Economics and Management. -2022-№1-С.6.

DOI 10.34755/IROK.2023.22.23.130

Особенности учета и налогообложения на предприятиях малого бизнеса за рубежом

*Поломских Е.П., магистрант направления «Экономика и финансы»
кафедры экономики и управления
Василенко М.Е., к.э.н., доцент кафедры экономики и управления
ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет»,
РФ, г. Владивосток*

В статье рассматриваются особенности учета и процедуры налогообложения предприятий малого бизнеса за рубежом. Отмечается, что субъекты малого бизнеса являются наиболее значимым сегментом экономики во всех ведущих и развивающихся странах мира, составляющим больший процент ВВП страны. Малые предприятия менее устойчивы к изменяющимся условиям и менее конкурентоспособны, в сравнении с крупными предприятиями. Тем не менее, именно предприятия малого бизнеса непосредственно влияют на социально-экономическое развитие страны в целом, зачастую предоставляя новые рабочие места. Автором отмечены основные меры поддержки малого бизнеса в области налогообложения, предоставления субсидий и иных мер поддержки. В статье проанализированы ключевые принципы организации систем налогообложения малого бизнеса в развитых государствах.

Ключевые слова: малый бизнес, налогообложение, предпринимательская деятельность, учет экономической деятельности, субсидии, налоговое стимулирование.

Features of accounting and taxation at small businesses abroad

*Polomskikh E.P. master s student of the direction «Economics and
finance»
the department of economics and management
Vasilenko M.E. c.e.s., associate professor, department of economics and
management, Vladivostok State University,
RF, Vladivostok*

The article discusses the features of accounting and taxation procedures for small businesses abroad. It is noted that small business entities are the most significant segment of the economy in all leading and developing countries of the world, making up a larger percentage of the country's GDP. Small enterprises are less resistant to changing conditions and less competitive compared to large enterprises. Nevertheless, it is small businesses that directly affect the socio-

economic development of the country as a whole, often providing new jobs. The author notes the main measures to support small businesses in the field of taxation, subsidies and other support measures. The article analyzes the key principles of the organization of small business taxation systems in developed countries.

Keywords: small business, taxation, entrepreneurial activity, accounting of economic activity, subsidies, tax incentives.

Процесс осуществления определенного вида предпринимательской деятельности, направленного на получение положительного финансового результата, с учетом возникновения различных условий риска, следует понимать, как значение понятия «бизнес» [1]. Данное понятие является достаточно широким, что позволяет разделить данную категорию на малый, средний и крупный бизнес, при этом в различных странах определены различные критерии данного разделения.

Так, в Великобритании, одной из стран, активно развивающей и поддерживающей рассматриваемый вид деятельности, к объектам малого бизнеса относятся организации, годовой оборот которых не превышает 3 миллионов фунтов, а численность сотрудников не превышают количество 50 человек. Процедура регистрации бизнеса в стране является достаточно понятной и оперативной, включая в себя оформление вида предпринимательской деятельности, подготовку и сдачу бухгалтерской и иных видов отчетности, а также процедуру уплаты налогов, которая производится посредством сети Интернет, и возможно даже в домашних условиях.

Малый бизнес в США является довольно привлекательной сферой деятельности в данной стране, что обусловлено довольно простой и недорогой процедурой регистрации и ликвидации, упрощенной системой налогообложения, а также возможностью самостоятельного ведения бухгалтерской отчетности. Объекты малого бизнеса в США, как правило, представлены малым семейным предпринимательством, в котором осуществляют деятельность от 20 до 500 человек, предоставляющие три из четырех новых рабочих мест ежегодно. Не смотря на высокую востребованность данной категории деятельности среди населения (ежегодная регистрация порядка 600 тысяч предприятий малого бизнеса), ежегодно в США ликвидируется порядка 500 тысяч подобного рода предприятий, что обусловлено оперативной реакцией владельцев малого бизнеса на уровень спроса у населения [2].

Таким образом, рассмотрим ключевые характеристики малого бизнеса: прохождение процедуры регистрации в компетентных органах; довольно небольшие объемы деятельности и численность сотрудников; самостоятельность в принятии решений в рамках возникновения условий риска; личная заинтересованность в достижении высоких результатов осуществляемой деятельности, а также ответственность за них; гибкость к изменяющимся условиям и уровню спроса.

В нашем исследовании процесс осуществления предпринимательской деятельности в небольших объемах с привлечением малой численности персонала, в рамках которой владелец принимает самостоятельные, ни с кем не согласованные решения, учитывая возникшие условия риска, осознавая возможные последствия и уровень ответственности, направленные на получение прибыли, будем считать малым бизнесом.

На сегодняшний день в условиях нестабильной экономической ситуации, обусловленной военными действиями на территориях Украины, Израиля, введением многочисленных санкций на деятельность различных организаций и предприятий, деятельность государств направлено на поддержку одного из важнейших сегментов экономики – малого бизнеса. Развитие малого бизнеса прямо пропорционально уровню экономической стабильности и состоянию экономики всей страны. Именно поэтому и Российская Федерация, и зарубежные страны стремятся оказывать эффективную помощь и содействие предпринимательской деятельности посредством предоставления субсидий и субвенций на ведение малого бизнеса, упрощенных механизмов учета экономической деятельности и налогообложения.

Объекты малого бизнеса имеют ряд преимуществ, позволяющие им оперативно реагировать на изменяющиеся факторы и обстоятельства, а именно: малая численность персонала организации; высокий уровень восприимчивости к фундаментальным изменениям; высокий уровень мотивации в процессе осуществления деятельности; оперативное освоение нововведений и инноваций.

Данные преимущества малого бизнеса были высоко отмечены развитыми западными странами, именно поэтому в промышленно развитых странах организации малого бизнеса занимают довольно большую нишу в области научных разработок и исследований. Так, объектам малого бизнеса, деятельность которых направлена на разработку и развитие инновационных технологий, предоставляются налоговые льготы и преференции на государственном уровне. Предоставление налоговых пошлин зависит от следующих характеристик предприятия малого бизнеса: размер организации; сфера деятельности; возраст (чем моложе компания, тем выше уровень получения возможных преференций); характер деятельности и т.д.

Рассмотрим наиболее распространенные льготы в рамках предоставления налогового стимулирования предприятий малого бизнеса, осуществляющих свою деятельность в сфере инноваций:

1) налоговые каникулы. Данная мера широко распространена во Франции, представляет собой освобождение от уплаты налога на прибыль или его частичное снижение на определенный период времени. Особое распространение имеет на только созданные мелкие и средние фирмы;

2) дополнительные налоговые скидки по налогу на прибыль. Для организаций, занимающихся инновационной деятельностью в некоторых

зарубежных странах значительно сокращен налог на прибыль. К примеру, в Великобритании для организаций, начинающих свою деятельность в сфере инноваций, налог на прибыль установлен в размере 1% вместо 20;

3) налоговый исследовательский кредит. Молодым французским компаниям, впервые осуществившим вложения в НИОКР, во Франции предусмотрена повышенная величина налогового кредита в размере 50%, а также возможность получения приростного налогового кредита в размере 30% от первых 100 млн евро. На сегодняшний день размеры налоговых кредитов во многих зарубежных странах являются константным значением и соответствуют действующими налоговыми законодательствами, однако, в определенных странах (США, Япония), они ежегодно пересматриваются [4].

Таким образом, в европейских странах разработана и успешно функционирует система предоставления льготного налогового стимулирования предприятий малого бизнеса, осуществляющих свою деятельность в сфере инновационных технологий.

Как мы говорили ранее, успешное развитие сферы малого бизнеса благоприятно влияет на экономическое состояние страны в целом, отражаясь на уровне ее ВВП, именно поэтому особое внимание зарубежных стран направлено на налоговое регулирование сферы малого бизнеса. Так, на территории Евросоюза, установлены разнообразные меры стимулирования сферы малого предпринимательства, выражающиеся в упрощенной процедуре создания и ликвидации малого бизнеса, а также предоставления большого спектра льгот и стимулирующих выплат, способствующих быстрому развитию данного вида предприятий.

Однако, не смотря на то, что в зарубежных странах предприятиям сегмента малого бизнеса предоставляются разнообразные меры стимулирования и поддержки, а в период становления и построения бизнеса для них применяются пониженные ставки налогообложения, руководители данных организаций не используют механизмы искусственного сдерживания развития и расширения своей организации с целью предотвращения перехода на повышенную налоговую ставку, что обусловлено установленной следующей ставкой налога на прибыль от деятельности организаций, немного ниже предыдущей.

Однако, рядом стран, являющимися лидерами в рейтингах по уровню налоговых поступлений в ВВП страны (Дания, Франция, Швеция и другие европейские страны), государственная мера поддержки малого предпринимательства, заключаемая в применении льготных условий, снижении налоговых ставок, предоставлении специальных режимов, не применяется.

В государственной политике, направленной на поддержку малого бизнеса, большинство развитых зарубежных стран применяют следующую идеологию:

1) Налоговая система страны строится таким образом, чтобы сегмент малого бизнеса мог активно развиваться и расширяться, что обусловлено тем, что именно к сегменту малого предпринимательства относится большая часть организаций и предприятий, осуществляющих свою деятельность на территории рассматриваемых государств.

2) Максимальные поступления в бюджет страны поступают за счет отчислений предприятий малого бизнеса, что позволяет государству большую часть подоходного, прямых налогов, сборов направлять в отношении сегмента среднего и крупного бизнеса.

3) Минимизация теневого сектора экономики посредством удержания на довольно высоком уровне ставок наиболее важных налоговых и иных сборов.

4) Система социального обеспечения и гарантии социального характера способствуют активизации осуществления выплат по результатам получения реальных доходов и являются константными.

5) Снижение уровня налогового обременения с предприятий, относящихся к малому бизнесу, осуществляется посредством активного привлечения инвесторов иностранных государств, квалифицированных специалистов.

6) Прогрессивное налогообложение личных доходов, а также прибыли, полученной от деятельности предприятия малого бизнеса, что выступает мощным стимулом к их развитию и расширению, способствуя плавному переходу в сегмент среднего, а затем и крупного бизнеса.

7) Применение различных программ поддержки на государственном уровне, включая сокращение числа административных преград.

Однако, не смотря на то, что большинство развитых зарубежных стран в государственной политике, направленной на поддержание и развитие малого предпринимательства, руководствуются рассмотренными выше принципами, каждое государство имеет специфические подходы к системе налогообложения данного сегмента экономики, а именно: степень владения потенциальных налогоплательщиков юридическими и налоговыми процессами и механизмами; принятый порядок уплаты налоговых отчислений; инструменты и возможности контроля налоговой системы специализированными органами и службами [5].

В рамках принятия решения о предоставлении льготных условий для предприятия малого бизнеса или обременении их специальным режимом, зарубежные страны рассматривают следующие критерии: количество устроенного персонала в организации; объем полученной выручки; размер активов; характеристика собственников предприятия и т.д.

Таким образом, в рамках осуществления выбора конкретного порядка налогообложения субъектов малого бизнеса, учитывается не только необходимость поддержки и стимулирования данного сегмента бизнеса, но и

возможности налоговых органов государства эффективно применять и осуществлять контроль выбранных методов.

Тем не менее, не все государства в целях поддержания малого бизнеса используют специальные режимы, некоторые из них (Германия, Австралия) применяют только особые правила в отношении НДС или прием ускоренной амортизации в рамках предоставления определенных льгот в отношении налога на прибыль организаций [3].

Такие зарубежные страны, как Великобритания, Канада, Франция, Бельгия стимулируют развитие малого бизнеса посредством их налогообложения по уменьшенным ставкам доходов организаций. Выделяют ряд стран, признавших нецелесообразным применение специальных режимов в отношении малого бизнеса. К ним относятся Дания, Австрия, Эстония, Ирландия, Новая Зеландия и др. Так, в Новой Зеландии на протяжении длительного периода обсуждалась возможность внедрения налога на денежные потоки, которая в итоге не была принята, что обусловлено возможностью применения других методов в рамках существующей законодательной базы с целью уменьшения уровня издержек предприятия. Однако, в данной стране существуют обязательства по налогу на товары и услуги GST (в России – НДС), исчисляемые по кассовому методу. Таким образом, отклоненный налог отличался бы от имеющегося исключительно уровнем величины затрат на оплату труда.

На сегодняшний день в ряде зарубежных стран применяются альтернативные минимальные налоги. Под данным видом налогов подразумеваются начисления, в основу которых включены валовые активы, бухгалтерская прибыль, оборот или определенные их комбинации, применительно либо к организациям, осуществляющим свою предпринимательскую деятельность, либо же в общем, к сегменту предпринимательской деятельности.

Так, в ряде зарубежных стран, таких как Северная Америка, Канада, Норвегия, Дания, установление суммы минимального альтернативного налога производится путем конвертирования налоговых вычетов, определение которых в свою очередь, осуществляется, исходя из правил, применение которых зависит напрямую от процедуры расчета базиса налога на доходы организаций.

Исходя из вышеизложенного, можно прийти к выводу, что в рамках применения минимального альтернативного налога, в основу которого входят «валовые активы», практически устраняется проблема осознанного искажения налоговой базы плательщика. Также, одной из не менее эффективных вариаций базиса минимального альтернативного налога могли бы стать основные средства предприятия малого бизнеса (оборудование, земельные ресурсы, машины и т.д.). Однако, данная вариация способствует ущемлению прав и ограничению деятельности предприятий малого бизнеса, направленных на производство и потребление каких-либо товаров, что в

свою очередь будет благоприятно воздействовать на сферу услуг. Тем не менее, несмотря на то, что в большинстве зарубежных стран малое предпринимательство связано в основном со сферой предоставления услуг, его основные средства не могут выступать эффективным базисом минимального альтернативного налога.

Не менее значимым является тот факт, что в мировой экономике НДС облагаются все организации, вне зависимости от их статуса. В случае низкого уровня доходов или УСН допускается освобождение от обязанности уплаты данного налога, однако, в данном случае применяется практика добровольной регистрации в качестве плательщика налога, а в отдельных странах (Великобритания) для таких организаций предусмотрены определенные налоговые льготы.

Резюмируя вышеизложенное, сегмент малого предпринимательства в большинстве зарубежных стран является наиболее популярным и развитым, имеющим различные меры поддержки со стороны государства, что обусловлено тем, что именно субъекты малого бизнеса вносят наибольший вклад в формирование и развитие экономики государства, зачастую определяя уровень ВВП страны. На государственном уровне постоянно разрабатываются и совершенствуются уже имеющиеся меры поддержки и развития малого бизнеса, заключающиеся не только во внедрении упрощенной системы создания или устранения организации, снижении требований к количественным характеристикам, размерам оборота, но и применении льготной системы налогообложения предприятий рассматриваемого сегмента, упрощении процедуры оплаты налогов, предоставлении налогового стимулирования предприятий малого бизнеса, предоставлении налоговых пошлин.

Список литературы

1. Вандина О.Г. Сравнительный анализ систем налогообложения, применяемых субъектами малого и среднего предпринимательства [Текст] / О.Г. Вандина, А.В. Ледовская, С.Е. Шиянов // Вестник Екатеринбургского института. – 2022. – №4 (60). – С. 49-53.
2. Иванова О.Н. Сравнительный анализ ИП за рубежом и в России (Якутии) [Текст] / О.Н. Иванова, С.В. Флегонтова // Тенденции развития науки и образования. – 2019. – №47-3. – С. 51-55.
3. Кузин А.Э. Зарубежный опыт налогообложения организаций [Текст] / А.Э. Кузин // Контентус. – 2019. - № 9(86). – С. 45-50.
4. Маслова Т.С. Государственная помощь малому и среднему бизнесу в России и за рубежом как объект анализа [Текст] / Т.С. Маслова, А.А. Лалаева // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2018. - №12 (444). – С. 24-33.

5. Хапсаева Р.Б. Налогообложение малого бизнеса в России и за рубежом [Текст] / Р.Б. Хапсаева, М.К. Цалоева // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2017. - №11. – С. 61-66.

6. Бабаева З.Ш. Концепция долгосрочного социально-экономического развития страны: основные направления // Военно-экономический вестник. — 2022 №3. — URL: <https://voenvestnik.ru/>

DOI 10.34755/IROK.2023.82.83.131

Новое значение стратегических альянсов в условиях цифровой трансформации ТНК индустрии моды

Долженко Олег Игоревич, Ассociат

консалтинговая компания Kearney, Associate

Париж, Франция

Science Index SPIN-код: 7529-5076

Аннотация

Целью данной статьи является исследование стратегических альянсов в условиях цифровой трансформации ТНК индустрии моды. В рамках статьи поставлена задача исследовать как цифровая трансформация влияет на стратегические альянсы, какие цифровые технологии наиболее значимы для альянсов. Методология исследования включала наблюдение, обобщение, системный анализ. Установлено, что цифровая трансформация существенно меняет как задачи создания стратегических альянсов, так и мотивы участников, выбор партнера и нацеленность альянса. Выявлено, что стратегический альянс используется фирмами как способ ускорения инноваций и извлечения выгоды из прорывных технологий, средство получения новых типов товаров и услуг, в том числе цифровых.

Ключевые слова

Стратегические альянсы, транснациональные корпорации, ТНК, индустрия моды, ТНК индустрии моды, конкурентные преимущества, стратегия, цифровизация, цифровая трансформация, цифровые технологии.

New meaning of strategic alliances in the context of digital transformation of TNCs in the fashion industry

Dolzhenko Oleg

Consulting company Kearney, Associate

Paris, France

Science Index SPIN code: 7529-5076

Astract

The purpose of this article is to study strategic alliances in the context of digital transformation of TNCs in the fashion industry. The article sets the task of exploring how digital transformation affects strategic alliances and which digital technologies are most significant for alliances. The research methodology included observation, generalization, and system analysis. It has been established that digital transformation significantly changes both the tasks of creating strategic alliances

and the motives of the participants, the choice of a partner and the focus of the alliance. It has been revealed that strategic alliances are used by firms as a way to accelerate innovation and benefit from breakthrough technologies, a means of obtaining new types of goods and services, including digital ones.

Keywords

Strategic alliances, transnational corporations, TNCs, fashion industry, TNCs of the fashion industry, competitive advantages, strategy, digitalization, digital transformation, digital technologies.

Введение

Стратегические альянсы в глобальной индустрии моды становятся все более важными в условиях глобализации и цифровой трансформации. Цифровизация разрушила традиционные бизнес-модели и поведение потребителей, сделав сотрудничество и партнерство необходимыми для того, чтобы оставаться конкурентоспособными и адаптироваться к меняющейся ситуации.[6] Многие компании стремятся ускорить цифровую трансформацию, чтобы идти в ногу с меняющимися предпочтениями клиентов и справляться с растущим давлением затрат с помощью технологических решений.

В условиях быстрой цифровой трансформации, в том числе растущей роли торговых площадок, платформ и экосистем в распределении продуктов, стратегические альянсы могут обеспечить быстрый и иногда менее рискованный доступ к активам, технологиям и интеллектуальной собственности по сравнению с созданием с нуля или стратегией покупки.

Метод

Предметом исследования является значение стратегических альянсов ТНК индустрии моды в условиях цифровой трансформации. Объектом настоящего исследования являются стратегические альянсы ТНК индустрии моды. Метод исследования – системный анализ.

Результаты исследования

За последние три десятилетия технологии, развивались с экспоненциальной скоростью. Цифровая трансформация не только увеличила возможности обработки и хранения данных, но и радикально изменила подходы к маркетингу и конкурентным стратегиям.[12] Особое значение приобретают цифровые технологии, такие как облачные приложения, Интернет вещей (IoT), 3D-печать, аналитика больших данных, машинное обучение, блокчейн, интеграция услуг и цифровых продуктов (также известная как сервисизация) и другие технологические новшества в рамках Индустрии 4.0. Быстрое распространение цифровой трансформации приводит к значимым изменениям в операциях фирм, которые часто связаны с трансформацией ключевых бизнес-операций и процессов.[10] Эти изменения также влияют на продукты, организационные структуры и концепции управления и даже выходят за пределы фирм, например, затрагивая каналы продаж и цепочки

поставок.[7] Технологические прорывы стирают традиционные отраслевые границы и приводят к трансформации подходов к конкурентоспособности ТНК.[5]

Открытые инновации, блокчейн и Индустрия 4.0 радикально меняют среду создания стратегических альянсов. 3D-печать, цифровое изготовление моделей и производство по требованию — примеры цифровых технологий, которые меняют способы создания модных товаров. Быстрая цифровая трансформация часто предполагает внедрение новых технологий, таких как платформы электронной коммерции, дополненная реальность (AR) для виртуальных примерок и анализ данных для получения информации о клиентах.

Стратегические альянсы — это наилучшая возможность для решения некоторых проблем, с которыми в настоящее время сталкиваются компании в потребительском секторе, в частности в связи с падением рентабельности продаж, задачами сокращения расходов, расширения бизнеса на быстрорастущих рынках; оптимизации бизнес-моделей.[4]

Цифровая трансформация выявила необходимость создания гибких и эффективных цепочек поставок.[16] Компании индустрии моды, владеющие модными брендами, сотрудничают с поставщиками технологий цепочки поставок и логистическими компаниями, чтобы оптимизировать управление запасами, сократить время выполнения заказов и повысить общую прозрачность цепочки поставок. В контексте быстрой цифровой трансформации в глобальной индустрии моды стратегические альянсы играют решающую роль, помогая компаниям адаптироваться, внедрять инновации и оставаться конкурентоспособными. [14]

Стратегические альянсы позволяют компаниям индустрии моды получить доступ к передовым технологиям, таким как анализ тенденций на основе искусственного интеллекта, инструменты 3D-проектирования и передовые системы управления цепочками поставок, которые имеют большое значение для конкурентной борьбы. Партнерство с технологическими компаниями, стартапами или специализированными фирмами может предоставить модным брендам опыт, необходимый для эффективной адаптации к цифровым реалиям.

Стратегические альянсы позволяют фирмам продолжать инновации, избегая при этом дорогостоящих ошибок.

Компании индустрии моды формируют альянсы с технологическими фирмами для интеграции цифровых инструментов и инноваций в свою деятельность. Стратегические альянсы фирм потребительского сектора нацелены на внедрение платформ электронной коммерции, улучшение качества обслуживания клиентов с помощью дополненной реальности (AR) и виртуальной реальности (VR), а также использование анализа данных для прогнозирования тенденций и персонализации.[3] Технология блокчейн в рамках альянсов и консорциумов с участием компаний индустрии моды

позволяет обеспечить повышение прозрачности и отслеживать движение полуфабрикатов и товаров в рамках цепочек поставок, что очень важно для экологичной моды. Партнерство с фирмами по анализу данных все шире применяется компаниями индустрии моды для сбора и анализа данных о клиентах для последующего улучшения предложений продуктов, маркетинговых стратегий и качества обслуживания клиентов. Использование альянсов в сфере искусственного интеллекта и машинного обучения позволяет фирмам улучшить персонализацию и прогнозную аналитику для лучшего управления запасами и прогнозирования тенденций.

Стратегические альянсы позволяют добиться интеграции технологий за счет партнерства с технологическими компаниями или стартапами, специализирующимися на цифровых решениях, связанных с модой. Альянсы с платформами электронной коммерции, поставщиками логистических услуг и платежными системами необходимы модным брендам для расширения своего присутствия в Интернете и достижения глобальной клиентской базы. Сотрудничество в форме партнерств с цифровыми торговыми площадками и инфлюенсерами позволяет компаниям индустрии моды повысить свою заметность и стимулировать онлайн-продажи. Некоторые компании индустрии моды активно строят свои цифровые экосистемы, приобретая или инвестируя в стартапы и технологические компании, которые дополняют их бизнес-модели. Это позволяет им расширять свои возможности и предложения.

Цифровизация бизнеса выявила растущую значимость НИОКР как мощного инструмента роста конкурентоспособности всех фирм, но недостатки НИОКР связаны с длительным временем цикла и большими затратами.[7] Партнерство компаний индустрии моды с технологическими компаниями ведет к инновациям в дизайне и производстве. В условиях перенасыщенных рынков создание благоприятного имиджа в сознании потребителей требует времени и определенных затрат.[13] Партнерские отношения позволяют получить более быстрый, менее затратный и менее рискованный доступ к активам и возможностям, особенно в областях, которые выходят за рамки основных компетенций компании.[8]

Согласно исследованию Deloitte, основными факторами успеха стратегических альянсов являются: 1. взаимное доверие; 2. стратегическое соответствие; 3. общие обязанности и 4. культурное соответствие.

В условиях цифровой трансформации решение компании о создании стратегических партнерств связано с очень быстрыми изменениями внешней среды. Значительный потенциал альянса определяется способностью участников формулировать четкое видение, определять пути роста, а затем развивать партнерство со значительным усердием на основе конструктивных и эффективных переговоров.[15] Конкретные этапы создания и осуществления партнерских отношений, а также конкретные действия на

каждом этапе различаются в зависимости от степени цифровизации компаний.

Значительные перемены на глобальном рынке модной одежды подталкивают фирмы индустрии моды к поиску новых форм экспансии.[9] Среди успешных стратегических альянсов с участием ТНК индустрии моды можно отметить партнерства розничной ТНК Target и компании Lilly Pulitzer а также ТНК LVMH и BMW.

Lilly Pulitzer — международная компания, владеющая брендом элитной дорогой женской одежды, известный своими яркими узорами, в целях роста узнаваемости и доступности в 2015 г. установил партнерские отношения с крупной ТНК розничной торговли Target. Была выпущена более доступная лимитированная коллекция Lilly Pulitzer для онлайн- и офлайн-магазинов Target. Партнерство породило повышенный спрос на товары Target, так как сеть предложила товары известного бренда от востребованного дизайнера, коллекция была распродана за несколько часов.

Другим примером является партнерство LVMH, в частности бренда Louis Vuitton, и BMW, которые хоть и работают в разных отраслях, при этом они являются эксклюзивными брендами класса люкс, ориентированными на исключительный уровень мастерства. Опираясь на общие подходы к технологическим инновациям, стилю и креативности в рамках партнерства для владельцев BMW i8 создан набор из четырех сумок Louis Vuitton, выполненный в элегантном черном цвете с ярко-синей подкладкой, которая идеально сочетается с дизайном автомобиля. Каждый из них также сделан из материала, которую редко можно увидеть в сумках — углеродного волокна, точно так же, как пассажирский отсек i8. При этом весь комплект сумок идеально помещается в багажную полку i8.

Выводы

Компании индустрии моды претерпевают значительные изменения в процессе цифровой трансформации. В этих условиях стратегические альянсы в секторе моды становятся все более важными, поскольку необходимы для использования цифровых технологий, оптимизации операций и сохранения конкурентоспособности. Создаваемые партнерства призваны помочь компаниям индустрии моды ускорить адаптацию к реалиям и возможностям цифровой эпохи и добиться успеха в новых условиях конкурентной борьбы .

Литература:

1. Владимирова И.Г. Стратегические альянсы как наиболее перспективная форма межфирменной интеграции компаний // Вестник университета. 2007. №8 (8). С. 24-37.

2. Долгов С.И., Кони́на Н.Ю., Сави́нов Ю.А. Стратегия выхода экспортеров на рынки стран Азии. Российский внешнеэкономический вестник. 2023. № 8. С. 7-21.
3. Долженко И.Б. Стратегические альянсы ТНК потребительского сектора: вопросы методологии и практики. Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2021. № 1-2 (52). С. 94-97.
4. Долженко И.Б. О современных тенденциях развития ТНК потребительского сектора. Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 1-1 (59). С. 105-110.
5. Кони́на Н.Ю. Конкурентоспособность транснациональных корпораций в условиях глобализации. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Московский государственный институт Международных отношений. Москва, 2009
6. Кони́на Н.Ю. Глобализация и изменение внешней среды деятельности ТНК. Экономические науки. 2008. № 42. С. 398-401.
7. Менеджмент // Кони́на Н.Ю., Ефи́мова Н.В., Загребельная Н.С., Ноздрева Р.Б., Соколова М.И. - М., 2016.
8. Проблемы менеджмента и международного бизнеса в постковидный период. Кони́на Н.Ю., Ноздрева Р.Б., Шаповалов В.В., Аржаев Ф.И., Арустамов Э.А., Афонина М.В., Беликов И.В., Богданова М.А., Василейко Д.Э., Владимирова И.Г., Данская А.В., Демурия С.А., Долженко И.Б., Ефремов В.С., Ефремов В.С., Игнатова И.О., Кадол Н.Ф., Казнина О.В., Карачев И.А., Лобода Н.В. и др. Москва, 2022.
9. Сави́нов Ю.А., Долженко И.Б. Изменения в международной торговле одеждой и деятельность ТНК на рынке модных товаров. Российский внешнеэкономический вестник. 2022. № 9. С. 107-120.
10. Стратегии развития международных компаний. Гречков В.Ю., Кони́на Н.Ю., Ноздрева Р.Б., Соколова М.И., Дементьева А.Г., Ефи́мова Н.В., Загребельная Н.С., Шевелева А.В. Москва, 2013.
11. Gomes-Casseres B. (2006) How Alliances Reshape Competition // Handbook of Strategic Alliances / Eds. O. Shenkar, J.J. Reuer. Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 2006.
12. Nozdreva R.B., Konina N.Yu., Ponomareva E.A. Marketing in global business. В книге: World Economy and International Business. Theories, Trends, and Challenges. Bulatov A.S., Drynochkin A.V., Kheifets B., Fedorchenko A.V., Gabarta A.A., Kaveshnikov N.Yu., Komkova E., Kostyunina G.M., Morozenskaya E., Kapitsa L.M., Potarova I.R., Pak E.V., Petrova M.A., Revenko L.S., Sergeev E.A., Sidorov A.A., Tkachev V.N., Petrov M.V., Pertseva S.Yu., Gorbanev V.A. et al. Сер. "Contributions to Economics" Cham, 2023. С. 707-720.
13. POST-COVID economic revival. Kirillova N.V., Adamchuk N.G., Abdullayev E.A., Antipova A.A., Belyakova Yu.M., Brockova K., Bukharov A.E., Chen G., Chernov A.V., Efremov V.S., Fedorova T.A., Inozemtsev M.I., Kamolov S.G., Klochkova E.N., Kondrat E.N., Konina N.Yu., Konnikov E.A., Krivtsov A.I.,

Kukushkina A.V., Leontieva L.S. et al. two-volume book / Том 1 Sectors, Institutions, and Policy. Cham, 2021.

14. Stephen M. Wigley and Aikaterini-Konstantina Provelengiou. Market-facing strategic alliances in the fashion sector. Journal: Journal of Fashion Marketing and Management: An International Journal, 2011, Volume 15, Number 2, Page 141. DOI: 10.1108/13612021111132609

15. Todeva, E. and Knoke, D. (2005) 'Strategic Alliances & Models of Collaboration' // Journal of Management Decisions, 43(1): 123-148.

16. World economy and international business. Theories, trends, and challenges. Bulatov A.S., Drynochkin A.V., Kheifets B., Fedorchenko A.V., Gabarta A.A., Kaveshnikov N.Yu., Komkova E., Kostyunina G.M., Morozenskaya E., Kapitsa L.M., Potapova I.R., Pak E.V., Petrova M.A., Revenko L.S., Sergeev E.A., Sidorov A.A., Tkachev V.N., Petrov M.V., Pertseva S.Yu., Gorbanev V.A. et al. Cep. Contributions to Economics. Cham, 2023.

УДК 336.763

Венчурное финансирование инвестиционных проектов

Сафронова Екатерина Дмитриевна, магистрант, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Аннотация

В статье рассматриваются сущность и основные характеристики венчурного финансирования как эффективного механизма привлечения капитала в инвестиционные проекты на ранних стадиях развития. Анализируются ключевые преимущества венчурного финансирования для стартапов, такие как получение необходимых инвестиций и экспертизы, а также недостатки, в частности, потеря контроля над бизнесом. Рассмотрены основные выгоды и риски венчурных инвестиций для инвесторов. Проанализировано текущее состояние рынка венчурного капитала в России, основные тенденции его развития. Отдельное внимание уделено государственному регулированию и поддержке венчурной экосистемы в стране. Сделан вывод о перспективах дальнейшего роста объемов венчурного финансирования в России и его позитивной роли в стимулировании инновационной активности и модернизации экономики.

Ключевые слова: венчурное финансирование, инвестиции в стартапы, инвестиционные проекты, рискованные вложения, получение сверхприбыли, рынок венчурного капитала, инвестиционный климат, коммерциализация разработок

Venture financing of investment projects

Safronova Ekaterina Dmitrievna, Graduate Student, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

Annotation

The article examines in detail the essence and main characteristics of venture financing as an effective mechanism for attracting capital into innovative projects at early stages of development. It analyzes the key benefits of venture financing for startups, such as obtaining necessary investments and expertise, as well as disadvantages, in particular, the loss of control over the business. The main benefits and risks of venture investments for investors are considered. The current state of the venture capital market in Russia and the main trends in its development are analyzed in detail. Special attention is paid to state regulation and support of the venture ecosystem in the country. It concludes that there are prospects for further growth of venture financing volumes in Russia and its positive role in stimulating innovation activity and modernization of the economy.

Keywords: venture financing, investments in startups, investment projects, risky investments, making super profits, venture capital market, investment climate, commercialization of developments

Венчурное финансирование является важным источником капитала для инвестиционных проектов в развивающихся компаниях. Оно подразумевает инвестиции в новые, часто технологические и рискованные проекты, имеющие значительный потенциал роста.

Венчурное (рисковое) финансирование - это вложения в акционерный капитал вновь создаваемых малых инновационных предприятий, ориентированных на разработку и производство наукоемкой продукции, как правило, в области высоких технологий.

Основные особенности венчурного финансирования:

1. Финансирование новых, быстрорастущих компаний

Венчурные инвестиции, как правило, направляются в совсем новые компании, находящиеся на ранней стадии развития, или в быстрорастущие инновационные фирмы, демонстрирующие высокие темпы роста. Целью является поддержка перспективных стартапов для их дальнейшего масштабирования и роста.

2. Высокий риск вложений

Венчурные инвестиции отличаются повышенным уровнем риска, так как вкладываются в новые непроверенные идеи и технологии. Значительная доля таких проектов терпит неудачу. Однако потенциальная прибыльность успешных проектов компенсирует высокие риски.

3. Долгосрочный характер инвестиций

Период венчурного инвестирования обычно составляет от 3 до 7 лет. Требуется время для того, чтобы новая компания смогла протестировать технологию, вывести продукт на рынок, завоевать клиентов и нарастить масштаб.

4. Возможность получения сверхприбыли

При успехе инновационного проекта венчурный инвестор может заработать сверхвысокую прибыль в сотни и тысячи процентов благодаря взрывному росту стоимости новой компании.

5. Приобретение инвестором доли в капитале

Инвестор получает долю в уставном капитале стартапа, а также право участвовать в управлении компанией. В случае успеха он может выйти из инвестиции, продав свою долю с большой прибылью.

Таким образом, венчурное финансирование способствует привлечению капитала в сферу инновационного бизнеса и коммерциализации новых разработок [3, с.117].

Венчурное финансирование имеет как преимущества, так и недостатки как для инвесторов, так и для предпринимателей.

Преимущества для инвесторов:

1. Возможность получения сверхприбыли при успехе профинансированной компании

2. Диверсификация инвестиционного портфеля

3. Участие в управлении перспективными компаниями

Недостатки для инвесторов:

1. Высокие риски потери инвестиций

2. Длительный период окупаемости вложений

3. Сложность прогнозирования успеха новых проектов

Преимущества для предпринимателей:

1. Получение финансирования на этапе становления бизнеса

2. Привлечение опытных инвесторов к управлению компанией

3. Повышение рыночной стоимости компании

Недостатки для предпринимателей:

1. Потеря части контроля над компанией

2. Необходимость придерживаться инвестиционной стратегии

3. Повышенные требования к отчетности и прозрачности

Таким образом, венчурное финансирование выгодно для инвесторов в случае успеха профинансированных проектов и для предпринимателей благодаря притоку капитала на ранних этапах. Однако существуют и значительные риски данного метода финансирования для обеих сторон.

Рынок венчурного финансирования в России находится в стадии становления, уступая по уровню развития западным странам. Объем венчурных инвестиций в России составляет около 1 млрд долларов в год. Для сравнения, в США этот показатель превышает 100 млрд долларов [2, с.245].

Особенности венчурного финансирования в России [5, с.25]:

1. Небольшое количество квалифицированных венчурных инвесторов

2. Недостаточное количество перспективных проектов для инвестирования

3. Слабая законодательная база для венчурного бизнеса и инноваций

4. Низкая инновационная активность в большинстве отраслей

Однако в последние годы наблюдаются позитивные тенденции на рынке венчурного капитала в России:

1. Создание государственных фондов для софинансирования венчурных проектов

Государство стимулирует рынок венчурного капитала через создание специальных фондов, которые инвестируют в высокотехнологичные стартапы наряду с частными инвесторами. К таким фондам относятся РВК, Фонд Сколково, ФРИИ и др. Это снижает риски частных инвесторов.

2. Рост активности корпоративных венчурных фондов

Все больше крупных российских компаний создают собственные фонды для инвестиций в инновационные стартапы. Это позволяет им отслеживать новые технологии и расширять бизнес.

3. Увеличение числа частных инвесторов и бизнес-ангелов

Растет число частных лиц, готовых инвестировать в рискованные проекты. Появляются сообщества бизнес-ангелов. Это важный источник капитала на ранних этапах.

4. Появление перспективных стартапов в сфере ИТ и других областях

Несмотря на сложности, в России появляется все больше многообещающих инновационных стартапов, привлекающих венчурные инвестиции. Особенно это заметно в сфере информационных технологий [4, с.33].

Для дальнейшего развития венчурной экосистемы в России необходимы совершенствование законодательства, налоговых стимулов для инвесторов, а также повышение предпринимательской активности и улучшение инвестиционного климата [1, с.123].

Венчурное финансирование является важным механизмом привлечения капитала в инвестиционные проекты и коммерциализации перспективных разработок. Несмотря на высокие риски, оно приносит значительную выгоду как инвесторам, так и предпринимателям в случае успеха. В России рынок венчурного капитала находится на этапе становления, однако демонстрирует позитивную динамику. Для его дальнейшего роста необходимы системные улучшения инвестиционного климата и развитие инновационного предпринимательства.

Литература

1. Григорьева Е.А. Венчурное финансирование в России: проблемы и перспективы развития. *Финансы: теория и практика*. 2021. Т.25. №6. С. 123.
2. Лешкевич, А.В. Венчурные инвестиции в мировой экономике / А.В. Лешкевич, О.Ф. Малащенко // *Международные отношения: история, теория, практика: материалы XI науч.-практической конференции молодых ученых*. – Минск: БГУ, 2021. – С. 245.
3. Попов, С.О. Российские венчурные инвестиции: текущее состояние и пути совершенствования // *Инновационная деятельность*. – 2021. – № 2 (57). – С. 117.
4. Сидорова, Е. Ю. Тенденции развития венчурного инвестирования в России // *Финансы и кредит*. 2021. №3. С. 33.
5. Яблочников, С.Л. Венчурные инвестиции и специфика их функционирования в России / С.Л. Яблочников, В.Б. Дзобелова, А.Э. Саламова // *Экономика и управление: проблемы и решения*. – 2021. – Т. 2, № 3 (111). – С.25.

6. Киварина М.В., Бабаева З.Ш. Трансформация мира и его влияние на устойчивое развитие экономики // Военно-экономический вестник. — 2022 №4. — URL: <https://voeninvestnik.ru/>

УДК 33
Система управления денежными потоками

Тинькова Светлана Андреевна, магистрант, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Аннотация

В статье рассматривается сущность денежных потоков, а также система управления денежными потоками. В кризисных ситуациях эффективное управление денежными потоками играет критическую роль для организации, так как определяет ее текущую финансовую устойчивость (достаточный уровень ликвидности, отсутствие кассовых разрывов) и способность к долгосрочному развитию (устойчивый положительный свободный денежный поток). Ключевыми направлениями для оптимизации управления денежными потоками выступают планирование, выравнивание, сглаживание денежных потоков, а также определение оптимального остатка денежных средств. В современных условиях развитие технологий и искусственного интеллекта способствует решению данных задач.

Ключевые слова: денежный поток, управление денежным потоком, автоматизация управления денежным потоком

Cash flow management system

Tinkova Svetlana Andreevna, graduate student, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

Annotation

The article considers the essence of cash flows, as well as the system of cash flow management. In crisis situations, effective cash flow management plays a critical role for the organization, as it determines its current financial stability (sufficient liquidity, absence of cash gaps) and the ability for long-term development (sustainable positive free cash flow). The key areas for optimizing cash flow management are planning, alignment, smoothing of cash flows, as well as determining the optimal cash balance. In modern conditions, the development of technology and artificial intelligence contributes to the solution of these problems.

Keywords: cash flow, cash flow management, automation of cash flow management

Денежные потоки играют одну из ключевых ролей в финансовом менеджменте компании, эффект от управления ими проявляется в том числе в виде изменения стоимости компании. В условиях современной экономики бизнес испытывает сильные внешние потрясения, которые могут приводить к

неэффективному управлению денежными потоками, провоцирующему снижению ликвидности и кассовые разрывы.

Управление денежными потоками в компании — это важный аспект управления ее финансами. Значение управления денежными потоками на предприятии трудно переоценить, поскольку от его качества и эффективности зависит не только устойчивость предприятия в конкретный период времени, но и способность к дальнейшему развитию, достижению финансового успеха на долгосрочную перспективу. Система управления денежными потоками на предприятии – это совокупность методов, инструментов и специфических приемов целенаправленного, непрерывного воздействия со стороны финансовой службы предприятия на движение денежных потоков для достижения поставленной цели.

Отообразим сущность денежных потоков на Рис. 1. [1, 234]



Рисунок 1. Сущность денежных потоков

Понятие «денежный поток» имеет несколько ключевых особенностей:

- представляет собой движение денежных средств;
- цепочка притоков и оттоков за период;
- формирование в процессе осуществления деятельности компании. [2, 84]

Благодаря системе управления денежными потоками, компании получают представление о своих расходах в режиме реального времени, в котором они могут с уверенностью составлять бюджет и разумные прогнозы, а также справляться с кризисами, тщательно анализируя свои расходы. Схему управления денежными потоками отобразим на Рис. 2. [3]

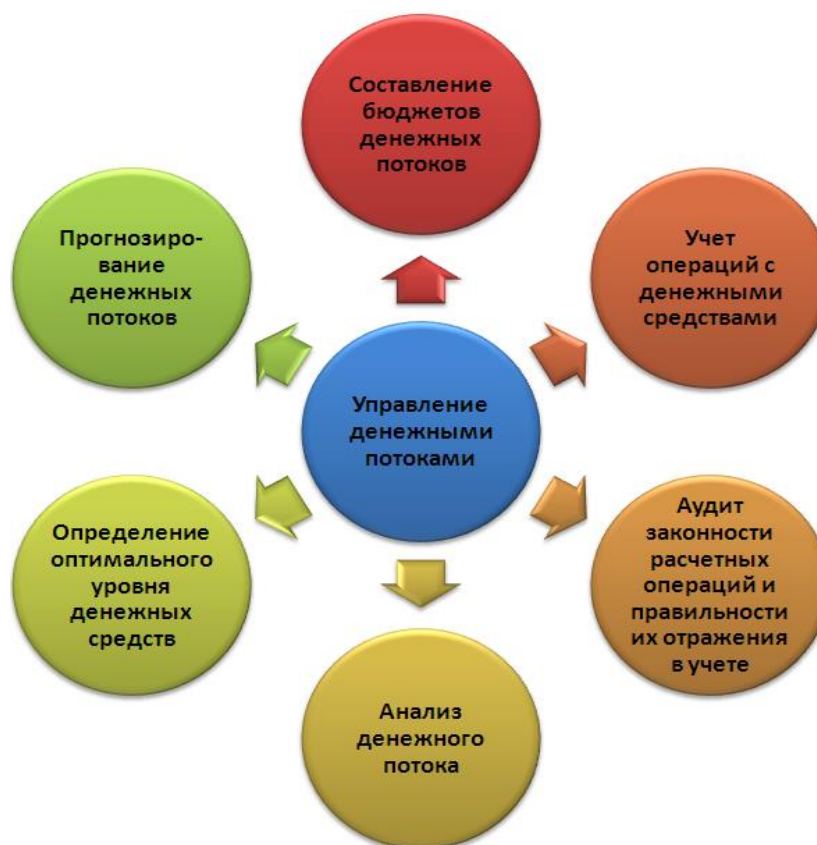


Рисунок 2. Схема управления денежными потоками

Механизм управления денежными потоками может включать в себя несколько этапов. Ключевые из них:

- Планирование. Составление плана движения денежных средств компании за определенный период с целью контроля за поступлением денежных средств и обоснованностью их расходования. Также планирование позволяет определить, насколько синхронно возникают притоки и оттоки денежных средств, а также необходимость в привлечении дополнительных финансовых ресурсов из внешних источников.
- Оптимизация. Основная задача состоит в создании эффективного механизма управления денежными потоками с учетом текущих условий и особенностей деятельности компаний. Можно выделить следующие направления:
 - Выравнивание (сглаживание денежных потоков в определенных интервалах);
 - Синхронизация денежных потоков;
 - Определение оптимального остатка. [4, 316]

На практике компании должны использовать данные о прошлых потоках, чтобы предвидеть регулярные поступления и выплаты.

Облачные решения для автоматизации управления денежными потоками предоставляют организациям большую гибкость. Сотрудники могут работать удаленно на нескольких устройствах без необходимости дорогостоящей установки и обслуживания. Облачные решения также, как

правило, более доступны по цене и позволяют компании выбрать модель подписки, которая наилучшим образом соответствует потребностям компании.

Более продвинутое решение для автоматизации денежных операций основано на технологиях машинного обучения и искусственного интеллекта (ИИ) для обеспечения точного выставления счетов. Например, алгоритмы сверки могут определять закономерности, в основном следуя указаниям сотрудников по сверке, чтобы узнать, как применять поступающие средства. [5, 442]

Одним из основных преимуществ автоматизации денежных процессов является возможность сбора и анализа точных данных в режиме реального времени. Недавние усовершенствования в методах и инструментах обработки данных затронули несколько ключевых функций казначейства.

Прогнозы движения денежных средств. Достижения в области машинного обучения и искусственного интеллекта позволяют казначействам определять закономерности движения денежных средств и циклические изменения, а не полагаться на исторические данные.

Анализ рыночных данных. Аналитика помогает казначействам подготовиться к неблагоприятным событиям, связанным с ликвидностью и рынком. Например, при необходимости, прикрываясь от этих событий.

Управление рисками. Мошенничество является серьезной проблемой для всех организаций. Технологии автоматизации могут сообщать и предотвращать мошеннические действия.

Коллекция. Инструменты аналитики могут выявлять изменения в платежном поведении. Например, клиенты, платежи которых меняются от своевременных до поздних. Казначейства могут использовать эту информацию для выявления рисков и их снижения, например, путем внесения изменений в условия оплаты.

Функции казначейства и деловой мир, в котором они выполняются, быстро меняются. Компании все чаще обращаются к технологиям автоматизации для решения этих задач и расширения возможностей своих групп по управлению денежными потоками. Организации по всему миру доверяют платформам автоматизации банковских процессов.

Таким образом, управление денежными потоками позволяет точно определить средства, имеющиеся в распоряжении компании на любом этапе ее развития, чтобы иметь возможность оценить потенциальные убытки, которые могут повлиять на нее. Надлежащее управление обеспечивает лучшую финансовую безопасность с течением времени и способствует развитию компании и достижению ее целей.

Литература

1. Дмитриева, И. М. Бухгалтерский учет и анализ: учебник для вузов / И. В. Захаров, О. Н. Тарасова; под редакцией И. М. Дмитриевой. —

- 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 416 с.
2. Лукасевич, И. Я. Финансовый менеджмент : учебник и практикум для вузов / И. Я. Лукасевич. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 680 с.
 3. Денежный поток. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://1fin.ru/?id=281&t=45> (дата обращения: 28.10.23)
 4. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента: в 2 т. / И.А. Бланк. — 4-е изд., стер. — М.: Ника Центр, Эльга 2018. — Т. 1. — 592 с
 5. LAKHCHINI, W., WANABI, R., & EL KABBOURI, M. (2022). Artificial Intelligence & Machine Learning in Finance: A literature review. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, 3(6-1), 437-455.
 6. Altsybeeva I. G., Andreeva L. O. Financial strategy in the management of the enterprise. // *Journal of Monetary Economics and Management*. -2022- №1-С.6.

*Быкова П.Е., студент кафедры
«Цифровая экономика»,
Научный руководитель: Крюкова А.А.,
доцент кафедры «Цифровая экономика»
ФГБОУ ВО «Поволжский государственный
университет телекоммуникаций и информатики»
Россия, Самара*

*Bykova P.E., student of the Department
"Digital Economy",
Supervisor: A.A. Kryukova,
Associate Professor of the Department of Digital Economy
Volga Region State University of
Telecommunications and Informatics
, Samara, Russia*

Технопарк Жигулёвская долина: история и специфика развития

Zhiguli Valley Technopark: history and specifics of development

Аннотация. В данной статье рассматривается сущность и специфика технопарка «Жигулевская долина», который является одним из наиболее перспективных и динамично развивающихся технологических кластеров в России. «Жигулевская долина» расположена в Самарской области и привлекает множество стартапов и инновационных компаний благодаря своему географическому расположению, доступу к рынку и инфраструктуре, а также наличию квалифицированных специалистов. Исследование, проведенное в статье, также отмечает различные программы и инициативы, реализуемые в рамках технопарка «Жигулевская долина», направленные на поддержку начинающих инноваторов. Помимо этого, в статье проводится анализ перспективности и значимости Жигулевской долины для развития инновационного предпринимательства в России.

Annotation. This article examines the essence and specifics of the Zhigulevskaya Valley technology park, which is one of the most promising and dynamically developing technology clusters in Russia. Zhigulevskaya Dolina is located in the Samara region and attracts many startups and innovative companies due to its geographical location, access to the market and infrastructure, and the presence of qualified specialists. The research conducted in the article also notes various programs and initiatives implemented within the Zhigulevskaya Valley technology park aimed at supporting budding innovators. In addition, the article

analyzes the prospects and significance of the Zhiguli Valley for the development of innovative entrepreneurship in Russia.

Ключевые слова. Технопарк, научно-технологический комплекс, инновация, стартап, информация, клиент, потребитель, компания, продукт компании.

Keywords. Technopark, scientific and technological complex, innovation, startup, information, client, consumer, company, company product.

Технопарк «Жигулевская долина» – это яркий и динамичный хаб, расположенный в самом сердце России. Данный технопарк является лидером в стимулировании инноваций, поощрении предпринимательства и технологического прогресса Самарской области и не только. Общая характеристика технопарка в разрезе отдельных параметров представлена на рисунке 1.

Рис. 1 – Общая характеристика технопарка «Жигулевская долина»

Перейдем к рассмотрению уникальных особенностей и ключевых

67000 м²	29 ГА	>200	2130
ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ ОБЪЕКТОВ	ПЛОЩАДЬ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА	РЕЗИДЕНТОВ ТЕХНОПАРКА	РАБОЧИХ МЕСТ НА ТЕРРИТОРИИ

компонентов, которые делают технопарк «Жигулевская долина» центром для притяжения новаторов и передовых технологий.

1. Современная инфраструктура.

Технопарк «Жигулевская долина» отличается современной инфраструктурой, предоставляющей предпринимателям и начинающим новаторам все жизненно необходимые ресурсы для воплощения своих идей на практике (т.е. превращения новшеств в нововведения). Рассматриваемый в исследовании технопарк, оснащен современными лабораториями, исследовательскими центрами и рабочими пространствами для совместной работы. Таким образом, он предлагает идеальную экосистему для



процветания стартапов, передовых компаний и исследовательских институтов (рис. 2).

Рис. 2 – Инфраструктура Жигулевской долины

2. Экосистема сотрудничества.

Одним из ключевых факторов уникальности технопарка «Жигулевская долина» является экосистема сотрудничества. Объединяя экспертов из различных областей, включая научные круги, промышленность и государственные учреждения, технопарк способствует обмену знаниями, междисциплинарным исследованиям и обмену идеями. Эта среда сотрудничества поощряет инновационное мышление и способствует творчеству, порождая новаторские решения.

3. Вспомогательные услуги и возможности финансирования.

Технопарк «Жигулевская долина» предоставляет полный спектр услуг поддержки и возможностей финансирования для стартапов и предпринимателей. Эти услуги включают программы наставничества, поддержку развития бизнеса, юридические и финансовые консультации, а также доступ к венчурному капиталу. Такие системы поддержки играют решающую роль в развитии и масштабировании инновационных предприятий, обеспечивая их устойчивость и успех.

4. Сосредоточенность на ключевых отраслях.

Технопарк «Жигулевская долина» стратегически сфокусировался на ключевых отраслях для стимулирования инноваций. Эти отрасли включают информационные технологии, биотехнологии, энергетику, автомобилестроение, аэрокосмическую промышленность и робототехнику. Делая акцент на этих секторах, технопарк привлекает нишевый опыт и обеспечивает перекрестное опыление идей, что приводит к прорывам во многих областях.














5. Сотрудничество с образовательными учреждениями.

Технопарк «Жигулевская долина» тесно сотрудничает с образовательными учреждениями, обеспечивая прочную связь науки и производства (рис. 3). Сотрудничая с университетами и исследовательскими центрами, технопарк способствует передаче знаний, развитию талантов и непрерывному обучению. Такое сотрудничество не только укрепляет экосистему технопарка, но и способствует росту региональной экономики.

Рис. 3 – Сотрудничество технопарка «Жигулевская долина» с ВУЗами

6. Международное сотрудничество.

Технопарк «Жигулевская долина» активно участвует в международном

Вузы и научные центры					
	Самарский государственный университет путей сообщения https://www.samgups.ru/		Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева http://ssau.ru/		Самарский государственный университет http://samsu.ru/
	Волжский университет имени В.Н. Татищева http://vuit.ru/		Поволжский государственный университет сервиса http://www.tolgas.ru/		Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ https://www.ranepa.ru/
	Самарский государственный экономический университет http://www.sseu.ru/		Самарский государственный технический университет https://samgtu.ru/		Поволжский Государственный Университет Телекоммуникаций и Информатики https://www.psuti.ru/
	Тольяттинская академия управления http://taom.academy/		Тольяттинский государственный университет https://www.ttsu.ru/		Тольяттинский институт технического творчества и патентоведения http://www.titip.ru/
	ООО «Академия Телекоммуникаций и Информатики»		Университет ИТМО http://www.ifmo.ru/ru/		

сотрудничестве, развивая глобальное партнерство и привлекая иностранные инвестиции. Связываясь с ведущими мировыми инновационными центрами и участвуя в международных конференциях и выставках, технопарк расширяет свою сеть, способствует трансграничному сотрудничеству и охватывает разнообразные перспективы для дальнейшей оригинальности.

На протяжении нескольких лет технопарк «Жигулёвская долина» получает высокие оценки своей деятельности, подтверждая статус одного из лучших технопарков страны:

- с 2014 года «Жигулёвская долина» является полноправным членом Международной ассоциации технопарков и зон инновационного развития (International Association of Science Parks - IASP), что доказывает высокий статус технопарка и его соответствие международным стандартам.

- в 2015 году технопарк «Жигулёвская долина» успешно аккредитован Ассоциацией кластеров и технопарков России на соответствие требованиям Национального Стандарта Российской Федерации «Технопарки. Требования» ГОСТ 56425 — 2015, что является своеобразным «знаком качества» и гарантирует качество предоставляемых технопарком услуг.

- по результатам второго всероссийского исследования рынка бизнес-инкубаторства, проведенного Фондом развития инноваций и бизнес-инкубаторства МГИМО МИД России, «Жигулёвская долина» победитель в номинации «Лучший технопарк».

- по результатам рейтинга РВК, UBI Global и Высшей школы экономики (НИУ ВШЭ) «Жигулёвская долина» заняла первое место в России в категории бизнес-инкубаторов, ассоциированных с одним или несколькими университетами.

- в октябре 2017 года конференц-холл технопарка «Жигулёвская долина» получил Гран-при Национальной премии в области событийного туризма RUSSIAN EVENTS AWARDS 2017 года в номинации «Лучшая площадка для проведения туристических событий».

- входит в группу с наивысшим уровнем эффективности функционирования (свыше 110%) по результатам IV Национального рейтинга технопарков России, Ассоциация «КиТ».

- в 2018 году технопарку «Жигулёвская долина» присвоен статус регионального оператора фонда «Сколково».

- в 2019 году технопарк «Жигулёвская долина» стал региональным представителем Фонда содействия инновациям (Фонда Бортника).

- в 2020 году, согласно приказу министерства экономического развития и инвестиций Самарской области, ГАУ «ЦИК СО» назначено держателем реестра инновационных проектов региона. Управляющая компания «Жигулевской долины» будет формировать и систематизировать базы данных об инновационных проектах, инновационной и высокотехнологичной продукции и технологиях, производимых на территории Самарской области.

- в 2020 и 2021 годах по результатам VI и VII Национальных рейтингов технопарков России, проведенного Ассоциацией кластеров и технопарков, технопарк «Жигулёвская долина» подтвердил свою позицию в рейтинге и вошел в группу с наивысшим уровнем эффективности функционирования (свыше 110%).

- в 2021 году конгресс-центр технопарка «Жигулёвская долина» стал обладателем главной ежегодной отечественной награды MICE индустрии и business travel – премии RBT&MA в номинации «Лучшая альтернативная площадка для

мероприятий», а также лауреатом номинации «Лучшая площадка для проведения мероприятий в режиме онлайн».

– по итогам 2022 года технопарк «Жигулёвская долина» был признан лучшим региональным оператором фонда «Сколково».

– в 2022 году технопарк успешно прошел добровольный аудит Ассоциации кластеров, технопарков и ОЭЗ России (АКИТ) и получил сертификат о соответствии технопарка в сфере высоких технологий «Жигулёвская долина» требованиям ГОСТ Р 56425 – 2021 «Технопарки. Требования».

– в 2022 году по результатам VIII Национальных рейтингов технопарков России, проведенного Ассоциацией кластеров, технопарков и ОЭЗ России, технопарк «Жигулёвская долина» вошёл в тройку лидеров и был признан наиболее привлекательной площадкой для реализации инвестиционных проектов.

Для того, чтобы стать резидентом технопарка «Жигулевская долина» необходимо пройти ряд шагов (рис. 4).

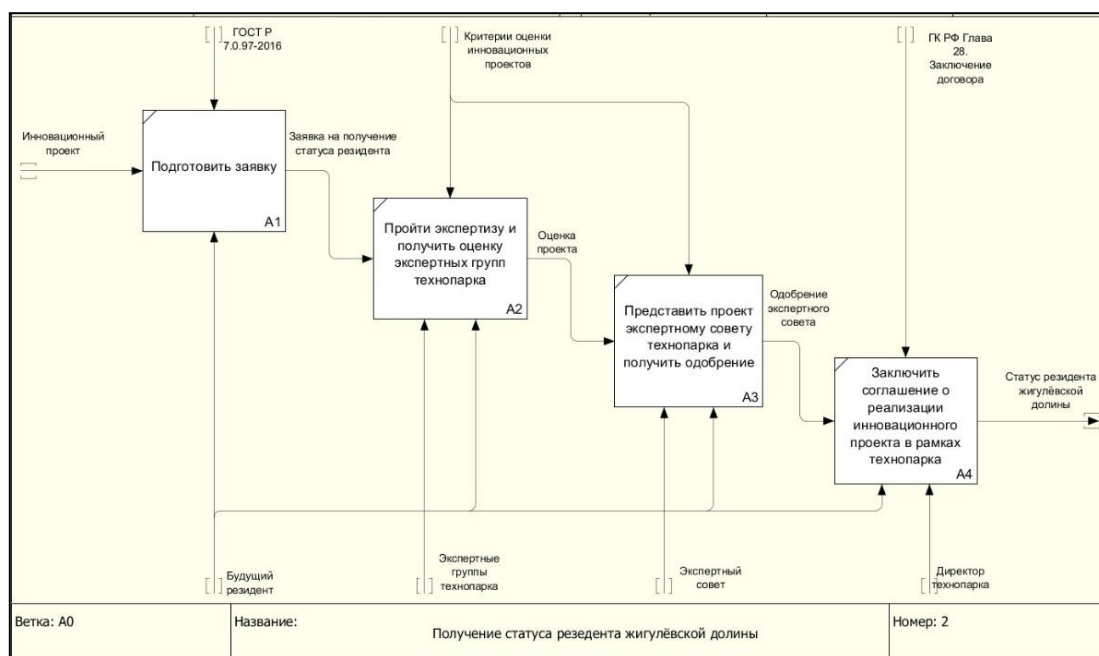


Рис. 4 – Процесс получения статуса резидента

Таким образом, можно сделать вывод о том, что технопарк «Жигулевская долина» является ярким примером инновационной экосистемы мирового уровня. Технопарк предлагает предпринимателям, стартапам и исследователям благоприятную среду для расширения границ технологий и стимулирования экономического роста. Благодаря своей современной инфраструктуре, экосистеме сотрудничества, вспомогательным услугам и стратегической ориентации на ключевые отрасли Технопарк «Жигулевская долина» прокладывает путь в более светлое и технологически развитое будущее.

Список использованных источников:

1. Официальный сайт технопарка «Жигулевская долина» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://dolinatlt.ru/>
2. Мансуров А.А., Смоленцева А.Ю., Макарова Н.С. Технопарки и инновационные кластеры: теория и практика. Владимир: ВлГУ, 2015.
3. Баклин В.М., Гурин В.М., Забелин С.В. Российские технопарки: опыт, проблемы, перспективы. Москва: Аспект Пресс, 2012.
4. Чекмарева О.А. Технопарк как институт по поддержке малого предпринимательства и инновационной деятельности. Воронеж: ЦИРЭТ, 2017.
5. Мелехина Ю.В., Краснова Е.А. Инновационные технопарки как интеграция учёных и технологий. Москва: Омега-Л, 2013.
6. Nazarova I. T., Gurezov Z. Ways of managing innovative organizations in Russia. // Journal of Monetary Economics and Management. -2022-№1-С.18.

УДК 338.2
ББК 65.05
Теоретико-нормативные основы учета и анализа доходов коммерческой организации

*Михеева Ольга Владимировна,
студент Владимирского филиала Финуниверситета
Научный руководитель: Кузнецова Алла Борисовна,
доцент кафедры «Экономика и финансы»
Владимирского филиала Финуниверситета*

Theoretical and normative bases of accounting and analysis of income of a commercial organization

*Mikheeva Olga Vladimirovna,
student of the Vladimir branch of the Financial University
Scientific supervisor: Kuznetsova Alla Borisovna,
Associate Professor of the Department of Economics and Finance of
the Vladimir Branch of the Financial University*

Аннотация: Статья посвящена современным подходам постановки и ведения бухгалтерского учета и проведения анализа доходов российских коммерческих организаций. В рамках исследования были изучены различные основания определения научной дефиниции «доходы коммерческой организации», а также выявлены теоретические и нормативные источники классификации и анализа доходов коммерческой организации. При проведении авторского исследования были использованы актуальные нормативные правовые акты в их текущей редакции, а также научные публикации исследователей, выражающих экспертное мнение по вопросам учета и анализа доходов коммерческих организаций. Заслугой автора является научно обоснованная оценка практической значимости существующих методик группировки и анализ доходов коммерческих организаций. Отдельное место в исследовании посвящено рекомендациям по совершенствованию существующих методик анализа систем управления доходами коммерческой организации и совершенствованию организационной системы учета и анализа доходов в деятельности современных российских коммерческих организаций.

Abstract: The article is devoted to modern approaches to setting and maintaining accounting records and analyzing the income of Russian commercial organizations. Within the framework of the study, various grounds for determining the scientific definition of "income of a commercial organization" were studied, as well as theoretical and normative sources of classification and analysis of income

of a commercial organization were identified. When conducting the author's research, current regulatory legal acts in their current version were used, as well as scientific publications of researchers expressing expert opinion on accounting and analysis of income of commercial organizations. The merit of the author is a scientifically based assessment of the practical significance of existing methods of grouping and analysis of the income of commercial organizations. A separate place in the study is devoted to recommendations for improving existing methods of analyzing revenue management systems of a commercial organization and improving the organizational system of accounting and income analysis in the activities of modern Russian commercial organizations.

Ключевые слова: доходы коммерческой организации, учет доходов коммерческой организации, классификация доходов коммерческой организации, маржинальный анализ доходов, совершенствование систем управления доходами коммерческой организации.

Keywords: income of a commercial organization, accounting of income of a commercial organization, classification of income of a commercial organization, marginal analysis of income, improvement of income management systems of a commercial organization.

Введение

Для любой коммерческой организации к числу важнейших вопросов управления ее деятельностью является грамотная и взвешенная политика в части учета ее доходов, ведения бухгалтерского и управленческого учета доходов и связанных с ними расходов, а также выявления резервов по обеспечению роста доходов и их эффективного использования на перспективу.

Научная проблема заключается в умении исследователей и сотрудников коммерческой организации учесть существующие требования к ведению бухгалтерского учета на участке учета ее доходов, обобщить актуальные методики анализа и управленческого учета эффективности процессов формирования доходов в целях дальнейшей разработки программы выявления и использования резервов роста доходов с учетом потенциала организации и ее места в системе внешних экономических связей с поставщиками, покупателями, государством и другими экономическими субъектами.

К числу современных исследователей, труды которых посвящены учету и анализу доходов коммерческой организации, относятся такие акторы как Алляева Т. В., Бимбеева А. В., Гапон М. Н., Дорджиева Т. Э., Крылов Д. Б., Мучкаев М. С., Осипов М. А., Островская О. Л., Подшивалова М. М., Рябченко Д. О., Старостина Т. Г., Тугульчиев Б. Б., Уфельман Т. С., Шамсутдинова А. Ф. и другие.

Целью исследования является выявление теоретических и нормативных основ учета и анализа доходов коммерческой организации в условиях российской практики управления их деятельностью.

Научное исследование

Современная экономика основана на взаимодействии большого количества организаций, населения и органов государственного и муниципального управления. Организации как особая группа экономических субъектов в зависимости от того или иного критерия классификации, подразделяются на:

- 1) в зависимости от цели создания и возможности распределения конечного финансового результата (чистой прибыли) между участниками: коммерческие и некоммерческие [1, ст. 50];
- 2) в зависимости от состава участников (учредителей): государственные, муниципальные, частные;
- 3) в зависимости от масштабов деятельности и распределения финансовых и производственных центров внутри страны и за границей: малые, средние, крупные, транснациональные корпорации;
- 4) в зависимости от места в структуре рыночной сферы присутствия: монопольные, дуопольные, олигопольные, находящиеся в состоянии чистой конкуренции;
- 5) в зависимости от отраслевой принадлежности: производственные (промышленные, сельскохозяйственные), сервисные, энергогенерирующие, образовательные, медицинские, научные и научно-исследовательские и т.д.;
- б) в зависимости от принадлежности к стадии жизненного цикла отрасли присутствия: традиционные, развивающиеся [11, с. 9].

На практике исследователями и управленцами для тех или иных целей могут применяться и другие критерии группировки организаций, позволяющие принимать эффективные решения по тем или иным вопросам управления их деятельностью.

Приведенные основания классификации организаций, включая коммерческие организации, важны не только для их идентификации и выявления сформированной структуры сегмента рынка (национальной экономики, мировой экономики) по участникам, но и для выявления отдельных особенностей их функционирования, в том числе в отношении генерации финансовой основы текущего обеспечения деятельности коммерческих организаций - их доходов.

Научная дефиниция «доходы коммерческой организации» в большинстве случаев раскрывается через призму стандартов ведения бухгалтерского учета в организациях. В российской практике основными источниками определения категории «доходы коммерческой организации» являются:

1. Положение по бухгалтерскому учету 9/99 «Доходы организации», согласно которому доходы коммерческой организации объясняются как увеличение

экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества) [4, п. 2].

Особенностью данного источника организации учетной работы в отношении доходов коммерческой организации является обязательность и безальтернативность его применения, что предписывается федеральным законом «О бухгалтерском учете» [3, ст. 5, п. 5; ст. 8, пп. 3, 4].

В действующей редакции федерального закона «О бухгалтерском учете» детализация учетной деятельности коммерческой организации в отношении объектов учета, включая доходы организации, осуществляется на основе принимаемых федеральных стандартов бухгалтерского учета (далее ФСБУ), в то время как ранее эти функции возлагались на положения о бухгалтерском учете (далее ПБУ), многие из которых действуют и в настоящее время.

2. Непринятый ФСБУ «Доходы», проект которого был составлен Некоммерческим партнерством «Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов» и с 2019 г. по настоящее время находится в стадии обсуждения, согласно которому доходами (коммерческой) организации признается увеличение экономических выгод в течение отчетного периода в результате поступления (увеличения стоимости) активов и (или) погашения (уменьшения величины) обязательств, которые приводят к увеличению собственного капитала организации, не связанному с взносами (вкладами) участников капитала (собственников имущества) [7, п. 3], что практически идентично определению доходов из ПБУ 9/99.

Нужно отметить, что в отношении организаций государственного сектора дефиниция «Доходы» уже конституирована [7, п. 6, 7], что косвенно может рассматриваться как свидетельство большей сложности нормативного регламентирования доходов коммерческой организации по сравнению с организациями и учреждениями некоммерческого типа государственной принадлежности.

3. Международные стандарты финансовой отчетности (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями», (IAS) 18 «Выручка», согласно которым доходы коммерческой организации трактуются как «Выручка - валовое поступление экономических выгод в течение определенного периода, возникающее в ходе обычной деятельности организации, если оно приводит к увеличению собственного капитала, не связанному со взносами участников капитала» [5, п. 7, 8; 6, прил. А, строки «Доход», «Выручка»].

Таким образом, в настоящее время понятие «доходы коммерческой организации» в научной, юридической и бухгалтерской сферах имеют практически однозначное трактование в различных источниках, что упрощает коммуникационно-организационное взаимодействие коммерческой

организации по данному вопросу с другими экономическими субъектами (покупателями, собственниками, деловыми партнерами, контролирующими и налоговыми органами, страховыми и банковскими организациями) и ведение учета доходов во внутренних учетных регистрах самой организации.

Поступающие в распоряжение коммерческой организации доходы, являющиеся, с одной стороны, результатом ее активной деятельности по взаимодействию с покупателями (потребителями) ее продукции (товаров, работ, услуг), а с другой - источником последующих расходов, обеспечивающих текущее и перспективное функционирование организации, неоднородны по своей природе и составу, что делает актуальным и целесообразным применение различных критериев классификации доходов коммерческой организации.

Классификация доходов коммерческой организации может проводиться на основе нормативного и (или) аналитического подхода.

Нормативный подход основан на применении классификационных групп, указанных в действующих нормативных актах. Так, на основании ПБУ 9/99 выделяются такие типы доходов коммерческой организации как:

- 1) доходы от обычных видов деятельности - формируют выручку, которая является следствием продажи продукции организацией покупателям;
- 2) прочие доходы - включают в себя поступление арендной платы, лицензионных и патентных платежей, доходы от участия в других организациях и по договорам совместной деятельности, процентные, санкционные, страховые поступления и т.д. [4, п. 5, 7].

МСФО (IAS) 18 «Выручка» предусматривает следующие виды доходов по источникам и основаниям их формирования:

- 1) доходы от продажи продукции;
- 2) доходы от оказания услуг;
- 3) доходы от использования имущества или прав организации сторонними организациями, в результате чего коммерческая организация получает проценты, роялти и (или) дивиденды;
- 4) прочие доходы, порядок признания и учета которых регламентируется другими МФСО, в частности доходы по арендным операциям, от долевого участия, по договорам страхования, вследствие изменения стоимости финансовых активов и обязательств, нефинансовых оборотных активов и т.д. [5, п. 1, 5, 6].

Поскольку система нормативных регламентов ведения учетной деятельности в Российской Федерации находится в состоянии динамического изменения, то ряд исследователей считают целесообразным в будущем ФСБУ «Доходы» предусмотреть две основные группы доходов:

1. Доходы, признаваемые в составе прибыли или убытка, в том числе:
 - 1) доходы от обычных видов деятельности;
 - 2) прочие доходы, признаваемые в составе прибыли или убытка.

2. Доходы, не признаваемые в составе прибыли или убытка (прочие совокупные доходы), например, при отражении результатов положительной переоценки стоимости основных средств коммерческой организации, увеличивающей размер ее капитала в бухгалтерском балансе (раздел III «Капитал и резервы») [9, с. 168].

Отдельно стоит отметить, что действующий регламент ведения бухгалтерского учета предусматривает особый регламент формирования налоговой базы по налогу на прибыль для применяющих его коммерческих организаций (находящихся на общем режиме налогообложения): для целей определения налоговой базы организации рассчитывают доходы и расходы для целей главы 25 «Налог на прибыль организаций». При этом в составе доходов, учитываемых для целей определения размера обязательств по налогу на прибыль, учитываемые доходы подразделяются на такие группы как:

- 1) доходы реализации (доходы от реализации товаров, работ, услуг и имущественных прав);
- 2) внереализационные доходы, включающие в себя 31 группу детализированных доходов, приведенных в статье 250 Налогового кодекса Российской Федерации [2, ст. 248, 250].

Таким образом, общую совокупность классификационных типов доходов коммерческой организации в рамках нормативного подхода можно представить следующим образом (рисунок 1).

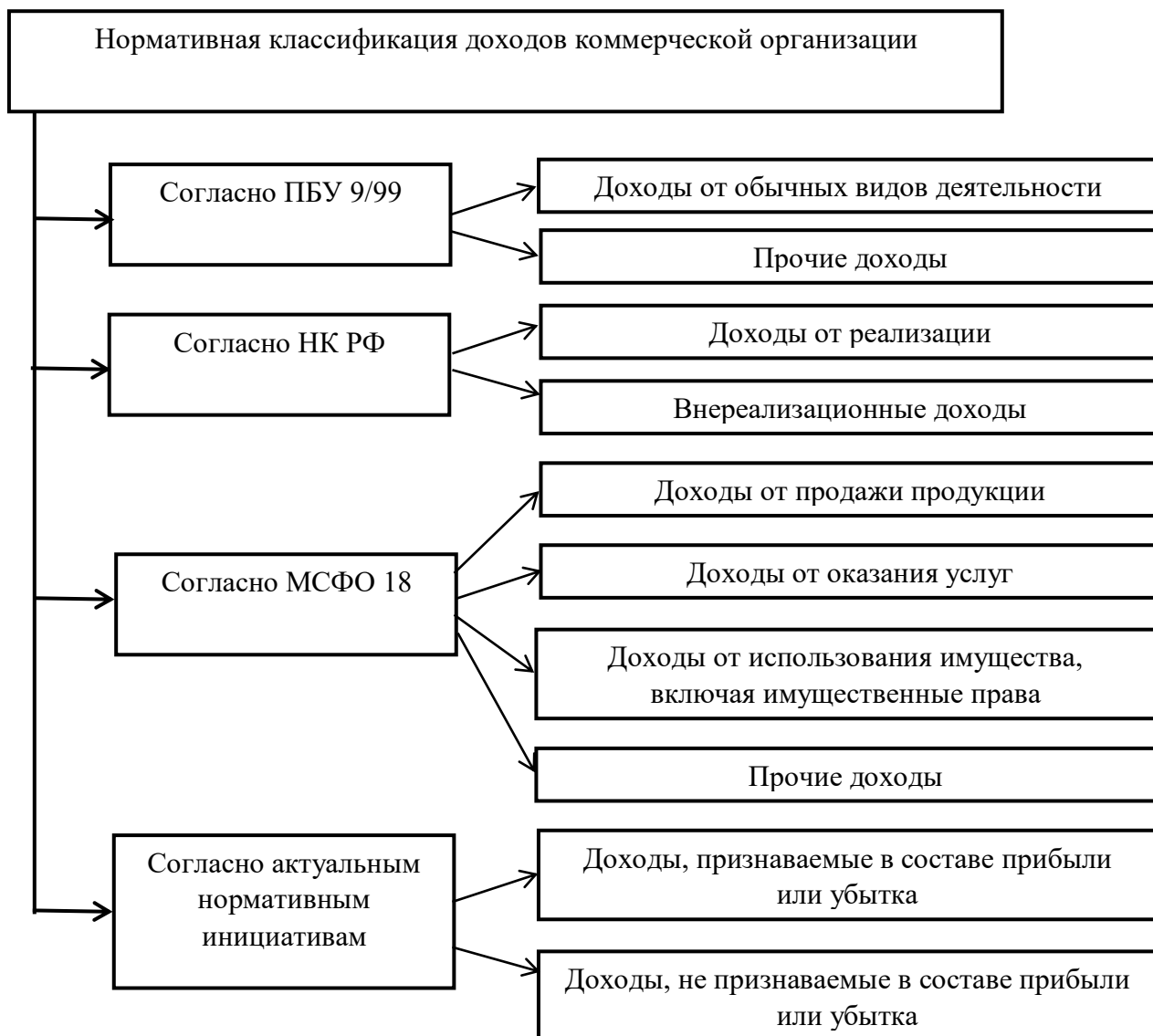


Рисунок 1 - Нормативная классификация доходов коммерческой организации
 Источник: составлено автором на основе ПБУ 9/99, НК РФ, МСФО 18, исследований Т. В. Алляевой, Т. Э. Дорджиевой, М. С. Мучкаева, Б. Б. Тугульчиева, А. В. Бимбеевой [4, п. 5, 7; 2, ст. 248, 250; 5, п. 1, 5, 6; 9, с. 168].

Нормативный подход уместен и даже обязателен к применению в целях ведения бухгалтерского и налогового учета для обеспечения экономической безопасности коммерческой организации в части взаимодействия с фискальными органами и органами налогового контроля.

Аналитический подход к классификации доходов коммерческой организации основан на технике управленческого учета, основной целью которого является выявление резервов роста эффективности деятельности организации и разработка мероприятий, направленных на повышение результативности ее деятельности, обеспечение ее экономической безопасности и рационального использования всех видов имеющихся в ее распоряжении ресурсов, включая материально-технические, финансовые, кадровые, репутационно-коммуникационные, информационные и другие.

Отличительными чертами аналитического подхода к классификации доходов коммерческой организации являются:

- 1) ситуационный характер - выделение и обоснование тех или иных классификационных групп доходов коммерческой организации зависит от целей исследователя или управленца для решения конкретных научных или практических задач;
- 2) динамичность - в отличие от типов доходов коммерческой организации, указанных в действующем законодательстве, аналитические группы доходов фирм могут быть свободно инициированы любой организацией; их конституирование проводится в рамках управленческого учета на основе закрепления разработанной методики анализа, например, в локальных нормативных актах организации, и может быть распространено в практике других коммерческих организаций по их усмотрению.

Развитие экономической науки привело к выделению в области доходов коммерческой организации большого числа критериев классификации доходов фирм и соответствующих им классификационных групп, включая в том числе:

1. По критерию отнесения к основной деятельности организации: прямые и косвенные.
2. По месту возникновения доходов: общефирменные, локальные (например, генерируемые конкретными структурными подразделениями организации или в конкретном регионе или странах ее рыночного присутствия).
3. По критерию количественной зависимости от объемов производства и продажи продукции: сопоставляемые с постоянными и переменными затратами.

В практике управления деятельностью коммерческих организаций третий из указанных вариантов аналитической классификации доходов коммерческой организации получил наибольшее развитие и применение в рамках маржинального анализа деятельности организации.

Важно отметить, что целевой характер аналитической группировки доходов коммерческой организации приводит к тому, что анализ доходов осуществляется не только и не столько исключительно по поводу показателей доходов, сколько во взаимосвязи с другими показателями деятельности коммерческой организации: долей организации на рынке, размерами организации, расходами, затратами, прибылью и другими.

Маржинальный анализ основан на анализе доходов в их взаимосвязи с другими финансовыми показателями деятельности коммерческой организации, включая расходы/затраты и прибыль/убыток. Техника маржинального анализа доходов коммерческой организации основана на аналитической или позиционной разносте расходов/затрат и доходов по видам деятельности или по единицам однотипной или множественной по видам продукции. Ключевыми показателями маржинального анализа показателей деятельности коммерческой организации являются:

- 1) маржинальная прибыль - размер финансового результата, рассчитываемый как разница между фактическими доходами коммерческой организации за конкретный период времени и сформированными переменными затратами;
- 2) точка безубыточности - такой размер доходов (объемов продаж), при котором коммерческая организация формирует нулевой финансовый результат;
- 3) критический объем реализации - объем продаж в единицах продукции, при котором доходы коммерческой организации будут равны ее расходам/затратам;
- 4) маржа безопасности - разница между фактическим и критическим объемом реализации, то есть количество единиц продукции, которое организация может утратить в продажах, не допуская перехода в зону убытка;
- 5) запас финансовой прочности - размер доходов, которые коммерческая организация в условиях ухудшения рыночной конъюнктуры в сегменте своего присутствия может потерять, последовательно снижая прибыль до нуля, но еще не формируя отрицательный финансовый результат;
- б) коэффициент маржинальной прибыли - рассчитывается как отношение маржинальной прибыли к фактическому объему доходов за анализируемый период и показывает, сколько рублей маржинальной прибыли получает коммерческая организации с каждого рубля генерируемых доходов [415, с. 1221].

Аналитическая классификация доходов коммерческой организации не противоречит, а дополняет их нормативную группировку, поэтому в деятельности любой коммерческой организации важно организовать такую работу учетного и аналитического аппаратов управления ее деятельностью, при которой две эти системы показателей будут совместно функционировать в целях достижения поставленных целей развития организации.

Применение техники маржинального анализа доходов позволяет коммерческой организации принимать значительное количество разнообразных решений. Одним из примеров практического применения результатов маржинального анализа является формирование центров ответственности по доходам коммерческой организации: в рамках подобных центров их руководители отвечают за максимизацию объемов продаж, контролируют цены и ассортимент продукции, но не имеют права варьировать реализуемую ценовую политику организации и вмешиваться в управление затратами и расходами. Иногда наряду с центрами доходов коммерческие организации инициируют создание в своей структуре особых дивизионов - центров маржинального дохода, в основе функционирования которых лежит контроль над маржинальной прибылью своего участка присутствия организации (например, по региону и (или) виду продукции) [13, с. 35].

Оперативное, всестороннее и грамотное управление процессами формирования доходов коммерческой организации позволяет ей решать не только текущие задачи, но и обеспечивать перспективы ее роста: так, как указывают Т. Г. Старостина и А. Ф. Шамсутдинова, возможности современного аналитического аппарата в управлении деятельностью организации позволяют оценивать взаимное влияние сфер управления активами, их пополнения и увеличения за счет генерируемых доходов организации и стимулирования наиболее эффективного использования активов в целях роста величины получаемых организацией доходов, что в итоге обеспечивает поддержание деловой активности организации и достижение ею глобальных целей своего развития [14, с. 128].

Следовательно, разнообразные техники анализа доходов коммерческой организации не только позволяют выявить резервы роста ее эффективности, но и находятся в состоянии постоянного развития под влиянием изменения действующего законодательства, экономической науки и повышения профессионализма специалистов, отвечающих за принятие и реализацию решений в области управления доходами организации.

За основу можно взять рекомендации, данные А. Б. Кузнецовой в отношении повышения уровня ответственности и профессионализма госслужащих, вовлеченных в систему проектного менеджмента в государственном секторе, включая:

- 1) разработку целевых моделей процессной структуры разработки и реализации конкретных проектов;
- 2) обучение и мотивацию руководителей и исполнителей проектов в соответствии с действующими стандартами деятельности и с учетом факторов внешней и внутренней среды реализации проектов;
- 3) внедрение внешнего аудита эффективности принятия решений при реализации конкретной целей деятельности руководителей и исполнителей проектов [12, с. 156].

Приведенные рекомендации, предложенные для государственного сектора, могут и должны стать базой для обеспечения дальнейшего развития учетной и аналитической работы в коммерческих организациях на участке управления их доходами и факторами доходо- и прибылеобразования.

Выводы

Проведенное исследование позволило сформулировать следующие выводы:

1. В настоящее время научная дефиниция «доходы коммерческой организации» раскрывается посредством применения стандартов ведения бухгалтерского учета в России и других странах.

В российской практике основными источниками определения категории «доходы коммерческой организации» являются:

- 1) ПБУ 9/99 «Доходы организации»;
- 2) НК РФ - в части доходов, признаваемых для целей налога на прибыль;

- 3) проект ФСБУ «Доходы»;
- 4) МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» и МСФО (IAS) 18 «Выручка».

2. Классификация доходов коммерческой организации может проводиться на основе нормативного и (или) аналитического подхода:

- 1) нормативный подход обязателен к применению в целях ведения бухгалтерского и налогового учета коммерческой организацией;
- 2) аналитический подход к классификации доходов коммерческой организации основан на технике управленческого учета, основной целью которого является выявление резервов роста эффективности деятельности организации и разработка мероприятий, направленных на повышение результативности ее деятельности, обеспечение ее экономической безопасности и рационального использования всех видов имеющихся в ее распоряжении ресурсов.

В практике управления деятельностью коммерческих организаций наибольшее развитие и применение в рамках аналитического подхода получил маржинальный анализ доходов, который все еще находится в состоянии научного и практического развития и позволяет принимать грамотные и взвешенные решения, направленные на повышение эффективности процессов управления доходами коммерческой организации.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: Федеральный закон от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (в ред. от 24.07.2023 г.).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая: Федеральный закон от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (в ред. От 04.08.2023 г.).
3. О бухгалтерском учете: федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (в ред. от 05.12.2022 г.).
4. Доходы организации: положение по бухгалтерскому учету 9/99: утверждено приказом Минфина России от 06.05.1999 г. (в ред. от 27.11.2020 г.).
5. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 18 «Выручка»: введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 28.12.2015 г. № 217н (в ред. от 27.06.2016 г.).
6. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями»: введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 27.06.2016 г. № 98н (в ред. от 04.06.2018 г.).
7. Федеральный стандарт бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Доходы»: утвержден приказом Минфина России от 27.02.2018 г. № 32н (в ред. от 16.12.2019 г.).
8. Федеральный стандарт бухгалтерского учета «Доходы» (проект): составлен Некоммерческим партнерством Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов» [Электронный ресурс] //

<https://www.ipbr.org/assets/documents/developments/fas-income/fas-income.project-2.pdf> .

9. Алляева, Т. В. Бухгалтерский учет доходов: анализ положений проекта ФСБУ «Доходы» / Т. В. Алляева, Т. Э. Дорджиева, М. С. Мучкаев, Б. Б. Тугульчиев, А. В. Бимбеева // Экономика и управление: проблемы, решения. - Т. 4. - 2023. - № 5 (137). - С. 164-170.

10. Гапон, М. Н. Использование маржинального анализа для принятия управленческих решений / М. Н. Гапон, Т. С. Уфельман, Д. О. Рябченко. - Текст : электронный // Актуальные вопросы современной экономики. - 2022. - № 6. - С. 1218-1223. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=49270629>.

11. Ефимова, Е. А. Формирование новейших отраслей экономики: мировые тенденции и положение в России / Е. А. Ефимова - Текст : электронный // Государственное управление. Электронный выпуск. - 2023. - № 98. - С. 7-20. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=54291295>.

12. Кузнецова, А. Б. Ограничения проектного менеджмента в государственном секторе Российской Федерации и пути их преодоления / А. Б. Кузнецова // Сб. докладов науч. конф. «Управленческие науки в современном мире» (Москва, 13-15 нояб. 2019 г.). - СПб.: ИД «Реальная экономика», 2020. - С. 153-156.

13. Подшивалова М. М. Учетно-аналитическое обеспечение управления организацией : учебник / М. М. Подшивалова, О. Л. Островская, М. А. Осипов, Д. Б. Крылов [Электронный ресурс]. - СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2023. - 179 с. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=54601374>.

14. Старостина, Т. Г. Деловая активность организации и пути ее роста / Т. Г. Старостина и А. Ф. Шамсутдинова. - Текст : электронный // Сб. науч. трудов VII Всеросс. науч. конф. «Проблемы и перспективы экономических отношений предприятий авиационного кластера» (Ульяновск, 24-26 окт. 2022 г.). - Ульяновск: УГТУ, 2023. - С. 125-128. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=51590494>.

15. Nazarova I. T., Gurezov Z. Ways of managing innovative organizations in Russia. // Journal of Monetary Economics and Management. - 2022-№1-С.18.

*Глазунова Е.З., к.э.н.,
доцент кафедры цифровой экономики,
ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики»,
Россия, Самара
Glazunova E.Z., Candidate of Economics,
Associate Professor of the Department of Digital Economics,
Povolzhskiy State University of Telecommunications and Informatics,
Samara, Russia
Сацкая А.А.
студент кафедры цифровой экономики,
ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики»,
Россия, Самара
Satskaya A.A.
Student of the Department of Digital Economics,
Povolzhskiy State University of Telecommunications and Informatics,
Samara, Russia
Веретина С.Д.
студент кафедры цифровой экономики,
ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики»,
Россия, Самара
Veretina S.D.
Student of the Department of Digital Economics,
Povolzhskiy State University of Telecommunications and Informatics,
Samara, Russia*

Внедрение информационных технологий в образование Introduction of information technologies in education

Аннотация. Актуальность инновационного подхода к любой сфере жизни необходима. Экономика, туризм, культура, экология, здоровье – все эти направления активно используют новейшие технологии и инновации. Образование не является исключением из правил, и особенно нуждается в новых и полезных решениях. Для того чтобы подготавливать более способные кадры для профессий, связанных с информационными технологиями, необходимо внедрять новые решения уже на этапе получения образования. Важно отметить, что информация, которая представлялась с применением цифровых технологий, усваивается легче, к тому же это гораздо удобнее, так как можно использовать собственные смартфоны для учебы. В данной статье рассматривается применение

искусственного интеллекта в рамках обучения студентов. Так же приведен пример исследования по данной теме, которое провели авторы статьи в своем учебном заведении среди студентов.

Ключевые слова. Образование, инновации, технологии, учебный процесс, педагоги, методы обучения, цифровые инструменты, индивидуальные подходы, сотрудничество.

Annotation. The relevance of an innovative approach to any sphere of life is necessary. Economy, tourism, culture, ecology, health – all these areas actively use the latest technologies and innovations. Education is no exception to the rule, and especially needs new and useful solutions. In order to train more capable personnel for professions related to information technology, it is necessary to introduce new solutions already at the stage of education. It is important to note that the information that was presented with the use of digital technologies is easier to digest, besides it is much more convenient, since you can use your own smartphones to study. This article discusses the use of artificial intelligence in the framework of student education. There is also an example of a study on this topic conducted by the authors of the article in their educational institution among students.

Key words. Education, innovations, technologies, educational process, teachers, teaching methods, digital tools, individual approaches, cooperation.

Жизнь не стоит на месте, и образование не должно оставаться позади, осознавая актуализацию обучения в современном мире. Центральным принципом грамотного организованного обучения является инновационный подход, где необходимо следовать продвинутым методикам и использовать новейшие технологии в учебном процессе, чтобы подготовить молодое поколение к быстро изменяющемуся обществу.

Внедрение инноваций в сферу образования – это сложный, но необходимый процесс. Новые технологии вносят изменения в систему обучения и требуют подготовки и обучения педагогов, чтобы они могли успешно применять эти инновации в работе.

Внедрение инноваций в образование включает в себя множество аспектов. В первую очередь, это касается технологий. Педагоги могут использовать цифровые инструменты, такие как электронные доски и учебные программы, чтобы сделать уроки более доступными и интересными для учащихся.

Второй аспект связан с методиками обучения. Инновационный подход может включать в себя использование индивидуальных подходов к каждому студенту, что позволит им развиваться в соответствии с их индивидуальными потребностями и способностями.

Третий аспект – это активное сотрудничество с другими образовательными учреждениями и сферами жизни. Особенно важно внедрять инновации в сферу высшего образования, где в разы существеннее

и выше требования к профессионализму. [1]

Одной из самых новых технологий, которые начинают активно внедряться в сферу образования, является ChatGPT. Эта технология основана на использовании искусственного интеллекта для создания чат-ботов, которые могут общаться с людьми и отвечать на различные вопросы.

Нейросеть Chat GPT — это большая языковая модель, обученная OpenAI, которая использует глубокое обучение для генерации текста и ответов на вопросы. Эта модель была создана на основе технологии трансформеров, которая позволяет модели обрабатывать большие объемы текста и понимать связи между словами и предложениями.

Основная цель Chat GPT в России — это предоставление пользователю качественных и точных ответов на заданные вопросы. Для этого модель использует огромный объем текстовых данных, который был подвергнут тщательной предварительной обработке. Это позволяет модели учитывать контекст вопроса и генерировать ответы, которые максимально соответствуют запросу пользователя. [2]

ChatGPT — большая языковая модель, для тренировки которой использовались методы обучения с учителем и обучения с подкреплением. Данный чат-бот основывается на другой языковой модели от OpenAI — GPT-3.5 — улучшенной версии модели GPT-3. 14 марта 2023 года была выпущена языковая модель GPT-4, доступная тестировщикам и платным подписчикам ChatGPT Plus. В новой версии у ИИ появилась возможность обработки не только текста, но и картинок.

Работа нейросетей помогает учиться путем подбора обучающих материалов в зависимости от уровня знаний и реакции человека. Нейросети также способны отмечать неверные моменты, предлагать дополнительные задания и делать упор на сложные темы. В идеальном далёком будущем, нейросети смогут общаться с человеком, понимать его и доносить знания в простой форме, но для этого потребуются огромная база знаний. [3]

Поначалу изучение любого предмета не представляет собой легкой задачи, необходимой для ее успешного достижения является большое количество свободного времени, терпения и трудолюбия. В прошлом, учебные пособия, такие как учебники, тетради и кассетные магнитофоны, были единственными средствами дополнительной поддержки. В настоящее время, происходит непрерывное внедрение новых высоких технологий в процесс обучения, что делает его более увлекательным, наглядным и легким. [4]

ChatGPT может быть запрограммирован для работы со студентами и преподавателями. Студенты могут обращаться к чат-боту с вопросами, связанными с учебными заданиями, процессом обучения, расписанием и другими важными вопросами. Преподаватели могут использовать эту технологию для общения с учениками, автоматической проверки

выполненных заданий и общения с родителями учеников.

Внедрение ChatGPT в образование может значительно улучшить процесс обучения и сделать его более доступным. Эта технология может помочь снизить количество административной работы преподавателей и учительниц, что позволит им уделять больше времени непосредственно обучению.

Некоторые примеры использования технологии ChatGPT в образовании:

Маркеры для тестирования: ChatGPT может использоваться в качестве инструмента для автоматической проверки тестов. Преподаватели могут подготовить список вопросов, а чат-бот ответит на них соответствующим образом.

Помощник во время онлайн-курсов: ChatGPT используется на многих платформах для онлайн-курсов, таких как MOOC или Coursera, чтобы помочь студентам задавать вопросы и получать ответы на них. Он также может помочь в проведении лекций и семинаров в режиме реального времени.

Помощник в самообразовании: студенты могут использовать ChatGPT в качестве инструмента для самообразования. Он поможет ответить на вопросы, связанные с теорией и практическими заданиями, а также предоставит полезные советы.

Помощник в подготовке к экзаменам: чат-бот поможет студентам подготовиться к экзаменам, предоставляя информацию о будущих экзаменах, расписании и изучаемых предметах. Он также может помочь с организацией расписания и расстановкой приоритетов в процессе подготовки к экзаменам.

Помощник в дополнительном обучении: ChatGPT может использоваться для улучшения навыков студентов в дополнительном обучении. Он может помочь в укреплении слабых сторон студента, путем предоставления информации и решений практических заданий, а также помочь в обучении дополнительным навыкам, как например, изучение иностранных языков.

Также примером использования ChatGPT в сфере образования является приложение "Duolingo". Оно использует широко известную технологию искусственного интеллекта и создает чат-бота, который может помочь студентам изучать иностранные языки. Пользователи могут общаться с чат-ботом, задавая ему вопросы и ожидая ответа в реальном времени.

В целом, внедрение ChatGPT в систему образования может значительно улучшить качество и доступность образования, находясь на переднем крае технического прогресса. Однако, как и любая другая инновационная технология, он должен применяться с уважением к ценности образования и заботливым отношением к потребностям учеников

и преподавателей.

Для сравнения использования инноваций в сфере образования проведем анализ. Возьмем две группы студентов: первая группа будет использовать ChatGPT в течении месяца при обучении, вторая группа продолжит учиться по старой программе.

С точки зрения функционала, ChatGPT может стать эффективным помощником для изучения английского языка. Прежде всего, эта система способна имитировать англоязычного собеседника и поддерживать свободный диалог на любую тему, что может быть полезно для тренировки разговорных навыков. Кроме этого, нейросеть может предоставить пользователю различные упражнения для практики навыков письма, чтения, говорения и восприятия информации на слух.

Дополнительно, ChatGPT располагает обширной базой теоретических материалов, включающей в себя изучение грамматики, варианты использования предлогов и т.д., что позволяет пользователям получать информацию на различные темы в разных форматах. Более того, нейросеть может также быть полезна для развлечения, создавая тексты на английском языке, от анекдотов до рецептов традиционной выпечки, что помогает пользователям как развлечься, так и потренировать свои навыки чтения и перевода.

Важно отметить, что ChatGPT также может быть успешно использован в качестве автоматического переводчика для текста не только в разговорной практике, но и в повседневной жизни. Приводя примеры использования юмора, сленга и идиом, ChatGPT может помочь пользователям лучше понимать особенности и культуру страны, где используется изучаемый язык. Это особенно важно, так как изучение языка не ограничивается только грамматикой и лексикой, но также включает в себя разные культурные аспекты.

По итогу выходного теста у второй группы были более развиты навыки Listening (восприятие речи на слух), Reading (чтение), Writing (письмо), Speaking (устная речь), в которой помимо традиционных методик обучения применяли инновационный подход, используя ChatGPT.

Использование инноваций в образовании имеет множество преимуществ, среди них:

Увеличение доступности образования: Инновационные технологии позволяют увеличить доступность образования и сделать его более гибким. Многие образовательные ресурсы и онлайн-курсы стали доступными для широкой публики, что помогло сократить расстояние и увеличить возможности для обучения.

Улучшение качества обучения: с помощью инноваций можно улучшить качество обучения. Интерактивные учебники, онлайн-курсы, интерактивные доски и другие инновационные технологии могут сделать процесс обучения более увлекательным и интересным.

Оптимизация управления: Инновации в образовании могут значительно улучшить управление учебными заведениями. Использование управленческих и аналитических программ позволяет снизить затраты, увеличить эффективность и повысить качество управления учебными заведениями.

Адаптация к меняющимся условиям: Инновации в образовании существенно помогают адаптироваться к меняющимся условиям. Для примера, в условиях пандемии COVID-19, использование онлайн-образования и инновационных технологий помогли обеспечить непрерывность обучения.

Повышение мотивации учащихся: Использование инноваций, таких как игровые элементы в учебном процессе, может помочь повысить мотивацию учащихся и сделать процесс обучения более интересным.

Подготовка к перспективным профессиям: Использование инноваций в образовании помогает подготовить учащихся к перспективным профессиям, связанным с технологическими инновациями. Например, обучение программированию, работе с искусственным интеллектом и т.д. [5]

В заключение, можно сказать, что использование информационных технологий позволяет сократить расходы, повысить качество обучения и расширить возможности получения образования. В современном мире компьютерные технологии играют все более важную роль, и применение их в образовании – это лучшая стратегия, чтобы получить выгоду от этих технологий и создать более эффективный и продуктивный учебный процесс.

Таким образом, использование инноваций в образовании имеет множество преимуществ, от улучшения качества обучения до повышения мотивации учащихся и подготовки к перспективным профессиям.

Список литературы:

1. Волкова, Зырянова, Н.Н., И.М. Традиции и инновации в профессиональном образовании / Н.Н., И.М. Волкова, Зырянова. – СПб : "Профессия", 2010. – 304 с.;
2. Google : сайт. – URL: https://cbr.ru/insurance/reporting_stat/ (дата обращения: 28.05.2023);
3. Google : сайт. – URL: https://cbr.ru/insurance/reporting_stat/ (дата обращения: 28.05.2023);
4. Google : сайт. – URL: https://cbr.ru/insurance/reporting_stat/ (дата обращения: 28.05.2023);
5. Гаджиева П. Д. Интерактивные методы как средство модернизации обучения / П. Д. Гаджиева. – Минск : Инновации в образовании, 2018. – 87 с.

*Талипова Л.М., преподаватель высшей категории
Сургутский филиал Финансового университета
Россия, Сургут*

*Talipova L.M., teacher of the highest category
Surgut branch of the Financial University
Russia, Surgut*

Финансовая грамотность Financial literacy

Аннотация: Статья представляет собой обзор важности развития финансовых навыков у молодежи возрастом от 21-35 лет и предлагает практические советы и рекомендации, чтобы помочь им освоить основы финансового планирования, управления бюджетом и принятия обоснованных финансовых решений. Статья обсуждает важность формирования финансовой грамотности в раннем возрасте, рассматривает основные аспекты личных финансов, такие как управление долгами, инвестирование и планирование пенсии. Статья акцентирует внимание на важности осознанного потребления и умения принимать обоснованные финансовые решения, а также предостерегает от популярных финансовых ловушек и дает советы о том, как избежать долгов и какую кредитную карту выбрать. Она также предлагает ресурсы и инструменты, которые могут помочь студентам развить свои финансовые навыки и принять ответственность за свое финансовое будущее.

Ключевые слова: Финансовая грамотность, финансы, финансовое планирование.

Annotation: The article provides an overview of the importance of developing financial skills among young people and offers practical tips and recommendations for students to help them master the basics of financial planning, budget management and making informed financial decisions. The article discusses the importance of developing financial literacy at an early age, examines the main aspects of personal finance, such as debt management, investing and pension planning. The article focuses on the importance of conscious consumption and the ability to make informed financial decisions, as well as warns against popular financial traps and gives advice on how to avoid debt and which credit card to choose. It also offers resources and tools that can help students develop their financial skills and take responsibility for their financial future.

Keywords: Financial literacy, finance, financial planning.

Финансовая грамотность является одним из ключевых аспектов успешного управления личными финансами. В нашем современном мире, где финансовая независимость и стабильность играют огромную роль, умение управлять своими финансами становится необходимостью. В этой статье мы рассмотрим основные аспекты финансовой безопасности для студентов и

дадим несколько полезных советов, которые помогут им справиться с финансовыми трудностями и обеспечить свое благополучие.

Часто, уровень финансовой грамотности оказывается недостаточным для принятия важных решений или планирования будущего. Люди беспокоятся о своем будущем, непредвиденных расходах и непредсказуемой экономической ситуации. Это может вызывать стресс и тревогу, а также затруднять принятие обоснованных финансовых решений. Однако, развивая финансовую грамотность и приобретая знания в области управления финансами, каждый может научиться справляться с этими сложностями и обеспечивать благополучие своего финансового будущего.

Суть финансовой грамотности заключается в умении понимать основные принципы управления финансами, эффективного бюджетирования, инвестирования, планирования налогов и защиты своих активов. Она также включает в себя способность различать добросовестные финансовые услуги и продукты от мошенничества или неэффективных инструментов.

Осознание важности финансовой грамотности приводит к практическим шагам в ее овладении. Первым шагом студента является правильное планирование бюджета. Составление плана расходов и доходов поможет определить, сколько денег студент имеет в распоряжении и какие расходы необходимо покрыть. Важно не только уметь создать и следовать бюджету, но и осознавать, какие финансовые затраты являются необходимыми, а какие можно оптимизировать или исключить. Студенты должны быть способны оценить свои потребности и приоритеты, чтобы не попасть в ловушку долгов и задолженностей.

Важно учитывать не только основные расходы, такие как оплата обучения и проживания, но и непредвиденные ситуации, например, медицинские расходы или возможные аварийные случаи. При составлении бюджета также необходимо учесть возможность накопления на будущее, чтобы иметь запас средств в случае необходимости. Без понимания того, сколько денег поступает и сколько тратится, сложно контролировать свои расходы и избегать долгов.

Я не за экономию, а за поиск баланса между комфортной жизнью в настоящем и формированием капитала на будущее. Я за то, чтобы не прыгать выше головы, а ставить цели и идти к ним. Я за понимание направления движения денег. Ведь отсутствие этого понимания — прямой шаг к бедности: не сегодня, так завтра [3].

Одним из основных принципов финансовой безопасности студента является экономия. Студенты должны быть осведомлены о возможных скидках и льготах, предоставляемых для студентов. Важно также правильно распоряжаться своими средствами: отказываться от ненужных трат и сосредоточиться на истинно важных вещах. Накопление студентом денег должно стать привычкой, чтобы иметь возможность купить необходимые вещи или решить внезапно возникшие финансовые проблемы. Как только

студент осознает свои приоритеты и научится жить по средствам, его финансовая безопасность значительно увеличится.

Если вы просто откладываете деньги потому, что так делают все, вам ничего не помешает достать их обратно и потратить. Инвестициям нужна цель, пусть даже она будет понятной только вам [2].

Финансовая грамотность также включает знание о различных финансовых инструментах и способах инвестирования. Инвестирование позволяет не только сохранить собственные средства, но и обеспечить их рост с течением времени. Различные инвестиционные инструменты, такие как акции, облигации, недвижимость или взаимные фонды, предлагают разные возможности для достижения финансовых целей. Студенты должны осознавать, как работают банковские счета, как выбрать кредитную карту с наиболее выгодными условиями, а также знать о различных видах страхования и пенсионных планов. Также обязаны знать о правилах погашения кредитов, понимать, как рассчитывается процентная ставка и как она может влиять на финансовое положение.

Кроме того, студентам полезно иметь вторую работу или заниматься фрилансом, чтобы увеличить свой доход и иметь больше финансовых возможностей. Разнообразные возможности работы находятся в интернете, где студенты могут предлагать свои услуги в соответствующей области своего интереса. Важно учесть, что работа не должна негативно влиять на академическую успеваемость студента, иначе цель обучения может оказаться под угрозой.

Если вы хотите успешно использовать какой-либо инструмент или механизм, полезно знать его устройство и принцип работы. Следовательно, вы никогда не приумножите своё богатство, пока не усовершенствуете свой ум [1].

Не меньшую роль в обеспечении финансовой безопасности студента играет образование в этой области. Важно ознакомиться с основными понятиями и принципами, чтобы принимать осознанные финансовые решения. Для этого студентам полезно посещать курсы финансовой грамотности, читать специализированную литературу и проконсультироваться с экспертами.

Однако нельзя ограничивать финансовую грамотность студентов только практическими аспектами. Важно также развивать у них критическое мышление и способность анализировать финансовую информацию. Без этого они могут быть подвержены манипуляциям или неправильным финансовым решениям, основанным на неполной или искаженной информации.

Также, финансовая грамотность включает понимание налоговой системы и возможностей оптимизации налоговых платежей. Оптимизация налогообложения помогает снизить налоговую нагрузку и увеличить сумму денег, оставшихся в вашем распоряжении.

Наконец, финансовая грамотность также включает понимание финансовых мошенничеств и умение защитить свои финансовые активы от нежелательных вмешательств. Это включает в себя знание различных видов финансовых мошенничеств, таких как мошенничество с кредитными картами или идентификационным кражей, а также принятие мер для предотвращения возможных угроз.

В общем, финансовая грамотность играет важную роль в нашей жизни. Она позволяет принимать осознанные финансовые решения, планировать будущее и обезопасить свои финансовые активы. Развитие финансовой грамотности является процессом, который требует усилий, но его результаты стоят вложенных в него ресурсов. Учитесь, и вас ждет успешное финансовое будущее.

Библиографический список:

1. Джейсон Цвейг, Мозг и деньги - Бомбора, 2022 год, - 432 стр.
2. Павел Волков, Первые шаги к финансовой независимости - Альпина PRO, 2022 год, - 272 стр.
3. Тарасова А.А, Сам себе финансист: Как тратить с умом и копить правильно - Альпина Паблшер, 2022 год, - 192 стр.

Bibliographic list:

1. Jason Zweig, Brain and Money - Bombora, 2022, - 432 pages.
2. Pavel Volkov, The first steps to financial independence - Alpina PRO, 2022, - 272 pages.
3. Tarasova A.A., Himself a financier: how to spend wisely and save correctly - Alpina Publisher, 2022, - 192 pages.
4. Altsybeeva I. G., Andreeva L. O. Financial strategy in the management of the enterprise. // Journal of Monetary Economics and Management. -2022- №1-С.6.

УДК 336.01

*Андреев Д.А., младший научный сотрудник
Центра перспективного финансового планирования,
макроэкономического анализа и статистики финансов
НИФИ Минфина России, г. Москва
ORCID 0000-0003-4437-7443*

*Andreev D.A., junior research fellow,
Center for advanced financial planning,
macroeconomic analysis and finance statistics, NIFI.
Moscow, Russia*

Использование данных обоснований бюджетных ассигнований в качестве источника информации для принятия и реализации управленческих решений при формировании и исполнении федерального бюджета

Аннотация: в рамках данной статьи рассмотрен подход к использованию обоснований бюджетных ассигнований (далее - ОБАС) в необычном с точки зрения его назначения качестве. Согласно бюджетному законодательству ОБАС разрабатываются в целях формирования проекта федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год и на плановый период, т.е. применяются на этапе планирования бюджетных расходов для их подтверждения.

При этом, если абстрагироваться от целевого назначения ОБАС и взглянуть на него с технической точки зрения, то ОБАС можно охарактеризовать как формализованный набор данных (например, численность, количество, коэффициенты, размеры выплат и др.) и расчетных показателей. Это, в свою очередь, дает возможность по использованию ОБАС в аналитических и мониторинговых целях для последующего принятия управленческих решений, направленных на повышение качества планирования расходов федерального бюджета. Также данные и показатели ОБАС могут выступать в качестве источника информации об объемах и целевой направленности расходов федерального бюджета для различных групп пользователей.

Ключевые слова: данные, показатели, анализ данных, бюджетные ассигнования, расходы федерального бюджета, обоснования бюджетных ассигнований.

Using data from justifications of budget allocations as a source of information for making and implementing management decisions in the formation and execution of the federal budget

Annotation: The paper presents an approach to the use of justifications for budgetary allocations (JBA) in an unusual capacity from the point of view of its purpose is considered. According to budget legislation, JBA are developed in order to formulate a draft federal law on the federal budget for the next financial year and for the planning period, that is, they are used at the stage of planning budget expenditures to confirm them.

At the same time, if we abstract from the intended purpose of JBA and look at it from a technical point of view, then JBA can be characterized as a formalized set of data (for example, number, quantity, coefficients, payment amounts, etc.) and calculated indicators. This, in turn, makes it possible to use JBA for analytical and monitoring purposes for subsequent management decisions aimed at improving the quality of federal budget expenditure planning. Also, JBA data and indicators can act as a source of information on the volumes and target orientation of federal budget expenditures for various user groups.

Keywords: data, indicators, data analysis, budget allocations, federal budget expenditures, justification for budget allocations.

1. Введение

Развитие науки и технологий в части анализа массивов данных, в том числе финансовых, с применением искусственного интеллекта, и встраивания различных механизмов в профессиональную (экспертную) среду, а также в повседневную жизнь, приводит к необходимости определять и работать с информацией (ее источниками), различными наборами данных во всех взаимосвязанных процессах и явлениях в целях повышения качества управления этими процессами.

Любая система, искусственно созданная человеком, в том числе и финансовая [1, с. 52], обладает большим количеством показателей, свойств и прочих характеристик, часть из которых относятся к *данным*, другие же относятся к *расчётным показателям*, полученным на основе этих данных, и часто встаёт задача сопоставления, визуализации и анализа этих показателей [2, с. 503].

Данное направление деятельности как никогда актуально для сферы управления общественными финансами, так как в условиях ограниченности финансовых ресурсов, реализации внешних рисков и шоков, необходимо сохранять сбалансированность бюджетной политики за счет приоритетности направления (расходования) бюджетных средств на значимые области жизни и развития граждан.

В этой связи одной из главных задач является совершенствование процесса планирования бюджетных ассигнований (далее - БА) на среднесрочную перспективу с учетом долгосрочных социально-

экономических прогнозов. При этом повышение качества достигается как посредством оптимизации, повышения качества операций и действий, входящих в процедуру планирования, так и посредством совершенствования инструментов планирования, главным образом – ОБАС.

Согласно ведомственному проекту «Электронный СМАРТ-контроль (контроллинг) и учет государственных финансов для управленческих решений»⁹³ и плану деятельности Министерства финансов Российской Федерации на 2022 - 2027 годы⁹⁴ одним из мероприятий является развитие инструмента ОБАС по направлению расширения содержащихся в них *данных*, а также расширения сферы его применения. То есть предполагается, что к концу 2024 года формы ОБАС будут содержать информацию (наборы данных), характеризующую БА, для принятия и реализации управленческих решений при формировании и исполнении федерального бюджета.

В последние несколько лет структура представления информации в ОБАС видоизменялась и расширялась. Например, Минфином России в 2022 году проведена масштабная работа по включению в формы ОБАС расчетов объемов БА, исходя из объемов затрат на достижение заявленного результата использования БА. Для этого был проведен анализа видов БА, на основе которого и был разработан механизм учета результатов предоставления БА в ОБАС. Это позволило увязать БА федерального бюджета с конечными результатами их использования и использовать ОБАС в качестве финансово-экономических обоснований расчета стоимости достижения результатов [3, с. 39].

Таким образом, потенциально ОБАС предлагается формировать и использовать не только как документ, фиксирующий, информирующий и характеризующий объемы БА на текущий финансовый год и плановый период, но и как инструмент мониторинга для оперативного принятия управленческих решений.

Для поиска путей решения указанной задачи в рамках данной статьи на ОБАС предлагается взглянуть как на технический инструмент, содержащий информацию о планировании БА, которая, в свою очередь, может служить базой для анализа, оценки и принятия управленческих решений на основе полученных результатов. Эта информация представляет собой структурированные данные и рассчитываемые на их основе показатели ОБАС. При этом под «данными ОБАС» будем понимать единицы информации, содержащиеся в форме ОБАС, например, «численность (количество) получателей публичного обязательства Российской Федерации», «наименование направления инвестирования», «адрес в соответствии с федеральной информационной адресной системой» и другие. Под «показателями ОБАС» будем понимать расчётные величины, например,

⁹³ См. сайт Минфина России

https://minfin.gov.ru/ru/performance/projects/electronic_SMART_control/?ysclid=lnisezxiik535900005.

⁹⁴ «План деятельности Министерства финансов Российской Федерации на 2022 - 2027 годы», утвержденный Минфином России 01.11.2022.

«объем бюджетных ассигнований на исполнение публичного обязательства Российской Федерации», «объем бюджетных ассигнований на предоставление межбюджетного трансферта», «фонд оплаты труда».

Данные ОБАС условно можно обозначить как «вспомогательную информацию», позволяющую в полной мере охарактеризовать цели, направления использования предельных объемов денежных средств и (или) результат, который планируется достичь за их счет. В большинстве своем данные применяются для расчета объемов БА, размеров различных выплат и др. или приводятся в качестве справочной (аналитической) информации в формах ОБАС. С точки зрения анализа наличие «вспомогательной информации» дает неплохую базу для понимания целевого назначения бюджетных средств и покрывает потребность в информации о расходах бюджета главного распорядителя бюджетных средств (далее - ГРБС) и подведомственных ему получателей бюджетных средств (далее - ПБС).

Данные ОБАС, как правило, представлены в специальных дополнительных разделах форм ОБАС, содержащих детализацию расчета объема БА. Например, формы ОБАС, содержащие расчётные показатели об объемах БА на фонд оплаты труда и взносы в государственные внебюджетные фонды также включают в себя данные о численности работников, должностях, размерах окладов, надбавок, материальной помощи, ставках по страховым взносам и др. Формы ОБАС в части закупок товаров, работ и услуг для обеспечения федеральных нужд также помимо показателей об общих объемах БА на закупки включает в себя данные о товарах, работах и услугах, результате закупки в разрезе ПБС.

ОБАС включают в себя агрегированные данные и показатели на уровне соответствующих ГРБС, которые формируются на основании детализированных данных и показателей, содержащихся в обоснованиях плановых сметных показателей (далее - ОПСП) подведомственных ПБС [4, с. 473]. В этой связи, также целесообразно использовать данные и показатели ОПСП, позволяющие в полной мере раскрыть содержание (обосновать) агрегированные данные и показатели ОБАС. Технически это выполнимо, так как структура и содержание ОБАС и ОПСП идентичны. Поэтому далее в статье основные рассуждения и выводы о применении для целей анализа и мониторинга данных и показателей ОБАС, также справедливы и для ОПСП.

2. Использование ОБАС в аналитических и мониторинговых целях.

Как уже отмечалось выше, основная информация, содержащаяся в формах ОБАС – данные и показатели объемов БА, что следует из наименования самого инструмента планирования.

Потенциальным конечным потребителем такой информации может стать любой желающий, но при условии наличия специальных, интуитивно

понятных форматов визуального представления (витрин данных) и возможности их настройки под различные запросы.

В своем текущем состоянии структура представления информации в формах ОБАС доступна для понимания ограниченному кругу лиц, обладающих профессиональными компетенциями и опытом работы с ОБАС, к которым можно отнести сотрудников профильных структурных подразделений организаций государственного сектора и некоторых представителей экспертного сообщества. Сложность отражения информации в ОБАС подтверждается еще и тем, что ежегодно Минфином России издаются актуальные методические рекомендации по заполнению ОБАС⁹⁵ на соответствующий бюджетный цикл.

При этом необходимо отметить, что данные ОБАС также могут быть весьма полезны и информативны для рядовых граждан (отдельных целевых групп), не имеющих необходимую профессиональную подготовку и навыки, но имеющих потребность в детальной и подробной информации о направлениях использования бюджетных средств и результатах, которые планируется достичь за счет их использования. Но в этом случае необходимо разработать простой и понятный формат представления информации из ОБАС, в котором будет сведена к минимуму или исключена техническая составляющая, например, информация в разрезе кодов аналитического распределения объемов БА [4, с. 476].

Сложность структуры и кодификации федеральных расходов и структуры форм ОБАС продиктована тем, что ОБАС в большей степени является техническим инструментом (элементом подсистемы планирования ГИИС Электронный бюджет), призванным облегчить и систематизировать процесс сбора сведений о БА Минфином России.

В статье 6 Бюджетного кодекса Российской Федерации установлено, что БА представляют собой предельные объемы денежных средств, предусмотренные в соответствующем финансовом году для исполнения бюджетных обязательств. ОБАС позволяет ГРБС указанные предельные объемы распределить по направлениям деятельности, т.е. более детально указать целевое направление расходования бюджетных средств в рамках собственных полномочий с учетом отраслевой специфики (ведомственный уровень).

При внимательном изучении структуры и содержания форм ОБАС, можно установить, что многие из них имеют в своем составе или идентичные данные и (или) показатели или близкие по смысловому содержанию, что также дает основу для проведения анализа. В таком ключе ОБАС в настоящее время не рассматриваются.

⁹⁵ Методические рекомендации по заполнению обоснований бюджетных ассигнований федерального бюджета на 2023 год и на плановый период 2024 и 2025 годов. См. сайт Минфина России: https://minfin.gov.ru/ru/document?id_4=136293-metodicheskie_rekomendatsii_po_zapolneniyu_obosnovanii_byudzhethnykh_assignovaniy_federalnogo_byudzheta_na_2023_god_i_na_planovyi_period_2024_i_2025_godov

Поэтому на первоначальном шаге необходимо определить и составить исчерпывающий перечень данных и показателей, содержащийся в ОБАС. На примере, форм ОБАС (и их содержания), утвержденных действующим приказом Минфина⁹⁶, рассмотрим более детально предлагаемый подход.

Согласно пункту 5 порядка формирования ОБАС⁹⁶, формы ОБАС формируются в разрезе кодов классификации расходов бюджетов и аналитического распределения. Поэтому в целях упрощения, для удобства восприятия и использования в аналитических и мониторинговых целях данные и показатели из разных форм ОБАС, обладающие общим набором характеристик, могут быть сгруппированы следующим образом:

- общие данные и показатели ОБАС;
- фонды оплаты труда и взносы в государственные внебюджетные фонды;
- закупки товаров, работ и услуг;
- капитальные вложения в объекты капитального строительства или в объекты государственной (муниципальной) собственности и (или) на приобретение объектов недвижимого имущества;
- социальное обеспечение и иные выплаты населению или отдельным категориям граждан;
- межбюджетные трансферты в форме субвенций;
- межбюджетные трансферты в форме субсидий;
- дотации и иные межбюджетные трансферты;
- субсидии федеральным государственным учреждениям и некоммерческим организациям;
- субсидии юридическим лицам и государственным компаниям;
- иные направления планирования и использования БА (обслуживание государственного долга, исполнение государственных гарантий, уплата налогов, сборов и иных платежей, реализация специальных мероприятий и т.д.).

Обусловлена предлагаемая группировка наличием повторяющихся группировочных признаков и данных, присущих каждому указанному выше направлению планирования и использования БА и отраженных в большинстве наименований форм ОБАС, соответствующих этим направлениям.

Кроме того, данная группировка также обусловлена наличием связи с бюджетной классификацией, т.е. каждая форма ОБАС соответствует одному или нескольким кодам видов расходов⁹⁷. По видам расходов БА группируются в зависимости от экономического содержания целей их

⁹⁶ Приказ Минфина России от 17.06.2021 N 86н (ред. от 10.02.2023) "О Порядке формирования (внесения изменений) и представления главными распорядителями средств федерального бюджета обоснований бюджетных ассигнований"

⁹⁷См. сайт Минфина России https://minfin.gov.ru/ru/document?id_4=302823-tablitsa_sootvetstviya_form_obosnovanii_byudzhethnykh_assignovaniy_kodam_vidov_raskhodov_i_napravlenii_raskhodov_soderzhashchikhsya_v_tselevykh_statyakh_klassifikatsii_raskhodov_byudzhetrov_na_2024_god_i_na_plano_vyi_period_2025_i_2026_godov

предоставления, в свою очередь экономическое содержание расходов определяет характер результата использования бюджетных средств [5, с. 109].

В отдельную группу выделены «общие данные и показатели», содержащиеся во всех формах ОБАС, к которым можно отнести следующие значения:

1. Наименование ГРБС.
2. Код и наименование бюджетной классификации:
 - 2.1. раздел;
 - 2.2. подраздел;
 - 2.3. целевая статья;
 - 2.4. вид расходов.
3. Объем БА:
 - 3.1. текущий год;
 - 3.2. очередной финансовый год;
 - 3.3. первый год планового периода;
 - 3.4. второй год планового периода.

На примере группы «социальное обеспечение и иные выплаты населению» рассмотрим вариант формирования перечня данных и показателей. Указанные данные и показатели содержатся сразу в нескольких формах ОБАС, имеющих следующие коды по ОКУД: 0505701, 0505187, 0505188, 0505368, 0505189, 0505190, 0505191, 0505192, 0505242. При этом в каждой из представленных форм ОБАС имеется информация о:

- наименовании, категории и численности получателей средств федерального бюджета;
- наименовании и составе публичного нормативного (или публичного) обязательства Российской Федерации;
- размерах выплат.

Наглядно перечень данных и показателей для рассматриваемого случая может быть представлен в виде таблицы как в примере на рисунке 1.

Форма ОБАС по ОКУД	Данные и показатели ОБАС					
	код	наименование показателей (1 уровень)	код	наименование данных/показателей (2 уровень)	код	наименование данных (3 уровня)
1	2	3	4	5	6	7
5. Социальное обеспечение и иные выплаты населению						
0505701	5.1	Объем бюджетных ассигнований по публичным нормативным обязательствам Российской Федерации в части ежемесячных социальных выплат, пособий и компенсаций населению, подлежащих индексации	5.1.1	наименование получателя средств федерального бюджета		
			5.1.2	состав публичного нормативного обязательства Российской Федерации		
			5.1.3	категория получателей публичного нормативного обязательства Российской Федерации		
			5.1.4	Справочно: размер выплаты, установленный нормативным правовым актом		
			5.1.5	размер выплаты, учитывающий индексацию	5.1.5.1	с 1 января текущего финансового года, с 1 февраля текущего финансового года
			5.1.6	среднемесячная численность получателей публичного нормативного обязательства Российской Федерации		
			5.1.7	размер выплаты, применяемый в текущем финансовом году		
			5.1.8	объем бюджетных ассигнований на исполнение исковых требований граждан на основании решений суда	5.1.8.1	Справочно: численность получателей выплат
			5.1.9	объем бюджетных ассигнований на исполнение публичных нормативных обязательств Российской Федерации с учетом индексации	5.1.9.1	с 1 января текущего финансового года, с 1 февраля текущего финансового года
			5.1.10	коэффициент индексации выплат, пособий и компенсаций в соответствии с федеральным законом о федеральном бюджете		
			5.1.11	коэффициент индексации выплат, пособий и компенсаций исходя из индекса роста потребительских цен за предыдущий год		
	5.2	Объем бюджетных ассигнований по публичным нормативным обязательствам Российской Федерации в части единовременных (ежегодных) социальных выплат, пособий и компенсаций населению, подлежащих индексации	5.2.1	наименование получателя средств федерального бюджета		
			5.2.2	состав публичного нормативного обязательства Российской Федерации		
			5.2.3	категория получателей публичного нормативного обязательства Российской Федерации		
5.2.4			Справочно: размер выплаты, установленный нормативным правовым актом			
5.2.5			численность получателей публичного нормативного обязательства Российской Федерации			
5.2.6			размер выплаты, применяемый в текущем финансовом году			
5.2.7			размер выплаты, учитывающий индексацию	5.2.7.1	с 1 января текущего финансового года, с 1 февраля текущего финансового года	

Рисунок 1 – Фрагмент перечня данных и показателей ОБАС в части социального обеспечения и иных выплат

Источник: составлено автором в составе группы исследователей

Группировка показателей по направлениям позволяет подробнее раскрыть (детализировать) весь объем потенциально полезной информации (*данных и показателей*) ОБАС для аналитических и мониторинговых целей. Например, для рассматриваемого выше случая в части «социального обеспечения и иных выплат населению» может быть получена информация для анализа о размере планируемых выплат для определённых категорий получателей в текущем финансовом году и в плановом периоде. Количество и динамика вносимых изменений (корректировок) в части указанных данных и показателей также может являться предметом анализа и оценки. То есть, может быть проведено исследование, включающее анализ и оценку изменения размера, характера, периодичности выплат в течение выбранного периода времени (анализ рядов данных за несколько лет).

При наличии исходной информации в виде перечня данных и показателей ОБАС и при условии их сопоставимости аналитический срез, получаемый на выходе, может быть любым в пределах доступной для выбора информации. Но в основе всегда будут данные и показатели объемов БА, так как они являются основной информацией в ОБАС.

3. Основные ограничения при использовании ОБАС в качестве инструмента аналитики и мониторинга.

Нужно отметить, что использование ОБАС в качестве инструмента аналитики и мониторинга имеет ряд ограничений, которые должны быть приняты во внимание при работе с ним.

Во-первых, как уже было отмечено, информация, содержащаяся в ОБАС, представляется сложной для восприятия, то есть может быть однозначно интерпретирована в большинстве случаев ограниченным кругом лиц, как правило, обладающих необходимой квалификацией для работы с формами ОБАС. Причем отнесение данных и показателей ОБАС к справочным или реальным значениям, используемым в целях расчета объема БА, без обращения к Методическим рекомендациям достаточно затруднительно даже для профильных специалистов.

Решение видится в создании перечня данных и показателей ОБАС с указанными взаимосвязями между ними. Один из вариантов по созданию подобного перечня описан выше в настоящей статье. Для использования перечня в аналитических и мониторинговых целях целесообразно также создать отдельный инструмент представления данных и показателей ОБАС, в том числе содержащий все необходимые связи и удобный с точки зрения визуализации и интерфейса настройки только той информации, которая необходима пользователю.

Также могут быть разработаны типовые форматы представления данных ОБАС с учетом потребности каждой целевой группы пользователей.

Следующим шагом может явиться создание инструмента мониторинга, позволяющего сравнивать данные и показатели из разных версий ОБАС, подготовленные в рамках текущего финансового года, а также прошедших (отчетных) периодов и «подсветить» положительные/отрицательные изменения по заранее заданным критериям (параметрам). А дополнительная детализация данных и показателей ОБАС (формируемых ГРБС) до показателей ОПСП (формируется ПБС, подведомственным ГРБС) в рамках такого инструмента позволит отраслевому ГРБС проводить как мониторинг (отслеживание изменений показателей), так и анализ (оценку, поиск причин изменений и своевременное реагирование на них) в разрезе ПБС. При этом такой анализ условно можно определить как «поверхностный», но позволяющий установить и запросить источник – конкретные документы, «обосновывающие» показатели ОПСП. Наличие такого инструментария в какой-то степени может явиться подспорьем при пересмотре подходов к планированию расходов, а также при согласовании ГРБС «своих» ОБАС с финансовым органом.

Во-вторых, актуальные показатели ОБАС могут оказаться недостаточными для удовлетворения всех потребностей целевой группы, что потенциально может указывать на отсутствие необходимых данных в ОБАС. С одной стороны, это может быть сигналом к необходимости доработки форм ОБАС в части включения в них дополнительных обосновывающих

данных и показателей. Но, с другой стороны, встраивание дополнительной информации в формы сопряжено с возникновением проблем технического и методологического характера: усложнению форм ОБАС, увеличению нагрузки на ответственного исполнителя при их формировании и повышению риска постепенного ухода от целевого назначения ОБАС. Иными словами, увеличение объема информации в формах ОБАС может привести к снижению качества итогового документа.

Поэтому встраивание дополнительной информации в ОБАС должно проводиться по результатам взвешенного анализа. При этом возможность расширения состава информации для аналитических и мониторинговых целей может быть обеспечена через наличие возможности встраивания такой дополнительной информации в отдельный аналитический инструмент без изменения самих форм ОБАС.

В-третьих, в текущем моменте не все формы ОБАС содержат в своей структуре механизмы расчета объемов БА и, соответственно данные (вспомогательную информацию), в отношении которых могут применяться аналитические (мониторинговые, контрольные) процедуры для последующей выработки управленческих решений.

Например, к таким ОБАС относятся:

- ОБАС на предоставление бюджетных инвестиций иным юридическим лицам, за исключением бюджетных инвестиций в объекты капитального строительства;

- ОБАС на предоставление субсидии центрам исторического наследия президентов Российской Федерации, прекративших исполнение своих полномочий, по непрограммному направлению расходов «Управление делами Президента Российской Федерации» в рамках непрограммного направления деятельности «Обеспечение деятельности отдельных федеральных государственных органов;

- ОБАС в части обязательств по обслуживанию государственного долга Российской Федерации.

Также следует отметить, что некоторые формы ОБАС, относящиеся к разным направлениям планирования и использования БА, не содержат показатели, то есть расчетные характеристики БА. При этом они содержат данные о распределении объемов БА, например, по субъектам Российской Федерации, муниципальным образованиям, учреждениям, организациям, получателям. Примерами таких форм ОБАС являются все формы с межбюджетными трансфертами:

- форма по ОКУД 0505227 «Обоснования бюджетных ассигнований на предоставление субвенций на оплату жилищно-коммунальных услуг отдельным категориям граждан»;

- форма по ОКУД 0505232 «Обоснования бюджетных ассигнований на предоставление единой субвенции бюджетам субъектов Российской Федерации и бюджету города Байконур»;

– форма по ОКУД 0505197 «Обоснования бюджетных ассигнований на предоставление межбюджетных трансфертов, за исключением субвенций, консолидированных субсидий, субсидий на софинансирование капитальных вложений в объекты государственной (муниципальной) собственности, а также субсидий на софинансирование расходных обязательств субъектов Российской Федерации»;

– и другие.

В указанных выше формах ОБАС, кроме данных об общем объеме ассигнований другой информации не содержится, что ставит под сомнение возможность использования данных из этих форм в аналитических (мониторинговых, контрольных) целях. Но нужно отметить, что количество таких форм ОБАС постепенно снижается в связи с проводимой Минфином России работой по уточнению отдельных форм ОБАС и встраивания механизмов расчета объемов БА, в том числе исходя из объемов затрат на достижение заявленного результата использования БА.

4. Заключение

На сегодняшний день данные о бюджетном планировании на федеральном уровне отражаются в специальном документе – ОБАС. Готовятся ОБАС организациями государственного сектора, наделенными в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации полномочиями ГРБС, в целях формирования проекта федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год и на плановый период.

ОБАС как инструмент, применяемый для аналитических и мониторинговых целей, рассматривают и используют в своей деятельности, как правило, только органы государственного финансового контроля. При этом потенциально ОБАС как инструмент аналитики и мониторинга, содержащий сведения о плановых объемах БА и характеризующих их данные и показатели, может использоваться на всех стадиях бюджетного процесса всеми его участниками:

– составление и рассмотрение проекта бюджета – в мониторинговых и аналитических целях для оперативной оценки и принятия решений по выбору наилучшего пути планирования и распределения объемов БА в текущем финансовом году, включая точность и корректность расчетов указанных объемов;

– утверждение и исполнение бюджета – в мониторинговых целях для определения качества процесса планирования в целом (исходя из количества внесенных изменений в ОБАС, например, при сокращении или увеличении бюджетного финансирования) и соблюдения принципа адресности бюджетных средств;

– контроль за исполнением бюджета – в мониторинговых и аналитических целях для определения рисков недостижения

запланированных целевых показателей и оперативной выработке рекомендаций для их последующей реализации;

– осуществление бюджетного учета, составление, внешняя проверка, рассмотрение и утверждение бюджетной отчетности - в аналитических целях для повышения качества и точности планирования в будущем бюджетном цикле с учетом выявленных недостатков и нарушений в отчетных периодах.

Для повышения привлекательности информации о планировании расходов федерального, содержащейся в ОБАС (ОПСР), и расширения круга потенциальных пользователей представляется целесообразным создание отдельного информационно-аналитического инструмента, основанного на данных и показателях ОБАС (ОПСР). Также целесообразно наделить инструмент возможностями гибкой настройки представления данных и показателей в виде специально разработанных и настраиваемых форматов представления данных ОБАС (ОПСР). Например, в части информации об объемах межбюджетных трансфертах в разрезе ГРБС, отдельных получателей, типов трансфертов, кодов классификации и др. показателей.

При этом дальнейшее развитие инструментария аналитики, основанного на показателях ОБАС (ОПСР), также возможно в направлении проработки связи с показателями учета, отчетности, контрольных и аудиторский мероприятий. Например, при планировании объемов БА на закупки товаров, работ и услуг в текущем финансовом году по выбранному направлению или объекту закупки дополнительно может быть выбрана информация в части уже стоящих на балансе объектов закупок по такому же коду или выявленных нарушениях, по результатам проведенных мероприятий внешних и/или внутренних проверок за отчетные периоды.

Исходя из количества форм ОБАС и ОПСР и содержащихся в них единиц информации (данных и показателей) о БА, анализ их содержания в целях выработки управленческих решений представляется востребованным и наиболее эффективным при условии использования современных средств автоматизации.

Таким образом ОБАС может использоваться не только как инструмент планирования (основное его назначение), но и как инструмент анализа и мониторинга качества планирования и исполнения бюджета по расходам, в основе которого содержатся данные и показатели ОБАС. Такой инструмент предназначен для принятия и реализации управленческих решений при формировании и исполнении бюджетов бюджетной системы Российской Федерации в целях повышения качества, прозрачности бюджетного процесса и соблюдения принципа адресности и целевого характера бюджетных средств.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Губарев, А. В., Петров Ю. А., Петрова Г. И. Семантические, аксиоматические и методологические основы феноменологической теории развития искусственных систем // Наука. Информатизация. Технологии. Образование: материалы XI международной научно-практической конференции, Екатеринбург, 26 февраля – 2 марта 2018 г. / Рос. гос. проф.-пед. ун-т. Екатеринбург, 2018. С. 49–63.

2. Петров Ю.А., Петрова Г.И. Анализ и обработка больших массивов полуструктурированных экономических данных // Наука. Информатизация. Технологии. Образование: материалы XIV международной научно-практической конференции, Екатеринбург, 1 – 5 марта 2021 г. / Рос. гос. проф.-пед. ун-т. Екатеринбург, 2021. С. 502-509.

3. Михеев В.В., Проблемы отражения в обоснованиях бюджетных ассигнований результатов использования бюджетных средств, предоставляемых в виде субсидий юридическим и физическим лицам, индивидуальным предпринимателям // Актуальные вопросы современной экономики. – 2021. – № 9. – С. 33-62.

4. Андреев Д. А., Эффективность обоснований бюджетных ассигнований как инструмента бюджетного планирования // Актуальные вопросы современной экономики. – 2020. – № 10. – С. 459-478.

5. Михеев В.В., Возможные подходы к отражению в обоснованиях бюджетных ассигнованиях результатов использования бюджетных средств // Актуальные вопросы современной экономики. – 2022. – № 11. – С. 98-129.

УДК 351+314.6

DOI 10.34755/IROK.2023.10.49.149

*Горбатовский Михаил Михайлович, студент,
направление подготовки «Государственное и муниципальное управление»
Научный руководитель - Чаусов Николай Юрьевич, к.э.н., доцент
кафедра экономики и управления,
Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского,
Россия, Калуга*

*Gorbatovsky Mikhail Mikhailovich,
student,
direction of training "State and municipal administration"
Chausov Nikolay Yurievich,
Ph.D. in Economics, Associate Professor ,
Department of Economics and Management,
Scientific Supervisor Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky,
Russia, Kaluga*

Роль поддержки семьи в государственном управлении

The role of family support in public administration

Аннотация. В данной статье рассматривается роль поддержки семьи в государственном управлении. Даны понятие социальной сферы, структура социальной политики и место семейной политики в ней, представлено ее определение, место государственной поддержки семьи в рамках семейной политики, а также наиболее эффективные и распространенные механизмы поддержки семьи. Обобщены задачи государственной поддержки семьи. Обоснована роль семьи в экономическом развитии региона. Сделан вывод, что семья, в которой ее члены заботятся друг о друге и о детях, создает спрос на товары и услуги в регионе, а за спросом автоматически тянется предложение и создание новых производств и рабочих мест. Государственная поддержка семьи, в том числе, помогает обеспечить платежеспособность семьи. Таким образом средства на поддержку семьи - это и инвестиции, прежде всего в развитие производства товаров для детей и жилищное строительство.

Annotation. This article examines the role of family support in public administration. The concept of the social sphere, the structure of social policy and the place of family policy in it are given, its definition is presented, the place of state support for the family within the framework of family policy, as well as the most effective and widespread mechanisms of family support. The tasks of state support of the family are summarized. The role of the family in the economic

development of the region is substantiated. It is concluded that a family in which its members take care of each other and children creates demand for goods and services in the region, and demand is automatically followed by supply and the creation of new industries and jobs. State support of the family, among other things, helps to ensure the solvency of the family. Thus, funds for family support are also investments, primarily in the development of the production of goods for children and housing construction.

Ключевые слова: социальная сфера, семейная политика, государственная поддержка семьи, регион

Keywords: social sphere, family policy, state support of the family, region

Социальная сфера – это совокупность отраслей, предприятий, организаций, непосредственным образом связанных между собой в социальной среде и определяющих образ и уровень жизни людей, их благосостояние, потребление. Социальная среда охватывает все пространство жизни человека - от условий его труда и быта, здоровья и досуга до социально-классовых и национальных отношений (рисунок 1.1.).



Рисунок 1 - Составляющие социальной среды

Мировой опыт свидетельствует о том, что далеко не все сферы жизни общества могут быть управляться через создание рыночных отношений. В связи с этим рыночные механизмы необходимо дополнять системой государственного вмешательства, которой свойственна управленческая и контрольная деятельность соответствующих органов власти. Управления вопросами развития социальной сферы в стране в целом или в отдельно взятом регионе являются особенно важным для органов власти. В одних случаях социальные задачи решаются путем взаимодействия государства и бизнеса [1], в других - органами государственной власти путем реализации ими социальной политики. Государство на протяжении всей истории своего существования, выполняло социально-ориентированные функции по обеспечению безопасности граждан, созданию социального мира между

различными общественными слоями. Государственная социальная политика направлена на достижение благосостояния всего общества путем повышения уровня и качества жизни населения [2].

Социальная политика имеет множество составляющих. Основными структурными элементами социальной политики являются: политика в области доходов (социальная ориентация налоговой политики, установление прожиточного минимума, социальных пособий, пенсионное обеспечение и т.д.); политика в сфере труда (регулирование занятости и безработицы, охрана труда, продолжительность рабочего дня, регулирование трудовой миграции и пр.); семейная политика (политика социальной защиты в сфере охраны семьи, материнства и детства) [3] (рисунок 1.2).



Рисунок 2 - Составляющие социальной политики

При этом, следует отметить, что семейная политика является одной из важнейших составляющих социальной политики, поскольку формирование базовых ценностей социальной сферы происходит именно в семье (рисунок 3).

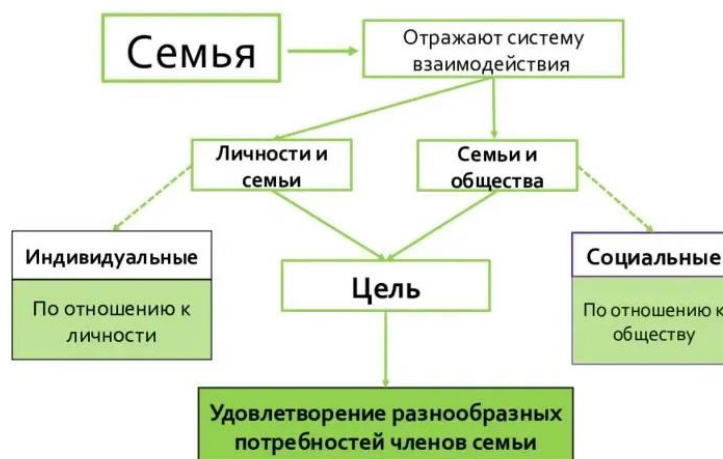


Рисунок 3 - Формирование базовых ценностей индивида в семье

В современной научной литературе семья, как социальная и юридическая категория, определяется посредством указания на признаки. В соответствии с данным подходом семья – это круг лиц, основанный на близости (супружество, родство, свойство, усыновление или иная форма устройства детей на воспитание) и обладающий личными неимущественными и имущественными правами и обязанностями, единством интересов, моральной и материальной общностью и поддержкой, проживающих как совместно, так и раздельно, при этом поддерживая общение и взаимный личный контакт [4]. Семья создается и функционирует для выполнения определенных функций, к которым А. А. Михалева, путем их обобщения, относит репродуктивную, воспитательную, хозяйственно-бытовую, эмоциональную, экономическую, социализации, а также безопасности и развлечения (организации отдыха и досуга) [5]. Таким образом семья необходима для реализации комплекса индивидуальных и общественных задач и является основной ячейкой общества. В силу указанных обстоятельств общество, в том числе в лице различных государственных структур осуществляет меры по обеспечению устойчивого функционирования данного социального института, в том числе в форме государственной поддержки.

Семейная политика социального государства — это политика, направленная на формирование благоприятной политической, социокультурной и экономической среды для жизнедеятельности семьи, реализации ее основных социальных функций, на гармонизацию внутрисемейных отношений, взаимоотношений семьи, индивида и государства, на обеспечение необходимых условий развития института семьи как основы стабильности политической системы общества. Государственная поддержка семьи в РФ начала развиваться в рамках основ семейной политики страны, которые закладывались в девяностые годы XX века в ситуации экономического спада после развала СССР. Руководством РФ был

разработан ряд законодательных и нормативных актов, регулирующих отношения в области социальной защиты семьи. Были утверждены важные программные документы, в том числе Указ Президента РФ от 14 мая 1996 г. № 712 «Об основных направлениях государственной семейной политики». В этом документе семейная политика определяется как составная часть социальной политики РФ и получает государственный статус [6].

Факты свидетельствуют о том, что в 1990-е гг. условия жизни российских семей ухудшились из-за резкого сокращения государственных дотаций за детские сады, летние лагеря отдыха, из-за введения платы за образование и медицинское обслуживание и т.д. Реформы, которые проводились в 1990-е гг. (политика приватизации, практика кредитования малого бизнеса и предпринимательства, политика индексации сбережений и т.д.) привели к резкому снижению уровня жизни семей, обесцениванию всех социальных выплат и пособий, росту цен, ускоренной социальной дифференциации и массовому обнищанию. При этом действовавшая система социальных гарантий и компенсационных выплат оказалась крайне неэффективной. Установленные пособия индексировались со значительным отставанием от темпов инфляции и не соответствовали росту стоимости жизни. Таким образом, многие семьи оказались в трудном положении. Как показывают исследования [7], в 1990 г. денежные доходы были сравнительно равномерно распределены среди населения. Начиная с 1992 года в число бедных попало более трети российского населения, а высокое значение индекса Джини показывает избыточное неравенство, что свидетельствует о невозможности значительному числу российских семей обеспечить приемлемый уровень жизни. В структуре расходов домохозяйств, например, в калужской области, доля продуктов питания почти в два раза выше, чем в развитых странах, что свидетельствует о довольно низком уровне жизни [8]. И в дальнейшем в Калужском регионе наблюдается устойчивая тенденция превышения доли населения, находящегося за чертой бедности. В 2020 г. она составила 9,7% при пороговом значении 7% [9]. В результате в 1999-2000 гг. стала использоваться новая модель назначения и выплаты пособий (адресный принцип) - только на детей в семьях с низкими доходами [10]. Такая мера должна была обеспечить перераспределение ограниченных финансовых ресурсов в интересах наиболее бедных семей с детьми. Однако, проблемы российских семей удовлетворительно решить не удалось. Произошло дальнейшее сокращение числа заключаемых официально браков и возрастание «гражданских» браков и числа разводов. Обращает на себя внимание снижение уровня рождаемости, рост малодетных и неполных семей. Увеличение разводов повлекло за собой значительное увеличение числа детей, оставшихся без одного из родителей. Сокращение рождаемости ведет к малочисленности семей. Ослабляется роль родителей в воспитании. Это происходит в силу трудовой занятости, перегруженности бытовыми проблемами, потери нравственных ориентиров, переоценки

ценностей, а нередко неумения и нежелания заниматься с детьми, особенно отцов. Имеют место проблемы межпоколенческого взаимодействия. Если во времена СССР большое внимание воспитанию детей уделяли дедушки и бабушки, то в условиях современной России, в силу низкого уровня пенсионного обеспечения [11] они вынуждены работать. Однако, даже в условиях полной занятости, люди старшего возраста не могут оказать существенной поддержки младшему поколению в силу имеющей место дискриминация людей по возрасту [12, с. 130]. Ни рисунке 4 показаны наиболее острые проблемы семьи в современных условиях.



Рисунок 4 - Наиболее острые проблемы для семей с детьми в настоящее время

Исследование реализации государственной поддержки семьи в рамках семейной политики в зарубежных странах позволяет сделать вывод, что «западная» модель семейной политики в целом и господдержки в частности направлена, прежде всего, именно на рождение ребенка с целью омолодить нацию [13]. В Российской Федерации, государственная семейная политика представляет собой целостную систему принципов, задач и приоритетных мер, направленных на поддержку, укрепление и защиту семьи как фундаментальной основы российского общества, сохранение традиционных семейных ценностей, повышение роли семьи в жизни общества, повышение авторитета родительства в семье и обществе, профилактику и преодоление семейного неблагополучия, улучшение условий и повышение качества жизни семей. Многие действия государства берут свое начало от мероприятий по укреплению семьи, которые проводили во времена СССР или даже Российской империи. При этом учитывается многонациональный и многоконфессиональный характер населения РФ.

Задача государства, ориентированного на семейное благополучие, - создать условия для выполнения семьей ее социальных функций, связанных с

заботой и воспитанием детей, заботой о нетрудоспособных родителях. При таком подходе семья и государство становятся партнерами, взаимно разделяющими риски и ответственность за благополучие как отдельной семьи, так и государства в целом. При этом, например, в Калужской области имеет место дифференциация работы с молодыми семьями [14] в рамках реализации программ «Социальная поддержка граждан в Калужской области» и «Семья и дети Калужской области» и с гражданами старшего возраста в рамках национального проекта «Демография», рассматривая семью как важнейший фактор обеспечения активного долголетия [15].

Государство в настоящее время проводит колоссальную работу по решению проблем семьи. Следует отметить, что на федеральном уровне еще в 2014 году Распоряжением Правительства Российской Федерации от 25.08.2014 г. № 1618-р была принята концепция государственной семейной политики Российской Федерации на период до 2025 года. Целями государственной поддержки семьи являются поддержка, укрепление и защита семьи и ценностей семейной жизни, создание необходимых условий для выполнения семьей ее функций, повышение качества жизни семей и обеспечение прав членов семьи в процессе ее общественного развития.

Основными задачами государственной поддержки семьи являются:

- развитие экономической самостоятельности семьи и создание условий для самостоятельного решения своей социальной функции;
- развитие системы государственной поддержки семей, в том числе при рождении и воспитании детей;
- создание механизмов поддержки семей, нуждающихся в улучшении жилищных условий;
- развитие жизнеохранительной функции семьи и создание условий для обеспечения здоровья ее членов;
- повышение ценности семейного образа жизни, сохранение духовно-нравственных традиций в семейных отношениях и семейном воспитании;
- содействие в реализации воспитательного и культурно-образовательного потенциала семьи;
- обеспечение социальной защиты семей и детей, нуждающихся в особой заботе государства;
- профилактика семейного неблагополучия, детской безнадзорности и беспризорности;
- повышение эффективности системы социальной защиты семей с несовершеннолетними детьми, вовлеченными в сферу гражданского, административного и уголовного судопроизводства [16].

Экономическая роль семьи в рыночных отношениях чрезвычайно сложна. Семья решает многообразные проблемы ведения домашнего хозяйства, семейного бизнеса, воспроизводства рабочей силы, обеспечения необходимого уровня потребительского спроса, создания инвестиционного потенциала региона. На рисунке 5 показана взаимосвязь семьи и ее

рыночного окружения.

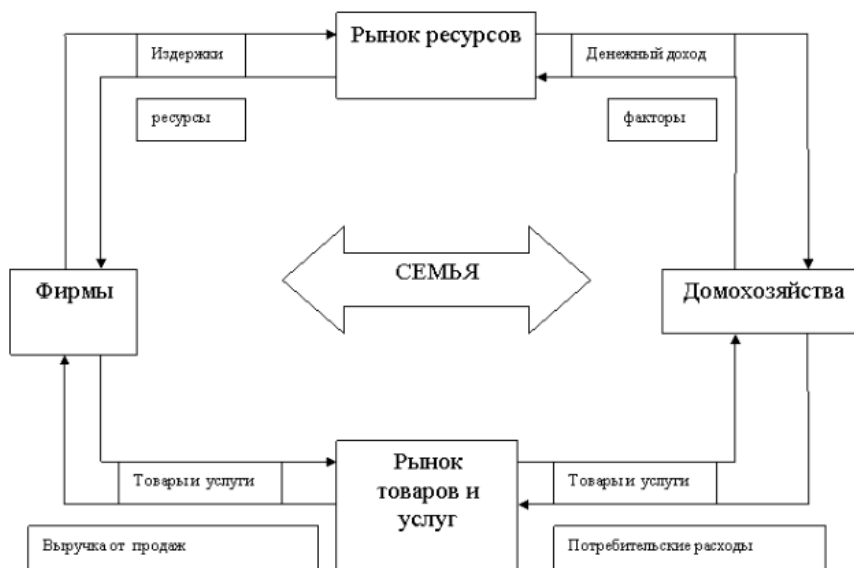


Рисунок 5 – Схема взаимодействия семьи и ее рыночного окружения и их влияние на экономическое развитие региона

Как видно из рисунка, семья является как потребителем, так и поставщиком ресурсов в рыночное окружение. Как потребитель семья выступает в случае приобретения товаров и услуг, необходимых для обеспечения ее функционирования.

Как поставщик, семья выступает в случае ведения членом семьи предпринимательской деятельности и предоставления на рынок необходимых товаров и услуг, на которые на данном рынке будет иметься спрос. Если семья «крепкая», то есть не зависимо от ее состава и размера, внутри нее к каждому члену семьи будут прислушиваться и стараться удовлетворить его потребности в полной мере. Средством для удовлетворения потребностей будут товары и услуги, предоставляемые предпринимателями и государственными органами региона. Поскольку, если есть спрос, значит, будет и предложение. Например, если в семье есть дети дошкольного и школьного возраста, то возникает спрос как минимум на услуги дополнительного образования и организации досуга детей, при условии, что родители выполняют свои родительские обязанности и ребенок не растет без внимания «как сорная трава». При этом, чтобы обеспечить предложение на рынке данных услуг, появляются предпринимательские фирмы и государственные и муниципальные учреждения, оказывающие подобные услуги, тем самым создавая рабочие места и увеличивая налоговые поступления в регионе. Следом в это же время уже у «первых» поставщиков товаров и услуг возникает потребность в наличии помещений, мебели и оборудования, которые могут поставлять другие предприниматели и государственные и муниципальные учреждения, также увеличивая свой

оборот, создавая рабочие места и налоговые поступления в регионе. Цепляясь «одно за другое», этот процесс охватывает весь регион, выходя за его границы и, тем самым, улучшает уровень жизни в стране в целом. Также следует отметить, что дети, воспитанием и образованием которых занимались в рамках семьи, имеют больше шансов не попасть в криминогенную среду «от скуки» и, повзрослев и заведя свои семьи, переносят положительные модели поведения родителей на себя и своих детей, что также скажется на будущем развитии РФ.

Таким образом, из сказанного выше можно сделать следующие выводы. Семья - своеобразная система поддержки прав каждого ее члена. Для выполнения этих функций большое значение имеют семейные и родственные связи, взаимодействие семейных групп. Семья обеспечивает своим членам экономическую, социальную и физическую безопасность; заботу о малолетних, престарелых и больных; условия для социализации детей и молодежи.

Государство берет на себя функции по защите и поддержке семьи и формирует государственную семейную политику. В РФ поддержка семьи формируется и реализуется как на государственном, так и на региональном уровнях. Сюда можно включить финансовую помощь при рождении детей (материнский капитал, региональный материнский капитал, единовременные выплаты при награждениях почетными знаками и медалями многодетных семей и прочее). Вместе с тем, средства на поддержку семьи нельзя рассматривать лишь как благотворительность государства. Крепкая семья, в которой ее члены заботятся друг о друге и о детях тем самым создают спрос на товары и услуги в регионе, а за спросом автоматически тянется предложение и создание новых производств и рабочих мест. То есть возникает подъем экономики. И тем самым поднимается уровень жизни региона. Таким образом, можно сделать вывод, что средства на поддержку семьи - это и инвестиции, прежде всего в развитие производства товаров для детей и жилищное строительство.

Библиографический список:

1. Субботина, Т. Н. Проблемы взаимодействия государства и бизнеса в условиях современной социальной политики / Т. Н. Субботина, А. А. Смирнов // Вектор экономики. – 2019. – № 8(38). – С. 62. – EDN SJXQXH.
2. Лазарева, А. А. Повышение уровня и качества жизни населения как приоритетная задача государственного управления в регионе / А. А. Лазарева, Н. Ю. Чаусов // Russian Economic Bulletin. – 2021. – Т. 4, № 5. – С. 253-259. – EDN ZDDDQK.
3. Силюк, Т.С. Теоретические основы социальной работы (раздел «Социальная политика») : курс лекций / Т.С. Силюк ; под общ. ред. Т.С. Силюк ; Брест. гос. ун-т имени А.С. Пушкина. – Брест : БрГУ, 2013. – 62 с.
4. Сынчик, В. А. Понятие семьи в семейном законодательстве Российской Федерации / В. А. Сынчик // Интеграция наук. – 2019. – № 1(24).

– С. 247-251. – EDN VTZSND.

5. Михалева, А. А. Структура и функции современной семьи / А. А. Михалева // Человеческий фактор: Социальный психолог. – 2020. – № 1(39). – С. 179-186. – EDN ICVFGP.

6. Дармодехин С.В. Семья и государство: монография / С.В. Дармодехин- М.: ГосНИИ семьи и воспитания, 2011 – 47 с.

7. Гагарина, С. Н. Снижение неравенства как фактор повышения качества жизни населения / С. Н. Гагарина, Н. Ю. Чаусов, Н. Н. Чаусов // Научные труды Калужского государственного университета имени К.Э. Циолковского : материалы докладов гуманитарных секций региональной университетской научно-практической конференции, Калуга, 16 января – 16 2017 года. – Калуга: ФБГОУ ВПО "Калужский государственный университет им. К.Э.Циолковского", 2017. – С. 88-93. – EDN ZAKOLJ.

8. Копытова, А. А. Уровень жизни населения в Калужской области / А. А. Копытова, О. С. Медведева // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2021. – № 5-2(75). – С. 77-80. – DOI 10.24412/2411-0450-2021-5-2-77-80. – EDN ZLQZFX.

9. Кондрашова, Н. Г. Выявление внутренних угроз экономической безопасности на региональном уровне / Н. Г. Кондрашова // Russian Economic Bulletin. – 2021. – Т. 4, № 4. – С. 300-305. – EDN TEUDRK.

10. Елизаров В. Как развивалась система экономической поддержки семьи в постсоветской России [Электронный ресурс] // Демоскоп – Режим доступа: <http://www.demoscope.ru/weekly/2002/051/polit02.php> (дата обращения: 20.10.2023).

11. Чаусов, Н. Ю. Оценка уровня пенсионного обеспечения / Н. Ю. Чаусов, Т. А. Бурцева, С. Н. Гагарина // Научные труды Калужского государственного университета имени К.Э. Циолковского : Материалы докладов гуманитарных секций региональной университетской научно-практической конференции, Калуга, 01 февраля – 31 2018 года. – Калуга: ФБГОУ ВПО "Калужский государственный университет им. К.Э.Циолковского", 2018. – С. 240-244. – EDN RIOSSQ.

12. Сложеникин, Д. А. Актуальные проблемы трудоустройства пенсионеров в России / Д. А. Сложеникин, А. А. Мигел // Актуальные проблемы активного долголетия и качества жизни пожилых людей : Сборник научных трудов Второй региональной научно-практической конференции, Калуга, 17 декабря 2019 года. – Калуга: Издательство Калужского государственного университета им. К.Э. Циолковского, 2020. – С. 127-132. – EDN SGJIJE.

13. Ахмедова, Д. М. Международный опыт социальной поддержки семей / Д. М. Ахмедова // Молодой ученый. – 2021. – № 50(392). – С. 423-425. – EDN ХСАНТТ.

14. Чаусов, Н. Ю. Государственная поддержка молодых семей Калужской области: критический анализ / Н. Ю. Чаусов, Л. А. Чаусова, М. В.

Лаврентьева // Экономика и предпринимательство. – 2021. – № 9(134). – С. 373-377. – DOI 10.34925/EIP.2021.134.9.063. – EDN NLJJJD.

15. Гринберг, А. М. Роль активного долголетия в продлении продолжительности жизни людей старшего возраста / А. М. Гринберг, Л. А. Чаусова // Актуальные проблемы активного долголетия и качества жизни пожилых людей : Сборник статей по итогам Третьей региональной научно-практической конференции, Калуга, 18–21 декабря 2020 года / Под редакцией Н.Ю. Чаусова. – Калуга: ФБГОУ ВПО "Калужский государственный университет им. К.Э.Циолковского", 2021. – С. 51-57. – EDN ПУГТО.

16. [Распоряжение Правительства РФ от 25.08.2014 N 1618-р «Об утверждении Концепции государственной семейной политики в Российской Федерации на период до 2025 года»](#) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_167897/3040ba7aa9d4f9548f0b4cb4f1b2cb8b079dd29f/?ysclid=loeqq7c481410682343 (дата обращения: 20.10.2023).

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ
«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ»
Выпуск № 10 -2023г.**

Главный редактор:

**Бабаева Зоя Шапиулаховна
Подписано в печать 31.10.2023
Усл.печ.л 28,0 п.л.**

ООО «ИРОК»

**avse1@yandex.ru
<http://www.avse.ru>**