

Юго-Западный государственный университет Россия
Московский политехнический университет Россия
Орловский государственный университет имени И.С.Тургенева
Рязанский государственный агротехнологический университет
имени П.А. Костычева, г. Рязань, Россия

5-я Всероссийская
научная конференция
**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ
РАЗВИТИЯ РОССИИ:
МОЛОДЕЖНЫЙ ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ**

Сборник
научных статей

20-21 октября 2022 года

Ответственный редактор *Горохов А.А.*

ТОМ 1

в 4-х томах

Экономика

Курск 2022

УДК 338: 316:34
ББК 65+60+67
П178 МЛ-68

Председатель оргкомитета –

Куц Вадим Васильевич, д.т.н., профессор кафедры МТиО, Юго-Западный государственный университет, Россия.

Члены оргкомитета:

Тохирён Бонсджони, д.т.н., доцент кафедры управления качеством и экспертизы товаров и услуг, Уральский государственный экономический университет.

Чевычелов Сергей Александрович, к.т.н., доцент заведующий кафедры МТиО, Юго-Западный государственный университет, Россия.

Разумов Михаил Сергеевич, к.т.н., доцент кафедры МТиО, Юго-Западный государственный университет, Россия.

Утаев Собир Ачилович, доцент, д.ф.т.н. (PhD), кафедра Альтернативные и возобновляемые источники энергии, Каршинский государственный университет (Узбекистан)

Агеев Евгений Викторович, д.т.н., профессор, Юго-Западный государственный университет, Россия.

Латыпов Рашит Абдулхакович, д.т.н., профессор, Московский политехнический университет, Москва.

Фроленкова Лариса Юрьевна, зав. кафедрой машиностроения, д.т.н., доцент, Орловский государственный университет имени И.С.Тургенева.

Селеменов Михаил Федорович, к.т.н., доцент, доцент кафедры машиностроения, Орловский государственный университет имени И.С.Тургенева.

Пронина Юлия Олеговна, к.ю.н., доцент, Юго-Западный государственный университет, Россия.

Горохов Александр Анатольевич, к.т.н., доцент.

Проблемы и перспективы развития России: Молодежный взгляд в будущее: сборник научных статей 5-й Всероссийской научной конференции (20-21 октября 2022 года), в 4-х томах, Том 1. Юго-Зап. гос. ун-т., Курск: Юго-Зап. гос. ун-т, 2022, - 447 с.

ISBN 978-5-907627-76-5

Содержание материалов конференции составляют научные статьи отечественных и зарубежных молодых ученых. Излагается теория, методология и практика научных исследований. Для научных работников, специалистов, преподавателей, аспирантов, студентов.

Материалы в сборнике публикуются в авторской редакции.

ISBN 978-5-907627-76-5

УДК 338: 316:34
ББК 65+60+67

© Юго-Западный государственный университет, 2022
© Авторы статей, 2022

СОДЕРЖАНИЕ

Экономика	9
SENTISHCHEVA E.A. EFFICIENCY OF INNOVATION PROCESSES IN THE TRAINING OF ENERGY LEVEL MANAGERS	9
АБСЕУТОВА Э.Э. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ ДОХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА.....	12
АДЖИЕВА А.Ю., САХНО М.А. ЛОГИСТИКА НА РОССИЙСКОМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ ТОВАРОВ.....	16
АЛДОХИНА Э.А. ОСОБЕННОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ СТРАН-УЧАСТНИЦ ЕАЭС.....	20
АЛДОХИНА Э.А. ОСНОВНЫЕ ПРИОРИТЕТНЫЕ ЗАДАЧИ ДЕНЕЖНО - КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РФ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РЕШЕНИЯ.....	24
АЛЕКСЕЕВ А.Ю. ПОНЯТИЕ ПРОЦЕССА ПЛАНИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ.....	28
БАЗАРОВ И.М. РАЗРАБОТКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В КРИЗИСНОЕ ВРЕМЯ.....	30
БАРАНОВА П.А. СТРУКТУРА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В БЮДЖЕТНОМ УЧРЕЖДЕНИИ.....	33
БАРАНОВА П.А. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ.....	36
БАРБАНАКОВА Д.Е., ИВАНОВА И.К. ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО В РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ.....	38
БАТУЕВ Н.А. СУЩНОСТЬ БЕЗРАБОТИЦЫ.....	41
БАТУЕВ Н.А. ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ДИСТАНЦИОННОЙ РАБОТЫ.....	43
БОБРОВА Е.С., ФИЛАТОВА В.В., ЗАВОДИЛО О.В. УПРАВЛЕНИЕ БРЕНДИНГОМ КАК СПОСОБ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ.....	46
БУРХАНОВА А.С. АНАЛИЗ МЕТОДОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ.....	50
БУРХАНОВА А.С. ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	53
ВАДУДОВ А.М., ТОМАШУК Е.А., ПЕТРОВ К.С. РАЗВИТИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ.....	57
ВАРЮХИНА Ю.И. ПОНЯТИЕ МУНИЦИПАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ И МЕТОДЫ ЕЕ УПРАВЛЕНИЯ.....	60
ВОРОБЬЕВА С.А. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ.....	63
ГАЛИЕВ Э.Р. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ.....	67
ГЕРБЕР Д.П. СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ.....	70
ГЕХОВА А.А., ТХАМОКОВА С.М. ПЛАНИРОВАНИЕ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ.....	74
ГЕХОВА А.А., ТХАМОКОВА С.М. ПРОГНОЗ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ.....	78
ГЛУХОВА М.Г. ОСНОВНЫЕ ЛИДЕРСКИЕ КАЧЕСТВА ХОРОШЕГО МЕНЕДЖЕРА.....	81

ГЛУХОВА М.Г. ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В СООТВЕТСТВИИ СО СТАНДАРТАМИ.....	85
ГОРБАЧЕВ А.В., ТОМАШУК Е.А., СУХИНИН С.А. КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВ.....	89
ДАНЬШИНА А.Д., ДЬЯКОНОВА М.А. ТАРГЕТИРОВАНИЕ ИНФЛЯЦИИ – ГИБКИЙ ИНСТРУМЕНТ ИЛИ ЯКОРЬ?.....	93
ДЕРЯКОВА О.В. КЛАССИФИКАЦИЯ СИСТЕМНО-ЗНАЧИМЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ.....	97
ДОЛГОПОЛОВ И.В., ПЛАКСА Ю.В. ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВЫХ РЕФОРМ НА НАЛОГОВУЮ ПОЛИТИКУ ГОСУДАРСТВА.....	99
ЕГОРОВ В.А. АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ.....	102
ЗАХАРОВА А.Д., ИВЕР Н.Н. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА В РОССИИ.....	105
ИВАНЕНКО М.В., ПЛАКСА Ю.В. РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ФОНЕ МИРОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЫЗОВОВ.....	109
ИВАНОВА А.А. ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	114
КАПОТОВ А.С. ОЦЕНКА СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЕМ ПЕРСОНАЛА В КОМПАНИЯХ ИННОВАЦИОННОГО ТИПА.....	117
КАРАМУТДИНОВА Р.И., ПЛАКСА Ю.В. ВОЗДЕЙСТВИЕ КОСВЕННЫХ НАЛОГОВ НА ЭКОНОМИКУ.....	120
КАУФМАН А.М. СОЗДАНИЕ СТИЛЯ КОМПАНИИ.....	123
КАУФМАН А.М. МЕТОДЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	125
КЕЛЬМАМБЕТОВА Л.Т., ПЛАКСА Ю.В. НАЛОГИ С ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ И ИХ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ.....	129
КИРИЛЛОВА В.И. ПЕРЕХОД К ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	133
КИРИЛЛОВА В.И. АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	136
КИРИНА Ю.А., ПЛАКСА Ю.В. ФЕДЕРАЛЬНЫЕ НАЛОГИ И СБОРЫ РФ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....	139
КОВАЛЕНКО Е.В., ЧЕРКАШИНА Л.В. НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.....	143
КОВАЛЕНКО И.Ю., ПЛАКСА Ю.В. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА.....	146
КОГТЕВ Н.А. РАЗВИТИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	151
КОЛОДЯЖНАЯ О.В. ЧАТ-БОТ ДЛЯ HR: ЦИФРОВОЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА.....	154
КОНЕВ С.С., МЕЩЕРЯКОВА Е.И. ОБ ОСОБЕННОСТЯХ МОБИЛИЗАЦИОННОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....	156

КОНОВАЛОВА А.С., ЧИСТОВА М.В. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	160
КОНОВАЛОВА А.С., ЧИСТОВА М.В. ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ).....	167
КОПАЙ В.Е., ГАРЬКОВЕНКО В.Э. РОЛЬ СЕРТИФИКАЦИИ В ПОВЫШЕНИИ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ	174
КОРОБОВА Е.М., ФИЛАТОВА В.В., ЕРГАЛИЕВА Е.В. ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	177
КОСТИКОВА Е.Д. ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	180
КРАЕВ А.В., УШАКОВА А.А., СОРОКИНА Т.Ю. АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ	183
КРАСАВИНА Е.И., ВАНЮШИНА О.И., ЛОЗОВАЯ О.В., БАРСУКОВА Н.В. НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ.....	186
КУРЗИНА Д.Д., ВАСЮКОВА Л.К. РОЛЬ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В ОЦЕНКЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ	190
ЛОПАТИНА Е.А. ИССЛЕДОВАНИЕ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ	195
МАМАЕВА Ю.А., ПЛАКСА Ю.В. КОСВЕННЫЕ НАЛОГИ КАК ЭЛЕМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ.....	199
МАНЧЕНКО Е.В. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	201
МАРДАНОВА Ф.Д. УЧЕТ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	203
МАРДАНОВА Ф.Д. ФОРМЫ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ	207
МЕДЖИТОВА Ф.Э., ПЛАКСА Ю.В. СТРУКТУРА НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В ФЕДЕРАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ..	209
МЕЛЬНИК А.В., КАЛИНСКАЯ М.В. ВЫБОР СОСТАВА ПРЯМЫХ И КОСВЕННЫХ РАСХОДОВ В НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ КАК ВОЗМОЖНОСТЬ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ БАЗЫ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ	212
МИТРОФАНОВА И.М. АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ.....	216
МОНАХОВ М.А. АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК	220
МОНАХОВ М.А. ПЛАТФОРМА ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРЕВОЗКАМИ	223
МОРГУН А.П., ШАРИПОВ Ф.Ф. ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА: ЕЕ ПОЯВЛЕНИЕ, ВЛИЯНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В КОМПАНИЯХ.....	226
МУСЛИМОВА А.М.К., ПЛЕХАНОВ Р.С., НАЙДЕНКОВ В.И. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОГО КОНТЕНТА ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ ПРИСУТСТВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ	230

МЫРИН В.А., КОВАЛЕВА И.А. ДЕНЕЖНАЯ МАССА И ЕЕ ВЗАИМОСВЯЗЬ С ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ СТРАНЫ	234
МЫРИН В.А., ШАРИПОВ Ф.Ф. МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ АВИАОТРАСЛИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ	238
ОЛЕЙНИК А.А. АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	241
ОРЛОВ В.А., БЕЛЯЕВ А.М. ПРОБЛЕМЫ В ИЗУЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕНСТВА В РОССИИ	243
ОСМАНОВА Э.Э., ПЛАКСА Ю.В. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	246
ПАНОВА А.И., ПЛОТНИКОВА К.С., ЧУНИХИНА А.А. РАЗВИТИЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ В 2022 ГОДУ	251
ПЕРЕЛОМОВА В.Д. ПОНЯТИЕ ОПТИМАЛЬНОГО УРОВНЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО СЕРВИСА.....	254
ПЕРЕЛОМОВА В.Д. РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РОССИИ	258
ПЕРЕХОДЦЕВА О.В., ЯКУНИНА А.В. УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ ПОРТФЕЛЕМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	262
ПЕТЕРСОНС А.Д., АЛЕКСЕЕНКО А.Г. СОВРЕМЕННАЯ АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ	266
ПЕТКЕВИЧ А.И., ЗАВОДИЛО О.В. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ НАЛОГОВОГО УЧЁТА СМП В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ..	269
ПИЧУГИН И.Ю., ПЛЕХАНОВ Р.С., ЕРГАЛИЕВА Е.В. ПОТЕНЦИАЛ КОРПОРАЦИЙ КАК СРЕДСТВО ИНТЕНСИФИКАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ.....	273
ПОЛНЯСКАЯ О.А. ВЫРАБОТКА ОПЕРАТИВНЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ДОХОДНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВОГО ПРОЦЕССА	277
ПОЛНЯСКАЯ О.А. ЭКСПОРТ ЛЕСНОЙ ПРОДУКЦИИ. КАК И ГДЕ ИСКАТЬ РЫНКИ СБЫТА	282
РАБОШ М.В., ПЛАКСА Ю.В. ДВОЙНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ: ПОНЯТИЕ, ПРОЯВЛЕНИЕ И СПОСОБЫ РЕШЕНИЯ	285
РАТНИКОВ Е.А. РАЗВИТИЕ САМОЗАНЯТОСТИ НА РЫНКЕ ТРУДА.....	288
РОГАШОВА С.Д., ГОЛЫШКОВА И.Н. ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И СТАБИЛИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ.....	292
РЯБИНИНА В.Р. СУЩНОСТЬ EVENT –МАРКЕТИНГА.....	296
РЯБИНИНА В.Р. ЭТАПЫ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ МЕНЕДЖЕРА	301
САВИНКОВА И.А., КОСТЕНЬКОВА Т.А. ПРОМЫШЛЕННЫЙ МАРКЕТИНГ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ.....	306
САФИУЛЛИНА Д.Р. ВОПРОС РАЗВИТИЯ МОНОГОРОДОВ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ	308
САФИУЛЛИНА Д.Р. ИНСТРУМЕНТЫ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СУБСИДИЙ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ	312

СБРОДОВА И.Н., БАКУЛИНА Г.Н., ВАУЛИНА О.А. ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ГОДОВОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И СТОИМОСТИ ВАЛОВОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ.....	315
СБРОДОВА И.Н., БАКУЛИНА Г.Н., ПИКУШИНА М.Ю. АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПЕРСОНАЛА, ЗАНЯТОГО В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ.....	320
СБРОДОВА И.Н., ФЕДОСКИН В.В., БАКУЛИНА Г.Н. АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА И ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	324
СЕВЕРИНА А.С., ПЛАКСА Ю.В. СРАВНЕНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН.....	330
СЕДОВА В.А., ПЛАКСА Ю.В. НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РФ И ЕЁ ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ.....	334
СЕРОВ Г.И., МИХАЙЛОВА А.В., МОГИЛЕВСКИЙ Г.А. НАЧИСЛЕНИЕ ПЕНИ ЗА КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ.....	338
СКИБИЦКИЙ Д.А., ИВАНОВА А.Д., МОНЯКОВА Д.Д. ИНФЛЯЦИЯ В РОССИИ И СПОСОБЫ БОРЬБЫ С НЕЙ.....	341
СМОЛЯННИКОВА А.К., БЕЛЯЕВ А.М. САМОЗАНЯТОСТЬ В РОССИИ.....	343
СТЕПАНОВА Е.Ю., СЫТНИКОВА М.О., КРОТЕНКО Т.Ю. HR-МЕНЕДЖМЕНТ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ.....	346
СЯТРАЙКИН Е.Г. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ.....	350
ТАРАНОВА Е.А., ВАЛОВА Ю.И. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ МОЛОДЫХ СЕМЕЙ В 2022 ГОДУ.....	353
ТАТАРЕНКОВА К.О. ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА РЫНОК ТРУДА И ПЛАНИРОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТИ ПЕРСОНАЛА.....	356
ТАУРОВА Д.А., ВИДЯЙКИНА П.М., АБРОСИМОВА М.А., КОКОРИН А.Р. РАЗВИТИЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИИ.....	362
ТАУРОВА Д.А., ВИДЯЙКИНА П.М., АБРОСИМОВА М.А. КОКОРИН А.Р. РЫНОК ФИНАНСОВЫХ ИННОВАЦИЙ.....	366
ТКАЧЕНКО Р.В., ИВЕР Н.Н. ТРАНСФОРМАЦИЯ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ.....	368
ТОКАЕВА Д.М., ФИЛАТОВА В.В., ПЛЕХАНОВ С.В. РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	373
ТХАМОКОВА С.М., ШАГЕРБИЕВА Э.В. НАПРАВЛЕНИЯ АКЦИЗНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ.....	377
ТХАМОКОВА С.М., ШАГЕРБИЕВА Э.В. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА.....	382
ТЮЛЬКИНА К.Л., ШЕЛЕПИНА Н.В. ВЛИЯНИЕ УСЛОВИЙ ТРУДА НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	386
УКАЕВА Д.Р., ИЛЬЯСОВА К.Х., УМАРХАДЖИЕВ М.-Х.Р. ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МЕТОДАМИ МЕНЕДЖМЕНТА.....	389
УМЕРОВА С.Р., ПЛАКСА Ю.В. АКЦИЗЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ЗА И ПРОТИВ.....	392

УТАРБАЕВ А.С., НАЗАРОВА О.Б. РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ МАГАЗИНОВ.....	395
ФЕДЧЕНКО И.В. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАПИТАЛА.....	398
ФЕДЧЕНКО И.В. ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ.....	400
ФИЛАТОВА В.В., СОРОКИНА А.П., КУБЛИН И.М. КЛЮЧЕВЫЕ РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ ЦИФРОВЫМ МАРКЕТИНГОМ В СЕГМЕНТАХ B2B И B2C.....	403
ХАЛИЛОВ А.Р., ПЛАКСА Ю.В. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПОДАКЦИЗНЫХ ТОВАРОВ.....	407
ХАН А.В., КУБЛИН И.М. АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕГИОНАХ РФ.....	410
ХОЛМОВА М.Д., ПОЧИВАЛОВА К.В. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СУЩНОСТЬ И УГРОЗЫ.....	414
ХУСЕЙИНОВА В.Р. МЕХАНИЗМ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ.....	417
ЦАРЕНОК Я.Ю. ИЗУЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА.....	421
ШАГЕРБИЕВА Э.В., ТХАМОКОВА С.М. ПРЕИМУЩЕСТВА И ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ.....	425
ШЕИНА С.А., ФЕДОСКИН В.В. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ЗЕРНА И УРОВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ.....	428
ШЕИНА С.А., ФЕДОСКИН В.В. АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ 1 Ц ЗЕРНА.....	433
ШУМЕЛЯК И.А., ПЛАКСА Ю.В. РОЛЬ ФЕДЕРАЛЬНЫХ НАЛОГОВ В НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЕ РФ.....	437
ЯЗЕПЧИК М.В., ГОРЛОВ Д.М. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В РЕГИОНАХ.....	441
ЯРОВИКОВА А.А. ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ: МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОНЦЕПЦИИ.....	444

Экономика

SENTISHCHEVA ELENA ALEXANDROVNA, Candidate of Pedagogical Sciences, Senior Lecturer at the Department of International Relations and Public Administration
South West State University, Kursk, Russia
elenasentsicheva@yandex.ru

**EFFICIENCY OF INNOVATION PROCESSES
IN THE TRAINING OF ENERGY LEVEL MANAGERS**

In the modern world the energy sector plays an important role in the life and economy of every country. Innovation processes have a great impact on the development of society, it should be noted that the modernization process also affects the specified sphere. This article presents a short essay about modern innovations usage in the training of energy level managers.

Key words: innovations, electric power industry, modern technologies.

One of the consequences of the economic crisis ending at the beginning of the decade in the field of vocational training was the desire of companies to reduce training costs and switch to corporate forms of its organization.

The main direction of training for the Corporate Energy University (KEU) is the direction of ensuring reliable supply of heat and electric energy to consumers and trouble-free and safe operation of power equipment through the formation and development of an industry-specific production culture, a set of material and spiritual values, competencies, norms, methods and techniques of production activity. Within the framework of this main direction, we implement licensed and accredited programs in the following areas:

- management of technological processes of electric power networks and systems;
- automation of technological processes and productions, including REA and dispatching control of networks;
- ensuring the reliability of the professional activity of the staff;
- energy efficiency and energy saving;
- personnel management;
- management of the organization (in the energy sector);
- economics and management at the enterprise (energy);
- financial management, accounting, analysis and audit;
- simulator training (including remote access to simulators);
- pre-examination and pre-certification preparation;
- electricity and capacity markets, services and financial instruments;
- quality management systems;
- management of construction of energy facilities;
- innovative technologies and innovative project management;
- competitions of professional skill [1;2].

Along with other problems, trained people are simply necessary for the innovative development of the fuel and energy sector.

We have to state that there is no or almost no training of «innovative managers» in the country. Unfortunately, we have to start «from scratch» in matters of staffing the innovative way of development of economic entities, sectors of the economy and the whole country.

Modernization of the existing education system and the creation of «silicon valleys» cannot completely solve all the problems of innovative development. In the first case, the lack of time and the flawed approach does not allow, because modernization should lead to a completely different education system. In the second, there is a shortage of funds. Where is the exit [3]?

The Ministry of Energy of the Russian Federation has started developments in this direction. The essence of these developments boils down to the following.

Firstly, it is absolutely necessary to change the content of educational programs of educational organizations with the mandatory inclusion in them of issues of intellectual property creation, commercialization of intellectual property results, risk management and many others.

Secondly, in order to promote innovative projects, these projects themselves are necessary, and for their appearance there is absolutely no alternative to the interest of all parties (customer, contractor, state, society) in the project.

Thirdly, due to the specificity of each of the innovative projects, there are very few general content solutions, and, consequently, traditional training of innovative managers is not possible [4].

Taking into account these and a number of other features of our Russian economic reality and foreign experience, the concept of creating a network of management incubators for the use of "action learning" technologies in the field of innovative development of the industry is proposed.

The algorithm for applying new forms of learning includes the following steps:

- a pool of projects is being created for implementation (at the same time, an idea is being put forward, an assessment of a potential innovative project, administrative decisions on the development of the project);
- the project team is being formed (selection, assessment of the potential of participants, proactive training, distribution of roles of project participants)–
- launch of the project with a full cycle of work on investment justification, determination of economic efficiency and development of project technologies;
- bringing the project to self-sufficiency and development trajectory;
- formation of a project management scheme in the course of its operation for the future [5;6].

The implementation of the algorithm is carried out in an "umbrella" company, as a rule they are educational organizations, with subsequent separation into an independent legal entity in the format of an independent or subsidiary company. At the same time, during the development of the project, his team increases due to attracted students, employees of the customer company and from the open la-

bor market. This allows us to talk about the involvement of the necessary number of personnel in the process of innovative entrepreneurship, who, after evaluation and express training, can perform the functions of a project participant. It is assumed that such "umbrella" companies will become service companies, the main purpose of which will be the formation and "launch" of innovative projects and training of personnel of these projects [7].

Creating a pool of projects involves a number of difficulties that public-private partnerships are designed to solve using the following formats:

- joint projects;
- stimulating regional demand;
- ways to increase innovation activity and demand for innovative products among the population;
- education, popularization and promotion of innovative directions of development of companies;
- popularization of products based on modern technologies;
- mobilization of public opinion to support projects;
- preferential purchase of innovative products by the population (with characteristics above the level set by the standard);
- organizational measures.

At the same time, it should be noted that along with measures to ensure, measures to compel innovation can and should be applied [8].

The use of new approaches and technologies for training innovative managers in combination with the organization of interaction with higher educational institutions will allow solving the problem of staffing innovative development of the fuel and energy complex in a modern way at the level necessary for the industry.

References

1. Features of the formation and management of production costs at energy enterprises / Dobrinova T.V., Golovin A.A., Golovin A.A., Parkhomchuk M.A., Sentishcheva E.A. // Proceedings of the 35rd International Business Information Management Association Conference, IBIMA 2019: Education Excellence and Innovation Management through Vision 2020. 35. Education Excellence and Innovation Management through Vision 2020, Granada, 10-11 April, 2020. – Granada, 2020. – P. 12203-12215.

2. Sentishcheva, E. A. WHY can Chinese business innovation Survive a trade war? / E. A. Sentishcheva // Будущее науки - 2021: Сборник научных статей 9-й Международной молодежной научной конференции. В 6-ти томах, Курск, 21–22 апреля 2021 года / Отв. редактор А.А. Горохов. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2021. – P. 278-282.

3. Сентищева, Е. А. Иностраный язык как средство межкультурной коммуникации / Е. А. Сентищева // Молодежь и XXI век - 2021: Материалы XI Международной молодежной научной конференции. В 6-ти томах, Курск, 18–19 февраля 2021 года / Отв. редактор М.С. Разумов. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2021. – С. 131-134.

4. Сентищева, Е. А. Применение электронного тренажера в профессиональном иноязычном образовании будущих государственных и муниципальных служащих / Е. А. Сентищева // Педагогика. Вопросы теории и практики. – 2020. – Т. 5. – № 3. – С. 393-396. – DOI 10.30853/pedagog.2020.3.21.

5. Сентищева, Е. А. Возможности применения механизма функционального переноса в процессе обучения прагматическому аспекту иноязычного общения будущих бакалавров по направлению подготовки "38.03.04. Государственное и муниципальное управление" / Е. А. Сентищева, Н. А. Тарасюк // Ученые записки. Электронный научный журнал Курского государственного университета. – 2019. – № 2(50). – С. 153-158.

6. Сентищева, Е. А. К вопросу об обучении бакалавров по направлению подготовки "38.03.04 государственное и муниципальное управление" с применением коммуникативного подхода / Е. А. Сентищева, З. Т. Тураев // Молодежь и системная модернизация страны: сборник научных статей 4-й Международной научной конференции студентов и молодых ученых, Курск, 21–22 мая 2019 года. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2019. – С. 336-338.

7. Belugina, M. E. The role of the northern sea route in international energy security / M. E. Belugina, E. A. Sentishcheva // Цифровая экономика: перспективы развития и совершенствования : сборник научных статей 2-й Международной научно-практической конференции, Курск, 30 июня 2021 года / Юго-Западный государственный университет; Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева; Северо-Кавказский федеральный университет, Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) в г. Пятигорске; Бухарский инженерно-технологический институт. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2021. – P. 7-14.

8. Актуальные вопросы современного иноязычного образования / А. С. Будникова, Е. А. Сентищева, С. И. Гальченко, А. В. Аникеенко. – Курск : Закрытое акционерное общество "Универ, 2022. – 90 с. – ISBN 978-5-907586-78-9. – EDN EKMZVD.2

АБСЕУТОВА ЭЛЬМАЗ ЭНВЕРОВНА, обучающаяся

ПЛАКСА ЮЛИЯ ВАЛЕРЬЕВНА, к.э.н., доцент

abseutova2003@gmail.com

КФУ им. В. И. Вернадского, Институт экономики и управления,
г. Симферополь, Россия

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ ДОХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

В статье рассмотрена доходная часть бюджета РФ, выявлены и проанализированы значимые показатели доходов федерального бюджета, рассмотрена динамика и определены тенденции структуры доходов федерального бюджета за 2018 – 2021 гг., также сформулированы причины данных структурных изменений.

Ключевые слова: федеральный бюджет, доходы федерального бюджета, структура, тенденции, динамика, нефтегазовые и ненефтегазовые доходы, анализ.

Доходы бюджета – «поступающие в бюджет денежные средства, за исключением средств, являющихся в соответствии с настоящим Кодексом источниками финансирования дефицита бюджета» [1].

Самыми значимыми показателями доходов федерального бюджета является динамика и структура отдельных групп поступлений в бюджет. Нефтегазовые доходы являются основным доходом федерального бюджета

(15 479,3 млрд. руб.) и занимают 61,9% от общей доли на начало 2022 г., а нефтегазовые (9 542,6 млрд. руб.) занимают 38,1% [2], потому что Россия – страна, имеющая большие запасы природных (топливных) ресурсов.

На графике, с изменениями доходов федерального бюджета и их структуры за последние 4 лет (рисунок 1), мы наблюдаем, что сумма доходов в федеральный бюджет в целом увеличилась приблизительно на 5 000 млрд. руб. (темп прироста составил 28,6%) к 2022 г. (достигла 25 021,9 млрд. руб.), что хорошо влияет на экономику страны, но имела спад (приблизительно в 1500 млрд. руб.) в 2020 г. из-за эпидемиологической ситуации и незначительное понижение в конце 2021 г.:

- нефтегазовые доходы имели тенденцию роста на протяжении 4 лет и немного снизились к началу 2022 г. Они составили 15 479,3 млрд. руб. (увеличились приблизительно на 5 000 млрд. руб., темп прироста составил 48,3%), что говорит о возможной неспособности государства к наполнению бюджета за счет неналоговых и других источников;

- нефтегазовые доходы возросли на 5,8% и имели с 2018 г. по 2020 г. спад приблизительно в 4 млрд. руб., такая заторможенность роста нефтегазовых доходов на протяжении уже 8 лет связана в основном с санкциями, к тому же, как было сказано ранее, в 2022 г. ситуация на нефтегазовом рынке для России еще сильнее ухудшилась, что повлекло за собой направление дополнительных нефтегазовых доходов сразу на необходимые статьи расходов либо на покрытие дефицита бюджета, а не в ФНБ, и кроме того, одним из серьезных внешних шоков для России стал обвал цен на нефть в марте 2020 г.

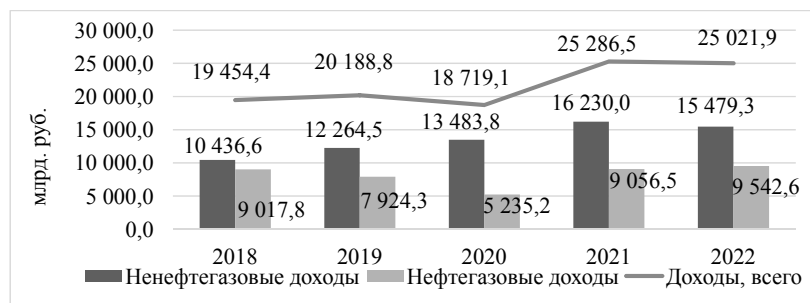


Рисунок 1 – Динамика и структура доходов федерального бюджета России в 2018-2022 гг. (в млрд. руб.) [2,3]

Определенные падения цены на нефть по результатам иностранных исследований за счет непредвиденной налогово-бюджетной политики с помощью налогов или государственных инвестиций может оказать положительное влияние на объем производства. Однако, вопреки большинству исследований, шоки не оказывают существенного влияния на ВВП. Истори-

чески сложилось так, что шоки доходов от продажи нефти были наиболее важной движущей силой роста [4].

Так как нефтегазовые доходы РФ имеют свой состав, рассмотрим подробнее структуру данных доходов и рассчитаем темп прироста за последние 4 года по таблице 1.

Таблица 1 – Структура и изменение нефтегазовых доходов России за 2018 - 2021 гг. в млрд. руб.

№ п/п	Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Темп прироста 2021 г. к 2018 г., %
1.	Нефтегазовые доходы	10 436,6	12 264,5	13 483,8	16 230,0	55,5
1.1.	Связанные с внутренним производством	5 430,9	6 389,6	6 260,3	8 135,7	49,8
1.1.1.	НДС (внутренний)	3 574,6	4 257,8	4 268,6	5 479,5	53,3
1.1.2.	Акцизы	860,7	946,7	900,3	1 013,0	17,7
1.1.3.	Налог на прибыль	995,5	1 185,0	1 091,4	1 552,4	55,9
1.2.	Связанные с импортом	3 211,5	3 644,5	3 748,8	4 724,5	47,1
1.2.1	НДС на ввозимые товары	2 442,1	2 837,4	2 933,5	3 733,0	52,9
1.2.2.	Акцизы на ввозимые товары	96,3	90,3	102,1	132,6	37,7
1.2.3.	Ввозные пошлины	673,0	716,9	713,2	858,9	27,6
1.3.	Прочие	1 794,2	2 230,4	3 474,8	3 369,9	87,8

Источник: рассчитано автором на основе [3]

Проанализировав таблицу, можно наблюдать, что внутренние налоги росли в течение всех 4 лет и составили 8135,7 млрд. руб. (увеличились на 49,8%), а также импортные налоги имели схожую тенденцию и возросли до 4724,5 млрд. руб. (увеличились на 47,1%), возросли и все составляющие данных подгрупп. Увеличение поступлений внутреннего и ввозного НДС вызвано расширением налоговой базы, изменение поступлений налога на прибыль - восстановлением и последующим ростом прибыли прибыльных организаций после ее снижения в 2020 г. на фоне карантинных мер, рост поступлений ввозных таможенных пошлин - падением рубля [5].

Для лучшего представления ситуации с нефтегазовыми доходами федерального бюджета РФ на начало 2022 г. определим, какие налоги имеют наибольшее значение (рис. 2).

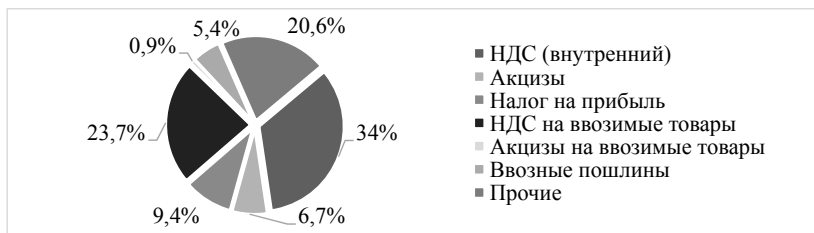


Рисунок 2 – Состав нефтегазовых доходов федерального бюджета РФ по состоянию на 01.01.2022 г. (в %) [3]

Проведя анализ по диаграмме видно, что НДС (внутренний) приносит наибольший доход в нефтегазовую группу, на втором месте по значимости находится НДС на ввозимые товары, на третьем - прочие доходы, а наименьший доход приносят акцизы на ввозимые товары. В итоге, налоговая группа, связанная с внутренним производством, образует 51,3% от нефтегазовых и 31,8% от общих доходов, а группа, связанная с импортом – 30% от нефтегазовых и 14,7% от общих доходов федерального бюджета, следовательно, основной налоговый доход в РФ формируется за счет внутренних налоговых отчислений.

Также рассмотрим иную классификацию доходов федерального бюджета на 01.04.2022 г. По статистическим данным Минфина наблюдается [3]:

- 1) преобладание налоговых доходов (5 717,65 млрд. руб.):
 - налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами - 2 887,33 млрд. руб. (40,10%);
 - налоги на товары, реализуемые в РФ - 1 343,79 млрд. руб. (18,67%);
 - налоги на товары, ввозимые на территорию РФ – 1 001,30 млрд. руб. (13,91%).
- 2) пятую часть занимают неналоговые доходы (1 447,82 млрд. руб.):
 - доходы от внешнеэкономической деятельности - 1 064,32 млрд. руб. (14,78%);
 - платежи при пользовании природными ресурсами - 159,19 млрд. руб. (2,21%).
- 3) меньше одного процента приносят в федеральный бюджет безвозмездные поступления (34,00 млрд. руб.).

Данный анализ подтверждает, что основной доход государства – налоги, а также, что в основном большая часть безвозмездных поступлений в виде дотаций, субсидий, субвенций перемещается именно из федерального бюджета в нижестоящие бюджеты.

Таким образом, Россия переориентировала свою экономику на доходы из внутреннего рынка, что отражается на структуре наполнения бюджета, по причине влияния мирового финансово-экономического рынка на внешнюю торговлю РФ. К тому же доходную основу федерального бюджета за-

нимают нефтегазовые (налоговые) поступления (наибольшее значение имеет НДС), а с нефтегазовыми доходами (в 2022 г. особенно) существуют определенные проблемы вследствие санкций.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: [федер. закон: от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 28.05.2022)] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/055a71948dbf2a4fc2478437cd89cd864ee8e6e5/
2. Бюджет для граждан к Федеральному закону о федеральном бюджете на 2022 год и на плановый период 2023 и 2024 годов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2022/03/main/Budget_2022_razvorot_web.pdf
3. Минфин России: Федеральный бюджет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minfin.gov.ru/ru/statistics/fedbud/>
4. García-Albán, F. Good policy or good luck? Analyzing the effects of fiscal policy and oil revenue shocks in Ecuador Energy Economics / F. García-Albán, M. González-Astudillo C. Vera-Avellán. – 2021. – Vol. 100
5. О федеральном бюджете на 2021 год и на плановый период 2022 и 2023 годов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2020/12/main/Prezentatsiya_FB_21-23_itog.pdf

АДЖИЕВА АННА ЮРЬЕВНА, к.э.н., доцент

САХНО МАРГАРИТА АЛЕКСАНДРОВНА, студентка

Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина,
Россия, г. Краснодар

ЛОГИСТИКА НА РОССИЙСКОМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ ТОВАРОВ

В данной работе рассматривается современное формирование логистики в России. Выделяются новые тенденции на рынке логистики. На основе последних статистических данных изучается российский рынок логистики для интернет-магазинов, такие как курьерская доставка, ПВЗ, предпочтения клиентов, а также сделаны выводы по приведенным данным.

Ключевые слова: логистика, российский рынок, товары, логистический бизнес, рынок товаров.

Зарождение логистики в России уходит корнями в далекое прошлое. На первых этапах своего становления наука применялась в военной сфере, а позже перешла в экономическую сферу. Логистическая деятельность (например, бытовая и транспортная логистика в России) долгое время недооценивалась, а производственная зона всегда была на шаг впереди зоны товаропотока [2].

Активность логистического бизнеса растет. Усилилась тенденция глобализации и интеграции в рамках производственно-сбытовых цепочек. Это

проявляется, в частности, в виде выхода на российский рынок крупных западных логистических компаний и сетевых операторов; во все возрастающем приходе иностранных производителей на российский рынок. Предприятия все чаще размещают свои производственные мощности на территории Российской Федерации. Многие иностранные производители продолжают рассматривать российский рынок как потенциальный и считают преждевременным использовать свою деятельность на российском рынке.

Во времена быстро меняющихся экономических условий все большее значение приобретают большие объемы данных, анализов и прогнозов. Готовность к возможным инцидентам во время перемещения товаров помогает поддерживать уровень сервиса и восстанавливать объем услуг. Однако, прежде чем делать прогнозы и анализировать тенденции развития логистики в 2022 году, рассмотрим исходную ситуацию на начало года [1].

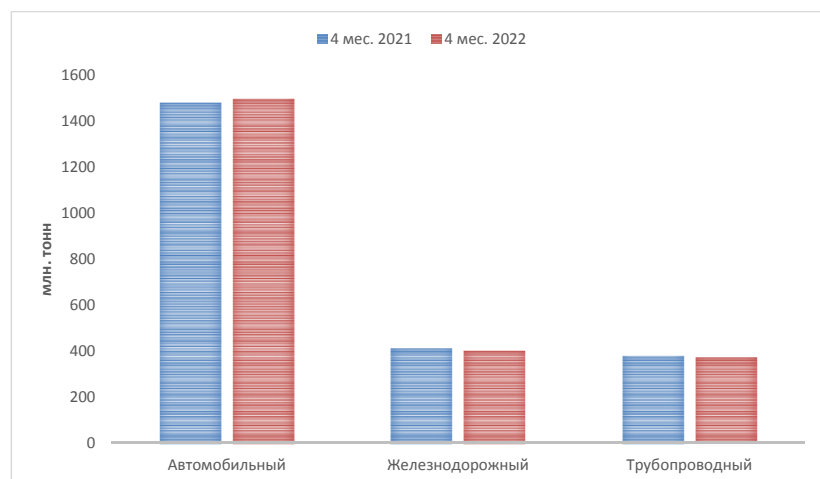


Рисунок 1 – Динамика автомобильного, ж/д и трубопроводного транспорта, 4 мес. 2021-2022 гг.

Общий объем грузоперевозок на российском транспорте за первые 4 месяца 2022 года составил 2,29 млрд тонн. По данным Росстата, объем автомобильных перевозок достиг 1,48 млрд тонн, увеличившись на 0,9% по сравнению с январем-апрелем прошлого года (рисунок 1).

Из-за пандемии в 2021 году логистические цепочки замедлились и стали более дорогими. Изменилась структура грузопотоков, отсутствие нового подвижного состава привело к увеличению стоимости перевозок и запасных частей. Нехватка транспортных средств приводит к увеличению транспортных расходов, увеличению сроков доставки и т.д. по цепочке.

Далее можно выделить, что в 2021 году в Россию было доставлено 1,5 млрд отправок из интернет-магазинов – это на 78% больше, чем в 2020

году. 75% отправок приходится на собственные логистические службы магазинов, из которых 64% приходится на Wildberries и Ozon, 49% – на Wildberries. Об этом сообщили аналитики агентства Data Insight в итоговом отчете о рынке логистики для электронной коммерции за 2021 год (рисунок 2).

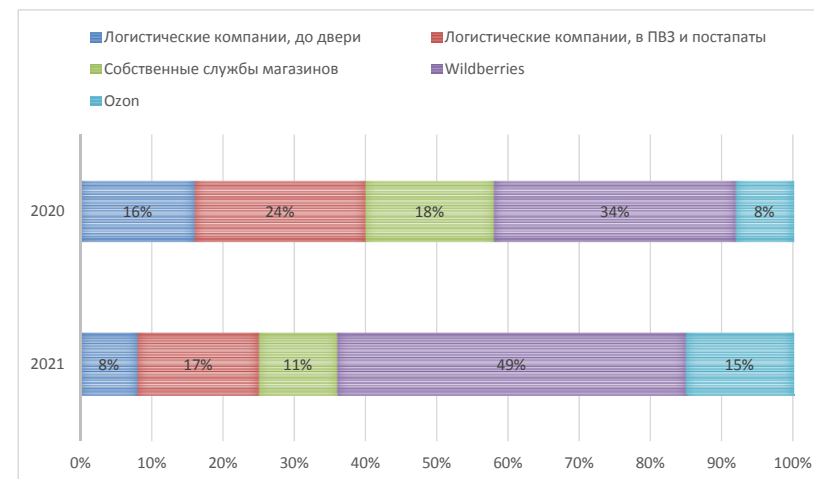


Рисунок 2 – Статистика российского рынка логистики

В отчете раскрываются важные цифры и тенденции 2021 года, которые характеризуют рынок логистики для eCommerce в России. Исследование было проведено при поддержке генерального партнера – Мастер Деливери и партнеров по исследованию – 5post, Argato, Boxberry, PickPoint, ExpressRMS и checkbox.

Именно поэтому для интернет-магазинов так важно правильно организовать логистику. В прошлом году почти половина всех онлайн-заказов была размещена клиентами на торговых площадках. Согласно данным за первое полугодие 2021 года, 58% заказов уже размещено на таких площадках (таблица 1) [3].

Отчасти по этой причине 75% поставок приходится на собственные логистические службы магазинов, 64% – на двух крупнейших игроков – Wildberries и Ozon, и 49% на явного лидера рынка – Wildberries.

Таблица 1 – Объём российского рынка логистики: каналы доставки

	2020, млн отправлений	2020, % от всех отправлений	2021, млн отправлений	2021, % от всех отправлений	Прирост 2021/2020
Логистические компании	350	40%	400	25%	14%
до двери	140	16%	130	8%	-7%
В ПВЗ и постаматы	210	24%	270	17%	29%
Собственные службы магазинов	530	60%	1170	75%	121%
до двери	160	18%	160	10%	0%
в ПВЗ и постаматы	370	42%	1010	65%	173%
Wildberries	299	33%	771	49%	158%
до двери	6	>1%	15	>1%	150%
в ПВЗ и постаматы	293	33%	756	48%	158%
Ozon	74	8%	226	14%	205%
до двери	15	2%	27	2%	80%
в ПВЗ и постаматы	59	6%	199	12%	237%
Всего	880		1570		78%

Под влиянием пандемии число онлайн-покупателей резко возросло. В 2021 году число новых покупателей продолжило увеличиваться. Более того, большинство из тех, кто начал делать заказы в интернет-магазинах в 2020 году, продолжают это делать.

Пандемия и сопутствующие ей обстоятельства также изменили некоторые модели покупок. Например, в 2020 году крупнейшие торговые площадки ввели обязательную предоплату за несколько месяцев. В то же время люди стали бояться пользоваться наличными. В результате покупатели изменили свое отношение к предоплате, и доля предоплаченных заказов значительно возросла. Даже до пандемии в России практически не было бесконтактной доставки. Сейчас она появилась и продолжает развиваться.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что логистика оказывает всестороннее влияние на экономическое развитие страны. Там, где роль логистики понимается правильно, государство успешно развивается в экономических, политических и социальных отношениях.

Список литературы

1. Герами, В. Д. Городская логистика. Грузовые перевозки: учебник для вузов / В. Д. Герами, А. В. Колик. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 343 с.
2. Канке, А. А. Логистика: учебное пособие / А. А. Канке, И. П. Кошечкина. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2022. – 384 с.
3. Михайлюк М.В. Интернет-торговля и логистика российского e-commerce в современной фазе развития рынка: экономика роста цифровых платформ в 2020-2025 гг. // Экономические науки. – 2021. – № 205. – С. 69-74.

АЛДОХИНА ЭЛЕОНОРА АЛЕКСЕЕВНА, студент
Юго-Западный государственный университет, г. Курск, Россия
(aldohinseleonora@gmail.com)

**ОСОБЕННОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ
ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ СТРАН-УЧАСТНИЦ ЕАЭС**

В данной статье раскрываются особенности привлечения иностранных инвестиций в экономику стран-участниц ЕАЭС. Определена значимость иностранного капитала для развития ЕАЭС, рассмотрены основные эффекты от их привлечения и поступления. Проанализирована динамика и структура поступления иностранных инвестиций в страны-участницы ЕАЭС, рассмотрены основные сферы интересов иностранных инвесторов. Проанализирована система управления процессом привлечения иностранного капитала в ЕАЭС.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, Евразийский экономический союз, страны-участницы ЕАЭС, иностранные инвесторы.

В 2020 году объем привлечённых иностранных инвестиций в основные фонды в России составил 279,7 млрд. долларов, Казахстане – 29,8 млрд. долларов, Белоруссии – 11,7 млрд. долларов, Армении – 0,8 млрд. долларов, Кыргызстане – 1,6 млрд. долларов.

В настоящее время наблюдается снижение потоков ПИИ во всех странах ЕАЭС, что соответствует тенденциям замедления инвестиционной активности в глобальной экономике. Согласно данным ЮНКТАД, в 2020 году приток ПИИ в ЕАЭС составил 14,7 млрд. долларов (1,5% от мирового объёма). Например, на долю БРИКС приходится 19,7% от мирового объёма прямых инвестиций (263 млрд. долларов США). Это говорит о незначительной роли стран группы ЕАЭС в системе мирохозяйственных связей по сравнению с другими региональными союзами [6].

На сегодняшний день Россия – это крупнейший реципиент прямых инвестиций в рамках ЕАЭС. На долю России в ЕАЭС приходится более 80% от суммарного объёма накопленных прямых инвестиций. Россия и Казахстан являются ключевыми инвесторами для стран ЕАЭС. Однако наблюдается значительная дифференциация в объеме входящих ПИИ между сторонами. Например, по состоянию на первое января 2021 года, накопленные ПИИ из России в Казахстане и Белоруссии составили 3515 млн. долларов и 3676 млн. долларов соответственно. Инвестиционное сотрудничество между отдельными странами ЕАЭС находится на низком уровне. На пространстве стран-участниц ЕАЭС инвестиции в новые проекты («Greenfield») не являются основной формой для осуществления ПИИ. По итогам 2020 года в ЕАЭС инвестиции в новые проекты сократились на 69,3%, что представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Распределение ПИИ по основным видам

Страна	Инвестиции в новые проекты («Greenfield» инвестиции), млн. долл. США			Чистые трансграничные слияния и поглощения (СиП), млн. долл. США		
	2019	2020	Темп прироста ПИИ, в процентах	2019	2020	Темп прироста ПИИ, в процентах
Россия	24602	8037	-67,3	970	10929	1026,2
Беларусь	375	682	81,8	8	590	7254,7
Казахстан	5811	814	- 86,0	136	10	-92,6
Кыргызстан	238	8	- 96,6	0	0	0
Армения	185	40	- 78,3	0	0	0
ЕАЭС	31211	9581	- 69,3	1114	11529	934, 9

«Гринфилд» – инвестиции снизились практически во всех странах-участницах ЕАЭС (за исключением Белоруссии). Следует отметить – основными причинами сокращения инвестиционных вложений в новые проекты являлись: пандемия и карантинные меры, снижение цен на сырьевые товары, негативные прогнозы по экономическому росту. Это подтверждает тот факт, что в рамках ЕАЭС существуют общие проблемы в реализации взаимных инвестиционных проектов [5].

В настоящее время в региональных объединениях наблюдается увеличение объёма сделок по СиП. Наибольший рост в 2020 году зафиксирован в России (с 970 млн. долларов до 10929 млн. долларов) и в Белоруссии (с 8 млн. долларов до 590 млн. долларов). В 2020 году российские активы за рубежом превышают 470,1 млрд. долларов. В то время как, накопленные ПИИ в России составляют – 537,1 млрд. долларов. Анализ представленных данных таблицы 2 позволяет заключить, что во всех странах ЕАЭС в структуре накопленных прямых инвестиций наибольшая доля приходится на вложение в капитал за исключением реинвестирования доходов. Например, по итогам 2020 года значение данного показателя по иностранным обязательствам в России отмечено на уровне – 393,5 млрд. долларов. В Казахстане – 65,2 млрд. долларов (рост составил 1% по сравнению с 2019 годом). Доля долговых инструментов в Казахстане превышает вложение в уставный капитал, в частности, зафиксирован на уровне 101,2 млрд. долларов [3].

Однако значительна и доля долговых инструментов (140,7 млрд. долларов). Вывоз прямых инвестиций из стран Союза не превышает приток ПИИ. Положительная инвестиционная позиция имеет важное значение для обеспечения стабильности финансовой системы стран Союза. В целом в странах ЕАЭС по итогам 2020 года наибольшая часть зарубежных прямых инвестиций осуществлена в виде вложения в уставный капитал, наименьшая – в форме реинвестирования доходов (за исключением Казахстана).

Таблица 2 – Накопленные прямые инвестиции из / в ЕАЭС по видам финансовых инструментов, 2019-2020 гг., (млрд. долларов США)

Показатель	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020
	Россия	Беларусь	Казахстан	Кыргызстан	Армения					
Активы, в миллиардах долларов США										
Прямые инвестиции, всего	501,2	470,1	1,5	1,5	27,5	29,2	1,1	-	0,5	0,5
1. Участие в капитале и их доли в инвестиционных фондах	391,1	369,7	1,4	1,4	22,1	23,4	0,9	-	0,3	0,3
1.1 Участие в капитале за исключением реинвестирования доходов	390,8	369,3	1,4	1,4	22,1	23,4	-	-	0,3	0,3
1.2 Реинвестирование доходов	0,1	0,1	-	-	0	-	-	-	0	0
2. Долговые инструменты	110,0	100,4	0,1	0,1	5,4	5,8	0,2	-	0,2	0,2
Обязательства, в миллиардах долларов США										
Прямые инвестиции, всего	587,0	537,1	14,5	14,5	163,5	166,4	5,9	-	5,7	5,2
1. Участие в капитале и их доли в инвестиционных фондах	437,0	394,9	12,2	12,3	64,1	65,2	4,1	-	3,8	3,3
1.1 Участие в капитале за исключением реинвестирования доходов	433,9	393,5	12,2	12,3	64,1	65,2	4,1	-	3,8	3,3
1.2 Реинвестирование доходов	2,9	0,6	-	-	0	0	-	-	-	-
2. Долговые инструменты	140,0	142,2	2,3	2,3	99,4	101,2	1,9	-	1,9	1,9

Инвестиционное взаимодействие между отдельными государствами-членами ЕАЭС практически не поддерживается. Полученные результаты позволяют отметить, что долгосрочные инвестиции не являются основным источником финансирования проектов Кыргызстана, Армении и Белоруссии. Основными причинами, оказывающими отрицательное воздействие на приток ПИИ в рамках ЕАЭС, являются: низкий вклад финансово-кредитных институтов в мобилизации финансовых ресурсов и их исполь-

зования; слабое взаимодействие субъектов инвестиционного процесса с фондами частного капитала; сокращение инвестиций в новые проекты, диспропорции в привлечении долгосрочных инвестиций, низкая покупательная способность населения, слабая развитость финансового рынка, отличия по объёму национальных экономик [2].

Иностранные инвесторы и торговые партнеры могут быть заинтересованы в работе на рынке Евразийского экономического союза в силу следующих причин:

– единое пространство ЕАЭС позволяет инвестору выбрать удобную с точки зрения его стратегии локализацию производства. Например, разместив производственные мощности на севере Казахстана, можно одновременно работать на регионы Центральной Азии, Южной Сибири и Урала;

– единое таможенное и экономическое пространство позволяет выстраивать эффективные товаропроводящие сети, пользуясь всеми преимуществами интеграции;

– иностранные инвесторы имеют возможность использовать наработанный потенциал научно-производственных кластеров и инфраструктуры для создания на их основе эффективных производств с удобным выходом на региональные рынки [1].

Таким образом, необходимо сформировать межгосударственные целевые программы, направленные на увеличение взаимных прямых инвестиций в ЕАЭС с учетом создания специальных фондов всех форм собственности, в частности, на долевой основе. Целесообразно разработать многосторонний фонд прямых инвестиций ЕАЭС, что будет способствовать реализации крупных инфраструктурных проектов на базе долгосрочного финансирования. Важно разработать специализированные центры развития малого и среднего бизнеса (МСБ), которые действуют на рыночных принципах и предоставляют гарантии от правовых и валютных рисков. Приоритетная цель – это компенсация рисков финансово-кредитных институтов. Развитие сотрудничества в инвестиционной сфере существенно расширит контакты между деловыми кругами стран-участниц ЕАЭС, что является серьезным стимулом для динамичного развития отношений между странами. Укрепление взаимодействия в области ПИИ может стать ключевым направлением социально-экономического развития стран ЕАЭС в современных условиях.

Список литературы

1. Авдеева, Е. Л. Российско-немецкое внешнеэкономическое сотрудничество в условиях санкционных ограничений [Текст] / Е. Л. Авдеева, А. В. Ратнер // Российский внешнеэкономический вестник. – 2019. – № 5. – С. 16 – 25.

2. Кнобель, А. В. Евразийский экономический союз: перспективы развития и возможные препятствия [Текст] / А. В. Кнобель // Вопросы экономики. – 2020. – № 3. – С. 87 – 108.

3. Кравченко, Ю. Б. Важный фактор развития промышленного производства [Текст] / Ю. Б. Кравченко // Российский внешнеэкономический вестник. – 2019. – № 1. – С. 103 – 114.

4. Прохорова, О. В. Показатели качества прямых иностранных инвестиций в рамках региональной экономики [Текст] // Вестник Калининградского филиала Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2019. – № 2 – С. 154 – 159.

5. Официальный сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]: // <http://www.eurasiancommission.org.ru>.

6. Официальный сайт Евразийского экономического союза [Электронный ресурс]: // <http://www.eaeunion.org.ru>.

АЛДОХИНА ЭЛЕОНОРА АЛЕКСЕЕВНА, студент
Юго-Западный государственный университет, г. Курск, Россия
(aldohinseleonora@gmail.com)

ОСНОВНЫЕ ПРИОРИТЕТНЫЕ ЗАДАЧИ ДЕНЕЖНО - КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РФ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РЕШЕНИЯ

В статье рассматриваются основные приоритетные задачи денежно-кредитного регулирования в РФ. Предлагаются перспективы их решения.

Ключевые слова: денежно-кредитное регулирование, денежно-кредитная политика, инфляция, процентная ставка, валютный курс, перспективы, Банк России.

Воздействие на макроэкономические процессы (инфляцию, экономический рост, безработицу) осуществляется посредством денежно-кредитного регулирования. Основным проводником денежно-кредитной политики – политики государства, воздействующей на количество денег в обращении с целью обеспечения стабильности цен, полной занятости населения и роста реального объема производства, и органом, осуществляющим денежно-кредитное регулирование, является Центральный банк. Проводя денежно-кредитную политику, центральный банк не оказывает прямого воздействия на состояние реального сектора экономики. Его главная задача – создать объективные предпосылки для формирования сбережений предприятиями и населением и последующей их трансформации в производительные инвестиции. Под такими объективными предпосылками, которые находятся в компетенции центрального банка, следует понимать стабильность темпов роста инфляции, курса национальной валюты, низкий уровень процентных ставок.

Основными приоритетными задачами Банка России являются регулирование денежного обращения, проведение единой денежно-кредитной политики, защита интересов вкладчиков, банков, надзор за деятельностью коммерческих банков и других кредитных учреждений, осуществление операций по внешнеэкономической деятельности.

Денежно-кредитное регулирование – это совокупность конкретных мероприятий центрального банка, направленных на изменение денежной массы в обращении, объема кредитов, уровня процентных ставок и других

показателей денежного обращения и рынка ссудных капиталов. Денежно-кредитная политика является составной частью единой государственной экономической политики.

Банк России придерживается режима таргетирования инфляции. Его целью является обеспечение ценовой стабильности, то есть годовой инфляции вблизи 4% постоянно. Низкая и предсказуемая инфляция позволяет населению и бизнесу строить долгосрочные планы, способствует поддержанию более низких процентных ставок в экономике и повышает доступность кредитов.

Банк России сохраняет прогноз роста ВВП на 2021 год в 3–4%. Экономика может достичь допандемического уровня уже к концу 2021 года.

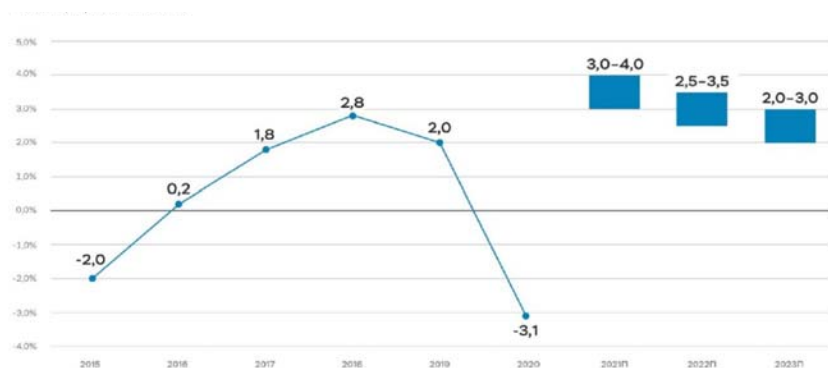


Рисунок 1 – Темп прироста ВВП, г/г

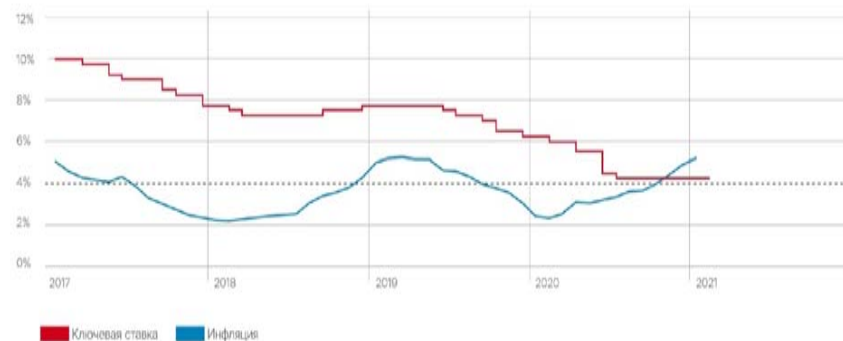


Рисунок 2 – Инфляция и ключевая ставка Банка России, г/г

Годовые темпы прироста цен увеличились до 5,2% в январе 2021 года. Повышенный уровень инфляции сложился во многом из-за переноса ослабления рубля, произошедшего в 2020 году, и роста цен на отдельных продовольственных рынках. Вместе с тем влияние этих факторов на цены

может быть более продолжительным, чем прогнозировалось ранее, из-за произошедшего роста инфляционных ожиданий населения и бизнеса, а также сохраняющихся ограничений со стороны предложения.

По прогнозу Банка России, инфляция пройдет пик в феврале—марте, после чего начнет плавно снижаться. С марта значимую роль в снижении годовой инфляции будет играть статистический эффект базы. В целом за год цены могут вырасти на 3,7–4,2% с учетом проводимой денежно-кредитной политики.

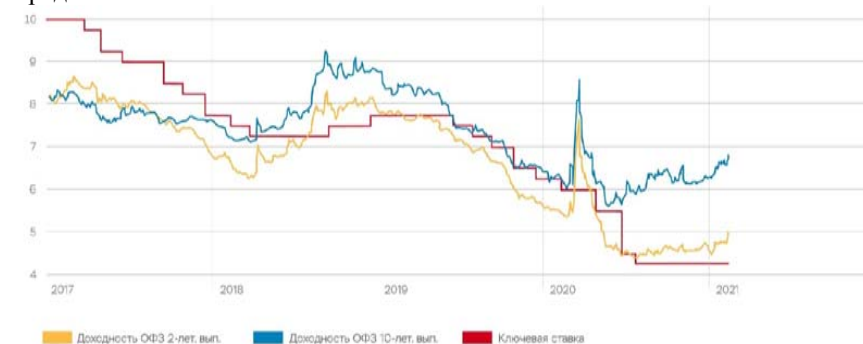


Рисунок 3 – Доходности ОФЗ и ключевая ставка Банка России, %

Номинальные ставки по кредитам и депозитам изменились незначительно, однако с учетом ускорения инфляции в реальном выражении ценовые условия смягчились. В отдельных сегментах банки продолжали смягчать также и неценовые условия кредитования.

Доходности ОФЗ при этом несколько возросли на фоне повышения ожиданий по инфляции, роста долгосрочных ставок на мировых финансовых рынках, а также сохранения геополитической напряженности.

Банк России продолжил смягчение денежно-кредитной политики. Ключевая ставка была снижена в сентябре 2019 – феврале 2020 с 7,25 до 6,00% годовых, что соответствовало задаче поддержания инфляции вблизи 4% на прогнозном горизонте. В эти месяцы инфляция замедлялась быстрее, чем прогнозировалось. К марту 2020 года из-за пандемии существенно ухудшилась ситуация в мировой и российской экономике, а также на глобальных финансовых рынках. Выросли риски для финансовой стабильности. Значительно увеличилась неопределенность относительно дальнейшего развития событий. В этой ситуации Банк России взял паузу в снижении ставки.

В апреле 2020 года был возобновлен цикл снижения ключевой ставки, и Банк России перешел к мягкой денежно-кредитной политике. В течение четырех месяцев ключевая ставка была снижена до 4,25% годовых. В сентябре и октябре Банк России оставил ключевую ставку без изменений, сохраняя стимулирующий характер денежно-кредитной

политики. Банк России 19 марта 2021 года принял решение повысить ключевую ставку до 4,50% годовых.

Долгосрочная нейтральная процентная ставка оценивается в настоящее время в 1,0 - 2,0% (что соответствует нейтральной процентной ставке в 5,0 - 6,0% при целевом значении инфляции в 4,0%). Решения принимаются на основе прогноза.

Базовый сценарий исходит из того, что восстановление мировой экономики будет медленным. Согласно этому сценарию, российская экономика возобновит устойчивое восстановление в начале 2021 года и в первой половине 2022 года достигнет потенциального уровня выпуска, оставаясь на нем до конца прогнозного горизонта. Денежно-кредитная политика, вероятно, будет сохраняться мягкой в 2021 году, а затем постепенно возвращаться к нейтральной во второй половине прогнозного периода по мере стабилизации инфляции на цели.

Таблица 1 – Прирост в % к предыдущему году

	2019	2020	2021	2022	2023
Инфляция в год	3	3,9-4,2	3,5-4,0	4,0	4,0
ВВП	1,3	-(4,0-5,0)	3,0-4,0	2,5-3,5	2,0-3,0
Требования банковской системы к экономике в рублях и иностранной валюте	10,1	9-12	7-11	7-11	7-11
- к организациям	7,1	8-12	6-10	6-10	6-10
- к населению	19	13-16	12-16	10-14	10-14

Три альтернативных сценария: проинфляционный сценарий исходит из динамики спроса, но при значительном падении потенциала экономики. Для того чтобы удержать инфляцию на цели – вблизи 4%, – Банку России может потребоваться временно перейти к умеренно жесткой политике с последующим возвратом к нейтральной к концу прогнозного периода.

Дезинфляционный сценарий предполагает значительно более медленное (чем в базовом сценарии) восстановление спроса, что может произойти в случае продолжения пандемии с сохранением значимого уровня ограничительных мер. Длительный период сдержанного спроса будет оказывать понижающее влияние на инфляцию.

Рисковый сценарий совмещает в себе слабое восстановление спроса и значительное падение потенциала. Дополнительные риски в этом сценарии – обострение геополитических рисков и торговых противоречий, долговых проблем отдельных стран или отраслей. Значительное усиление проинфляционных рисков потребует временного существенного ужесточения денежно-кредитной политики с возвратом к мягкой политике во второй половине прогнозного периода. Вследствие масштабности шо-

ков в этом сценарии стабилизация инфляции на цели займет более длительное время и произойдет несколько позднее 2023 года.

Таким образом, в рамках базового сценария Банк России будет оценивать целесообразность дальнейшего снижения ключевой ставки на ближайших заседаниях. На среднесрочном горизонте, по мере нормализации экономических условий и стабилизации инфляции вблизи 4% Банк России будет оценивать возможные сроки и скорость возвращения от мягкой к нейтральной денежно-кредитной политике, при которой ключевая ставка будет находиться в нейтральном диапазоне 5–6% годовых. Банк России будет принимать решения по ключевой ставке с учетом фактической и ожидаемой динамики инфляции относительно цели, развития экономики на прогнозном горизонте, а также оценивая риски со стороны внутренних и внешних условий и реакции на них финансовых рынков. Банк России будет также учитывать высокую неоднородность текущих тенденций в экономике и динамике цен.

Список литературы

1. Крепцев Д., Поршаков А., Селезнев С., Сinyaков А. Равновесная процентная ставка: оценки для России. Серия докладов об экономических исследованиях. 2016. № 13.
2. Голикова Ю.С., Хохленкова М.А. Банк России: организация деятельности, М., ДеКа, 2018.
3. Издания Банка России/Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2021 год и на период 2022 и 2023 годов. <http://www.cbr.ru>.
4. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2021 год и на период 2022 и 2023: утверждено Центральным банком РФ 05.11.2020 г. <http://www.consultant.ru>.
5. Холстон К., ЛаубахТ., Уильямс Дж. Измерение равновесной процентной ставки: международные тенденции и определяющие факторы/Рабочий документ NBER. 2016. № 11.
6. X. де Грегорио. Центробанки, денежные агрегаты, инфляция// Central Bank of Chile: Working Papers. 2019. № 256.

АЛЕКСЕЕВ АРТЕМ ЮРЬЕВИЧ, студент

Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, г. Санкт-Петербург, Россия

(e-mail: gre.gr.22@bk.ru)

ПОНЯТИЕ ПРОЦЕССА ПЛАНИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Аннотация: Инвестиции - совокупность долговременных затрат финансовых, трудовых, материальных ресурсов с целью увеличения накопленных и получения прибыли. Инвестиции, обеспечивая динамичное развитие предприятий, позволяют решать следующие задачи: расширение собственной предпринимательской деятельности за счет накопления финансовых и материальных ресурсов; приобретение новых предприятий; диверсификация за счет освоения новых областей бизнеса

Ключевые слова: инвестиции, затраты, прибыль, ресурсы, предприятия, планирование, бизнес

С точки зрения направленности действий, инвестиции подразделяются на:

- Начальные инвестиции
- Инвестиции на расширение
- Реинвестиции - направление свободных средств предприятия на приобретение новых основных средств
- Инвестиции на замену основных фондов
- Инвестиции на диверсификацию и др.

При создании нового предприятия всегда возникает необходимость в инвестициях [2, с. 89]. Действующая компания может инвестировать в новое оборудование для расширения производства, потому что дополнительная прибыль от дополнительных продаж делает такие инвестиции привлекательными. Также можно инвестировать в обновление изношенного и устаревшего оборудования, чтобы улучшить эффективность по затратам. Здесь обоснованием инвестиций является уменьшение производственных расходов.

Инвестиции могут также затрагивать значительные расходы по продвижению товаров на рынок с целью увеличить количество продаж, и, таким образом, коммерческую прибыль от большего объема деятельности.

Инвестиционное планирование заключается в составлении прогнозов наиболее эффективного вложения финансовых ресурсов в земельные участки, производственное оборудование, здания, природные ресурсы, развитие продукта, ценные бумаги и другие активы.

Планирование инвестиций является стратегической и одной из наиболее сложных задач управления предприятием. При этом процессе важно учитывать все аспекты экономической деятельности компании, начиная от окружающей среды, показателей инфляции, налоговых условий, состояния и перспектив развития рынка, наличия производственных мощностей, материальных ресурсов и заканчивая стратегией финансирования проекта.

Основными задачами инвестиционного планирования являются: определение потребности в инвестиционных ресурсах, определение возможных источников финансирования и рассмотрение связанных с этим вопросов взаимодействия с инвесторами, оценка платы за этот источник, подготовка финансового расчета эффективности инвестиций с учетом возврата заемных средств, разработка подробного бизнес-плана проекта для представления потенциальному инвестору.

Успех долгосрочных инвестиций полностью зависит от будущих событий и их неопределенности. Недостаточно предполагать, что прошлые условия и опыт останутся неизменными и будут применимы к новому проекту. Здесь может помочь тщательный анализ изменений отдельных переменных, таких как объем продаж, цены и стоимость сырья и т. д. Такой анализ помогает сузить диапазон будущих ошибок.

Инвестиционный процесс всегда связан с риском, и чем длительнее проект и сроки его окупаемости, тем он рискованнее. В связи с этим при при-

ятии решения необходимо учитывать фактор времени. Не требует доказательств, что рубль, полученный сегодня, стоит дороже рубля, полученного год спустя. Для того, чтобы более корректно оценить будущие доходы от инвестиционной деятельности, требуется метод перевода относительных величин этих будущих потоков в величины на сегодняшний день [3, с.53]. Для такого перевода в экономическом анализе существуют специальные математические методы, позволяющие определить будущие поступления с учетом фактора времени: метод наращивания и метод дисконтирования.

Таким образом, можно сделать вывод, что инвестиционная деятельность предприятия направлена на повышение функционирования предприятия в современных экономических условиях, также взаимодействие с другими предприятиями ведет к налаживанию и укреплению внешних связей, а также увеличению прибыли предприятия.

Список литературы

1. Зименков Р., Романова Е. Инвестиционная активность американских ТНК как субъектов процесса глобализации. // Мировая экономика. - №2, 2004.
2. Козлова О.В. Международные инвестиции и банковская система Российской Федерации // Деньги и кредит. - №12, 2004.
3. Ильин А.И. Планирование на предприятии: Уч. пособие. В 2 ч. Ч.1 Стратегическое планирование.– Мл.: ООО «Новое знание», 2000.

БАЗАРОВ ИВАН МИХАЙЛОВИЧ, студент
 Национальный исследовательский университет "МЭИ",
 г. Москва, Россия
 (e-mail: rty-22@bk.ru)

**РАЗРАБОТКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ
 ПРЕДПРИЯТИЙ В КРИЗИСНОЕ ВРЕМЯ**

Статья посвящена изучению влияния кризиса в экономике страны на финансовое состояние организаций. В период кризиса многие предприятия могут обанкротиться от грамотного управления или их финансовое положение кардинально меняется. Поэтому финансовым состоянием в период кризиса и в условиях неопределенности позволяет избежать ошибок и даже развиваться в кризисных условиях.

Ключевые слова: Финансовое состояние; банкротство; управление; кризис, экономика, бизнес

Ведение успешного бизнеса сегодня зависит от множества факторов – и от внешних, таких как состояние экономики, внешняя политика страны и др., и от внутренних факторов – таких как эффективная политика управления ресурсами, выявление резервов и упущенных выгод, а также требует от руководителей экономических субъектов предельно большого внимания управлению финансовыми ресурсами.

В современных условиях усиления процессов глобализации и интеграции России в мировое сообщество чрезвычайно актуальным является проблема влияния кризиса на бизнес.

Причины и последствия кризиса в российском бизнесе требуют научного анализа и выработки путей выхода из сложившейся ситуации, их обсуждают многие ученые, эксперты и практики.

Хотя кризисные явления в экономике назревали задолго до их проявления, российские компании в полной мере ощутили их летом 2014 года. Кризисные явления спровоцированы рядом внешних факторов, главными из которых являются: проведение западными странами в отношении Российской Федерации политики экономических санкций; ослабление курса рубля; сохраняющийся экономический кризис в стране; наличие сложной геополитической обстановки мирового пространства.

Большинство руководителей российских компаний считают, что страна переживает кризис до сих пор; многие отмечают, что почувствовали это еще в середине 2014 года. Кризис негативно сказывается на деятельности их компаний, однако немало и тех, кто утверждает, что влияние кризиса было положительным. Некоторые компании извлекают из кризиса пользу и рассчитывают укрепить свои позиции.

Не все компании оказались затронуты кризисом в одинаковой степени, причем эта неоднородность проявляется ярче, чем в случае с населением. Первым фактором, определяющим степень влияния кризиса на компанию, является ее размер. Нет ничего удивительного в том, что крупные компании ощущают влияние кризиса в меньшей степени, а некоторые даже сообщают об увеличении доли рынка. Аналогичную ситуацию можно было наблюдать во время предыдущего кризиса 2009 года в Европе, когда крупным компаниям удалось укрепить свои позиции, в то время как более мелкие компании были вынуждены прекратить свою деятельность или отложить расширение бизнеса до окончания кризиса. Ситуация в России может развиваться по схожему сценарию: крупные игроки будут использовать свои преимущества и наращивать долю рынка, а небольшие компании не смогут этого сделать из-за высоких процентных ставок и общего снижения доступности финансирования. Поэтому в большинстве отраслей в России процессы концентрации будут происходить ускоренными темпами вследствие более быстрого органического роста крупных игроков и в результате слияний и поглощений; крупные игроки будут поглощать более мелкие компании или вытеснять их с рынка.

Однако в условиях неопределенности и кризисных условиях экономическим субъектам становится все тяжелее вести финансово – хозяйственную деятельность.

В период кризиса возникают перебои продажи продукции, работ и услуг, в связи с чем организация начинает терять прибыль, снижается платежеспособность, снижается кредитоспособность и конкурентоспособ-

ность. Это все может не только ухудшить финансовое положение, но и привести к банкротству [1, с. 184].

Поэтому именно в условиях кризиса и неопределенности организации должны уделять управлению финансовыми ресурсами особое внимание.

В период кризиса, безусловно, государство должно вести поддержку хозяйствующих субъектов – снижать налоговую нагрузку, ставки кредитов, обеспечение дотациями и др.

Основной политикой управления финансовыми, трудовыми и материальными ресурсами является адаптация предприятий малого бизнеса условиям кризиса, к которой можно отнести пересмотр объемов производства, пересмотр ассортимента продукции, пересмотр и рефинансирование кредитов и займов [3, с. 94].

В период кризиса необходимо переходить к бережливому производству, то есть организациям необходимо внедрять более эффективные технологии производства, устранять простои.

Кроме этого, необходимо проводить мероприятия по увеличению производительности труда, так как увеличение производительности труда приводит к увеличению объемов производства, соответственно и выручки, и финансовых результатов.

Необходимо обострить внимание на снижении себестоимости продукции. В условиях кризиса это можно сделать путем выбора новых поставщиков сырья, которые предоставят более выгодные условия для закупки сырья и материалов, за счет модернизации оборудования и поиска новых технологий и др. [2, с. 21]. Кроме этого, необходимо уделить внимание планированию финансово - хозяйственной деятельности. Планирование позволит организациям прогнозировать размеры доходов и расходов, и конечно, конечного финансового результата. Необходимо уделить также внимание на проведение аналитических процедур по анализу рынка, анализ конкурентов и др., то есть постоянная диагностика позволит контролировать управление бизнес процессами.

Таким образом, проявление финансового кризиса может повлиять на такие показатели финансового положения как платежеспособность и ликвидность, рентабельность и конечно, финансовая устойчивость.

Список литературы

1. Salimova G., Ableeva A., Lubova T., Zalilova Z., Sharafutdinov A. Podgorica the role of agriculture in gross added value / G. Salimova, A. Ableeva, T. Lubova, Z. Zalilova, A. Sharafutdinov / Montenegrin Journal of Economics. - 2020. - Т. 16. № 1.- С. 183 - 191.
2. Шарафутдинов А. Г., Залилова З. А. Ценовая составляющая в экспорте Российской Федерации / А. Г. Шарафутдинов, З. А. Залилова / Экономика и управление: научное - практический журнал. - 2019. - № 6 (150). - С. 19 - 22.
3. Шарафутдинов А. Г., Хайруллина Е. А. Особенности учета сельскохозяйственного налога / Шарафутдинов А. Г., Хайруллина Е. А. / В сборнике: Молодежь. Образование. Экономика сборник научных статей. Башкирский государственный аграрный университет. Уфа, 2018. С. 92 - 94.

БАРАНОВА ПОЛИНА АЛЕКСАНДРОВНА, студент
Национальный исследовательский университет
«Московский государственный строительный университет»,
г. Москва, Россия
(e-mail: fc.zvb@bk.ru)

СТРУКТУРА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В БЮДЖЕТНОМ УЧРЕЖДЕНИИ

В статье рассматривается вопрос ведения учета заработной платы в бюджетных учреждениях. Заработная плата сотрудников бюджетных учреждений состоит из оклада, стимулирующих и компенсационных выплат. Применение действующих инструкций и кодов для бюджетных организаций полезны для формирования системы учета по заработной плате.

Ключевые слова: заработная плата, бюджетные учреждения, бухгалтерия, оклад, КОСГУ.

Учет заработной платы в бюджетном учреждении в 2019 и 2020 году может делать как штатный бухгалтер, так и специальный расчетный отдел в централизованной бухгалтерии. Ошибки в проводках по учету заработной платы могут привести к штрафам до 25% от суммы, которую получили из бюджета и использовали не по целевому назначению.

Фонд оплаты труда состоит из отдельных элементов:

- 1) стимулирующей,
- 2) компенсационной,
- 3) окладной части.

Для сравнения приведем сравнительный анализ формирования проводок по заработной плате между государственными и коммерческими предприятиями. А также разберём учет зарплаты в бюджетном учреждении, начисление и удержание.

Бухгалтеры, рассчитывающие заработную плату, всегда востребованы на рынке труда. Список их должностных обязанностей включает в себя не только ежемесячный расчет заработной платы, но и сдачу ежемесячной, ежеквартальной и годовой отчетности во внебюджетные фонды, налоговую, статистические органы и вышестоящему руководству.

Учетом зарплаты в бюджетном учреждении занимается отдельно выделенная штатная единица – бухгалтер по расчету заработной платы, либо централизованная бухгалтерия.

В централизованной бухгалтерии есть специальный расчетный отдел, состоящий из 5-10 человек. Каждый сотрудник курирует по 4-5 небольших организаций с численностью персонала до 50 человек.

В бюджетном учреждении есть специалист по кадрам. Он два раза в месяц передает бухгалтеру документы, на основании которых и делают сам расчет заработной платы.

Структура заработной платы сотрудников бюджетных учреждений включает в себя помимо окладной части и премий выплаты стимулирующего и компенсационного характера.

Структура заработной платы в бюджетном учреждении: должностной оклад, стимулирующие надбавки, компенсационные надбавки.

Окладная часть – это тот минимальный размер денежных средств, которые гарантирует государство. Окладная часть всегда зависит от должности сотрудника и прописывается в региональных нормативно-правовых актах, посвященных профессиональным квалификационным группам.

Суммы окладов могут увеличивать для некоторых профессий с помощью повышающих коэффициентов – от 5 до 30 процентов. Так у педагогического персонала наличие категории влияет на конечную сумму оклада.

Стимулирующую часть заработной платы прописывают в эффективном контракте каждого сотрудника. Эффективный контракт – это тот же самый трудовой договор, но только в нем представлены показатели, от которых зависит размер стимулирующих выплат.

Эти показатели показывают интенсивность, высокие результаты и качество работ каждого конкретного сотрудника. Для каждого типа учреждения есть свои определенные показатели, которые указаны в локально-нормативных актах каждого субъекта РФ.

Персональную стимулирующую выплату рассчитывают только, если остается неиспользованным весь фонд оплаты труда. В этом случае рассчитывают процент каждого педагога в общем количестве баллов и умножают на неиспользованный фонд оплаты труда.

Таким образом, стимулирующие выплаты призваны увеличить мотивацию сотрудников в улучшении качества и количества предоставляемых услуг, создавать стремления повышать обязательства и делать свою работу ответственной и привлекательной.

Компенсационная часть выплат зависит от проведенной специальной оценки труда, в которой указывают процентные надбавки за работу с вредными и опасными условиями труда. Кроме того, согласно статьям 153-154 ТК РФ к компенсационным выплатам относят выплаты за работу в ночное время, работу в праздничные и выходные дни [1]. Также в организации могут назначить компенсационные выплаты за дополнительно возложенные функции.

Учреждения, подведомственные различным органам исполнительной власти, при начислении заработной платы обязаны соблюдать установленные показатели при формировании ежегодных тарификаций.

Проводки по заработной плате в бюджетном учете имеют ряд особенностей. Система формирования проводок по учету, начислению и удержанию зарплаты в бюджетном учреждении не допускает вольности и разнообразия трактовки.

Обычно для него используют либо приносящую доход деятельность «2», либо субсидию на выполнение муниципального задания «4» (бюджетные средства).

Счет для начисления заработной платы можно взять в едином плане счетов бухучета для госорганов (приказ Минфина №157н от 01.12.2010г) [2]. Классификация операций сектора Госуправления приведена в приказе №132н от 08.06.2018г. [3].

Коды бюджетной классификацией прописаны у бюджетных учреждений в плане финансово-хозяйственной деятельности, а в казенных учреждениях в бюджетных сметах.

Если учреждение неверно разнесет код вида расхода (КВР), который идет в увязке с КОСГУ, то совершит административное правонарушение. А это уже влечет к штрафным санкциям по статье 15.11 «Грубое нарушение требований к бухгалтерскому учету» и статье 15.14 «Нецелевое использование бюджетных средств».

Применение действующих инструкций и кодов для бюджетных организаций полезны для формирования системы учета по заработной плате.

Несмотря на различия, в бюджетном учете заработной платы есть много общего с коммерческими основами. Сотрудники также получают заработную плату два раза в месяц. Также действует на все их правоотношения Трудовой кодекс, защищающий права работников [1]. Находятся под защитой и персональные данные работников.

Несмотря на это, необходимо понимать, что:

- 1) структура заработной платы в бюджетном учреждении является более сложной;
- 2) контроль над выполнением норм трудового законодательства выше;
- 3) ошибка в составлении бюджетных проводок приводит к начислению штрафов для организации;
- 4) разобраться в составлении бюджетного учета может помочь сопоставление с проводками в коммерческих организациях.

Список литературы

1. Трудовой кодекс Российской Федерации. Федеральный закон от 30.12.2001 г. № 197-ФЗ (в ред. Федерального закона от 07.12.2011 г. № 417-ФЗ);
2. Приказ Министерства Финансов Российской Федерации от 01.12.2010 г. № 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 инструкций по его применению»;
3. Приказ Минфина России от 08.06.2018 N 132н (ред. от 30.12.2019) "О Порядке формирования и применения кодов бюджетной классификации Российской Федерации, их структуре и принципах назначения" (Зарегистрировано в Минюсте России 27.08.2018 N 52011);
4. Поляк Г.Б. Бюджетная система России: учебник для вузов. М.: ЮНИТИ ДАНА, 2009. 550 с.;

5. Коробков О.К., Нигматулин А.Д. Бухгалтерский учет и анализ хозяйственной деятельности в бюджетных учреждениях. М.: Экзамен, 2009. 484 с.;

6. Пошерстник Н.В., Мейксин М.С. Заработная плата в современных условиях. 9-е изд. М.: Экзамен, 2011. 736 с.

БАРАНОВА ПОЛИНА АЛЕКСАНДРОВНА, студент
Национальный исследовательский университет
«Московский государственный строительный университет»,
г.Москва, Россия
(e-mail: fc.zvb@bk.ru)

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

В настоящее время инновации являются одним из основных факторов развития организаций, регионов и целых стран. Статья посвящена обсуждению сущности стратегического подхода к управлению инновациями. Рассмотрена роль стратегического инновационного менеджмента в развитии организации. Обоснована необходимость внедрения инноваций в деятельность организаций для повышения их эффективности.

Ключевые слова: стратегическое управление, инновационный менеджмент, стратегический инновационный менеджмент, инновационная деятельность.

Любая современная организация функционирует и развивается в условиях нестабильной внешней среды, глобализации, сокращения жизненного цикла продукции, динамичного технологического прогресса, демографических изменений, переоценки роли потребителей, изменения требований клиентов, возрастания роли интеллектуальных ресурсов и т.д. Изменения на мировом рынке многочисленны, носят динамичный и непредсказуемый характер и представляют собой отличную основу для внедрения инноваций.

Необходимость справляться с изменениями требует от руководителей организаций нового подхода к управлению, ориентированного на будущее, а не на прошлое, методического формирования этого будущего совместно с потребителями. В этом отношении может быть полезна концепция стратегического управления, которая заменяет интуитивное управление рациональным, ориентированным на будущее организации.

Стратегия как комплексный план по достижению целей организации является отражением мышления руководства на долгосрочную перспективу. Стратегия позволяет увязывать цели, ресурсы организации с изменяющимися условиями окружающей среды для достижения максимальной эффективности. Стратегия должна предвидеть наиболее важные и вероятные изменения, давать ответы на вопросы что делает организация и что она должна делать, за что платят потребители, какова ценность для клиентов.

Поскольку функционирование и развитие организаций все больше зависит от внедрения инноваций, то оправдана популяризация стратегического управления в научно-исследовательской и инновационной деятельности. Инструментом стратегического управления инновациями являются инновационные стратегии. Эти стратегии подвержены изменениям за счет новых правил игры на рынке, таких как:

- сокращение жизненных циклов товаров и услуг;
- непродолжительный срок сохранения конкурентного преимущества;
- перенос некоторых операций компаний в места со сравнительно более низкими издержками;
- передача бизнес-процессов на аутсорсинг в развитые и развивающиеся страны;
- изменяющиеся интересы и запросы клиентов.

Таким образом, можно сказать, что высшее руководство должно определить стратегический курс, рассматриваемый как особый подход, разработанный и реализованный организацией, позволяющий формировать модели поведения, приводящие к достижению наилучших результатов.

Распространение стратегического инновационного менеджмента полностью оправдано, особенно в свете: сложности инновационных процессов, необходимости учета большого количества факторов, влияющих на инновационную эффективность и сравнительно низкой эффективности процессов создания и внедрения инноваций (инновационные проекты не достигают намеченных целей, новые продукты выходят на рынок с опозданием и прочее).

Обосновано также изменение менталитета руководителей организаций, что предполагает отказ от традиционного восприятия рынка и инноваций и переход к современной стратегии, рассматривающей рынок как место взаимодействия организаций и потребителей, сохраняя при этом партнерские отношения двух сторон. Необходимо трансформировать управление и организовать его на двух правилах:

- ценность основана на исключительном, персонализированном опыте потребителей, поэтому организации должны научиться фокусировать свое внимание на отдельном потребителе и его опыте в конкретный момент;
- удовлетворение потребностей отдельного потребителя только силами организации проблематично, поэтому необходимо использовать ресурсы сторонних предприятий.

Инновации могут стать главным фактором ускорения развития организации, повышения ее конкурентоспособности, заинтересованности со стороны клиентов, улучшения экономических показателей (производительности труда, уровня продаж, прибыли, рыночной стоимости организации и т.д.) при условии, что они включены в системное управление, особенно стратегический менеджмент. Однако необходимо помнить, что процесс создания и внедрения инноваций является сложным, рискованным, что затрудняет для менеджеров прогнозирование результатов.

Таким образом, широкое применение современных методов управления, включая инновационный менеджмент и стратегический менеджмент, совместное их использование в процессе принятия управленческих решений выведет организации на путь устойчивого развития.

Список литературы

1. Балыбердин, В. А. Прикладные методы оценки и выбора решений в стратегических задачах инновационного менеджмента / В. А. Балыбердин, А. М. Белевцев, Г. П. Бендерский. – 2-е изд. – М: Дашков и К, 2019. – 240 с.
2. Короткий, С. В. Инновационный менеджмент: учебное пособие / С. В. Короткий. – Саратов: Вузовское образование, 2018. – 241 с.

БАРБАНАКОВА ДАРЬЯ ЕВГЕНЬЕВНА, студент
ИВАНОВА ИРИНА КОНСТАНТИНОВНА, ст. преподаватель
 (jon_kor_24@mail.ru)

Сибирский государственный университет путей сообщения,
 г. Новосибирск, Россия

**ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО В РОССИИ
 В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ**

В статье рассматривается ситуация в промышленности России в условиях санкционного давления. Рассматриваются меры правительства, основные показатели промышленного производства, как на общероссийском, так и на региональном уровне, на примере Новосибирской области.

Ключевые слова: промышленное производство, санкции, прогнозы, перспективы развития, экспорт, комплектующие материалы, параллельный импорт.

В 2021г. промышленное производство России выросло в целом на 5,3%, рост объемов и позитивная динамика по сравнению с декабрем 2020 года и ноябрем 2021 года зафиксированы во всех четырех секторах экономики, учитываемых при расчете индекса промышленного производства. Добывающие отрасли выросли на 10,0% к декабрю 2020 года, обрабатывающие производства – на 4,3%, энергетический сектор, тепло- и газоснабжение – на 1,9%, отрасли, связанные с водоснабжением и водоотведением, утилизацией отходов и ликвидацией загрязнений, – на 9,6%.

В целом за 2021 год сырьевые отрасли показали рост по сравнению с январем-декабрем 2020 года на 4,8%, обрабатывающие производства – на 5,0%, энергетический сектор – на 6,8%, отрасли, связанные с водоснабжением и водоотведением, утилизацией отходов и ликвидацией загрязнений, – на 15,8%. [1]

Этому способствовала малая вовлечённость России в мировые цепочки переделов, а также пандемия коронавируса оказала наименьшее воздействие на экономику страны, по сравнению со странами Запада, а также ста-

билизирующим фактором экономики является наличие государственного сектора.

Промышленность России встретила санкционную волну на подъёме, но введённые санкции ожидаемо привели к спаду промышленного производства.

В июле 2022г. по поручению Председателя Правительства М. Мишустина было сформировано 35 индустриальных центров компетенций по замещению зарубежных отраслевых цифровых продуктов и решений, 16 отраслевых комитетов по ключевым секторам промышленности.

Распоряжением от 15 сентября 2022 года №2634-р Правительство утвердило решение о докапитализации Фонда развития промышленности – 8,2 млрд. рублей будет направлено на реализацию различных проектов в сфере импортозамещения, а также модернизацию и расширение производства. Кроме того, выделенные средства помогут запустить 17 новых проектов. Их реализация позволит привлечь около 2 млрд. рублей частных инвестиций и создать не менее 500 рабочих мест.

Фонд развития промышленности предоставляет льготные займы предприятиям, которые занимаются разработкой перспективных технологий, производством продукции, способной заменить зарубежные аналоги. [2]

По сравнению с сентябрём 2021г. промышленное производство сократилось на 0,4%, но по сравнению с сентябрём 2019г., произошёл прирост на 3,7%. [3]

Две трети промышленных производств приходится на 16 регионов России. Доля занятых в обрабатывающих отраслях наиболее высока в Центральном федеральном округе (больше всего — во Владимирской, Калужской областях), Поволжье (Ульяновская область, Марий Эл, Удмуртия), в регионах «нефтегазового» Урала (Челябинская, Свердловская области) и Северо-Западного ФО (Новгородская и Вологодская области).

Среди отраслей в зоне риска машиностроение. Помимо прямых потерь, которые понесут регионы от ухода иностранных производителей, в том числе в автопроме (Калужская область), спад ожидает предприятия, использующие импортные комплектующие, это касается транспортного, энергетического, нефтегазового машиностроения (Тверская, Свердловская области). [4]

Если мы возьмём данные Новосибирского росстата за первый квартал 2022г., то увидим сравнительные данные первого квартала 2022 года и первого квартала 2021 года. Индекс промышленного производства в Новосибирской области составил 108,2%. В 2022 году самый большой рост (на 31,2%) показывает добывающая промышленность. Обрабатывающая промышленность региона выросла на 7%.

Также в докладе Новосибирскстата сообщается о положительной динамике и в других сферах. Самый большой рост показала строительная отрасль – 134,1 %. Объем платных услуг населению – 118,8%. Оборот общественного питания – 108,1%. Оборот розничной торговли – 107,2%. Обо-

рот оптовой торговли – 101,9%. [5] Ведущими отраслями в Новосибирске, являются машиностроение и металлообработка, по итогам 2021г. Новосибирская область показала исторический максимум по ВРП (1,5 трлн. руб.), основными драйверами экономического роста стали как раз промышленность и сельское хозяйство.

Развитие промышленности обусловлено большой долей предприятий, работающих на ОПК, а сельское хозяйство, помимо удовлетворения внутренних потребностей, экспортноориентировано на КНР и страны Азии, что позволяет развиваться стабильно даже в условиях западных санкций.

В целом, ориентация экономики России на западных «партнёров», вовлечённость в мировые технологические цепочки, а также развал промышленности в 1990х годах, сыграли с российской промышленностью злую шутку, но в условиях западных ограничений необходимо сделать ставку на внутреннее развитие и в первую очередь, развитие промышленности в условиях санкций можно и нужно развиваться (пример Ирана), кризис не только ухудшение, но и возможности.

Здесь, главное, не совершить аналогичную ошибку, но теперь уже в отношениях с китайскими и восточными соседями, перекладывая свои трудности на них. Сейчас, главное для России, развивать материальное производство, именно оно в современном мире становится основой богатства общества. Не зря, США, пытаются перетянуть промышленное производство и из Азии, и из Европы на собственный рынок.

Не виртуальные услуги, биржевые сделки, не станут в современном мире основой процветания, а именно материальное производство, у России есть всё для развития собственной промышленности: высококвалифицированная рабочая сила, полезные ископаемые, наука, технологические разработки.

Список литературы

1. Промышленное производство в 2021 году. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/313/document/151988#>: (Дата обращения 15.10.2022).
2. Правительство выделило более 8 млрд рублей на поддержку промышленных предприятий // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/news/46534/> (Дата обращения 15.10.2022).
3. Оценка итогов работы промышленности в сентябре 2022 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ecfor.ru/publication/otsenka-itogov-raboty-promyshlennosti-v-sentyabre-2022/> (Дата обращения 17.10.2022).
4. Промышленность стала уязвимым местом для регионов. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/newspaper/2022/04/21/625fe5be9a79470dc4d53c55/> (Дата обращения 17.10.2022).
5. В первом квартале 2022 года промышленное производство в Новосибирской области выросло на 8,2% // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nsk.bfm.ru/news/9009/> (Дата обращения 17.10.2022).

БАТУЕВ НИКИТА АЛЕКСЕЕВИЧ, студент
 Национальный исследовательский университет
 «Московский государственный строительный университет»,
 г. Москва, Россия
 (e-mail: fe.zdsa@bk.ru)

СУЩНОСТЬ БЕЗРАБОТИЦЫ

В данной статье рассмотрена сущность безработицы в современной России. В ней были выявлены условия, при которых человек официально считается безработным. Также в ней был проведен анализ видов безработицы, которые чаще всего фигурируют в экономике России, а также были названы последствия этого явления.

Ключевые слова: безработица, уровень жизни населения, государственное регулирование, российская экономика.

Общезвестным является тот факт, что безработица входит в список наиболее актуальных и требующих решения проблем, стоящих на пути к успешному экономическому развитию России. Данная проблема считается во всех смыслах многогранной, т. к. ее негативное воздействие приходится как на социальную, так и политическую сферы общества. По мнению Арбатского Д. В., «от уровня безработицы зависит многое, и, прежде всего такие факторы как уровень преступности, уровень жизни населения, наличие квалифицированной рабочей силы, уровень эмиграции» [1].

Немаловажным фактом является то, что официально безработица стала предметом государственного учета только с начала развала СССР в 1991 году. Именно на этот период жизни Российской Федерации приходится максимальный уровень безработицы в стране как в количественном, так и в процентном показателях.

На данный момент ведущими экономистами мира был определен «естественный» уровень безработицы. Согласно их мнению, превышение этого уровня неминуемо ведет к постепенному разрушению всех сфер общества, в первую очередь экономической сферы.

Согласно современной трактовке, под термином безработица можно понимать «социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы не задействована в производстве товаров и услуг» [2].

Этот процесс макроэкономического уровня официально считается полноценной частью современной экономической сферы России. Данный факт считается предметом многочисленных дискуссий как среди обычных граждан, так и среди членов научного сообщества страны. Повышенный уровень интереса к этой проблеме со стороны госаппарата привел к значительному снижению этого показателя. Динамика уровня безработицы в России представлена на рисунке 1 [3].

Человека официально принято считать безработным при следующих условиях:

- он находится в процессе поиска нового места работы;
- он не работает по причине ожидания выхода на новое место работы;
- он был уволен с постоянного места работы.

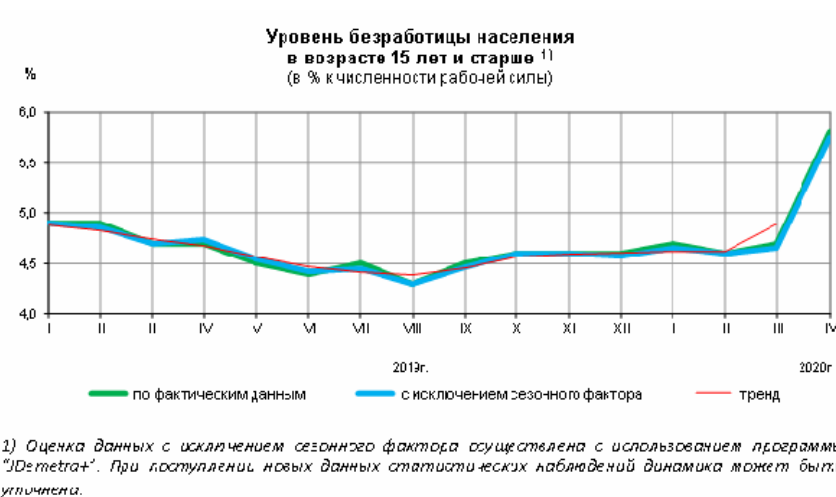


Рисунок 1 – Уровень безработицы в России [3]

На данный момент справедливо выделять следующие виды безработицы:

- фрикционная. Данный вид можно охарактеризовать как отсутствие занятости человека трудовой деятельностью в течение определенного периода времени. Этому виду безработицы свойственны – возникновение по причине смены места жительства, учебы, работы и т. д., неизбежность возникновения;
- структурная. Возникает по причине внедрения достижений НТП в процесс производства, что в свою очередь ведет к потере востребованности некоторых отраслей. Все эти процессы в дальнейшем приводят к сокращению персонала. Этот вид безработицы также является неизбежным;
- циклическая. Возникает вследствие скачков экономической активности. Данный вид тоже считается неизбежным, т. к. спады и подъемы свойственны любой экономике мира. Отсутствие госвмешательства во время возникновения такой безработицы может привести к серьезным негативным последствиям;
- сезонная. Возникает из-за спада релевантности некоторых профессий во время некоторых сезонов.

Основные виды безработицы в России могут привести к:

- значительному снижению уровня жизни. Повышению степени налогового бремени для рабочей части населения. Повышенной напряженности общества;

- увеличению роста преступности.

На основании всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что безработица является крайне неблагоприятным явлением в социально-экономической жизни России. Несмотря на то, что с 2009 года уровень безработицы в стране значительно снизился, государство должно продолжать принимать активное участие в разрешении данной проблемы.

Список литературы

1. Арбатский Д. В. Проблема занятости и безработицы / Известия ПГПУ им. В. Г. Белинского. – 2010. – № 16 (20). – С. 43-45.
2. Энциклопедия Экономиста. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/bezrabotica.html>.
3. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages.
4. Полтавская И. А., Мартиросова Н. А. Рынок труда. Проблема безработицы в России. / VI Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум». – 2014.

БАТУЕВ НИКИТА АЛЕКСЕЕВИЧ, студент
Национальный исследовательский университет
«Московский государственный строительный университет»,
г. Москва, Россия
(e-mail: fe.zdsa@bk.ru)

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ДИСТАНЦИОННОЙ РАБОТЫ

Пандемия COVID-19 существенно повлияла на развитие экономики и вынудила бизнес осваивать непривычные для него форматы работы. В данной статье рассмотрены положительные и отрицательные стороны удаленной работы как для работников, так и для работодателей.

Ключевые слова: дистанционная работа, удаленная работа, дистанционный работник, информационные технологии, трудовой договор.

Удаленная занятость – форма занятости, при которой работник и работодатель территориально распределены, находятся вне единого офисного пространства и взаимодействуют друг с другом посредством информационно-коммуникационных технологий [1, с. 10]. В условиях пандемии COVID-19 термин «удаленный режим работы» означает исключительно удаленную работу на дому как временный, альтернативный способ организации труда. Это предполагает, что работодатели и работники несут совместную ответственность и обязательства за обеспечение непрерывной деятельности и занятости [3].

Удаленная работа долгое время оставалась уделом фрилансеров, программистов, дизайнеров, писателей и еще некоторых профессий. По данным социологов, в Москве до режима самоизоляции только 2% всех офисных работников работали дистанционно [2]. Но в марте 2020 года панде-

мия коронавируса COVID-19 заставила в ускоренном порядке переводить своих сотрудников на удаленный режим работы как за рубежом, так и в России.

Microsoft и Expedia отправили работать из дома более 80% сотрудников. Немногим меньше — от 34% до 76% работников трудятся удаленно у таких гигантов, как Amazon, Uber, Facebook и Google. В Twitter также практически закрыли офисы для работников, а руководство Apple отправило 12 тысяч сотрудников штаб-квартиры в Калифорнии на дистанционную работу.

Крупные международные высокотехнологичные компании заявляют о готовности продлить гибкую организацию работы и после ослабления жестких карантинных ограничений. Так, компании Facebook и Google продлили возможность удаленной работы своим сотрудникам до конца 2020 года и рассматривают соответствующую стратегию на более отдаленную перспективу; Mastercard заявила, что большинство сотрудников смогут работать из дома, пока сами не почувствуют себя готовыми вернуться и рассматривает объединение ряда офисов по всему миру; Twitter предоставляет сотрудникам право перейти на удаленную работу насовсем. Сбербанк оставляет на дистанционном режиме работы до 30 % своих сотрудников [4].

Как показала деятельность многих компаний, удаленная работа имеет свои положительные и отрицательные стороны как для работодателей, так и для работников. Преимуществом для работодателя является перераспределение трудовых сил, в частности, в регионах, где есть нехватка специалистов отдельной отрасли. Кроме этого, небольшие компании зачастую не могут позволить себе необходимые площади, а за счет найма дистанционных работников они могут решить эту проблему. Среди плюсов удаленных работников для работодателей следует отметить и то, что в отношении их рабочих мест не требуется проводить специальную оценку условий труда (СОУТ), инструктажи по технике безопасности, обязательные медицинские осмотры, обеспечивать их средствами индивидуальной защиты, и т.д.

Поскольку удаленная форма занятости приобретает все более привычный формат, следует подробно рассмотреть специфику ее нормативно-правового регулирования.

Особенности регулирования труда дистанционных работников установлены в главе 49.1 Трудового кодекса. Дистанционными работниками считаются лица, заключившие трудовой договор о дистанционной работе. Таковой считается работа, выполняемая вне места нахождения работодателя, его филиала, представительства, иного обособленного структурного подразделения, вне стационарного рабочего места, территории или объекта, прямо или косвенно находящихся под контролем работодателя. При этом необходимым условием является выполнение работы и взаимодействие с работодателем через информационно-телекоммуникационные сети общего пользования, в том числе Интернет (статья 312.1 ТК РФ).

Статья 312.3 ТК РФ определяет основные аспекты трудового договора о дистанционной работе:

- порядок и сроки обеспечения дистанционных работников необходимыми для исполнения ими своих обязанностей по трудовому договору о дистанционной работе оборудованием, программно-техническими средствами, средствами защиты информации и иными средствами;
- порядок и сроки представления дистанционными работниками отчетов о выполненной работе;
- размер, порядок и сроки выплаты компенсации за использование дистанционными работниками принадлежащих им либо арендованных ими оборудования, программно-технических средств, средств защиты информации и иных средств;
- порядок возмещения других связанных с выполнением дистанционной работы расходов.

Перевод ряда организаций на удаленную работу предполагает, что свои обязанности в полном объеме работник выполняет из дома. Это приводит к увеличению расходов на электроэнергию, на эксплуатацию личной техники работника и других статей. Возникает закономерный вопрос о необходимости оплаты компенсации дистанционному работнику за особый режим работы или использование личного имущества для исполнения трудовых функций вне рабочего места, организованного работодателем.

В Трудовом кодексе РФ содержится норма, регулирующая компенсацию работнику личного имущества при выполнении своей трудовой деятельности. При этом должны соблюдаться два условия:

- расходы должны производиться с согласия работодателя;
- размер компенсации закрепляется письменным соглашением сторон.

Ст. 312.3 ТК РФ гласит, что право на получение компенсации определяется трудовым договором о дистанционной работе.

Таким образом, если работник вынужден использовать в условиях удаленной занятости свое имущество в рабочих целях, и желает получить за него компенсацию, следует заранее подписать с работодателем допсоглашение по данному вопросу и оговорить ее размер. При отсутствии письменных соглашений работник либо не использует свое имущество в рабочих целях (при этом, возможно, не выполняя свои трудовые функции), либо не рассчитывает на компенсацию.

Существующее в настоящее время в российском трудовом законодательстве понятие «дистанционный работник» не отвечает сегодняшним реалиям. Чтобы исправить несправедливость, парламентарии уже разработали поправки в Трудовой кодекс РФ. Среди поправок — обязательство для работодателей прописывать возможность удаленной работы и ее график в трудовом договоре. Также работников необходимо защитить от переработок: работодателей могут обязать предоставлять сотрудникам время, когда можно игнорировать звонки и сообщения работодателя, а сверхурочную работу оплачивать дополнительно и только при согласии сотруд-

ника. Законодательствами других стран баланс работы и личной жизни строго регулируется. Это касается не только удаленной работы. Например, в Канаде руководители и их подчиненные не обмениваются мобильными номерами, чтобы не было соблазна нагрузить сотрудника задачами после окончания рабочего дня. Во Франции законодательно установлено «право на отключение» — часы, когда работник может игнорировать все рабочие вопросы.

Таким образом, удаленная работа требует от исполнителя особых компетенций ее планирования и построения. При должном внимании со стороны руководства и эффективной организации удаленных рабочих мест можно избежать многих недостатков удаленной работы, что принесет пользу как сотрудникам компании, так и ее руководству.

Список литературы

1. Конобец Ф. Д., Лаас Н. И., Гурова Е. В., Романова И. А. Удаленная работа: технологии и опыт организации / Вестник университета. 2019. № 7. С. 917
2. ВЦИОМ: число работающих удаленно россиян во время пандемии возросло в восемь раз. [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL: <https://tass.ru/ekonomika/8478435>
3. Удаленный режим работы в условиях пандемии COVID-19: руководство для работодателей. Женева: Международное бюро труда, май 2020. [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL: <https://www.ilo.org/global/publications/lang--en/index.htm>
4. Эксперты назвали долю перешедших на удаленку компаний в России. [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL: <https://www.rbc.ru/society/12/08/2020/5f341a089a7947eb792c98a4>

БОБРОВА ЕЛЕНА СЕРГЕЕВНА, магистрант
ФИЛАТОВА ВИКТОРИЯ ВЛАДИМИРОВНА, студент
 (e-mail: lenabobrova@myrambler.ru; Filatova.mar.200183@gmail.com)
ЗАВОДИЛО ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА, к.э.н., доцент
 (e-mail: zavodilo@yandex.ru)
 Саратовский государственный технический университет
 имени Гагарина Ю.А.», г. Саратов, Россия

УПРАВЛЕНИЕ БРЕНДИНГОМ КАК СПОСОБ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

Для успешного функционирования любой компании необходимо иметь в штатном расписании сотрудника, который бы смог выделить организацию на фоне конкурентов и улучшить ее финансовые показатели. Задача бренд-менеджера - максимально извлечь ценность бренда посредством улучшения качества отношений с потребителями, что достигается благодаря поиску наиболее оптимального подхода управления брендингом.

Ключевые слова: брендинг, компания, продукт, производство, сбыт, управление.

Мировой практике известно два основных подхода к управлению брендингом – западная и азиатская модели [1].



Рисунок 1 – Классификация подходов управления брендингом

В чем заключаются стратегии западной картины реализации возможностей брендинга? Западный подход базируется на концепции дифференциации продукта через наделение его функциональными и отличительными чертами.

Согласно указанной модели, формирование имиджа происходит за счет самостоятельных брендов, принадлежащих компании, что связано с нежеланием производителей переносить имиджевую составляющую на все товары [2] или, напротив, со стремлением не допустить переноса имиджа отдельных брендов на корпоративный.

Исследования показали, что данного подхода придерживаются такие компании, как Procter & Gamble, Unilever, General Motors, Wimm-Bill-Dann, Nestle, активно развивающие отдельные товары под самостоятельными брендами. В частности, бренд General Motors состоит из более десяти автомобильных и смежных брендов.

Зачастую западная модель управления брендами присуща фирмам-производителям товаров повседневного спроса [3]. Так, фирма Unilever осуществляет продажу чая Lipton, косметики «Цветы России» и других узнаваемых брендов. По аналогии компания, занимающаяся производством табака RJR продает широко известные табачные изделия Camel, Winston, More и прочее.

Трудности управления брендами рассматриваемой модели объясняются весьма разнообразной структурой брендового массива, что усложняет понимание потребителем сущности каждого из суббрендов и отрицательно отражается на их индивидуальности, зачастую вызывая внутреннюю конкуренцию [4].

К тому же, управление брендами согласно западной модели более затратно с точки зрения продвижения продукции на различные сегменты рынка. Использующие указанную модель бренд-менеджмента компании в

большинстве своем являются крупнейшими рекламодателями на международном рынке [5].

Более того, дополнительные сложности могут возникать по вине посреднических сбытовых структур, желающих привлечь внимание к собственным брендам, автономизируя тем самым свою деятельность и нанося удар по корпоративной индивидуализации фирмы-производителя [6]. В результате чего производители несут дополнительные затраты на реализацию программ, необходимых для поддержания корпоративной идентификации продукции [7].

Учитывая проанализированные особенности, следует сделать вывод, что западная модель эффективна для производителей, имеющих небольшое количество брендов и использующих собственные сети реализации продукции, в отличие от компаний, которые наделены многоуровневыми структурами и системами продвижения товаров.

Вторая модель, азиатская, характеризуется сосредоточением маркетинговой деятельности на корпоративном бренде. То есть, все товары и услуги, производимые организацией, имеют одно наименование и наделены одинаковым набором ценностей.

Приведем пример. Компания Toyota распространяет свой корпоративный бренд «Тойта. Управляй мечтой» без концентрации внимания на отдельных моделях автомобилей. Таким же образом корпоративный бренд Sony узнаваем потребителем значительно шире, нежели производимые и гарантируемые данной компанией товары - телевизоры Sony Trinitron, плееры Sony Walkman и т.д. [8]

Рекламная тактика еще одной японской фирмы – Honda также связана с повышением популярности корпоративного бренда, сформировавшего свой имидж через модель Honda Accord. Вместе с тем, вопреки положительным отзывам покупателей о данной марке автомобиля, руководство не желает, чтобы компания была узнаваема только по одной модели.

На современном рынке товаров и услуг именно азиатская модель бренд-менеджмента набирает обороты популярности среди производителей. Достоинства указанной модели корпоративного брендинга подтверждаются наглядными примерами большинства японских и иных коммерческих структур, в короткие сроки сформировавших глобальную сеть бизнеса посредством сосредоточения производственной и коммерческой деятельности на единстве компаний и корпоративных ценностях.

Преимущества азиатской модели бренд-менеджмента перед другими подходами связаны с тем, что авторитетный корпоративный бренд усиливает весь потенциал «гудвилл», объединяет сотрудников, акционеров, бизнес-партнеров фирмы, помогает наладить крепкие продолжительные отношения с поставщиками продукции и дает гарантии поступления инвестиций на протяжении длительного временного периода. Устойчивые корпоративные бренды заручаются общественной поддержкой и доверием в период кризисов.

Азиатский подход управления брендами более действенен в отношении одноотраслевых, не диверсифицированных компаний. Прийти к узнаваемости бренда, создать надежную репутацию на долгое время проще при производстве товаров одной категории или для одного сегмента рынка.

Вместе с тем, азиатская модель строится на принципе «управленческой лестницы» - «сверху вниз», что не в полной мере передает корпоративное видение бренд-менеджмента. Тем более, что начальствующие должности в организациях, как правило, занимают специалисты по финансам и производству, а не маркетологи и не бренд-менеджеры.

Ввиду наличия в каждой из рассмотренных моделей как достоинств, так и слабых сторон, компании стали комбинировать преимущества каждого из подходов, с целью добиться наибольшей популярности бренда, в результате чего возник третий подход бренд-менеджмента – смешанный.

Такой подход к управлению брендами усиливает зонтичные и индивидуальные бренды без потери индивидуальности. Так, корпорация Colgate - Palmolive перенесла свои идентификационные признаки на многие продукты. Такую же позицию занял бренд Nestle, который сейчас выпускает товары под десятью марками такими, как Nescafe, Perrier и др.

На сегодняшний день, когда конкуренция достигла практически своего пика, а коммуникативная сфера переполнена, стали размываться границы между подходами к бренд-менеджменту. Нельзя сказать, что в настоящий момент имеются универсальные модели управления брендами, также, как и не существует однозначной позиции по поводу выбора конкретного подхода к управлению брендовыми портфелями. Каждая коммерческая структура выбирает свой индивидуальный подход в рамках анализируемого вопроса, который обуславливается рядом объективных и субъективных факторов, в зависимости от ее специализации и совокупности используемых брендов. С уверенностью можно утверждать лишь то, что сложность модели бренд-менеджера прямо пропорциональна количеству уровней в структуре брендов компании.

Список литературы

1. Воронов, А. А. Бренд и качество продукции в модели принятия решения о покупке коньяка / А. А. Воронов, К. С. Гусько // Практический маркетинг. – 2005. – № 8(102). – С. 24-29. – EDN JXDWUR.
2. Найденков, В. И. Проблемы повышения конкурентоспособности предприятий в строительной отрасли Саратовской области / В. И. Найденков, И. М. Кублин, А. А. Джамалин // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. – 2019. – № 4(24). – С. 85-93. – EDN KYCIUO.
3. Реализация маркетинговой стратегии компании в условиях новых возможностей и ограничений / А. В. Бреус, И. М. Кублин, Н. В. Демьянченко, А. А. Воронов // Практический маркетинг. – 2021. – № 9(295). – С. 35-41. – DOI 10.24412/2071-3762-2021-9295-35-41. – EDN BBPEMN.
4. Кублин, И. М. Влияние маркетинга на развитие малого бизнеса в региональном аспекте / И. М. Кублин, В. И. Тинякова // Экономика устойчивого развития. – 2014. – № 2(18). – С. 149-152. – EDN SFUIVR.

5. Филатова, В. В. Как блогеры управляют сознанием людей при продвижении продукта / В. В. Филатова, В. Д. Очередина, С. В. Плеханов // Инновационный потенциал развития общества: взгляд молодых ученых : сборник научных статей 2-й Всероссийской научной конференции перспективных разработок : в 5 т., Курск, 01 декабря 2021 года. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2021. – С. 422-425. – EDN JPTCNA.

6. Развитие кооперативных связей субъектов малого агробизнеса (на примере Саратовской области) / А. В. Ильина, Н. А. Кузнецова, И. М. Кублин, В. И. Тинякова // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – 2019. – № 3. – С. 94-100. – EDN LTIEDR.

7. Махметова, А. Е. Оценка рисков в управлении качеством продукции на промышленных предприятиях / А. Е. Махметова, М. В. Киселева // Экономика промышленности. – 2017. – Т. 10. – № 2. – С. 147-152. – DOI 10.17073/2072-1633-2017-2-147-152. – EDN YKIIQJ.

8. Якубова, Т. Н. Бренд-менеджмент как область управления современной компанией / Т. Н. Якубова // Наука и бизнес: пути развития. – 2020. – № 1(103). – С. 149-152.

БУРХАНОВА АЛЛА СТАНИСЛАВОВНА, студент

Казанский государственный архитектурно-строительный университет,

г.Казань, Россия

(e-mail: svy.mv.22@bk.ru)

АНАЛИЗ МЕТОДОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Результаты стратегического планирования строятся на основе анализа внутреннего состояния компании и состояния внешней среды позволяют оценить соответствие возможностей предприятия рыночным возможностям, на основе чего разрабатываются обоснованные планы развития компании и ее поведения на рынке, принимаются решения по набору стратегических зон хозяйствования. Для этого можно использовать различные аналитические инструменты, к которым, относится SWOT- анализ, профиль среды, SNW - анализ, PEST - анализ.

Ключевые слова: SWOT- анализ, профиль среды, SNW - анализ, PEST – анализ, стратегическое планирование.

SWOT- анализ- это определение сильных и слабых сторон организации, а также возможностей и угроз, исходящих из его ближайшего окружения (внешней среды). Для проведения анализа необходимо: определить основное направление развития предприятия (его миссию); взвесить силы и оценить рыночную ситуацию, чтобы понять, возможно ли двигаться в указанном направлении и каким образом это лучше сделать (SWOT); поставить перед предприятием цели, учитывая его реальные возможности (определение стратегических целей организации) [1].

Выбираемая стратегия, следует помнить, что возможности и угрозы могут переходить в свою противоположность. Так, неиспользованная возможность может стать угрозой, если ее использует конкурент. Или наоборот

рот, удачно предотвращенная угроза может открыть перед организацией дополнительные возможности в том случае, если конкуренты не смогли устранить эту же угрозу. Для успешного анализа окружения организации методом SWOT важно не только уметь вскрывать угрозы и возможности, но и уметь оценивать их с точки зрения важности и степени влияния на стратегию организации. Для оценки возможностей применяется метод позиционирования каждой конкретной возможности на матрице возможностей.

Наряду с методами изучения угроз, возможностей, силы и слабости организации для анализа среды может быть применен метод составления ее профиля. Данный метод удобно применять для составления отдельно макроокружения, непосредственного окружения и внутренней среды. С помощью метода составления профиля среды удастся оценить относительную значимость для организации отдельных факторов среды. Каждому из факторов экспертным образом дается оценка: важности для отрасли по шкале: 3- большая, 2- умеренная, 1- слабая; влияния на организацию по шкале: 3- сильное, 2- умеренное, 1- слабое, 0- отсутствие влияния; направленности влияния по шкале: +1- позитивная, -1- негативная [1]. Далее все три экспертных оценки перемножаются и получается интегральная оценка, показывающая степень важности фактора для организации. По этой оценке, руководство может заключить, какие из факторов среды имеют относительно более важное значение для организации и, следовательно, заслуживают самого серьезного внимания, а какие факторы заслуживают меньшего.

SNW-анализ - это усовершенствованный SWOT-анализ. В отличие от анализа слабых и сильных сторон по матрице SWOT- анализа, SNW- анализ так же предлагает среднерыночное состояние [2]. Основная причина добавления нейтральной стороны является, то что "зачастую для победы в конкурентной борьбе может оказаться достаточным состояние, когда данная конкретная организация относительно всех своих конкурентов по всем кроме одной ключевым позициям находится в состоянии N, и только по одному в состоянии S"[2].

Часто для анализа макросреды используется методика STEP- анализа. Термин "STEP" означает анализ макросреды, основывающийся на изучении социальных, технологических, экономических и политических факторов. Существует два основных варианта STEP- и PEST- анализа. Различие их в том, что в варианте STEP- анализа на первом месте находятся социальные и технологические факторы. В PEST- анализе на первое место выходят политические и экономические факторы.

Вариант STEP- анализа используется для стран с развитой экономикой и стабильной политической системой, приоритеты - учет социальных и технологических факторов. Для анализа макросреды в тех странах, где экономика слабо развита и находится в переходном периоде, применяют форму PEST- анализа, где на первом месте факторы политики и экономики. В

российских условиях применяется STEP – анализ [1]. При выборе первого или второго варианта критерием выступает приоритетность учета тех или иных групп факторов макросреды с точки зрения силы возможного воздействия и стабильности факторов для мониторинга. Таким образом, PEST- анализ - это инструмент, предназначенный для выполнения: политических (POLICY), экономических (ECONOMY), социальных (SOCIETY), технологических (TECHNOLOGY). Аспектов внешней среды, которые могут повлиять на стратегию компании. Политика изучается потому, что она регулирует власть, которая в свою очередь определяет среду компании и получение ключевых ресурсов для ее деятельности.

Методика STEP - анализа дает наибольший результат, если анализ проводится регулярно с использованием одинакового формата. В этом случае фиксирует показатели динамики факторов и их влияние на предприятие. В итоге можно получить так называемую модель реакции конкретного предприятия на совокупность факторов макросреды. Это не что иное, как своего рода модель опыта, которая может позволить повысить качество принятия всех видов решений предприятия.

Изложенный выше материал дает возможность утверждать, что элементы внутренней и внешней среды организации тесно переплетены и зависят друг от друга. Внешняя среда обеспечивает организацию входящими ресурсами. Благодаря обратной связи на выходе организация получает информацию для оценки результатов и последующего выбора входящих ресурсов. Взаимодействие организации и внешней среды позволяет уменьшить присущую каждой системе энтропию. Именно во внешней среде находятся ресурсы и возможности для дальнейшего развития организации.

Можно говорить о том, что управление организацией определяется двумя факторами: особенностью производственного процесса; характером внешней среды. Современная тенденция состоит во все увеличивающемся значении второго фактора, который становится определяющим. Поэтому анализ внешней среды - очень важный для выработки стратегии организации и очень сложный процесс. Он требующий внимательного отслеживания происходящих процессов, их правильной оценки и установления связи между факторами и теми сильными и слабыми сторонами организации, а также возможностями и угрозами, которые заключены во внешней среде. Очевидно, что, не зная среды, организация не сможет существовать.

Анализ среды представляет собой один из инструментов, благодаря которому руководство организации может проектировать систему контроля за жизненно важными внешними процессами и ресурсами; осуществлять мероприятия по снижению рисков, причинами которых выступают внешние по отношению к организации воздействия; влиять на действия конкурентов и поставщиков, на спрос потребителей. Организация не имеет возможности жестко контролировать внешнюю среду, но может и должна эффективно приспосабливаться к ней, неустанно следить за ее изменениями, прогнозировать и своевременно реагировать.

Список литературы

1. Афанасьева Л. В. Совершенствование методических подходов при определении стратегических позиций предприятий //Л. В. Афанасьева // "Известия Курского технического университета". - 2000. - № 5. – С.16 – 25.
2. Карлов Б. Деловая стратегия. / Б. Карлов. - М.: Экономика, 2006. – 510 с.

БУРХАНОВА АЛЛА СТАНИСЛАВОВНА, студент

Казанский государственный архитектурно-строительный университет,
г. Казань, Россия
(e-mail: svy.mv.22@bk.ru)

ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В данной статье проведен анализ критериев банкротства страховых организаций. Отмечены особенности процедуры банкротства страховых организаций, обозначены проблемы в законодательстве о страховании, а также проблемы банкротства самой страховой компании.

Ключевые слова: несостоятельность, банкротство, страховая организация, процедура банкротства, неплатежеспособность, неоплатность, страховая деятельность.

Определение понятия «несостоятельность» закреплено в Федеральном законе РФ «О несостоятельности (банкротстве)». Под несостоятельностью (банкротством) понимается признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Согласно действующему страховому законодательству, под страховщиком (страховой организацией) следует понимать юридическое лицо (преимущественно коммерческую организацию), которое осуществляет свою предпринимательскую деятельность по заключению и исполнению договоров страхования и перестрахования, а также при наступлении страхового случая, обязуется произвести страховую выплату в пределах страховой суммы.

Применительно к страховым организациям представляется вполне обоснованным рассматривать в качестве несостоятельности страховой организации такое ее экономико-правовое состояние, при котором проявляются затруднения страховой организации при исполнении требований кредиторов и (или) обязанности по уплате обязательных платежей. Данное состояние является следствием нарушения финансовой устойчивости страховой организации и рассматривается в качестве основания применения восстановительных мер. В действующем на сегодняшний день законодательстве

о несостоятельности (банкротстве) процедуры несостоятельности страховых организаций именуется мерами по предупреждению банкротства.

Существенное значение для понимания явления несостоятельности на примере страховых организаций имеют критерии ее определения, позволяющие формировать основания введения процедур несостоятельности. Анализ накопленного многолетнего опыта регулирования несостоятельности позволяет говорить о наличии всего двух таких критериев: неоплатности и неплатежеспособности. Начиная с 1992 года общим критерием для всех субъектов, попадающих под процедуры несостоятельности (банкротства), признавалась неоплатность. Его сущность состоит в том, что должник мог быть признан несостоятельным (банкротом) только тогда, когда общая сумма его кредиторской задолженности превышала стоимость его имущества (иначе говоря, пассив превышал актив). С принятием в 2002 году ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», действующего по настоящий момент, приоритет был отдан другому критерию – неплатежеспособности, который выражался в возможности признания должника несостоятельным (банкротом) в случае неисполнения им денежных обязательств перед кредиторами и (или) обязанностей по уплате обязательных платежей в сумме и в течение периода времени, установленных в законе.

На сегодняшний день на примере страховых организаций находит подтверждение тезис о необходимости эффективного сочетания двух обозначенных критериев несостоятельности, высказанный еще Г.Ф. Шершеневичем. По мнению ученого, неплатежеспособность – внешняя сторона неоплатности. То есть неоплатность имеет две стороны: внутреннюю – превышение пассивов над активами и внешнюю – прекращение (приостановление) выплат кредиторам. Следовательно, используя критерий неплатежеспособности, мы имеем дело с той же неоплатностью, обнаруженной во внешней, яркой ее форме.

В случаях банкротства страховых компаний страхователи оказываются в непростой ситуации по возвращении компенсации при наступлении страховых случаев. При грамотном и своевременном действии у граждан есть все шансы рассчитывать на компенсацию. В Федеральном законе «О несостоятельности (банкротстве)» прописаны основания и порядок признания банкротства страховых компаний. Признаками банкротства страховых компаний, которые указаны в подпункте 1 пункта 1 ст. 183.16 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)», являются: сумма задолженности по денежным обязательствам составляет не менее чем 100 тыс. рублей. А также эти требования страховая не исполняет в течение 14 дней со дня, когда они должны быть исполнены; в течение 14 дней не исполнены со дня вступления в законную силу решения арбитражного суда, судебного акта; стоимость всех активов (имущества) финансовой организации не способствует погашению всех долгов перед кредиторами, а также обязанностей по уплате обязательных платежей; в период деятельности

временной администрации (6 месяцев) платежеспособность страховой не была восстановлена.

Одной из проблем, решение которых имеет важнейшее значение для развития страхования в России, является совершенствование положений законодательства о несостоятельности (банкротстве). Вопросы совершенствования законодательства о несостоятельности (банкротстве) в части страховых организаций содержат два компонента: предупреждение банкротства страховых организаций и особенности проведения процедур банкротства страховых организаций.

Одной из актуальных проблем в сфере регулирования страховой деятельности в целом являются вопросы передачи страхового портфеля. На сегодняшний день законодательство не имеет четко прописанной процедуры передачи страхового портфеля. Проблемы передачи страхового портфеля усложняются в случае, если один из участников такой процедуры имеет признаки банкротства. Необходимо исходить из того, что передача страхового портфеля является практически единственным эффективным способом защиты прав клиентов страховых организаций. Поэтому при совершенствовании законодательства следует уделить особое внимание процедуре передачи страхового портфеля и более четко регламентировать как процедурные, так и остальные вопросы. Варианты опять же многочисленны: от свободных рыночных способов продажи бизнеса до принудительной передачи страхового портфеля при посредничестве органов контроля и (или) саморегулируемых организаций. Причем необходимо учесть особенности страховых организаций и в целях соблюдения принципов справедливости разделить резервы, предназначенные для обеспечения требований страхователей (застрахованных лиц и выгодоприобретателей) по добровольным и обязательным видам страхования.

Необходимо также отметить, что нынешняя редакция закона о банкротстве содержит большой недостаток, поскольку позволяет страховой организации продолжать свою деятельность даже после возбуждения дела о банкротстве и введения той или иной процедуры банкротства.

Еще одной проблемой является тот факт, что в настоящее время в законе о банкротстве в части особенностей банкротства страховых организаций нет упоминаний о порядке, установленном в отношении удовлетворения требований кредиторов третьей очереди о том, что требования в части финансовых санкций и покрытия убытков в форме упущенной выгоды удовлетворяются после удовлетворения требований в части основного долга и убытков в форме реального ущерба. В этой связи на практике может возникнуть неправильное использование норм, устанавливающих особенности банкротства страховых организаций, в связи с чем очередность удовлетворения требований кредиторов будет противоречить основным принципам закона о банкротстве.

В целом изменения в законодательство о банкротстве не могут рассматриваться как самостоятельные поправки, предусматривающие изменение

порядка предупреждения банкротства и особенности реализации процедур банкротства. Указанные поправки должны рассматриваться как одна из составляющих комплексного совершенствования законодательства в сфере страхования. И в этом пакете изменений поправки в законодательство о банкротстве тесно переплетаются с изменениями законодательства в сфере страхования.

В ноябре 2020 года Правительство России рассказало о правовых проблемах банкротства страховых компаний.

Правительство сообщает, что необходима унификация норм, которые регулируют банкротство страховых и кредитных компаний. Так, законодательные положения в отношении кредитных компаний обеспечивают защиту кредиторских интересов в большей степени.

Приводятся несколько конкретных примеров таких различий.

Итак, особенность страховой деятельности заключается в том, она подлежит обязательному лицензированию, причем каждый вид страхования оформляется отдельной лицензией.

Страховая организация после отзыва лицензии может не ликвидироваться, а вести другой вид деятельности. Если отзыв лицензии будет основанием для ликвидации, как в случае с кредитными компаниями, то ликвидация будет проходить в рамках контроля Центробанка, что позволит лучше защитить интересы кредиторов.

Отзыв лицензии у страховых организаций не приостанавливает действие исполнительных документов, что затрудняет сохранность имущества. Эту проблему может решить принятие вышеназванного законопроекта.

Временная администрация на практике передает конкурсному управляющему документацию, печати и штампы в момент, когда ее полномочия уже прекратились.

Также Правительство отметило отсутствие у Центробанка полномочия по созданию формы реестра требований кредиторов. Решением неполноты правового регулирования может стать инициатива Минфина России, направленная на совершенствование ликвидационных процедур финансовых организаций.

Список литературы

1. Гражданский кодекс РФ [Текст]: офиц. текст. – М.: Проспект, 2019. – 616 с.
2. О несостоятельности (банкротстве) [Текст]: федеральный закон [принят 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ по состоянию на 01.04.2020] / Собрание законодательства РФ. 2019. №52.
3. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации [Текст]: федеральный закон: [принят 28.11.2018 № 451-ФЗ: по состоянию на 17.10.2019 г.] / Собрание законодательства РФ. – 2018. № 451.
4. О введении моратория на возбуждение дел о банкротстве по заявлению кредиторов в отношении отдельных должников [Текст]: постановление Правительства [принят 03.04.2020 № 428] / Собрание законодательства РФ. – 2020.
5. Брежнева, Н. А. Юридические лица [Текст] / Н. А. Брежнева / Юрист. – 2017. – №7. 315 с.

ВАДУДОВ АБУБАКАР МУХАМАДОВИЧ, магистрант
ТОМАШУК ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА, магистрант
ПЕТРОВ КОНСТАНТИН СЕРГЕЕВИЧ, ст. преподаватель
Донской государственной технической университет,
г. Ростов-на-Дону, Россия

РАЗВИТИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

В статье рассматриваются теоретические основы развития мировой валютной системы. Становление и развитие международной валютно-финансовой системы обусловлено глобализацией, в рамках которой национальные экономики интегрируются в единый мировой рынок, что приводит к росту международного разделения труда, производственных сил, интернационализации хозяйственных взаимоотношений и движению капитала и финансов из страны в страну.

Ключевые слова: мировая валютная система, валютно-финансовые отношения, инвестиционная привлекательность, прямые иностранные инвестиции, экономические отношения.

В современном мире на все сферы национальных экономик оказывает значительное влияние глобализация. Степень участия в международных отношениях определяет положение страны в мировом сообществе [1]. Данный аспект имеет особое значение в вопросах инвестиционной привлекательности, учитывая, что процесс инвестирования происходит на рыночных началах [2]. В условиях ограничительных мер, в том числе связанных с пандемией, сказавшихся на объемах прямых иностранных инвестиций, тема развития глобальных валютно-финансовых отношений приобрела особую актуальность, в связи с чем возникла необходимость не только в адаптации валютно-финансовой системы к сложившимся ситуациям, но и применения мер по снижению оттока инвестиционного капитала.

Инвестиционная привлекательность, как яркий показатель положения страны на мировой арене, приобретает более значимую роль в развивающемся обществе. Выход стран на лидирующие позиции в основных мировых рейтингах, сопровождающийся, в широком понятии, экономическим ростом, невозможен без привлечения иностранного капитала [3].

В настоящее время в инвестиционной деятельности различных субъектов экономики заинтересованы все страны мира. Привлечение иностранного капитала позволяет странам выйти на новый уровень развития, быть конкурентоспособными в стремительно развивающихся условиях. Уровень прямых иностранных инвестиций не только взаимосвязан со многими макро- и микроэкономическими показателями, но и оказывает на них значительное влияние, что подтверждает его весомое значение [4].

Валютно-финансовые отношения – это совокупность экономических отношений между двумя или более странами, сопровождающихся функцио-

нированием национальных валют в мировой экономике в таких сферах деятельности как обмен товарами и услугами, а также использованием валюты как кредита или средства платежа. Валютно-финансовые отношения имеют важное значение, поскольку они поддерживают международные экономические связи государств, относящиеся к сфере как материального производства, так и к сфере потребления, распределения, обмена.

Мировая валютная система – это форма организации, регулирования и управления валютно-финансовыми отношениями стран, закреплённая государственным законом или межгосударственными соглашениями.

В общем виде, в своем развитии мировая валютная система прошла четыре основных этапа. Каждый последующий этап имеет определенную преемственность по отношению к предыдущему, но при этом отличается основными принципами функционирования системы [5].

1. Парижская валютная система (с 1867 по 20-е годы XX в.) – отождествляла национальную валютную систему и международную валютную систему. Однако учитывая активное вытеснение золота деньгами, начавшееся с конца 19 века, а также восстановление внешнеэкономических связей после Первой мировой войны, данная система требовала внедрения новых принципов мировых валютно-финансовых отношений.

2. Генуэзская валютная система (с 1922 г. по 30-е годы XX в.) – чертой данной валютной системы стало осуществление регулирования в форме активной валютной политики и восстановление режима свободно колеблющихся валютных курсов.

3. Бреттон-Вудская система (с 1944 г. по 1976 гг.) – основной чертой является идея приспособления национальных систем к национальным системам ведущих государств, что позволило достичь стабильности и предсказуемости обменных курсов. Однако серьезная зависимость от золотого запаса сильно тормозила развитие, и потому в конце 20 века возникла новая валютная система, получившая название в честь города Ямайки.

4. Ямайская валютная система (с 1976 г. – 1978 гг. по н.в.) – был введен стандарт SDR (Special drawing rights) вместо золотодевизного стандарта, также юридически была завершена демонетизация золота.

Развитию валютно-финансовых отношений предшествовало множество процессов, сформировавших их нынешние особенности [6]. Особенно быстро международные валютные отношения стали развиваться в условиях расширения международной торговли в период с конца 19 века до второй половины 20 века.

В процессе функционирования международных валютно-финансовых отношений, их толкование дополнялось новыми уточнениями, а порой и вовсе кардинально меняло значение. На данный момент единого понятия не существует, и многие экономисты, изучая различные процессы, интерпретируют валютно-финансовые отношения по-разному (табл. 1).

Таблица 1 – Интерпретация понятия «международные валютно-финансовые отношения»

№ п/п	Определение
1	Международные валютно-кредитные и финансовые отношения – это сегмент международных экономических отношений, которые не только связывают экономические системы различных государств, но опосредуют взаимоотношения юридических и физических лиц различных стран [5].
2	Валютные отношения – комплекс отношений по определению и поддержанию покупательной способности денежной единицы одной страны по отношению к валюте другой страны [7].
3	Мировая валютно-финансовая система – закрепленная международными соглашениями форма валютно-финансовых отношений, действующих самостоятельно или обслуживающих международное движение товаров и факторов производства [3].

Исходя из этого и обобщая все вышесказанное, можно интерпретировать глобальные валютно-финансовые отношения как совокупность структурированных, законодательно закрепленных экономических отношений между странами и их субъектами по поводу перемещения капитала в денежном и финансовом выражении, которые выражаются следующими показателями: курс валюты, ее ликвидность, объемы операций по валютным интервенциям, валютные резервы, процентные ставки по кредитам.

Список литературы

- Новоселова И.В. Основные механизмы государственной социальной жилищной поддержки в Германии // Строительство-2014: современные проблемы промышленного и гражданского строительства: международной научно-практической конференции. – г. Ростов-на-Дону: Ростовский государственный строительный университет, 2014. – С. 245-246.
- Попов Е. Г., Ершов Д.С., Сухинин С.А. Теоретические положения эволюции валютно-финансовых отношений // Юность и знания – гарантия успеха – 2022: сборник научных статей 9-й Международной молодежной научной конференции. – г. Курск: Юго-Западный государственный университет, 2022. – Т.1. – С. 189-192.
- Чеботарев Н.Ф. Мировая экономика и международные отношения / Москва: Дашков и К, 2020. – 350 с.
- Сухинин С.А. Юг России: современные черты социально-экономического портрета макрорегиона (окончание) // География в школе. – 2020. – № 6. – С. 17-22.
- Гусаков Н.П., Белова И.Н., Стренина М.А. Международные валютно-кредитные отношения: учебник / Н.П. Гусаков. – Москва: ИНФРА-М, 2019. – 351 с.
- Новоселова И.В., Агаджанян А.Н., Гузь Т.О., Ревякина О.М. Современные тенденции развития жилищной отрасли России // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – 2021. – № 1. – С. 16-19.
- Гурнович Т.Г., Остапенко, Е.А. Международные валютно-кредитные отношения: учебное пособие для студентов бакалавриата / Т.Г. Гурнович, Е.А. Остапенко.– Ставрополь: СЕКВОЙЯ, 2017. – 290 с.

ВАРЮХИНА ЮЛИЯ ИГОРЕВНА, студент
Донской государственной технической университет,
г.Ростов-на-Дону, Россия
(e-mail: roo.jjki@bk.ru)

**ПОНЯТИЕ МУНИЦИПАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ
И МЕТОДЫ ЕЕ УПРАВЛЕНИЯ**

Проблематика муниципального развития активно обсуждается как во властных структурах, средствах массовой информации, так и в научных кругах. Однако вопрос о путях развития российских муниципальных образований остается открытым. Определение вариантов использования потенциала муниципалитетов является важнейшим направлением современных исследований в области экономики, так как посредством комплексной реализации возможностей муниципальных образований можно осуществлять устойчивое развитие территории.

Ключевые слова: муниципальная собственность, муниципальное образование, потенциал, ресурс.

В понятие «потенциал» входит множество различных элементов, но наиболее значимым из них является его ресурсная составляющая. Ресурсы используются для достижения поставленных перед муниципальной властью задач, поэтому столь весомое значение приобретает вопрос управления ими. Согласно мировому опыту одной из основ и, соответственно, одним из основных ресурсов местного самоуправления является муниципальная собственность. Следовательно, проблемы определения дефиниции «муниципальная собственность», вопросы, связанные с управлением муниципальным имуществом как ее составной части, приобретают всю большую актуальность.

Существует множество определений понятия «муниципальная собственность». Но чаще всего, под муниципальной собственностью понимается какое-либо имущество, принадлежащее определенному муниципальному образованию.

Еще одним из определений понятия «муниципальная собственность» является такое, как: муниципальная собственность — это имущественный комплекс муниципального образования, в который входят земельные участки, движимое и недвижимое имущество.

Согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации, муниципальная собственность - разновидность публичной собственности, субъектами которой (собственниками) являются муниципальные образования.

Санжаревский И.И., определяет муниципальную собственность, как собственность района, города и входящих в них административно-территориальных образований. В Российской Федерации к числу объектов муниципальной собственности относятся имущество местных органов государственной власти и местного самоуправления, средства местного

бюджета и внебюджетных фондов, жилой фонд, нежилые помещения, в т. ч. в домах жилого фонда, объекты инженерной инфраструктуры и др. Следовательно, можно сказать, что муниципальная собственность представляет собой имущественный комплекс, состоящий из различных видов имущества, принадлежащий к конкретному муниципальному образованию.

Главным субъектом владения, пользования и распоряжения муниципальной собственностью является местное сообщество (население муниципального образования). Органы местного самоуправления лишь «управляют муниципальной собственностью». И на этом основании являются второстепенными субъектами права муниципальной собственности. К таковым можно отнести:

- глава муниципального образования;
- представительный орган муниципального образования;
- структурные органы и подразделения местной администрации;
- орган управления муниципальным хозяйством;
- муниципальные унитарные предприятия и учреждения.

Одним из условий, при котором определяется управление муниципальной собственностью с применением административных методов, является:

1. обеспечение выполнения законов;
2. обеспечение нормативно-правовых документов;
3. обеспечение других методических документов, которые были приняты на всех трех уровнях управления в Российской Федерации.

Область применения административных методов управления муниципальной собственностью определяется степенью свободы объекта управления в связи с воздействием на него субъекта.

Управление муниципальной собственностью входит в полномочия главы муниципального образования. Он может возложить эти функции на одного из своих заместителей. Работу в этой области также могут осуществлять специальные органы управления местной администрации и ее внутренние подразделения. Участие структурных подразделений в осуществлении полномочий по управлению собственностью будет носить функциональный характер и заключаться в основном в юридическом, организационно-техническом и хозяйственном обслуживании деятельности руководящих должностных лиц местной администрации в этой области. Следует отметить, что в традиционной структуре аппарата местной администрации, включающей организационный, общий, юридический отделы и т. д., подразделения, занимающиеся вопросами муниципального имущества, как правило, не присутствуют.

Для обеспечения административных методов управления муниципальной собственностью необходима качественная детерминированная информация. Управление муниципальной собственностью характеризуется наличием системы ориентиров и целей, выражающих общемуниципальные интересы. При этом принцип централизации является одним из основных. В то же время управление муниципальной собственностью осуществляется в

условиях рынка. Его конъюнктура является различной в зависимости от конкретных компонентов собственности. Органы местного самоуправления должны способствовать встраиванию рыночных отношений в сферу муниципальной собственности, приспособив рынок к своим экономическим и социальным интересам.

К основным задачам по управлению муниципальной собственностью, можно отнести следующие:

- обеспечение экономически эффективного управления, распоряжения муниципальным имуществом, а также рационального использования государственной (до разграничения) и муниципальной земли в пределах полномочий, определенных законодательством Российской Федерации и Положением;
- участие в разработке, формировании и проведении единой политики в области имущественных и земельных отношений на территории муниципального образования;
- осуществление в установленном порядке учета муниципального имущества, создание и обеспечение функционирования системы учета имущества и контроля за его использованием, ведение реестра муниципального имущества, оформление прав на это имущество;
- осуществление приватизации муниципального имущества и обеспечение системного и планового подхода к приватизационному процессу.
- Методическое и правовое обеспечение процессов приватизации, управления и распоряжения имуществом и земельными ресурсами.
- и другие.

Стоит отметить, что выполнение поставленных задач по управлению муниципальной собственностью крайне необходимо для развития любого муниципального образования.

Осуществление управления муниципальной собственностью, как и любой другой процесс состоит из определенных методов. В настоящее время можно выделить четыре основных метода управления муниципальной собственностью.

1. Первым из них является «прямое управление». При прямом управлении муниципалитеты осуществляют непосредственное руководство муниципальными предприятиями и муниципальными учреждениями.

2. Вторым методом, который можно выделить, называется «Муниципально-подрядная система». Стоит отметить, что при муниципально-подрядной системе строительство и выполнение определенных функций ведется временно нанимаемыми на конкурсной основе частными подрядчиками, получающими часть прибыли. Подрядная система играет очень важную роль в современных муниципальных хозяйствах, однако ее эффективное применение требует соблюдения определенных принципов и правил, строгой системы учета и контроля.

3. Третьим методом управления муниципальной собственностью - Муниципально-арендная система. Данная форма распоряжения муниципальной

собственностью означает передачу в аренду муниципального имущества. Данный метод применяется не с целью избавления органов местного самоуправления от расходов по эксплуатации имущества, а лишь при условии невозможности распорядиться муниципальным имуществом более выгодным образом.

4. Муниципальная концессия является четвертым методом по управлению муниципальной собственности. Данный метод представляет собой уступку муниципалитетом на определенный срок и на договорных условиях частному хозяйствующему субъекту права устраивать и вести хозяйство в определенной сфере деятельности. Фактически, использование подобной системы означает неспособность муниципалитета вести ту или иную часть местного хозяйства.

Следует отметить, что перечисленные методы являются одними из основных методов управления муниципальной собственностью. Управление муниципальной собственностью как изменяющейся, сложной, динамичной многоуровневой системой должно постоянно эволюционировать в сторону совершенствования и оптимизации. При этом большое значение имеет определение оптимальных форм и методов управления, особенно в области эксплуатации, воспроизводства, повышения доходности, наиболее полного удовлетворения требований жителей муниципальных образований.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации
2. Оценка эффективности деятельности органов власти муниципальных образований, Бутова Т.В., Добрина Л.Р., Science Time. 2014. № 6 (6). С. 27-30.
3. Словарь-справочник, Санжаревский И.И. 2010

ВОРОБЬЕВА СОФЬЯ АНДРЕЕВНА

Краснодарский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова

**ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ
УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ
ЭКОНОМИКИ**

Актуальность выбранной темы статьи связана с тем, что теория принятия управленческих решений варьируется в зависимости от той сферы, в которой необходим качественный менеджмент.

Ключевые слова: менеджмент, управленческие решения, методы, производство, предприятие.

Отрасль экономики, в рамках которой функционирует предприятие, существенным образом влияет на процесс управления этим предприятием и все управленческие решения, принимаемые руководством.

Особенности промышленного производства с позиций принятия управленческих решений:

- высокая значимость технико-технологического оснащения производства;
- высокие требования к своевременности производства, учету характеристик спроса и обязательств по доставке потребителям;
- применение автоматизированных систем управления производством;
- важность решения о месторасположении производства;
- необходимость выбора типа планировки производства (линейная, поточная, фиксированная позиционная);
- необходимость применения социально-технического подхода;
- эффективность производства определяется как частное от деления рыночной стоимости производимого выхода на сумму всех затраченных организацией входов (ресурсов).

В процессе принятия решения должны учитываться и существующие ограничения. Они могут меняться в зависимости от ситуации. Рассмотрим типичные для рассматриваемой сферы ограничения:

- существующие технологии;
- ограниченные объемы финансирования;
- производственные мощности;
- ограниченность материально-технических запасов;
- месторасположение предприятия;
- конкурентные преимущества зарубежных производителей промышленной продукции на отечественном рынке;
- низкий уровень развития отечественного послепродажного и комплексного профилактического обслуживания.
- жизненный цикл изделия
- ограниченные возможности автоматизации производства;
- низкий уровень развития управления качеством в процессе производства отечественной продукции;
- недостатки оперативного управления производством;
- комплексность и многоаспектность проблем управления производительностью промышленного производства.

Управленческие решения в сфере науки. Наука и наукоемкое производство составляют определенную долю в совокупном промышленном производстве города, страны, мира.

Для наукоемких отраслей характерна ориентация на выпуск прогрессивной, технически сложной продукции. Это требует подключения мощного научно-технологического потенциала и привлечения больших капитальных вложений.

Однако в процессе принятия решения должны учитываться и существующие ограничения. Они могут меняться в зависимости от ситуации. Рассмотрим типичные для рассматриваемой сферы ограничения:

- существующие технологии;
- ограниченные объемы финансирования;

- доминирование зарубежных компаний на отечественном рынке наукоемкой продукции;
- отставание отечественной производственно-технологической базы от уровня зарубежных компаний;
- низкий уровень организации управления наукой и наукоемким производством;
- несовершенство методов мотивации и оценки вклада сотрудников в процесс разработки и производства наукоемкой продукции;
- высокий уровень неопределенности и риска при принятии решений.

Таким образом, процесс принятия управленческих решений в сфере науки и наукоемкого производства должен осуществляться с учетом особенностей этой сферы народного хозяйства, а также влияния внутренних и внешних факторов и ограничений. Это позволит повысить качество и обоснованность решений на всех уровнях управления.

Принятия управленческих решений в сфере оказания услуг массовое потребление товаров и рост населения требуют расширения оптовой и розничной торговли, равно как и таких услуг, как финансовые операции, операции с недвижимостью и страхование.

С ростом доходов населения процент денег, которые расходуются на продовольствие, снижается. Прирост доходов тратится в первую очередь на товары длительного пользования, такие как жилье, автомобили и бытовые приборы. При дальнейшем увеличении доход тратится на образование, здравоохранение, путешествия, рестораны, развлечения и спорт. Эта тенденция в потребительском поведении ведет к росту сектора личных услуг.

Факторы внутренней и внешней среды, влияющие на процесс принятия решений в сфере оказания услуг

- политико-правовая среда;
- социально-культурная среда;
- технологическая и природная среда;
- демографическая и экономическая среда;
- специализация предприятия;
- организационно-правовая форма предприятия;
- месторасположение предприятия;
- потребности и желания потребителей;
- сезонность;
- личностные характеристики продавца и покупателя, и т.п.

Однако в процессе принятия решения должны учитываться и существующие ограничения. Они могут меняться в зависимости от ситуации. Рассмотрим типичные для рассматриваемой сферы ограничения:

- определение и измерение качества весьма затруднительно;
- создание запасов продукции не всегда возможно;
- высокая трудоемкость процесса вследствие высокой степени индивидуализации продукции;

Специфика принятия решений в маркетинге

Характеристика среды принятия маркетинговых решений. Маркетинг подразумевает управление рынком, направленное на осуществление обмена и создание отношений с целью предоставления потребительской ценности и удовлетворения нужд и запросов потребителя

Основные виды маркетинговой деятельности:

- разработка товаров
- анализ рынка;
- коммуникации;
- поставки;
- установление цен;
- обслуживание.

Управление маркетингом на предприятии -- это совокупность процессов анализа, планирования, реализации и контроля программ, направленных на создание, поддержание и расширение выгодных отношений с целевыми покупателями для достижения целей компании

Цели субъектов управления:

- устойчивость, выживание компании в долгосрочной перспективе;
- максимизация текущей прибыли;
- оптимизация доли рынка;
- лидерство в области качества.

К субъектам управления маркетингом предъявляются повышенные требования в сфере владения маркетинговыми инструментами. Кроме того, высокие требования предъявляются и к личностным характеристикам маркетологов, таким как способность к творчеству оптимистический подход к жизни и целеустремленность.

К основным факторам, влияющим на принятие маркетинговых решений можно отнести следующие:

- технологическая и природная среда;
- демографическая и экономическая среда;
- наличие и особенности маркетинговых посредников;
- наличие и особенности контактных аудиторий;
- наличие и особенности поставщиков;
- наличие и особенности конкурентов;
- специализация (сфера деятельности) предприятия;
- организационно-правовая форма предприятия;
- наличие коммуникационных каналов с контрагентами;
- наличие квалифицированных кадров;
- характеристики товара, в том числе цена;
- методы распространения и продвижения товара, и т.п.

Таким образом, маркетинговая среда характеризуется множеством частично или полностью неконтролируемых факторов, к которым необходимо приспосабливаться. Эта среда не только порождает угрозы, но и открывает новые возможности для развития. В этой связи маркетинговые решения должны приниматься с учетом состояния среды и динамики ее развития.

Список литературы

1. Барышев, А. В. Основы разработки управленческого решения : учебное пособие / А.В. Барышев. – Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2021. – 164 с.
2. Богатырева, О. В. Формирование эффективной системы управления мотивацией и стимулированием труда персонала коммерческой компании / О. В. Богатырева, И. Ю. Лопатина // Экономика устойчивого развития. – 2020. – № 1(41). – С. 19-26.
3. Богатырева, О. В. Развитие человеческого капитала как фактора роста конкурентоспособности торговой организации / О. В. Богатырева // Вестник Академии знаний. – 2020. – № 40(5). – С. 59-65. – DOI 10.24412/2304-6139-2020-10593.
4. Деминг, Э. Менеджмент нового времени: простые механизмы, ведущие к росту, инновациям и доминированию на рынке / Эдвардс Деминг ; пер. с англ. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 182 с.

ГАЛИЕВ ЭДГАР РЕНАТОВИЧ, студент

Уфимский государственный авиационный технический университет,
г. Уфа, Россия
(e-mail: gfeba@bk.ru)

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ

Известно, что мир переживает эпоху перемен и глубоких трансформаций. И в настоящее время, инновационное развитие России – единственный путь построения национальной современной экономики, ориентированной на высокотехнологичное, конкурентоспособное производство.

Ключевые слова: национальная экономика, инновационное развитие, конкурентоспособность, трансформации.

Во второй половине прошлого века всерьез заговорили о качественных изменениях, признаки которых были замечены в экономиках развитых стран.

В 1959 году Д.Белл ввел понятие «постиндустриального общества», обозначающего социум, в котором индустриальный сектор уступает место своё науке, а развитие его определяется способностью генерировать новую информацию и знания [1]. Поэтому происходит становление и интерес к качественно новым явлениям, таким как глобальная экономика, экономика знаний, информационная экономика, новая экономика, где ключевыми условиями развития экономики являются активизация инновационного процесса и повышение роли науки [2].

В мировом экономическом пространстве термин «новая экономика» не приобрел всеобщего признания, но сама проблема трансформации традиционной экономики в информационную признания получила. Эта проблема актуальна для любой национальной экономики, в особенности, для России.

В мире не существует прецедента создания новой экономики без активного участия государства. Очевидно, Россия, с её сильными отеческими традициями, богатым историческим опытом реализации масштабных национальных проектов не будет исключением из данного правила. Вместе с

тем указанные особенности еще более актуализируют проблему, с которой давно знакомы развитые экономики: «в чем именно должно проявляться участие государства в строительстве новой экономики?»

Нашему государству характерно иметь склонность к жесткому регулированию рыночных отношений и самому строить новую экономику, в отличие от развитых стран (США, Западная Европа), где есть признание общества в том, что государство не должно напрямую вмешиваться в экономическую деятельность хозяйствующих субъектов, напротив, оно создает условия своим резидентам для самостоятельного построения новой экономики.

Влияние государства в инновационной сфере не должно ограничиваться определением перспективных направлений финансирования. Государство, что более важно, должно способствовать созданию долгосрочных стимулов у бизнеса к участию в инновационной деятельности и финансировании науки, связанной с инновациями и передовыми технологиями и разработками.

Так, на процесс технологических изменений могут влиять такие критерии, как готовность к изменениям, способность принимать изменения (адаптироваться) и возможность осуществлять эти изменения [3]. Готовность к изменениям определяется отношением акторов к изменениям и, что важно, знание и понимание того, какие изменения реально осуществимы. На процесс создания и использования обществом инноваций оказывают влияние сотрудничество, коммуникации, распространение знания, информационные потоки, коллективные действия, гибкость, способность принимать риски, выстраивание креативной среды. Способность принимать изменения может зависеть от того, какими техническими знаниями и навыками владеют участники преобразований. На возможность осуществления изменений может повлиять величина технологического разрыва между технологиями, которые используются в настоящий момент и технологиями, которые доступны для использования (распространение инноваций) или возможность их адаптировать, т.е. усовершенствовать существующие инновационные технологии, также между технологиями, которые только могут быть созданы (радикальные инновации). Все три вышеописанные составляющие инновационного процесса влияют друг на друга, но каждая из них определяется различными фундаментальными факторами. Нет универсальных простых рецептов для развития в стране национальной инновационной системы, но можно определить базовые элементы, которые в конкретных институциональных условиях смогут приобрести свою уникальную специфику. Эти элементы представлены на рис. 1.



Рисунок 1 – Структура элементов и характеристик инновационной системы [3]

Таким образом, для развития инновационной системы в стране, необходимо учитывать взаимосвязь всех составляющих. Вместе с тем, существует ряд принципиальных барьеров, мешающих кардинальному повышению инновационной активности. Такие барьеры препятствуют развитию всех элементов, находящихся в сфере действия инновационной политики.

В рамках инновационной политики перед государством стоит задача максимального снижения инвестиционных рисков путем стимулирования эффективных институциональных и технологических преобразований промышленных предприятий, содействия интеграции промышленных компаний с предприятиями и организациями исследовательского профиля, стимулирования развития корпоративной науки.

Получение результатов прикладных научных исследований и экспериментальных разработок, направленных на создание продукции и технологий, востребованных отраслями экономики, является необходимым условием обеспечения модернизации и ускоренного технологического развития отраслей экономики. При отсутствии системной поддержки становится значительной вероятность развития событий по негативному сценарию, который характеризуется консервацией нынешнего состояния в государственном секторе исследований и разработок, сохранением низкого уровня эффективности использования результатов фундаментальных и поисковых исследований в прикладных научных исследованиях и экспериментальных разработках, нарастающим разрывом между спросом на инновации со стороны отраслей экономики и их предложением со стороны сектора исследований и разработок.

На мой взгляд, для прорыва отечественной науки в области инновационной деятельности необходимо также создать условия для развития кадрового потенциала и обеспечения преемственности в научной и технологической сферах, инновационной деятельности предприятий; усилить поддержку научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в конкурентоспособных сферах экономики.

Таким образом, сегодня возникли существенные предпосылки переориентации приоритетов государства, частного бизнеса и гражданского обще-

ства на активизацию инновационной деятельности и повышение роли науки. Инновационный прорыв для современной России – это ключ к формированию экономики нового типа, быстрой модернизации страны, путь повышения качества жизни людей, конкурентоспособности национальной экономики. Целенаправленная государственная политика является движущей силой развития инновационных процессов, оказывающая решающее влияние на формирование национальной системы институтов, адекватной требованиям созданию новой экономики. Инновационная политика и развитие науки являются основными приоритетами нашей страны.

Список литературы

1. Алексеев А.В. Основные приоритеты государственной экономической политики при создании новой экономики [Электронный ресурс] / А.В. Алексеев //Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). – 2010. - №1. – Режим доступа: <https://docviewer.yandex.ru>
2. Наливайченко Е.В. Актуальные проблемы инновационной деятельности предприятий / Е.В.Наливайченко // Научно-практическая конференция «Малый и средний бизнес – основа развития экономики Крыма»: сб. науч. трудов. – Симферополь: Минэконом. РК, 2014. – С. 98 – 101.
3. Вольчик В.В. Институты, ресурсы и национальная инновационная система или почему не получается инновационный суп / В.В.Вольчик //Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований).-2014. - Т. 6. - № 4. С. 51-64.

ГЕРБЕР ДАРЬЯ ПАВЛОВНА, студент

Новосибирский государственный технический университет,
г. Новосибирск, Россия
(e-mail: rcvgd@inbox.ru)

СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ

В статье изучена сущность управления денежными потоками как неотъемлемой части финансовой политики предприятия, рассмотрена эффективность распределения денежных средств. Рассмотрены преимущества скользящего планирования, сделаны выводы о необходимости управления денежными потоками предприятия.

Ключевые слова: денежные потоки, финансовая политика, распределение денежных средств, планирование, эффективность распределения.

Управление денежными потоками является неотъемлемым элементом финансовой политики предприятия. От того, насколько эффективно распределены денежные средства, зависит не только платежеспособность и финансовая устойчивость в краткосрочном периоде, но и перспективы развития предприятия. Управление денежными потоками можно разделить на основные этапы, представленные на рис. 1.



Рисунок 1 – Этапы управления денежными потоками

Финансовый цикл — это временной период, начинающийся с момента оплаты поставщикам материалов (погашение кредиторской задолженности), до момента получения денежных средств от покупателей за реализованную продукцию (погашение дебиторской задолженности). Длительность финансового цикла можно определить по формуле (1):

$$\text{ДФЦ} = \text{ПОЗ} + \text{ПОДЗ} - \text{ПОКЗ}, \quad (1)$$

где ДФЦ — продолжительность финансового цикла предприятия, в днях; ПОЗ — период оборота запасов предприятия, в днях;

ПОДЗ — средний период оборота текущей дебиторской задолженности, в днях;

ПОКЗ — средний период оборота текущей кредиторской задолженности, в днях.

Анализ денежных потоков нужно проводить для выявления оснований недостатка или избытка денежных на предприятии и выявления источников их поступлений и направлений использования. Анализ дает возможность управлять платежеспособностью и дать ответ на несоответствия в финансовом результате деятельности предприятия и сальдо денежных потоков. Как правило, анализ денежных потоков проводят по трем основным видам деятельности: основной (текущей), инвестиционной, финансовой. Для проведения анализа денежных потоков применяют «Отчет о движении денежных средств», представляющий собой форму годовой бухгалтерской отчетности, утвержденная приказом Минфина РФ

«О формах бухгалтерской отчетности» от 2.07.2010 г. № 66н [1]. В нем отражаются поступления и платежи денежных средств и эквивалентов и их остатки на начало и конец отчетного периода.

Анализ денежных потоков проводят двумя методами:

- прямой метод, который определяет валовые денежные поступления и платежи. Исходным элементом данного метода является выручка от продаж.

- косвенный метод, который корректирует чистую прибыль (убыток) на сумму доходов и расходов, не связанную с реальным движением денежных средств.

Использование прямого метода дает возможность оценить ликвидность предприятия, так как он подробно отражает движение денежных средств на счетах бухгалтерского учета, что дает основание для того чтобы понять, достаточно ли денежных средств у предприятия для оплаты текущих обязательств, и для осуществления инвестиционной деятельности. Косвенный метод анализа движения денежных потоков позволяет узнать причину несовпадения между прибылью и денежными средствами за отчетный период. В процессе анализа движения денежных средств косвенным методом чистую прибыль корректируют на величину доходов и расходов, не связанных с поступлением и оттоком денежных средств, чтобы не повлиять на величину чистой прибыли. Таким образом, чистая прибыль преобразуется в величину изменения денежных средств по операционной деятельности за отчетный период. Следующим немаловажным этапом в управлении денежных потоков является планирование и прогнозирование. Не планируя денежные потоки и рационально не распределяя денежные средства, предприятие не в силах предугадать кассовые разрывы.

Кассовые разрывы формируются как следствие отрицательного денежного потока. Даже прибыльное предприятие может на какой-то период времени оказаться неплатежеспособным. Причиной этому являются неправильно организованные платежи, например, большая дебиторская задолженность. Избежать данную проблему поможет грамотное планирование денежных потоков. Планирование денежных потоков способствует определению источников денежных средств и оценки их направления использования. Основной задачей составления плана движения денежных средств является проверка реальности источников поступления денежных средств и их рационального использования, синхронности их возникновения, а также определение потребности в заемных средствах [2]. На практике иногда разрабатывают несколько планов с возможными сценариями развития доходов и расходов предприятия. Работа по составлению подобных сценариев и проведению расчетов важна не только как средство получения формальных планов, но и потому, что она позволяет заранее обдумать возможные пути развития предприятия. Планирование отдельных платежей, относящихся ко всему предприятию, взаимосвязано. Предпосылкой для планирования платежей, наряду со знаниями принципиальных возможностей формирования и взаимосвязей этих расчетов, является анализ факторов, определяющих направления и объемы потоков платежей (как объекта расчетов) по виду, величине и времени. К планированию денежного потока в первую очередь относится составление бюджета денежных средств, в котором в стоимостном выражении отражаются показатели программы действий в области производства, получения сырья и реализации готовой продукции на определенный период времени (год, квартал, месяц).

Скользящее планирование — более трудоемкое при составлении, чем бюджетирование. Оно представляет собой технологию планирования,

предполагающую после прохождения определенного этапа деятельности изменять планы на будущее, «отдавая» их границу на длину пройденного этапа [4]. Однако, этот способ планирования даёт существенные преимущества предприятию, отраженные на рис. 2.

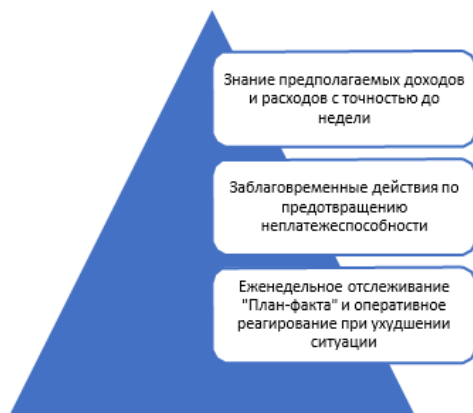


Рисунок 2 – Преимущества скользящего планирования

Одним из наиболее важных и сложных этапов стратегического управления денежными потоками предприятия является их оптимизация. В первую очередь необходимо сбалансировать существующие объемы денежных потоков предприятия. Как известно, на финансовое состояние любой организации негативное воздействие способны осуществлять как отрицательный, так и избыточный денежные потоки.

Избыток денежных средств предприятия имеет такие отрицательные последствия, как потеря реальной стоимости денежных средств из-за инфляции, упущенная возможность получения дохода от неиспользуемой части денежных активов в сфере краткосрочного их инвестирования. Дефицитный денежный поток снижает ликвидность и платежеспособность предприятия, повышает рост просроченной кредиторской задолженности поставщикам сырья и материалов, задолженность по кредитам. В случае задолженности по выплате заработной платы работникам возможно резкое снижение производительности труда. Управление денежными потоками — это немаловажная составляющая ускорения оборота капитала предприятия. Оно позволяет сократить продолжительность финансового цикла и уменьшить потребность в заемных средствах с помощью рационального использования собственных денежных средств, повысить платежеспособность, финансовую устойчивость и ликвидность предприятия, а также минимизировать затраты на финансирование своей деятельности.

Список литературы

1. Приказ Минфина РФ «О формах бухгалтерской отчетности» от 2.07.2010 г. № 66н
2. Моисеева Е. Г. Управление денежными потоками: планирование, балансировка, синхронизация / «Справочник экономиста» — 2010 -№ 5
3. Алексей Розов Планирование и управление денежными потоками: [Электронный ресурс] 17.04.09 URL: <http://www.klerk.ru/boss/articles/145887/>
4. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалт. учет, анализ и аудит» / под ред. О. В. Ефимовой, М. В. Мельник. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Изд-во ОМЕГА-Л, 2006. — 408 с.

ГЕХОВА АЛИНА АНЗОРОВНА, студент
ТХАМОКОВА СВЕТЛАНА МУГАДОВНА, к.э.н. доцент
 (svetatch76@mail.ru)

Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет,
 г. Нальчик, Россия

ПЛАНИРОВАНИЕ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ

Эффективное выполнение всех процедур в ходе аудита основано на их тщательном планировании и подготовке. Поэтому первым (начальным) этапом аудита является этап планирования. Целью планирования аудита является определение его стратегии и тактики, составление общего плана аудита и разработка программы аудита.

Ключевые слова: аудит, аудиторская организация, система внутреннего контроля, уровень существенности, аудиторский риск.

Процесс планирования аудита в организации проходит несколько этапов:

- 1) предварительное планирование;
- 2) подготовка и составление генерального плана;
- 3) подготовка и составление программы.

В соответствии с правилом (стандартом) «Документ-обязательство аудиторской организации о согласии на проведение аудита» работа начинается с предварительного планирования. Письму-обязательству согласия на проведение аудита предшествует официальное предложение с просьбой об оказании ему аудиторских услуг. После этого аудитор обычно проводит предварительное планирование и ознакомление с организацией.

В конце этапа предварительного планирования аудитор решает:

- о принципиальной возможности аудита финансовой отчетности;
- о принципиальной возможности сотрудничества с организацией;
- о наличии необходимых ресурсов в аудиторской организации для проведения качественной проверки бухгалтерской отчетности организации.

Далее аудитор знакомится с организацией:

- 1) определяет особенности и специфику деятельности, его организационно-управленческую структуру;

2) знакомиться с предыдущими аудиторскими заключениями, отчетами внутренних аудиторов, материалами налоговых проверок;

3) экспресс-анализ отчетности, предварительное ознакомление с состоянием бухгалтерского учета и системы внутреннего контроля клиента.

Общий план аудита предусматривает сроки проведения аудита, график аудита, отчет и аудиторское заключение.

В процессе планирования времени аудитор учитывает:

- а) реальные затраты на оплату труда;
- б) уровень существенности;
- с) проведенные оценки аудиторских рисков.

В целом аудитор определяет метод проведения проверки на основании результатов предварительного анализа, оценки надежности системы внутреннего контроля, оценки рисков проверки. Чтобы повысить достоверность и эффективность проверки, аудитор сначала согласовывает свой план с директором.

Аудиторы начинают свою работу со знакомства с проверяемой организацией, для чего изучают учредительные документы, вид деятельности, учетную политику. Большую помощь оказывают беседы с руководителем и специалистами, проведение экспресс-аудита путем устного тестирования [1, с. 5].

При разработке общего плана аудитор принимает во внимание:

- системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля;
- риск и существенность.

Аудитор должен планировать и проводить аудит таким образом, чтобы снизить совокупный аудиторский риск до приемлемо низкого уровня, который будет соответствовать цели проверки. При этом риск оценивается на двух уровнях: применительно к отчетности в целом и применительно к отдельно взятым классам сделок, сальдо счетов, раскрытиям информации и сопутствующим утверждениям.

Аудиторский риск - риск, который берет на себя аудитор, давая заключение о полной достоверности данных внешней отчетности, в то время как возможны ошибки и пропуски, не попавшие в поле зрения аудитора.

В процессе проведения аудиторской проверки даже при соблюдении теоретических и практических принципов и концепций, аудитором может быть не обнаружена существенная информация о текущем состоянии финансово-хозяйственной деятельности субъекта, способствующая искажению финансовой отчетности. Безусловно, при соблюдении специалистом определенной методологии проведения проверки, а также соответствующих аудиторских процедур, риск таких искажений значительно снижается. Однако такие процедуры по существу не позволяют обнаружить искажение остатков средств по счетам бухгалтерского учета и групп операций, которое может быть существенным и повлиять на достоверность финансовой отчетности. В связи с этим, аудитор, на основании собственных выводов и суждений, а также получаемых доказательств из внутренних и внеш-

них источников выявляет перечень таких статей отчетности, подверженность искажений которым самая высокая. Следующий этап такого анализа предполагает разработку соответствующих мероприятий по возможной минимизации аудиторского риска и его компонентов. Анализируя компоненты аудиторского риска, отметим, что все они находятся во взаимосвязи друг с другом.

При изучении влияния отдельных компонентов аудиторского риска на достоверность финансовой отчетности, аудитору следует рассмотреть вероятность появления ошибок, которые могут повлечь за собой искажение бухгалтерской отчетности.

Акцентируя внимание на такой компонент аудиторского риска, как риск необнаружения необходимо заметить, что данный показатель оценивается аудитором после проведения предварительной оценки средств контроля и неотъемлемого рисков. Это означает, что суждение аудитора о результатах оценки риска необнаружения будет базироваться на результатах исследования вышеуказанных аспектов. Исследуя учет риска необнаружения применительно к процедурам проверки по существу, следует констатировать, что он может учитываться как для определения характера, временных рамок и объема аудиторских процедур, так и в отношении предпосылок подготовки финансовой отчетности [2, с. 42].

Акцентируя внимание на оценивание аудитором комбинации неотъемлемого риска и риска необнаружения, следует подчеркнуть, что высокие значения данных компонентов обязывают аудитора принять соответствующие аудиторские процедуры для максимально возможного снижения показателя, что позволит свести общий аудиторский риск до приемлемого значения. Напротив, низкие значения риска необнаружения и риска средств контроля позволяют аудитору допустить более высокий риск необнаружения и при этом получить приемлемое значение общего аудиторского риска.

Предельно допустимый совокупный уровень аудиторского риска устанавливается аудиторской организацией (индивидуальным аудитором) самостоятельно и, как правило, его допустимое значение не превышает 5%. Исчисленное значение свидетельствует о том, что вероятность необнаружения аудитором существенных ошибок после необнаружения их системами внутреннего контроля равна 53%. Это означает, что необходимая степень уверенности в результатах работы аудитора составит 47%.

Подводя итог вышесказанному, следует отметить мероприятия, направленные на снижение риска необнаружения. Таким образом, можно сделать вывод, что значение риска необнаружения зависит, в большей части, от применяемых аудиторских процедур и профессиональной компетенции аудитора. В связи с этим, оценка риска необнаружения в процессе аудиторской проверки занимает особое место и может являться определяющим компонентом всей проверки в целом.

Таблица 1 – Мероприятия, направленные на снижение риска необнаружения

Наименование процедуры	Характеристика
Увеличение количества и качества аудиторских процедур и их разнообразия	Позволяет аудитору получать больший объем основной и дополнительной информации по анализируемому участку учета
Проведение дополнительного детального тестирования	Позволяет сконцентрировать внимание аудитора на проблемном участке учета и получить надежные доказательства
Увеличение затрат времени на проверку, а также «сдвиг» временных рамок	Более детальный анализ и оценка проверяемой статьи баланса, а также акцентирование внимание на данные за последние месяцы отчетного года, являющиеся наиболее информативными с позиции расчета платежеспособности хозяйствующего субъекта
Повышение объема аудиторских выборок	Снижения вероятности необнаружения существенной информации путем увеличения анализируемых компонентов

В соответствии с международным аналогом МСА 315 «Понимание деятельности аудируемого лица и оценка рисков существенного искажения информации», вводится такое понятие как «риск существенных искажений». Данный показатель может быть исчислен по формуле:

$$P_{си} = NP \cdot PK,$$

где NP - неотъемлемый риск;

PK - риск средств контроля.

При составлении плана аудита следует выявить наиболее важные участки проверки, имеющие определяющее значение для финансово-хозяйственной деятельности организации и для формирования результатов ее деятельности. Например, для предприятия оптовой торговли - процесс реализации, процесс формирования издержек, налогообложение, организация складского учета. На этих участках надо сконцентрировать внимание. Следует обособить в плане применение выборки. Кроме того, есть участки, проверка которых производится в любой организации (кассовые и банковские операции, расчеты по заработной плате). На них также следует выделить время, тем более, что они взаимосвязаны с определяющими участками. Например, без проверки банковских операций нельзя начать проверку процесса реализации. Здесь также надо предусмотреть возможность применения выборки (например, при проверке расчетов по заработной плате).

При необходимости план и программа аудита может пересматриваться, с отражением причин и результатов этого в аудиторской документации. Так, причинами этого может быть обнаружение большего количества нарушений, чем это предполагалось при предварительной оценке аудиторского риска.

Список литературы

1. Атрошенко А.С., Ефремова Е.И. Планирование аудиторской проверки в соответствии с международными стандартами аудита // Студенческий форум. 2022. № 28-2 (207). С. 4-10.
2. Окишева Н.К. Планирование аудиторской проверки // Global and Regional Research. 2020. Т. 2. № 4. С. 39-45.

ГЕХОВА АЛИНА АНЗОРОВНА, студент
ТХАМОКОВА СВЕТЛАНА МУГАДОВНА, к.э.н., доцент
 svetatch76@mail.ru
 Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет,
 г. Нальчик, Россия

ПРОГНОЗ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ

Инфляция так или иначе коснулась каждого жителя России. Рост цен на потребительские товары, дефицит некоторых продуктов стал очевиден уже в феврале-марте 2022 года. Когда закончится переломный период в экономике, какие дают прогнозы эксперты, что говорят аналитики – обо всем этом поговорим в статье.

Ключевые слова: инфляция, индекс потребительских цен, индексы цен производителей, дефлятор валового внутреннего продукта.

Об изменении цен в экономике дают представление различные показатели ценовой динамики — индексы цен производителей, дефлятор валового внутреннего продукта, индекс потребительских цен. Когда говорят об инфляции, обычно имеют в виду индекс потребительских цен (ИПЦ), который измеряет изменение во времени стоимости набора продовольственных, непродовольственных товаров и услуг, потребляемых средним домохозяйством (т.е. стоимости «потребительской корзины»). Выбор ИПЦ в качестве основного индикатора инфляции связан с его ролью как важного показателя динамики стоимости жизни населения. Кроме того, ИПЦ обладает рядом характеристик, которые делают его удобным для широкого применения — простота и понятность методологии построения, месячная периодичность расчета, оперативность публикации.

Периоды, за которые измеряется ИПЦ, могут быть различными. Наиболее распространены сравнения уровня потребительских цен в определенном месяце года с их уровнем в предыдущем месяце, соответствующем месяце предыдущего года, декабре предыдущего года.

Статистическое наблюдение за ценами, необходимые расчеты и публикацию данных об ИПЦ в России осуществляет Федеральная служба государственной статистики.

По данным Росстата, рост цен за март составил 7,6%, за апрель — вырос до 10,83%, а в мае до 17,1%. Последний раз схожий прирост цен наблюдался в начале 2020 года.

Основная причина столь ощутимой инфляции – военная спецоперация России в Украине, за которой последовали экономические санкции против банковского сектора и бизнеса. В следствии этих событий рубль значительно ослабел. Уже в феврале цены выросли на 8,38% (максимум с января 1999 г.), но затем ускорение не превышало 4,1% в месяц.

На май 2022 года в России подъём цен составил:

- Продовольственные товары – 20,1%.
- Непродовольственные товары – 19,2%.
- Услуги – 10%.

При этом на отдельные виды продукции подъём стоимости составил 40-50% (сахар, репчатый лук, капусту). Бытовая техника подорожала на 27-48% [1, с. 226].

Экономика России вошла в фазу масштабной перестройки, и изменения в ней неизбежны. Банк России проводит активную кредитно-денежную политику для постепенной адаптации экономики к новым условиям и сдерживания неконтролируемого роста цен. Также ряд решений ЦБ направлено на укрепление российской валюты.

Так, в феврале для российских компаний было введено обязательство продажи 80% валютных резервов и введен запрет для иностранцев выхода из активов в России. В марте 2022 года Банк смягчил требования к эмитентам РФ, чьи акции торгуются на российских биржах.

9 марта ЦБ ввел новый порядок операций с валютой, позволяющий обналичивать со счетов суммы, не более 10000 долларов. При этом Владимир Путин подписал указ об отмене 20% НДС на покупку драгметаллов в слитках. Данные меры привели к падению спроса населения на иностранную валюту и привел к росту курса рубля.

В противовес санкциям ЦБ России в конце февраля значительно увеличил ключевую ставку до 20%. Однако уже концу марта – началу апреля наблюдалась положительная динамика обменного курса рубля. В результате чего регулятор принял решение снизить ставку сначала до 17%, затем до 14, а на июль 2022 она составляет уже 9,5%. Сейчас Центробанк предсказывает возвращение России к прежним темпам инфляции в 4% лишь к 2024 году.

Председатель Банка России Эльвира Набиуллина заявила, что подстройка относительных цен не может случиться моментально. Это означает, что инфляция какое-то время будет оставаться повышенной, но дальнейшего роста ЦБ не допустит. Набиуллина отказалась называть конкретные цифры и давать прогноз инфляции на 2022, поскольку внешние условия торговли при возросшем санкционном давлении пока не определены. При этом ЦБ заверил, что с мая темпы инфляции начинают замедляться.

Глава счетной палаты Алексей Кудрин заявил, что по итогам 2022 года инфляция в России может составить от 17 до 20%. По его словам, при сохранении санкций перестройка экономики займет не менее 2-х лет.

Кроме того, по оценкам экспертов между текущим падением ВВП и безработицей есть прямая связь. Так, бывший первый зампред ЦБ РФ Олег Вьюгин высказался, что сейчас наступил новый тип кризиса, который не носит рыночный характер. Он вызван массовым исходом инвесторов и компаний, так что протекать он будет значительно тяжелее.

Многие эксперты ожидают в этом году рецессию российской экономики. Например, главный экономист банка «Уралсиб» Алексей Девятков предположил, что в 2022 году спад ВВП достигнет 5-7%. Эксперт заявил, что первые признаки рецессии уже заметны в отдельных отраслях: автомобилестроении, авиатранспорте и др. Девятков отметил, что если введенные санкции не будут отменены, то инфляция 25-30% по итогам года уже не кажется невозможной [2, с. 410].

Ожидаемые прогнозы роста цен в 2022 г. – 20%, в 2023 г. – 8%, в 2024 – 4-4,8%. При этом ожидается снижение ВВП в текущем году на 8%. Однако уже в 2023 году экономика РФ должна вернуться к росту.

Цены на ряд товаров, которые подорожали в феврале-апреле 2022 года, могут значительно подешеветь. Дело в том, что рост на некоторые виды продукции был вызван потребительским ажиотажем. Уже сейчас активность покупателей значительно снизилась, а российские компании активно ищут возможности для выпуска товаров, которые раньше производили за пределами страны. Все эти факторы могут привести к тому, что отдельные виды продукции даже подешевеют.

В августе 2022 года уровень годовой инфляции в России составил 14,30%, что на 0,79 меньше, чем в июле.

В текущих условиях точные цифры не может назвать никто. Даже прогноз инфляции Росстата на 2022 нельзя считать на 100% достоверным. Сегодняшняя ситуация и выходы из неё будут во многом зависеть от отмены или же введения новых санкций, от изменений в макроэкономике и геополитике.

Список литературы

1. Никитская Е.Ф., Валишвили М.А. Инфляция в условиях современных кризисов // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2022. № 4-2. С. 224-232.
2. Попова В.П., Русакова О.И. Инфляция в России: современные тенденции и прогнозы // Молодая наука Сибири. 2022. № 2 (16). С. 408-417.

ГЛУХОВА МАРИНА ГЕННАДЬЕВНА, студент
Санкт-Петербургский государственный университет,
г. Санкт-Петербург, Россия
(e-mail: eryax@list.ru)

ОСНОВНЫЕ ЛИДЕРСКИЕ КАЧЕСТВА ХОРОШЕГО МЕНЕДЖЕРА

Независимо от того, являетесь ли вы офис-менеджером или руководителем проекта, всем хорошим лидерам требуется ряд качеств, чтобы помочь им позитивно взаимодействовать с сотрудниками или членами команды. В статье как раз объясняется важность основных качеств, которыми должен обладать лидер.

Ключевые слова: лидерские качества, лидер, навыки, менеджер.

Все определяют лидера по-разному, например, что лидер – это человек, который ведет группу к определенной цели. Если привести в пример великих людей, то понятие лидера точно сформулировал шестой президент США Джон Куинси Адамс: «Если Ваши действия вдохновляют других на то, чтобы больше мечтать, больше учиться, больше делать и становиться лучше, то Вы настоящий лидер» [4].

В современном деловом мире с более плоскими иерархиями каждый профессионал нуждается в хороших лидерских качествах. Поэтому о важности лидерских качеств можно говорить много, ведь без них хороший руководитель не сможет удержать рядом с собой работников и добиться успехов в деятельности организации.

Осознав важность лидерских качеств, стоит преступить к их анализу. Ниже представлен список основных лидерских качеств, которые помогут менеджеру стать хорошим лидером и достичь большего успеха в своей деятельности:

1. Уверенность. Чтобы быть эффективным лидером, нужно быть достаточно уверенным в себе, чтобы убедиться, что команда пойдет за тобой. Если не быть уверенным в своих собственных решениях и качествах, то подчиненные никогда не последуют за таким лидером. Как лидер, нужно излучать уверенность, проявлять некоторую развязность и напористость, чтобы завоевать уважение своих подчиненных. Это не означает, что нужно быть слишком самоуверенным, но следует, по крайней мере, отражать степень уверенности, необходимую для того, чтобы последователи могли доверять руководителю как лидеру [1, с. 173].

Уверенность – это неврожденное качество человека, но, как и другие лидерские качества его можно наработать. Нужно начать с малого, например, начать читать книги или смотреть развивающие видео, которые помогут стать увереннее. Также следует работать над своей речью, ведь письменная или устная речь лидера не содержит слов, выражающих сомнение. Для улучшения речи следует хорошо поработать над своими ораторскими навыками, научиться управлять голосом и избавиться от слов-паразитов.

2. Делегация. Способность эффективно делегировать полномочия – это хорошее лидерское качество. Хороший лидер – это тот, который умеет мудро делегировать полномочия и извлекать из этого максимум пользы. Чтобы правильно разделить обязанности между членами команды лидер должен уметь определять навыки каждого из команды и назначать обязанности каждому сотруднику на основе его или ее набора навыков. Некоторые навыки, которые позволят правильно делегировать полномочия, включают в себя:

- 1) Прием обратной связи от сотрудников;
- 2) Оценка сильных и слабых сторон сотрудников;
- 3) Оценка эффективности работы сотрудников;
- 4) Соответствие задачи нужному сотруднику;
- 5) Определение приоритетов задач;
- 6) Командная работа и доверие к сотрудникам.

3. Мотивация. Лидеры должны вдохновлять своих работников на то, чтобы сделать все возможное для своей организации, так как просто платить сотрудникам зарплату, как правило, недостаточно вдохновения (хотя это тоже важно). Есть множество теорий о мотивации сотрудников, такие как теория мотивации приобретенных потребностей Макклелланда, градация потребностей Маслоу, двухфакторный подход Герцберга и другие, которые позволяют руководителям опередить мотиваторы свои подчиненных. Лидеры должны знать, какие мотиваторы лучше всего работают для их сотрудников или членов команды, чтобы стимулировать их продуктивность. Навыки, связанные с эффективной мотивацией, включают в себя [3, с. 84]:

- 1) Предоставление автономии сотрудникам;
- 2) Оценка интересов персонала;
- 3) Наставничество;
- 4) Обеспечение продуктивной и сложной работы;
- 5) Предоставление вознаграждений;
- 6) Понимание различий между сотрудниками и умение их слушать.

4. Коммуникация. Отличная коммуникация – это ключ к хорошему лидерству. Эффективная коммуникация не сводится только к умению хорошо говорить, но и охватывает активное слушание и надлежащую технику опроса для получения необходимой информации. Лидерам следует овладеть всеми формами общения, включая индивидуальные, ведомственные и штатные беседы, а также общение по телефону, электронной почте и социальным сетям [2, с. 249].

Большая часть общения включает в себя слушание. Поэтому руководители должны установить постоянный поток общения между собой и своими сотрудниками или членами команды, либо через политику открытых дверей, либо через регулярные беседы с работниками. Руководители должны быть готовы регулярно обсуждать проблемы и проблемы с со-

трудниками. Другие навыки, связанные с коммуникацией, которые могут потребоваться руководителям включают в себя:

- 1) Активное слушание;
- 2) Краткость и выражение;
- 3) Облегчение групповых бесед;
- 4) Невербальная и вербальная коммуникация;
- 5) Публичное выступление;
- 6) Письменное общение.

5. Креативность. Поскольку хороший лидер – это тот, к кому команда может обратиться за ответами или решениями, следует мыслить нестандартно, когда возникают какие-либо проблемы. Лидеру следует научиться пробовать нетрадиционные решения или подходить к проблемам нетрадиционными способами, которые помогут решить проблему, если она окажется неразрешимой. Большинство сотрудников также будут впечатлены и вдохновлены лидером, который не всегда выбирает безопасный, традиционный путь. Также, чтобы стать не только хорошим, но и креативным лидером стоит воспользоваться некоторыми навыками, связанными с творческим мышлением:

6. Надежность. Мало кто говорит о таком качестве как надежность, хотя, по мнению многих оно может оказаться в списке одним из первых, ведь сотрудники должны уметь чувствовать себя комфортно, приходя к своему руководителю или руководителю с вопросами и проблемами. Будучи открытым и честным, руководитель сможет поощрять такую же честность в своих сотрудниках. Ниже представлены некоторые навыки и качества, которые помогут руководителям передать свою надежность как лидера:

- 1) Умение извиняться;
- 2) Подотчетность;
- 3) Деловая этика;
- 4) Конфиденциальность;
- 5) Сочувствие и честность.

Как мы уже говорили, к лидеру предъявляются особые требования, в том числе к его личным качествам. Лидер несет ответственность за результаты деятельности организации в самых сложных и неблагоприятных управленческих ситуациях. Вспомним, что делегируя полномочия и ресурсы, необходимые для решения той или иной проблемы, лидер не делегирует ответственность за результат, который будет получен. Ошибки лидера обходятся дороже, чем ошибки тех, кто за ним следует и исполняет его распоряжения.

В сложных управленческих ситуациях, при встрече с реальной опасностью проявляются такие качества лидера, как мужество, умение держать удар. Или, как образно выразился Джек Уэлч уметь взглянуть "правде в глаза" и не "сдрейфить". Лидер должен уметь "держаться" цель и идти до конца в ее достижении, какие бы трудности ни возникали.

Но для того чтобы проявление необходимых лидерских качеств стало возможным, управленец должен в совершенстве владеть технологиями лидерства, в значительной степени способствующими решению задач и проблем, возникающих при управлении организацией.

Овладение такой важной управленческой технологией, какой является лидерство, относится к числу самых сложных в профессии управленца. Сегодня известна не одна теория лидерства, содержащая рекомендации, как стать лидером или развить в себе лидерские качества.

И еще одно замечание. Успех управленца может носить и случайный характер, ему может способствовать благоприятное стечение обстоятельств и т.д. Об управленческом мастерстве может говорить лишь системный успех, успех в большинстве возникающих ситуаций, требующих управленческого решения. Поэтому без управленческого мастерства нет лидера.

Лидер — не всегда менеджер, и не каждый менеджер — лидер. Смотрите: руководитель управляет целеполаганием, контролирует исполнителей и опирается на аналитику; лидер — вдохновляет команду, повышает ее вовлеченность и вызывает доверие. Иногда это разные люди. А если это один и тот же человек, про него точно скажут: «бог тимлидов».

Если перечислять все лидерские качества, их получится около 70. Это немало, но здесь, как и во многом другом, в силу вступает закон Парето: развитие даже 20% качеств на 80% сформирует вас как лидера. Так что более эффективным будет фокус на том, к чему вы больше всего предрасположены. Все навыки можно разделить на три большие группы: системные, коммуникативные и внутренние (личностные).

Таким образом, в статье были приведены шесть основных, по мнению автора качеств, которыми должен обладать лидер. Но это не значит, что на этих шести качествах нужно остановиться, никогда не следует прекращать приобретать хорошие лидерские навыки и качества. Стремитесь быть лучше и, тогда команда пойдет за вами. У каждого лидера есть стремление руководить, вдохновлять и вносить свой вклад в общее благо. И вот почему руководителям нужны правильные лидерские качества, чтобы направлять вас.

Список литературы

1. Калдерон, Адизес Развитие лидеров: как понять свой стиль управления и эффективно общаться с носителями иных стилей / Ицхак Адизес Калдерон; перевод Т. Гутман; под редакцией С. Филоновича. — 2-е изд. — Москва: Альпина Паблишер, 2019. — 261с.
2. Коротов, к. Новые лидеры российского бизнеса / Кетс Манфред, С. Шекшня, К. Коротов, Флорент-Трейси Элизабет; перевод М. Шалунов. — 2-е изд. — Москва: Альпина Паблишер, 2019. — 339 с.
3. Петрова, Ю. А. Лучшие способы мотивации персонала / Ю. А. Петрова, Е. Б. Спиридонова. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2010. — 120 с.
4. <https://ru.wikiquote.org/wiki/> – Викицитатник.

ГЛУХОВА МАРИНА ГЕННАДЬЕВНА, студент
Санкт-Петербургский государственный университет,
г. Санкт-Петербург, Россия
(e-mail: eryax@list.ru)

ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В СООТВЕТСТВИИ СО СТАНДАРТАМИ

Значительное влияние на экономику России оказывает турбулентная внешнеполитическая ситуация, что обусловлено напряженными взаимоотношениями с западными партнерами, взаимным обменом санкциями. Тем не менее, рост внешних политических и экономических рисков оказал положительное влияние на принятие эффективных регуляторных решений, которые направлены на интенсивное использование внутреннего потенциала в различных отраслях, на поддержку отечественного производителя, развитие и совершенствование отраслевой и межотраслевой инфраструктуры и ликвидацию дисбаланса в развитии отраслей российской промышленности. Как показывает опыт ведущих организаций стабильность развития бизнеса и качество управления вне зависимости от масштабов и специфики их деятельности определяются реализуемой концепцией риск-менеджмента.

Ключевые слова: менеджмент, риск-менеджмент, бизнес-процессы

Annotation: The turbulent foreign policy situation has a significant impact on the Russian economy, which is caused by tense relations with Western partners and mutual exchange of sanctions. Nevertheless, growth of external political and economic risks has had a positive impact on the adoption of effective regulatory decisions, aimed at an intensive use of domestic potential in different fields, at the support of domestic producers, development and perfection of the branch and inter-branch infrastructure and liquidation of imbalance in the development of Russian industry. As experience of leading organizations shows stability of business development and quality of management regardless of scale and specificity of their activities are defined by implemented risk-management conception.

Key words: management, risk-management, business processes.

Развивая методологические концепции конвергентного подхода к системе управления бизнес-процессами и СМК, представляется целесообразным исследование и разработка процессной модели риск-менеджмента в соответствии с новой версией стандарта менеджмента качества. Концепция риск-менеджмента или вероятность невыполнения целевых направлений и задач системы менеджмента качества по удовлетворению потребителей латентным образом присутствовала в ранее принятых стандартах. Однако, в новой версии акцент сделан на взаимосвязку концепции риск-менеджмента и процессного подхода, что способствует выработки опера-

тивных мероприятий каждого процесса СМК на постоянной основе. В данном контексте риск выступает не как негативное явление, а как возможность или инструмент поиска областей, требующих улучшений. В версии ISO 9001:2015 [1] не требуется составление реестра рисков или документирование рисков, поскольку основные требования по их оценки и систематизации содержатся в ISO 31000 «Менеджмент риска. Принципы и руководство» [3].

К основным этапам анализа рисков бизнес-процесса относят: структуризацию рисков; описание рисков и мероприятий, их предотвращающих; определение рисков в бизнес-процессах.

Действующая в настоящее время четвертая версия международного стандарта ISO 9001:2008 (национальный стандарт ГОСТ Р ИСО 9001-2008) была опубликована в 2008 году. Три предыдущие версии публиковались, соответственно в 1987, 1994 и 2000 годах. При этом принципиальные изменения на концептуальном уровне стандарт претерпел лишь в 2000 году [2].

В новой версии стандарта ISO 9001:2015 эксперты ИСО/ТК 176 [1] несколько видоизменили действующий стандарт, усилили акцент на концептуальных и ключевых положениях модели менеджмента в рамках «структуры высокого уровня». Следует отметить, что различные отрасли в российской экономике инициируют разработку национальных стандартов на системы менеджмента, исходя из отраслевой специфики. Поэтому с целью унификации данных документов Планом национальной стандартизации предусмотрено разработка ГОСТ Р «Рекомендации по разработке стандартов на системы менеджмента».

Итак, новая версия стандарта ISO 9001:2015 (в проектом варианте) [1] предполагает расширение области риск-менеджмента в соответствии с требованиями стандарта ISO 31000:2009 «Риск Менеджмент – Принципы и руководства» [3] за счет оценки рисков и принятия решений, основанных на результатах данной оценки.

В новой версии Стандарта актуализирована взаимосвязь процессного подхода, СМК, риск-менеджмента:

- в введении п. 0.3 «Процессный подход», в разделе 4.4 «Система менеджмента качества и ее процессы» обеспечивают: понимание требований и их постоянное выполнение; рассмотрение процессов с точки зрения добавления ценности; достижение результативного функционирования процессов; улучшение процессов на основе оценивания данных и информации;

- п. 0.5 «Мышление, основанное на рисках (риск-ориентированное мышление)», раздел 4

«Контекст организации (условия, в которых функционирует организация)», п. 6.1 Действия по реагированию на риски и возможности, предусматривающие идентификацию внутренних и внешних факторов, оценку

влияния факторов, оценку риска и выработку комплекса мероприятий по снижению рисков организации.

Поэтому риск-ориентированное мышление означает необходимость количественного (и, в зависимости от условий функционирования организации, качественного) рассмотрения риска при принятии решения о строгости и глубине подхода к планированию и управлению как системой менеджмента качества, так ее процессами и видами деятельности.

В данном ключе, представленная концепция новой версии стандарта обусловила целесообразность применения риск-ориентированного менеджмента в процессе моделирования бизнес-процессов и встраивания ее в интегрированную модель управления СМК. Отметим, что управление рисками с позиции процессного подхода представляет собой логико-систематический процесс, применяемый в целях совершенствования деятельности и повышения эффективности бизнес-процессов предприятия.

Риск-менеджмент становится частью процесса принятия управленческих решений в условиях неопределенности [2], поэтому для повышения результативности и эффективности таких решений необходимо углублять знания и совершенствовать деловые качества в области управления рисками. Для обобщения сведений о принципах и подходах управления рисками, представленных в большом количестве стандартов, автор предлагает использовать модель в виде семантической сети, которая отражает структуру основных понятий этой предметной области (рис. 1).

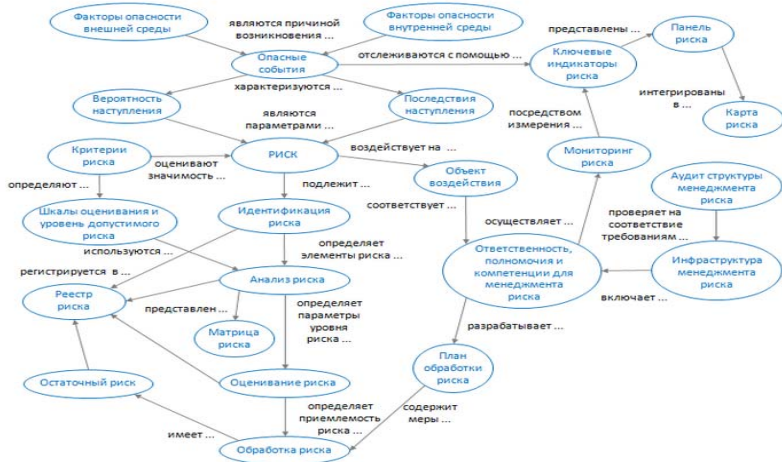


Рисунок 1 – Структура основных понятий риск-менеджмента

Моделирование процесса риск-менеджмента (далее РМ) целесообразно производить на базе требований стандарта ISO 31000:2009 «Риск Менеджмент – Принципы и руководства» [3]. Принципы, заложенные в данном стандарте, органично вписываются в процессно-ориентированную модель системы управления предприятием. Структурно-логическая схема процесса риск-менеджмента включает следующие разделы (рис. 2): взаимодействие и консультирование (внутреннее и внешнее); определение контекста риск-менеджмента; идентификация рисков; анализ рисков; оценка рисков; принятие и реализация рискового решения; мониторинг и анализ.

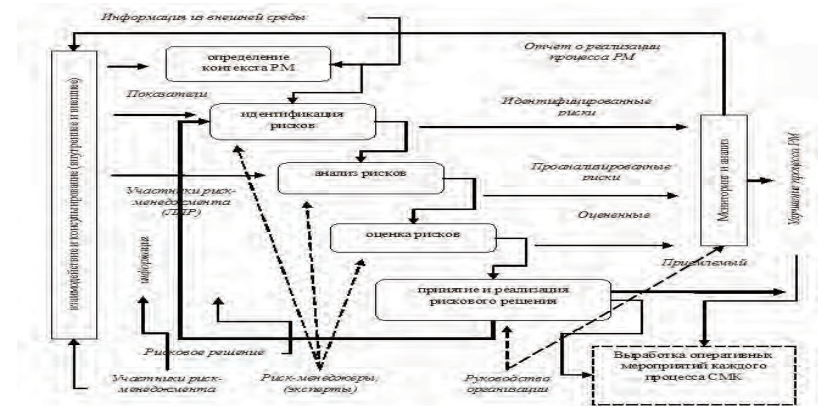


Рисунок 2 – Структурно-логическая схема процесса риск-менеджмента на базе требований стандарта ISO 31000:2009

На данный момент в практике менеджмента качества применяются методы оценки рискового профиля, в частности, метод FMEA (анализ причин и последствий отказов) используется в различных бизнес-процессах (проектирование и технологическая подготовка производства изделий, производство, логистика, управление персоналом, управление финансами и пр.). В России разработаны ряд национальных стандартов по риск-менеджменту, базирующихся на международных стандартах в рамках национальных технических комитетов ТК 100 «Стратегический и инновационный менеджмент» и ТК 10 «Менеджмент риска». Несмотря на то, что риски и возможности должны быть выявлены и рассмотрены, прямого требования о проведении менеджмента рисков или о документированном процессе менеджмента рисков в международном стандарте нет.

Следует отметить, что управление рисками – процесс весьма сложный, применим на различных стадиях функционирования предприятия, в частности, в ходе стратегического и тактического планирования, а также в ходе операционного управления. С позиции проектного подхода и в процессе разработки бизнес-плана производства новой продукции или перехода на

новые рыночные сегменты риск-менеджмент незаменим. На каждой стадии процесса риск-менеджмента следует осуществлять записи, которые позволяют регистрировать информацию в целях реализации контролирующей функции и улучшения данного процесса.

Список литературы

1. ISO 9001:2015. Новые требования. Сравнение с ISO 9001:2008. URL: <http://www.kpms>
2. ISO 9000 - Quality management // ISO - Management and leadership standards. — 2011. URL: <http://www.iso.org/>
3. ISO 31000:2009 «Риск Менеджмент – Принципы и руководства».

ГОРБАЧЕВ АРТЕМ ВИКТОРОВИЧ, магистрант
ТОМАШУК ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА, магистрант
СУХИНИН СЕРГЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ, к.п.н., доцент
 Донской государственной технической университет,
 г.Ростов-на-Дону, Россия

КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВ

В статье рассматриваются индикаторы оценки валютно-финансовой сферы и инвестиционной привлекательности государств с целью определения актуальной ситуации и перспективных направлений их развития посредством проведения эффективной валютно-финансовой политики. Инвестиционная привлекательность государств рассматривается как обобщающая характеристика преимуществ и недостатков прямых зарубежных инвестиций с позиций инвестора.

Ключевые слова: глобальная валютно-финансовая система, валютно-финансовая политика, инвестиционная привлекательность государства, иностранные инвестиции, иностранный капитал.

Глобальная валютно-финансовая система, основанная на множестве национальных валют и плавающих валютных курсах, в настоящее время находится на переходном этапе, когда многие страны стремятся уйти от зависимости мировых валют [1]. Однако данному процессу препятствует множество различных факторов [2]. К их числу, в первую очередь, относятся валютно-финансовые аспекты многолетней практики международного обмена посредством мировых денег.

Иностранные инвестиции – это долговременный вклад капитала и прочих финансовых активов, вывезенных из одной страны, в предпринимательский и другой вид деятельности другого государства с целью извлечения прибыли.

Инвестиционная привлекательность – это показатель, отражающий уровень привлекательности государства для иностранных инвесторов, т.е. то, насколько выгодно вкладывать средства и ресурсы в экономику страны или в отдельную отрасль производства [3]. Это поток в страну или отток из

нее денежного капитала, экономический рост и стимулирование его развития. Чем благоприятнее инвестиционный климат страны или региона, тем более привлекательна территория для инвестирования [4]. Таким образом, инвестиционная привлекательность страны – это совокупная характеристика, отражающая доходность проектов внутри страны, стабильность экономических процессов, уровень риска инвестиционной деятельности и, самое главное, потенциал развития.

Потребность в зарубежных инвестициях складывается в любой стране. При принятии решений потенциальные инвесторы рассматривают множество параметров, отражающих инвестиционный климат государства, который в свою очередь демонстрирует условия среды, в которой осуществляется деятельность [5]. Эти условия оказывают значительное влияние на результат деятельности инвестора.

Инвестиционная привлекательность объясняется несколькими существенными факторами, от которых зависит поступление капитала в государство, отсюда ее будущие возможности для всестороннего развития. Прежде всего, данные факторы основываются на показателях социально-экономического развития государства. Инвестиции являются важнейшим условием, на котором базируется национальная экономика и благосостояние страны, развитость предпринимательства, производства и бизнеса.

С целью анализа валютно-финансовых отношений государств и оценки их инвестиционной привлекательности возможно применение следующих показателей валютно-финансовой сферы: внутренний валовой продукт, прямые иностранные инвестиции, уровень инфляции, государственный долг, золотовалютные резервы.

Валовой внутренний продукт (ВВП) – это совокупная ценность всех товаров и услуг, произведенных на территории страны резидентами, выраженная в ценах конечного покупателя. ВВП является основным показателем развития экономики страны. При росте ВВП экономика развивается.

Прямые иностранные инвестиции представляет собой ключевой показатель инвестиционной привлекательности государств, напрямую отражающий уровень инвестиционной привлекательности страны [6]. Это способ участия иностранного капитала в реализации инвестиционных проектов на территории государства-реципиента инвестиций, который представляет собой долгосрочные капиталовложения иностранного инвестора в производственные, торговые и иные коммерческие предприятия с целью получения выгоды.

Инфляция и уровень инфляции страны – это повышение общего уровня цен на товары и услуги за определенный период времени. Курс валюты тесно связан с ее покупательной способностью. Высокий показатель инфляции в государстве сокращает покупательную способность национальной валюты, т.е. приводит к падению ее стоимости [7].

Государственный долг представляет собой сумму непогашенных обязательств государства перед физическими и юридическими лицами, ино-

странными государствами, международными организациями и другими субъектами международного права. Это финансовое обязательство страны по возврату полученных в кредит денежных средств с целью стабилизации дефицита государственного бюджета и стимулирования национальной экономики.

Золотовалютные резервы государства представляют собой высоколиквидные финансовые активы, находящиеся в распоряжении Центрального банка. Накопления необходимы для оказания влияния на курс национальной валюты, проведения денежных интервенций, участия страны в международно-финансовых операциях, инвестициях, выплате долгов.

Ранее золотовалютные резервы состояли исключительно из золотых запасов. Однако, когда США начали активно продвигать доллар, множество государств стали отходить от золотого стандарта и хранить активы в американских долларах, ставших их главной запасной валютой. Чтобы ослабить влияние и позиции доллара США, власти европейских государств создали новую межнациональную валюту – евро.

Инвестиционная деятельность напрямую взаимосвязана с анализом состояния и исследования развития инвестиционного рынка [8]. Инвестиционный рынок – это рынок инвестиционных товаров и услуг. Состояние инвестиционного рынка характеризуют такие понятия как цена, конкуренция, спрос и предложение. Количественный показатель этих характеристик постоянно меняется, и это общее состояние изменчивости инвестиционного рынка представляет собой комплекс сложных экономических явлений, так как оно формируется под влиянием множества экономических факторов, прежде всего макроэкономических:

- фактор риска – его суть состоит в том, что инвестору необходимо определить не только выгодную отрасль для вложения капитала, но и наименее рискованную [9];
- размеры и открытость рынка – этот фактор отражает размеры и возможности потенциального спроса (численность населения, положение и величина спроса) и имеет большое значение;
- мощь национальной валюты – данный фактор предполагает развитость страны, и подразумевает инфляционную стабильность валюты, т.к. слабая валюта нуждается в корректировке и создает фактор риска;
- размер внешнего долга – это весомый фактор инвестиционной привлекательности, т.к. большой внешний долг совместно со слабой национальной экономикой тормозит приток крупных и долгосрочных инвестиций;
- зависимость страны от иностранных инвестиций – этот фактор следует учитывать, т.к. инвесторам не выгодно вкладывать капитал в страну, где присутствует большая зависимость от иностранной помощи (отрицательное сальдо торгового баланса; в страну больше импортируют, нежели она экспортирует; в стране преобладает несвободная экономика, что тормозит будущее развитие);

- политическая стабильность – фактор отражает способность государства функционировать долгое время без особых изменений и обеспечить благоприятное и устойчивое развитие;
- степень экономического роста – это фактор, который является базисом для инвестора при принятии решений о вложении капитала, т.к. этот показатель демонстрирует состояние национальной экономики государства. Основным показателем этого фактора является ВВП;
- уровень инфраструктуры государства – этот фактор рассматривается предварительно и имеет аналитический характер. Под инфраструктурой страны подразумевается уровень обеспеченности транспортом, средствами коммуникации, энергетическими и социальными объектами и пр. [10].

Среди показателей, характеризующих инвестиционную привлекательность государств, также можно выделить размер рынка, открытость экономики, стабильность макропоказателей, развитость различных экономических и политических институтов. Таким образом, существует множество индикаторов, показателей и методик оценивания инвестиционного потенциала стран, их привлекательности для вложений, однако наиболее полная и результативная оценка возможна только при комплексном изучении всех параметров.

Список литературы

1. Иванова Д.Г. Устойчивое развитие мировой экономики: новая реальность // Организационно-экономические проблемы регионального развития в современных условиях: материалы научно-практической конференции молодых ученых, аспирантов и студентов. – г. Симферополь: КФУ им. В.И. Вернадского, 2021. – С. 106-108.
2. Беликова С.В. Институциональные параметры развития инвестиционной среды региона // Актуальные вопросы экономики и права: проблемы, тенденции, прогнозы: материалы Национальной научно-практической конференции. – г. Ростов-на-Дону: ДГТУ, 2020. – С. 102-107.
3. Рожина М.А., Долгов С.В., Ершов В.В., Петров К.С. Рынок недвижимости как часть инвестиционного рынка // Перекресток идей и гипотез: материалы Всероссийской научно-практической конференции. – г. Чебоксары: НОУ ДПО «Экспертно-методический центр», 2019. – С. 24-32.
4. Семиглазова В.А., Салман О.Ф. Проекты «зеленой экономики» на Юге России: направления реализации // Геополитика и экогеодинамика регионов. – 2022. – Т. 8. – №1. – С. 40-48.
5. Беликова С.В. Пространственно-экономический выбор хозяйствующего субъекта: методологическая идентификация категории // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 12-3 (77). – С. 301-304.
6. Сухинин С.А., Никулина О.В., Висханов М.Р., Еприкин С.О., Ивженко М.Г., Кацаран О.А., Шарафан К.О. Особенности развития транспортных коридоров в пространстве стран Евразийского экономического союза // Инженерный вестник Дона. – 2022. – № 5 (89). – С. 63-70.
7. Безуглова М.Н., Салман О.Ф., Гетаова А.В. Роль уровня и качества жизни населения в рыночной экономике // Вектор экономики. – 2019. – № 8 (38). – С. 11.
8. Штайнер В.Ю., Новоселова И.В., Гарькавский А.А. Инвестиционно-строительный инжиниринг в России // Актуальные направления современной науки, образования и технологий: материалы Всероссийской научно-практической конференции. – г. Чебоксары: НОУ ДПО «Экспертно-методический центр», 2020. – С. 127-131.

9. Никулина О.В., Новоселова И.В., Котоменкова В.Ю., Середина В.В. Управление рисками для эффективной реализации инвестиционно-строительных проектов // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – 2020. – № 2. – С. 39-42.

10. Петров К.С., Дорофеева В.В., Ершов В.В., Зайцев Г.Э. Формирование портфеля заказов для предприятий инвестиционно-строительной сферы в особых экономических зонах // Инновации в науке: пути развития: материалы XI Всероссийской научно-практической конференции. – г. Чебоксары: НОУ ДПО «Экспертно-методический центр», 2019. – С. 54-57.

ДАНЬШИНА АЛИНА ДЕНИСОВНА, студент,

ДЪЯКОНОВА МАРИЯ АЛЕКСАНДРОВНА, доцент,

Государственный университет управления, г. Москва, Россия

marie.d@mail.ru

ТАРГЕТИРОВАНИЕ ИНФЛЯЦИИ – ГИБКИЙ ИНСТРУМЕНТ ИЛИ ЯКОРЬ?

Одним из величайших макроэкономических достижений за последние тридцать лет стало искоренение высокой инфляции, возникшей в 1970-х годах. Эта “Великая Инфляция” была характерна для большинства стран с развитой экономикой и обычно объясняется неудачами денежно-кредитной политики. Победа над этой инфляцией была достигнута благодаря признанию денежно-кредитными властями своей роли в создании ценовой стабильности и принятию политики, способствующей этому.

Ключевые слова: инфляция, рецессия, денежно-кредитная политика, таргетирование, диверсификация рисков.

В Соединенных Штатах эти усилия начались в 1979 году с назначения Пола Волкера председателем Федеральной резервной системы. В течение следующих нескольких лет он вел ожесточенную борьбу с инфляцией, жертвами которой стали две рецессии. Его усилия привели к снижению трендовой инфляции в течение следующего десятилетия. Аналогичные усилия были предприняты и в других странах с развитой экономикой. Основным денежно-кредитным режимом, появившимся в этой долгой борьбе с инфляцией, было инфляционное таргетирование. Такой подход твердо обязывал центральные банки поддерживать стабильный уровень инфляции, обычно около 2 процентов. Большинство рекомендаций среди его самых ярых сторонников. Некоторые наблюдатели пришли к выводу, что центральным банкам следует изменить свои правила политики, чтобы они также реагировали на колебания цен на активы.

Другие утверждали, что денежно-кредитным властям вместо этого следует более пристально сосредоточиться на продвижении отвечающей современным требованиям политики. Однако в обоих случаях таргетирование инфляции должно было быть не прекращено, а усилено за счет более пристального внимания центрального банка к ценам на активы и росту

кредитования. Другая группа наблюдателей поставила под сомнение необходимость пересмотра самого инфляционного таргетирования. Эти люди начали задаваться вопросом, не была ли среда ценовой стабильности изначальным супом, из которого возникла финансовая нестабильность.

Они отметили, что положительные шоки предложения, которые были в изобилии в течение этого времени, создали проблемы для центральных банков, которые нацеливались на инфляцию. С одной стороны, положительные шоки предложения, вызванные технологическим прогрессом и открытостью Азии, означали более устойчивый экономический рост. Это означает, что большой разрыв в объеме производства, возникший во время Великой Рецессии была результатом сильных потрясений спроса в 2007–2009 годах. Это также подразумевает, что таргетирование инфляции не является адекватным ответом на значительные потрясения спроса.

Некоторые комментаторы отмечали, что значительный разрыв в объеме производства был вызван не только сильными потрясениями спроса, поскольку за последним стояла проблема избыточного спроса на деньги. Такая проблема возникает, когда желаемые остатки денежных средств превышают фактические денежные запасы и, в свою очередь, заставляют частных лиц и фирмы диверсифицировать свои портфели с рискованных активов на безопасные, ликвидные. В совокупности эта диверсификация снижает цены на активы, увеличивает премии за риск и, в конечном счете, сокращает совокупные расходы.

Таким образом, неспособность инфляционного таргетирования восстановить полную занятость была результатом его неспособности решить проблему избыточного спроса на деньги в течение этого времени. Последним недостатком инфляционного таргетирования является то, что оно требует суждений. Это связано с тем, что со временем инфляционное таргетирование на практике превратилось в гибкое инфляционное таргетирование. При таком подходе целевой показатель инфляции в 2 процента больше не является краткосрочным целевым показателем, а среднесрочным. Это позволяет центральным банкам проявлять гибкость в краткосрочной перспективе, чтобы справляться с экономическими потрясениями, которые отдают экономику от полной занятости. Однако это также означает, что политики, определяющие денежно-кредитную политику, должны в режиме реального времени знать, вызваны ли изменения в инфляции и реальном ВВП шоками спроса или шоками предложения. Центральные банки способны продуктивно реагировать на первое, но не на второе. Суждения, иногда плохие, являются неизбежным результатом. Многие считают, что неверное суждение имело место в период с 2003 по 2004 год, когда Федеральная резервная система снизила свою целевую процентную ставку до 1 процента из-за опасений по поводу дефляции, несмотря на сильный рост жилищного строительства и кредитования - или в сентябре 2008 года, когда Федеральная резервная система решила не снижать свою целевую процентную ставку из-за опасений по поводу инфляции, несмотря на то, что

экономика США в это время резко сокращалась. Эти проблемы свидетельствуют о том, что срок действия инфляционного таргетирования, возможно, истек. Он сослужил свою службу в долгой борьбе с великой инфляцией 1970-х годов, но теперь, когда его пределы лучше известны, некоторые критики призывают к новому денежно-кредитному режиму.

Другие, как отмечалось выше, хотят сохранить таргетирование инфляции, но усилить его, уделяя больше внимания росту цен на активы и кредитованию.

Глобальная экономика стала настолько финансово развитой и интегрированной, что любая денежно-кредитная политика, направленная на таргетирование инфляции, даже в среднесрочной перспективе, будет сеять семена будущего финансового кризиса. Стабильности цен недостаточно. Настало время пересмотреть денежно-кредитную политику. Истоки инфляционного таргетирования можно проследить до высокой инфляции конца 1970-х и начала 1980-х годов. Эта «Великая инфляция», которая достигла двузначных цифр во многих странах с развитой экономикой, возникла в вакууме, созданном крахом Бреттон-Вудской системы. На протяжении многих десятилетий Бреттон—Вудская система обеспечивала номинальный якорь - выраженную в деньгах меру, которая фиксируется для поддержания стабильного уровня цен — посредством фиксированных обменных курсов. Его крах в начале 1970-х годов создал пустоту, которая в сочетании с плохими экономическими теориями, проблемами с измерением и политическим давлением из-за низкой безработицы привела к последующей высокой инфляции. Большая инфляция в конечном итоге вынудила монетарные власти в странах с развитой экономикой признать недостатки своей политики и искать новый, надежный номинальный якорь.

Номинальным якорем, который они попробовали, было таргетирование денежной массы. Идея состояла в том, чтобы ограничить рост денежной массы, чтобы сохранить общие денежные расходы стабильными. К концу 1970-х годов многие страны с развитой экономикой попробовали это в той или иной форме. Федеральная резервная система, например, начала устанавливать целевые темпы роста денежной массы M1 в середине 1970-х годов, а в 1979 году начала ориентироваться на необеспеченные банковские резервы. Успех таргетирования денежной массы зависел от наличия стабильной взаимосвязи между количеством денег и общими денежными расходами. Однако за это время эти отношения, по-видимому, разрушились, поскольку финансовые инновации и ослабление некоторых правил создали нестабильный спрос за деньги. К середине 1980-х годов монетарные власти пришли к единому мнению о том, что таргетирование денежной массы не является эффективным номинальным якорем. Продолжался поиск еще одного.

Ряд европейских стран в 1980-х годах вернулись к режиму фиксированного обменного курса для своего номинального якоря. Это было признано как европейская Денежная система, и в ней в качестве основной валюты

использовалась немецкая марка. Это означало, что центральный банк Германии, Бундесбанк, фактически будет определять денежно -кредитную политику для Западной Европы. Это событие было важно по двум причинам. Во-первых, за это время Бундесбанк фактически стал таргетером инфляции, хотя официально он был нацелен на денежную массу. Со временем он разработал политику, в которой был установлен целевой показатель инфляции, а затем использовалось уравнение количественной теории для подтверждения предполагаемого целевого показателя денежно-кредитного роста. Целевые показатели денежной массы Бундесбанка были гибкими и часто упускались из виду, когда они вступали в противоречие с другими экономическими целями, особенно с инфляцией. Одно исследование показало, что, когда “возникали конфликты между его целями по росту денежной массы и целями по инфляции, Бундесбанк обычно предпочитал придавать больший вес своим целям по инфляции”. Этот прагматичный подход, принятый Бундесбанком, был очень успешным и рассматривается некоторыми, такими как Бен Бернанке, как оригинальный пример гибкого инфляционного таргетирования, опыт которого помог сформировать первые официальные центральные банки, ориентированные на инфляцию.

Список литературы

1. Картаев Ф.С. Таргетирование инфляции и экономический рост. Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2015. №3. С.26-40.
2. Рязанова Г.Н. Управление поведением потребителя в организации метамодерна. Вестник университета. 2020. № 11. С. 39-43.
3. Рязанова Г.Н. Использование цифровых технологий в образовательном процессе высшей школы. E-Management. 2020. Т. 3. № 2. С. 40-54.
4. Рязанова Г.Н. Эволюция в исследованиях по кросс-культурному менеджменту. В сборнике: Львовские чтения - 2018. Сборник статей VI Всероссийской научной конференции. Под научной редакцией Г.Б. Клейнера. 2018. С. 162-164
5. Рязанова Г.Н. Организационное решение проблемы координации спроса и потребления альтернативной энергии на промышленных предприятиях России. Управление. 2016. Т. 4. № 3. С. 46-56
6. Рязанова Г.Н. Современные методы управления организацией на основе ценностно ориентированного подхода. Вестник университета. 2022. № 2. С. 41-48
7. Темнышов И.А., Беляев А.М. – Бизнес-моделирование операционной деятельности как инструмент управления конкурентоспособностью. – Ученые записки российской академии предпринимательства. 2021, Том: 20, № 2, Т. 20. С. 89-105.
8. Шарипов Ф.Ф., Родионов А.Н. Анализ определений, признаков и свойств управления проектами.
9. Шарипов Ф.Ф. Команда как субъект инновационных преобразований. Вестник университета. 2002. № 1. С. 230-233.
10. Belyaev A.M., Ivanov I.N., Belyaev E.D. – Digital Technologies in Russian Metallurgy. – В сборнике: Modern Global Economic System: Evolutional Development vs. Revolutionary Leap. Institute of Scientific Communications Conference. Cham, 2021. С. 1817-1824.
11. Temnyshov I.A., Belyaev A.M. – Business Modeling In Business Operations of Manufacturing. – В сборнике: IOP Conference Series: Materials Science and Engineering. International Science and Technology Conference «FarEastCon 2019». 2020. С. 082027.

ДЕРЯКОВА ОЛЕСЯ ВЛАДИМИРОВНА, студент
Казанский приволжский федеральный университет, г. Казань, Россия
(e-mail: vfv.dw@bk.ru)

КЛАССИФИКАЦИЯ СИСТЕМНО-ЗНАЧИМЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ

Мировой финансовый кризис 2007-2009 гг. стал лакмусовой бумажкой в проявлении несовершенств регулирования крупных финансовых институтов. Только после подсчетов финансовой поддержки, оказанной центральными банками таким организациям, возникла необходимость выделения их в отдельную категорию. Случившийся кризис способствовал тому, что финансовые регуляторы стали использовать новый экономический термин «too-big-to-fail» (ТВТФ) в отношении крупных финансовых институтов, а в дальнейшем идентифицировали их как СЗФИ.

Ключевые слова: финансовый кризис, финансовый институт, банк.

СЗФИ представляет собой финансовый институт, чья деятельность в силу размера, а также наличия многочисленных взаимосвязей с другими финансовыми институтами, способна оказать дестабилизирующее влияние на участников финансовой системы в силу возникающего системного риска, который способен подорвать финансовую стабильность.

Для того, чтобы идентифицировать СЗФИ более точно, предлагаем классифицировать их по территориальному признаку, который представляет наибольший интерес у отечественных и зарубежных регуляторов и включает три вида СЗФИ: глобальные, национального масштаба, региональные.

Глобальный СЗФИ

Термин глобальные СЗФИ представляет собой обобщающее понятие, которое включает в себя глобальные системно значимые банки, глобальные системно значимые страховые организации, небанковские и нестраховые глобальные системно значимые финансовые институты также, как и инфраструктуры финансового рынка (ИФР). На глобальных системно значимых банках (ГСЗБ) сосредоточено наибольшее внимание со стороны регулятора в результате их доминирования в финансовой системе и более широкого распространения системного риска. В результате методики идентификации, предложенной Базельским комитетом по банковскому надзору, было выявлено 29 ГСЗБ по следующим критериям: размер, взаимосвязанность, взаимозаменяемость, комплексность деятельности и международная деятельность.

СЗФИ национального масштаба

Наряду с ГСЗБ, которые оказывают влияние на участников финансовой системы на мировом уровне, существуют СЗФИ национального масштаба, которые функционируют внутри одной страны и являются системно значимыми на национальном уровне. Регулятор каждой страны самостоятель-

но разрабатывает методику по их идентификации с учетом национальной специфики. Так, например, в январе 2014 г. Банк России издал Указание №3174 «Об определении перечня системно значимых кредитных организаций (СЗКО)», в соответствии с которым предлагает включать банки в список системно значимых по нескольким количественным критериям: величине активов, доле на рынке вкладов физических лиц и имеющимся правоотношениям с другими кредитными организациями. В июле 2015 г. в соответствии с описанной методикой, Банк России опубликовал перечень СЗКО России, в который вошли десять крупнейших банков.

Региональные СЗФИ

Наличие сильных взаимосвязей наблюдаются и среди финансовых институтов, которые находятся в едином валютном союзе, например, Европейский союз. ЕЦБ осуществляет регулирование и надзор над финансовыми институтами, в том числе системно значимыми, их идентификация осуществляется при выполнении ими хотя бы одного критерия:

1. Величина активов банка превышает 30 млрд. евро;
2. Величина банковских активов превышает 5 млрд. евро и составляет 20% от ВВП страны, где осуществляется деятельность. Требование 20% ВВП относится только к странам, размер ВВП которых составляет меньше 150 млрд. евро. В ЕС таким требованиям отвечают следующие страны: Кипр, Эстония, Люксембург, Мальта, Словакия и Словения;
3. Банк входит в тройку самых существенных банков страны, в которой они функционируют;
4. Банк активно участвует в трансграничных операциях;
5. Банк получает поддержку из Фона спасения Еврозоны.

Перечисленная классификация СЗФИ отражает разнообразные методики их идентификации и представляет собой отражение ключевых факторов, которые оказали негативное влияние во время кризиса 2007 г. На тот момент СЗФИ попадали под регулирование обычных финансовых институтов и регуляторы не могли себе представить, что укрупнение размеров организации, преумножение их международной взаимосвязанности, возникшие в результате глобализации, может настолько влиять на других участников финансовой системы и как следствие на финансовую стабильность.

Классификация СЗФИ, предложенная автором, позволит регуляторам рассмотреть свои подходы к их деятельности через призму территориального признака, скорректировать сущность СЗФИ и разработать такой инструмент, который позволил бы снизить влияние, например, глобальных СЗФИ на национальные. Так как может возникнуть ситуация, в которой регулятор отдельно взятой страны проводил все необходимые меры по сдерживанию системного влияния национальных СЗФИ, но при этом не ограждал их от возможного негативного эффекта со стороны глобальных СЗФИ, так как их масштабы деятельности и распространение слишком велики и не знают межстрановых границ.

Список литературы

1. Криворучко С.В. Дадашева О.Ю., Свирина Е.М., Эрдниева И.Г. Особенности регулирования системно значимых финансовых институтов: зарубежный опыт и его применение в России: Коллективная монография. - М.: Финансовый университет, 2013.
2. Кузнецова В.В. Политика финансовой стабильности: международный опыт: монография. – М. КУРС; ИНФРА-М, 2015. – 224 С.
3. Bongini P., Nieri L., Pelagatti M. The importance of being systemically important financial institutions // Journal of Banking and Finance. – 2015. – Vol.50.- P.562-574

ДОЛГОПОЛОВ ИЛЬЯ ВЛАДИМИРОВИЧ, обучающийся

ПЛАКСА ЮЛИЯ ВАЛЕРЬЕВНА, к.э.н. доцент

(ilya_dolgopolov_2018@mail.ru)

КФУ им. В. И. Вернадского, Институт экономики и управления,
г. Симферополь, Россия

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВЫХ РЕФОРМ НА НАЛОГОВУЮ ПОЛИТИКУ ГОСУДАРСТВА

Понятие «налоговые реформы» занимает очень важное место в системе налогообложения. В него входят такие аспекты как: сущность, виды, особенности и цель налоговой реформы. В данной статье исследуется постоянная необходимость государства в улучшении условий налогообложения, в снижении общего налогового бремени и упрощении налоговой системы.

Ключевые слова: налог, налоговые реформы, налоговая система, налоговые отношения

Налоговая реформа - это масштабное или точечное изменение налоговых отношений, основанное на последовательной реструктуризации существующей налоговой системы и изменениях в механизме ее управления.

За последние пятьдесят лет большинство стран мира претерпели изменения в своих налоговых системах. С целью создания эффективной системы налогообложения необходим комплексный подход [1]. Однако в некоторых странах реформы не произвели достаточного эффекта на основы действующей налоговой системы. В других странах в результате изменений основы налоговой политики были пересмотрены в связи с конфликтом между налоговыми отношениями и существенно изменившимися экономическими, социальными и политическими условиями развития общества.

Прежде чем приступить к налоговой реформе, должны быть четко определены конкретные цели ее реализации, этапы её проведения, сроки и порядок выполнения отдельных задач, а также направление и степень конкретных изменений в национальной налоговой системе.

Реализация налоговой реформы в конечном итоге направлена на решение основной задачи экономического развития страны – подъем национальной экономики при одновременном обеспечении необходимого уров-

ня налоговых поступлений для пополнения доходной части государственного бюджета. Принципиальные изменения в концепции и стратегии налоговой политики происходят в период проведения налоговой реформы, когда осуществляется трансформация налоговой системы в целом путем введения новых налогов или отмены старых, значительного изменения налоговых ставок, существенного преобразования в порядке определения субъектов и объектов налогообложения, а также изменения в системе налогового администрирования [2].

Как правило, обеспечение требуемого объема налоговых поступлений зависит от эффективности налоговой функции налоговой системы. В то же время восстановление экономики в значительной степени зависит от успешного выполнения других задач налоговой системы, главным образом совместного использования и оживления. Поэтому налоговые реформы в первую очередь тесно связаны с эффективной реализацией своих функций в налоговой системе.

Как любой процесс изменения, налоговые реформы должны проводиться поэтапно. Проведение налоговой реформы обычно включает в себя несколько этапов: подготовка, внедрение и заключительные этапы.

На подготовительном этапе, прежде всего, будут разработаны системные принципы и методы реформирования налоговых отношений. Кроме того, на этом этапе будут определены основные положения и порядок реализации реформы. Неотъемлемой частью этого этапа является всесторонний анализ обоснованности налоговой реформы и целесообразности ее проведения с учетом экономических и политических целей. В частности, будет определена реальность и своевременность реализации проекта реформы. Заключительным этапом подготовительного этапа является принятие нового налогового законодательства. Подготовительный этап является необходимым условием для успеха всей реформы. Если не будут выполнены условия для четкой и полной реализации всего комплекса мер, связанных с разработкой налоговой реформы, сама налоговая реформа, как правило, превратится в неудачный эксперимент и приведет к неоправданному дисбалансу даже в эффективных дореформенных налоговых отношениях с крайне непредсказуемыми социальными и экономическими последствиями.

Второй этап налоговой реформы - это этап внедрения, то есть непосредственное введение нового налогового законодательства. В то же время на данном этапе прорабатываются новые налоговые механизмы, оперативно вносятся необходимые коррективы для устранения незначительных недостатков и т.д. Данный этап самый трудный, т.к. не на всех территориях проведения процесс внедрения проходит гладко. Иногда новые налоговые законы могут конфликтовать с местным законодательством. Поэтому, на первом этапе стараются учитывать подобные нюансы.

На заключительном этапе налоговых изменений будет проведен анализ и оценена их социальной и экономической эффективности, будут сделаны

необходимые выводы и решения, на основе которых будут выдвинуты предложения по дальнейшему совершенствованию налоговых отношений.

Как правило, налоговая реформа следует за политическими, экономическими и структурными преобразованиями в государстве. Это связано с тем, что она инерционна с точки зрения эффективности одновременных результатов по сравнению даже с такими политико-экономическими изменениями, как приватизация, отмена государственной монополии на внешнюю торговлю, либерализация цен и других. В этом отношении налоговые реформы обычно проводятся как в вторую очередь. Поэтому налоговые реформы часто проводятся в течение довольно длительного периода времени, т.е. в развивающейся форме путем последовательного устранения предполагаемых недостатков и искажений в функционировании национальной налоговой системы. Изменение налоговой системы должно происходить при наличии существенных объективных причин, в исключительных случаях и в ходе проведения налоговых реформ, в результате которых изменяются ключевые элементы налоговой системы (состав взимаемых налогов, изменение налоговых ставок, субъектов или объектов налогообложения, форм и методов налогового контроля) [3].

Для налоговых реформ рыночной экономики характерно то, что они проводятся последовательно, как будто они постепенно передаются друг другу. Это положение обусловлено главным образом тем фактом, что поиск экономически перспективных направлений налоговой политики и соответствующая реорганизация национальных налоговых систем являются непрерывным процессом.

Главной целью любой налоговой реформы является формирование перспективного фискального механизма как основы динамичного социально-экономического развития страны. При этом необходимо особо подчеркнуть, что преобразования в области налогообложения в краткосрочном периоде оказывают значительно меньшее влияние на достижение макроэкономической стабильности, чем такие монетарные реформы, как изменение обменного валютного курса национальной денежной единицы, перестройка кредитно-денежной политики и др.

Налоги во всех странах используются в качестве инструмента государственного регулирования экономики [4]. На сегодняшний день в странах с развитой экономикой налоговые реформы представляют собой непрерывный процесс улучшения и развития национальных налоговых систем, а также постоянное совершенствование действующих направлений государственной налоговой политики. Основной целью проведения налоговых реформ в развитых странах считается улучшение единого налогового набора инструментов, унификация налоговых ставок и применении различных налоговых льгот.

Можно обратить внимание на тот факт, что международные факторы все чаще проявляются при анализе и разработке налоговой политики.

Таким образом, следует отметить, что в последние годы в ряде стран, входящих в различные международные организации, были проведены налоговые реформы с целью приведения национального налогового законодательства в соответствие с определенными общими требованиями. Сходство достигается как с точки зрения правовых норм, определяющих состав налогов и сборов, так и с точки зрения стандартов, регулирующих их исчисление и уплату. Эта практика называется налоговой гармонизацией. Налоговая реформа проводится не в интересах какой-либо конкретной страны, а с учетом экономических интересов всех государств - членов международной организации.

Список литературы

1. Налоговая оптимизация (продвинутый уровень): учебно-методическое пособие для обучающихся 2 курса образовательной программы магистратуры направления подготовки 38.04.08 «Финансы и кредит» (магистерская программа «Банки и банковская деятельность») очной формы обучения – 2021 год URL: <https://reader.lanbook.com/book/225836#192>

2. Пансков В.Г. Приоритеты налоговой политики и направления реформирования российской налоговой системы/ В. Г. Пансков – 2022 URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/prioritety-nalogovoy-politiki-i-napravleniya-reformirovaniya-rossiyskoy-nalogovoy-sistemy>

3. Реут А.В. Осуществление налоговых реформ и совершенствование налогового законодательства в РФ/ А. В. Реут – 2020 URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osuschestvlenie-nalogovyh-reform-i-sovershenstvovanie-nalogovogo-zakonodatelstva-v-rossii>

4. Савдерова А.Ф. Налоговая реформа США, ее влияние на российскую налоговую политику/ А.Ф. Савдерова – 2020 URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/nalogovaya-reforma-ssha-ee-vliyanie-na-rossiyskuyu-nalogovuyu-politiku>

ЕГОРОВ ВАЛЕРИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ, студент

Национальный исследовательский Московский государственный
строительный университет, г. Москва, Россия
(e-mail: ef.dws@bk.ru)

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Актуальность темы исследования обусловлена существованием кредита - определенного вида общественных отношений, которые связаны с движением стоимости (в денежной форме). Такое движение предполагает передачу денежных средств - ссуды - на время, причем за ссудополучателем сохраняется право собственности.

Ключевые слова: кредитные отношения, кредит, функция денег, кредиторы, заемщики

С общеэкономической точки зрения кредит возникает из функции денег как средства платежа при продаже товара не за наличные деньги, а с рас-

срочкой платежа, что обусловлено не бедностью покупателя, а особенно процессом производства. В связи с этим кредитные отношения первоначально появляются в сфере не производства, а обращения, поскольку владельцы товара противостоят друг другу как собственники товара и денег. Необходимость кредита обусловлена существованием товарно-денежных отношений, а предпосылкой его предоставления является наличие текущих или будущих доходов у заемщика.

По мнению Бажуткиной Л.П., кредитный механизм базируется на реализации сложных экономических отношений и характеризуется совокупностью банковских и иных кредитных учреждений, их правовыми формами организации и подходами к осуществлению кредитных операций. Важным направлением его развития является обеспечение доступности жилья через ипотечное кредитование. [2] Экономические отношения между кредитором и заемщиком возникают во время получения, использования и возврата кредита. Стороны, принимающие в них участие, называются их субъектами (кредиторы и заемщики), а денежные либо товарно-материальные ценности, или выполненные работы и оказанные услуги, в отношении которых заключается кредитный договор, являются объектом кредита.

Субъектами кредитных отношений выступают:

- Кредиторы - участники кредитных отношений, которые имеют в своей собственности свободные средства и передают их во временное пользование другим субъектам. Кредиторами могут быть как физические, так и юридические лица (предприятия, организации, учреждения), государство, банки;

- Заемщики - участники кредитных отношений, которые нуждаются в дополнительных средствах и получают их в ссуду от кредиторов. Заемщиками могут быть все те же лица, что и кредиторами.

Конкретными причинами необходимости кредита, по мнению Кривцовой А.Н., являются: [3]

- Существование товарного производства и связанного с ним товарного обращения.

- Необходимость обеспечения непрерывности простого и расширенного воспроизводства.

- Колебания потребностей в оборотных средствах субъектов рынка.

- Особенности кругооборота индивидуальных капиталов

Основными источниками кредита являются (по мнению Кривцовой А.Н.):

- Средства, которые накапливаются в фонде развития производства;

- Оборотные средства предприятия;

- Сохранение населения;

- Денежные накопления государства;

- Собственные средства кредитных учреждений;

- Остатки средств на счетах бюджетных организаций до их использо-

вания.

По результатам исследования, проведенного Н.С. Егоровой, механизм кредитования выделяется как самостоятельный объект исследования, и отдельное звено хозяйственного механизма в целом. [4] С точки зрения данной позиции, действенность экономических категорий исследуется в неразрывной связи со специфическими механизмами, которые являются составляющими общего хозяйственного механизма.

Анализируя банковский механизм кредитования как экономическую категорию, А.В. Счастливцева считает нецелесообразным рассматривать и выделять механизм кредитования под влиянием той или иной экономической формации, поскольку элементы банковского кредитного механизма должны объективно отражать его структуру и экономическое содержание в любой среде функционирования. «На механизм кредитования как экономическую категорию надстройки существенное влияние оказывает характер сферы его функционирования, однако особенности этой сферы определяют только особенности отдельных его элементов и кредитного механизма в целом, но касаться его структуры они не должны». [5]

Наиболее распространенными являются кредитные отношения между банками, с одной стороны, и предприятиями с другой. Они характеризуются в зависимости от того, кто из субъектов кредитного соглашения в каждом отдельном случае является кредитором, а кто получателем кредита.

В современных условиях кредитные отношения приобретают широкое развитие между хозяйствующими субъектами, что, прежде всего, связано с расширением коммерческого кредита и вексельных расчетов.

Кредитные отношения между банками и государством возникают тогда, когда, например, коммерческие банки покупают государственные ценные бумаги, а также когда при размещении государственных облигаций Министерство финансов России может заключить с Центральным банком России отдельное соглашение по покупке последним этих облигаций.

Дальнейшее развитие приобретают кредитные отношения между банками и населением. Банки кредитуют население за счет вкладов, покупки сберегательных сертификатов и т.п. В то же время, банки предоставляют населению потребительские кредиты, среди которых значительный объем имеют кредиты на приобретение (строительство) жилья, улучшение жилищных условий и создание подсобного домашнего хозяйства, а также на неотложные нужды.

Все более важное значение приобретают кредитные отношения между хозяйствующими субъектами, с одной стороны, и населением с другой. Согласно действующему законодательству, кредитованием граждан как видом деятельности могут заниматься не только банки, но и другие организации: ломбарды, кредитные союзы, фонды и т.п.

Под механизмом банковского кредитования следует понимать «конкретный способ организации и использования перераспределительной функции кредита в части предоставления средств заемщику во временное

пользование на основе платности». [1] Иначе говоря, механизм банковского кредитования представляет собой технику кредитования в банках.

Таким образом, ученые уделяют большое внимание вопросам кредитных отношений. По результатам исследования можно сделать вывод, что экономическая сущность кредита заключается в движении стоимости на началах возвратности, срочности и платности в интересах реализации общественных потребностей.

Список литературы

1. Букато В.И., Львов Ю.И. Банки и банковские операции в России. М: Финансы и статистика, 2011. - С. 157
2. Вестник Самарского экономического университета 2009. Структурно- функциональное содержание механизма кредитования. Бажуткина Л.П.
3. Вестник Самарского экономического университета 2009. Механизм учета эффективности кредитования. Кривцова А.Н.
4. Егорова, Н.С. Российский опыт государственного финансового регулирования АПК как объекта инвестиций / Н.С. Егорова // Terra Economicus. 2009. Т. 7. № 2-2. - С. 107.
5. Счастливецва, Л.В. Организационно-экономический механизм кредитно- финансовой системы АПК / А.В. Счастливецва // Экономика сельского хозяйства. Реферативный журнал. 2013. № 4. - С. 118.

ЗАХАРОВА АЛЁНА ДМИТРИЕВНА, студент
ИВЕР НАДЕЖДА НИКОЛАЕВНА, к.э.н доцент
 (e-mail: alena.zaharova200214@gmail.com)

Саратовский экономический институт СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Россия

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА В РОССИИ

В статье описываются современные тенденции маркетинга в России. Рассматриваются важные проблемные вопросы маркетинга. В результате определен ряд мероприятий, который позволит улучшить текущую ситуацию, связанную с маркетингом в России.

Ключевые слова: маркетинг, принципы, рынок, товары и услуги, спрос, потребители.

Маркетинговая деятельность – процесс достаточно турбулентный, необходимый для описания многочисленных способов коммуникации между потребителями и конкретной организацией. С общественной точки зрения, маркетинг гарантирует связь между экономическими формами реагирования общества и его материальными требованиями. Таким образом, маркетинг удовлетворяет желания и потребности покупателей посредством обменного процесса на основе построения долгосрочных отношений.

Маркетинг в РФ – относительно молодое явление, так как потребность в маркетинге возникла совсем недавно. Во время изменения политического

режима в стране, наша страна оказалась в ситуации, когда она имела ресурсы, чтобы заимствовать западные модели, но влияние многих политических и общественных факторов привели к застою маркетинга в нашей стране. При этом точки зрения производителей в России разошлись: часть производителей считала, что управление организацией основывается по принципу: «так как товар пользуется спросом, то изменения не имеют смысла», а оставшаяся часть производителей считала, что для рентабельности товаров и услуг необходимо управлять организацией, ориентируясь на западные стандарты [1].

В настоящее время в России существует неравномерность в развитии и использовании маркетинга. Наиболее интенсивно развитие маркетинга происходит в тех сферах, которые больше подвержены конкуренции [2]. Например: юрисдикция, образование, медицина и т.д. Так же особое влияние оказывает переходная экономика России: спад товарного производства, низкий спрос в силу низкой платёжеспособности и монопольный способ производства. Ведущий принцип маркетинга - это ориентация на потребителей, то есть нацеленность на удовлетворение потребностей потребителей, а также поиск и эффективное разрешение их проблем. Основным принципом маркетинга полноценно функционирует только с помощью нескольких других принципов: проявление доминирования ориентации на перспективу, преимущество моделирования, прогнозирования и формирования спроса, комплексность, упор на децентрализацию решений и ситуационное управление, а также принципы открытых систем, такие как: построение на элементах, общих для всех участников обмена, прибыль от обмена для всех участников отношений, дополнение конкуренции сосуществованием и сотрудничеством [2].

Рассмотрим пять ключевых тенденции в российском маркетинге:

1. Ясная цель – основа маркетинга.

Цель отображает сущность и уникальность организации. Она объясняет, для чего компания существует на рынке, какие проблемы она решает и какой хочет остаться в памяти каждого покупателя.

2. Доверие потребителей – главная проблема.

Утрата доверия чревата для организации большим количеством угроз. Например, она может тратить миллиарды на защиту конфиденциальной информации о клиентах, но безответственность одного сотрудника, кликнувшего по фишинговой ссылке, мгновенно обесценивает все усилия и достижения организации. Даже если конфиденциальная информация прочно защищена от каких-либо угроз, ее может украсть, например, увольняющийся сотрудник.

3. Повышение вовлеченности потенциальных потребителей.

Организациям необходимо получить от покупателей информацию и пользоваться их опытом для дальнейшего прогнозирования роста организации. Основными способами стимулирования вовлеченности потребите-

лей являются: сотрудничество, сообщества в социальных сетях, краудфандинг.

4. Оценка персонала и подключение его к задачам маркетинга.

Человеческие связи становятся важнее всего остального. Успешные организации должны учитывать всех людей в своей экосистеме (включая рабочую силу) и подключать их к общей цели.

5. Широкое распространение принципа «гибкости» во всей организации.

«Гибкость» — это образ мышления, который помогает принимать важные решения и быстро реагировать на стрессовые ситуации для компании.

По мере вхождения РФ в цивилизованные рыночные отношения, осознания значимости маркетинга и его роли как инструмента увеличения эффективности решения многих проблем жизни общества, значимость маркетинга будет увеличиваться и его инструменты будут адаптироваться к конкретным рыночным условиям и особенности деятельности отдельных организаций.

В условиях рыночной экономики, которая большей частью ориентирована на прибыль, а не на удовлетворение потребностей человека, широкое распространение получает маркетинг, являющийся инновационным направлением в экономике торговли.

Наиболее актуальными проблемами маркетинга на данный момент являются следующие:

1. Ключевая проблема маркетинга и его деятельности – реализовать и продать товар или услугу любого качества любым способом.

Данная проблема объясняется тем, что рыночная экономика ориентирована преимущественно на прибыль, а не на удовлетворение потребностей потребителей. Задача такой экономики – стимуляция у покупателей спроса на товары посредством рекламы и т.д., чтобы их реализация приносила организации максимальную прибыль. Из этого следует, что маркетологи представляют интересы производителя, а не потребителя.

2. Проблема спроса, падающего при изменении моды.

Мода – механизм маркетинга. Сущность моды заключается в трёх основных принципах: мода доминирует над аналогичными товарами; мода – временное увлечение; мода – вкус. Изменение моды зачастую ничем и никем не мотивирована, за сменой стоят финансовые и коммерческие интересы. Любое изменение моды неизбежно провоцирует к возрастанию цен на любой товар или услугу, например: автомобили, шубы, украшения. Цели моды и маркетинга совпадают – получить наибольшую прибыль.

3. Проблема рекламы в формировании спроса.

Фраза «Реклама – двигатель торговли» объясняет связь между маркетингом и рекламой. Благодаря рекламе маркетологи могут реализовать и продать любой товар и услугу. Материальная сущность рекламы знакома всем, но всё же покупатели часто попадают под её влияние. Влияние рек-

ламы не останавливает потребителей даже, например, при наличии вредного воздействия на здоровье человека: колбасы, соки, газировки и т.д.

4. Проблема импорта и экспорта.

Маркетинговая деятельность периодически имеет дело с внешнеэкономической деятельностью фирм и государства. Существуют четыре позиции в сфере экспорта: что, кому, когда и за сколько продавать и в сфере импорта: что, у кого, когда и за сколько покупать [3]. На сегодняшний день в России нет определённости и ясности, касаясь данных позиций.

5. Нехватка квалификационных работников в сфере маркетинга.

Ранее, в организациях не было спроса на маркетологов, так как маркетинг только входил на российский рынок. На данный момент ситуация изменилась. Почти каждая организация нуждается в человеке, который будет изучать и анализировать необходимый им сегмент рынка. Проблема в том, что сейчас нужны не только квалификационные работники, но и директора по маркетингу и рядовые маркетологи, что является большими затратами, особенно для небольших фирм.

6. Проблема совмещения спроса и потребностей.

Спрос и потребности зачастую идентифицируют, однако между ними существуют кардинальные отличия: потребность – то, что необходимо человеку, спрос – выражение потребности [4]. Между спросом и потребностью существуют четыре вида отношений: есть потребность и есть спрос – норма; есть потребность, нет спроса – неразвитая потребность (необходимо использовать доступные методы для информирования о товаре или услуге, чтобы удовлетворить реальные потребности потребителей); нет спроса, нет потребности – норма; нет потребности, есть спрос – престижное потребление (реклама, навязывающая потребителю товар, который ему не нужен).

Все перечисленные выше проблемы оказывают значительное пагубное воздействие на российский маркетинг, что замедляет его развитие и значение в экономике страны. Проанализировав данные проблемы, можно сформулировать ряд мероприятий, которые значительно повысят уровень маркетинга в России: совершенствование и развитие законодательной базы, финансовое снижение тарифов по рекламе в стране, повышение уровня квалификации сотрудников (маркетологов), контроль над уровнем конкурентности рынка, а также ликвидация с рынка слабых организаций.

Подводя итог, стоит отметить, что маркетинговой деятельностью на современном этапе активно заинтересовались федеральные, региональные и муниципальные власти, а территориальные администрации создают стратегии социально-экономического развития.

Список литературы

1. Перспективы и маркетинговое сопровождение разработки и вывода инновационных товаров и услуг на рынок / Н. Н. Зубарева, Н. Н. Ивер, И. М. Кублин, Э. Э. Прокофьева // Экономика устойчивого развития. – 2021. – № 2(46). – С. 80-85. – EDN SETIPQ.

2. Ивер, Н. Н. Товарное обращение в рыночной системе хозяйствования / Н. Н. Ивер, А. П. Шиндряева // Социальные науки. – 2015. – № 6(9). – С. 69-76. – EDN VDWDLT.

3. Ивер, Н. Н. Современные маркетинговые инструменты управления качеством продукции и услуг: стратегии, подходы и проблемы / Н. Н. Ивер, И. М. Кублин, А. А. Макаев // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 5(106). – С. 729-736. – EDN YWWFBQ.

4. Ветров, А. С. Маркетинговые аспекты развития рынка табачной продукции / А. С. Ветров, Е. А. Молчанова // Психология и экономика. – 2013. – Т. 6. – № 1. – С. 123-131. – EDN SCBKUD.

ИВАНЕНКО МАРИНА ВИТАЛЬЕВНА, обучающаяся

ПЛАКСА ЮЛИЯ ВАЛЕРЬЕВНА, к.э.н., доцент

(marina.ivanenko.0303@mail.ru)

КФУ им. В. И. Вернадского, Институт экономики и управления,
г.Симферополь, Россия

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ФОНЕ МИРОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЫЗОВОВ

В статье перечислены основные проблемы, с которыми столкнулась российская экономика в 2022 году: большое количество санкций, уход с рынка страны многих крупных компаний, а также названы основные пути решения данных проблем, среди которых изменение ключевой ставки Центральным Банком, регулирование курса рубля, предоставление банкам больших полномочий и т.д.

Ключевые слова: финансовая система, глобальные проблемы, экономика, Российская Федерация, бюджет.

«Финансовая система - совокупность взаимосвязанных звеньев финансовых отношений, с помощью которых осуществляется формирование и использование фондов денежных средств. При этом каждому звену финансовой системы свойственны особые цели деятельности, формы и методы распределения и использования денежных фондов. Финансовая система обслуживает денежное обращение и регулирует финансовую деятельность в стране» [3, с. 15].

Финансовая система России представляет собой совокупность всевозможных сфер финансовых отношений, каждая из которых имеет свои особенности в формировании и использовании фондов денежных средств, различными ролями в общественном воспроизводстве.

В своей работе «Современные глобальные проблемы мировой экономики» Романко Л.В. и Романко Н.А. выделяют следующие глобальные проблемы, которые присущи экономике на данном этапе развития общества: проблема мира и демилитаризации; экологическая проблема; демографи-

ческая проблема; продовольственная проблема; проблема преодоления бедности и отсталости; проблема природных ресурсов (энергетическая и сырьевая); и т.д. [2].

Для российской финансовой системы наиболее остро встала проблема мира и демилитаризации. Санкции серьезно пошатнули устойчивость финансовой системы страны, нарушена логистика поставки товаров, применяемая до этих годов, возникли значительные проблемы с оплатой за товары, выросла их цена.

В 2021 году произошел значительный профицит бюджета, равный 514,76 млрд. руб., что стало «фискальным чудом» для страны. Однако сейчас бюджет страны находится перед угрозой дефицита. Рассмотрим доходы бюджета Российской Федерации за 2021 год (рис. 1).

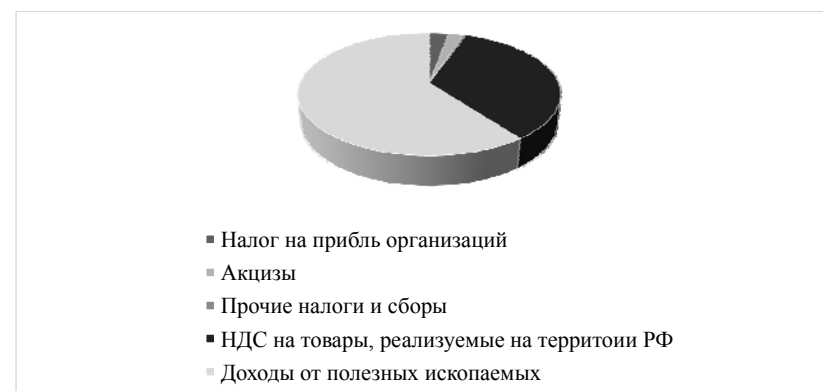


Рисунок 1 - Структура доходов бюджета Российской Федерации за 2021 г.
Источник: составлено автором на основе [3]

Итак, легко заметить, что основную часть доходной части бюджета страны занимает добыча полезных ископаемых, лидирующее место в которой занимают нефть и газ. Именно нефтегаз смог принести сверхприбыль России в 2021 г. Экспорт нефти и газа в 2021 г. превысил \$190 млрд. Однако сейчас эта статья доходов находится под серьезной угрозой из-за возможного введения эмбарго ЕС на российскую нефть. Вопрос ввода эмбарго по большей части является вопросом перестройки производственных процессов и не более.

По расчетам Financial Times, для бюджета РФ нижний порог комфорта находится на уровне 41-44\$ за бочку. Все деньги, которые Россия получает выше этого показателя можно считать сверхдоходами. И если придется продавать нефть дешевле, то в бюджете появятся дыры и придется искать средства на покрытие расходов иными способами.

Сегодня разговоры по поводу эмбарго постепенно стихают. Чего же теперь ждать российской экономике? Поднимается тема пошлин. Без эконо-

мических стимулов нефть Россия продавать не будет, но пошлины «съедят» значительную часть доходов.

Наблюдается значительный рост расходов государства на оборону. Рассмотрим структуру расходов РФ на 2021 год.

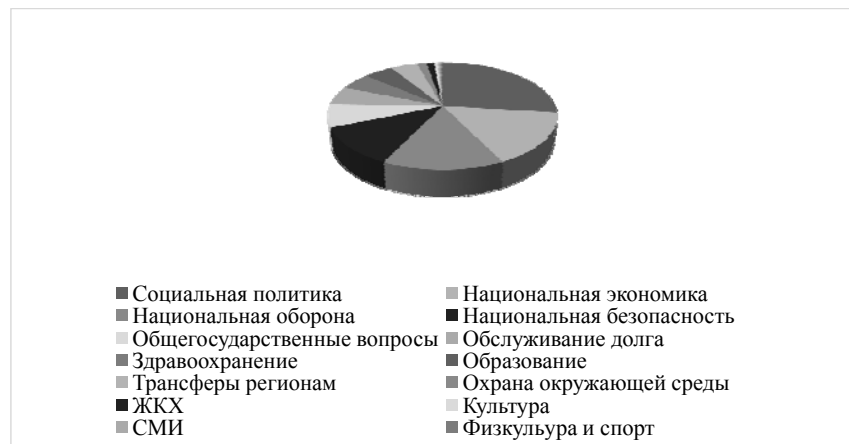


Рисунок 2 – Структура расходов бюджета РФ за 2021 г.

Источник: составлено автором на основе [3].

Еще не восстановившись после пандемии, национальная экономика требует огромных вложений материальных средств, однако сейчас государственный бюджет не может себе этого позволить.

Крупнейшим разделом федерального бюджета традиционно остается социальная политика - более 5,8 трлн. руб. на 2022 год [1]. В целях сдерживания инфляции и адаптации доходов населения к новым ценам с 1 июня 2022 г. в России на 10% повышены пенсии неработающим пенсионерам, минимальный размер оплаты труда (МРОТ) и прожиточный минимум. Также государство оказывает поддержку семьям: ежемесячное пособие будущим матерям, единовременное пособие при рождении ребенка, ежемесячное пособие по уходу за ребенком до полутора лет, ежемесячная выплата на первого и второго ребенка до трех лет, ежемесячное пособие на детей от восьми до семнадцати лет, маткапитал. Кроме того, глава российского государства добавил, что безработица в России, несмотря на сложившиеся условия, не растет и находится на уровне 4%.

Каким же образом финансовая система РФ «выживает» в сложившейся ситуации и как она к ней приспосабливается? Сегодня стабильность финансовой системы России поддерживается по большей мере за счет продажи нефти и газа, однако такое положение является довольно шатким. Рассмотрим, что еще помогает финансовой системе пережить нелегкие для нее времена.

На данный момент в России наблюдается такое явление, как «эпоха объединения». 29 апреля в СМИ появилась информация, что ВТБ, Открытие и Крымский банк РНКБ решили объединиться. Эту сделку одобрили президент и Центральный Банк. В РФ вырисовывается новая парадигма банковского сектора. Зачем же банки объединяются? Чтобы быть эффективными и выживать крупные банки будут объединяться, концентрировать капитал. Настанет эпоха банков-гигантов. Например, ВТБ, Открытие и РНКБ объединяются с целью сгладить издержки «спецоперации». Так как в группу войдет банк из Крыма, из-под санкций данные банки выходить не планируют. Эффективность увеличится в управлении затратами на зарплаты и маркетинг – сократится персонал отделения, уменьшатся издержки на рекламу. При всем этом сохранится мощь генерации денежных потоков, что в теории приведет к большим финансовым выгодам в этой банковской синергии.

В конце февраля Центральным Банком были введены серьезные валютные ограничения, которые на сегодняшний день были немного ослаблены. Хождение капитала из страны в другие юрисдикции увеличивается – теперь с российских счетов за границу можно переводить на свой счет или другому физическому лицу 50 тыс. долларов. Ранее максимальная сумма составляла 10 тысяч долларов. Послабления пока что не коснулись систем перевода денежных средств без открытия счета. Ограничение осталось прежним – 5 тысяч долларов в месяц. Центральный банк каждую неделю вносит ряд послаблений в февральские ограничения. Запуск хождения капитала между странами – безусловный плюс для финансовой системы. Послабления в части специалистов нерезидентов из дружественных стран явно направлены на высококвалифицированных иностранных специалистов, которыми государство хочет наполнить рынок труда.

Вводятся новые законы для банков. В основном по ограничениям их деятельности. По новой инициативе банкам будет запрещено выдавать кредит без залога с плавающей процентной ставкой. Также в законопроекте хотят указать, что плавающая ставка будет иметь ограничение – максимум 4% сверху.

Центральный банк наделят новыми полномочиями. Он сможет устанавливать максимально допустимую долю кредитов с переменной процентной ставкой, предоставляемую субъектам МСП. Иными словами, ЦБ сам решит, сколько таких кредитов банки смогут раздавать своим клиентам.

Наблюдается значительное укрепление рубля, будучи в марте по 117 рублей за 1 доллар, сегодня он составляет 62 рубля за 1 доллар, что даже меньше, чем до введения санкций и ухода крупных брендов. Однако данный курс не является естественным, он искусственно создан Центральным банком. На ценообразование курса можно влиять теми или иными методами, но заигрываться этим нет смысла. Эти процессы могут и скорее всего будут иметь те же последствия наподобие сжатия пружины: в какой-то момент будет обратный ход.

Санкции несут структурный характер с долгосрочным эффектом. Эффект санкций на экономику с точки зрения баланса экспорта и импорта по оценке ЦБ грозит спадом импорта на 32-36%, а экспорта на 17-21%. Возможно, государство найдет баланс в денежных потоках, особенно, в вопросе бюджета страны. В 2023 году прогнозируется падение импорта в 1,5-2,5% от уровней конца 2022 года, тогда как экспорт затормозит на 4-8%. Рост показателей стоит ожидать только в 2024 году. Также неизвестно, защит ли в этот прогноз параллельный импорт, который частично перекроет падение импорта. Такая ситуация негативна для российской экономики. Падение импорта и экспорта, помимо банального наполнения полок магазинов, затронет тысячи бизнесов в стране.

Таким образом, следует отметить, что финансовая система страны находится в сложном положении и сложившаяся в мире ситуация значительно тормозит ее развитие. Однако такое тяжелое положение присуще не только российской экономике. Сегодня все экономики мира страдают от локальной и мировой инфляции, также все еще играют роль постковидные последствия в виде сломанной логистики, проблемы с производством большого объема продукции, переболевшее и обедневшее население. Как итог – уязвимые национальные экономики. Большое количество проблем «у себя» не дают разрушить экономику России в полную силу, так как последствия начнут душить и эти страны.

Список литературы

1. Официальная статистика // Министерство Финансов России: официальный сайт: URL : https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2020/10/main/0778_Minfin_Budget.pdf. (дата обращения: 20.05.2022)
2. Романко Л.В., Романко Н.А. Современные глобальные проблемы мировой экономики // Вестник Ессентукского института управления, бизнеса и права. - 2018. - №12. - С. 208-212.
3. Хинкис, Л. Л. Финансы и финансовая система РФ: учебное пособие для студентов направления «Экономика» / Л. Л. Хинкис. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа. - 2019. – 94 с.

ИВАНОВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСЕЕВНА, магистрант
Саратовский государственный технический университет имени
Ю.А. Гагарина, г.Саратов, Россия
(anastasiaivanova_99@mail.ru)

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

В статье рассматриваются проблема достижения компанией финансовой устойчивости. В силу того, что в российских компаниях наиболее часто поднимаются вопросы финансовой устойчивости и платежеспособности экономического субъекта. Финансовый кризис, инфляция, колебания валютного курса - все эти факторы имеют непосредственное влияние на деятельность компаний и формирование бизнес-среды.

Ключевые слова: финансовая устойчивость предприятия, кредитоспособность, платежеспособность предприятия, финансовое равновесие, проблемы финансовой устойчивости.

Главной свойством финансовой деятельности предприятия является его финансовая устойчивость. Когда предприятие имеет абсолютную финансовую устойчивость, то это говорит о том, что предприятие имеет преимущество относительно других предприятий той же сферы в получении кредита, в привлечении инвестиций, в выборе поставщиков. Исходя из этого, одним из наиболее важных этапов анализа финансового состояния предприятия является оценка его финансовой устойчивости.

Финансовая устойчивость предприятий отражает такое состояние их финансовых ресурсов, при котором, свободно маневрируя денежным средствами, они способны путем их эффективного использования обеспечивать бесперебойный процесс производства и реализации продукции и услуг, а также расширение и обновление этого процесса [1].

Ключевая роль анализа финансовой устойчивости заключается в том, чтобы своевременно найти и исключить недостатки в финансовой деятельности предприятия. Следует понять текущую структуру распределения активов и пассивов и определить резервы для улучшения финансового состояния предприятия.

Для экономического развития России, финансовая устойчивость предприятий играет сегодня значительную роль. Одним из важнейших факторов является определение общей методики оценки финансовой устойчивости предприятия. Это наиболее важно в условиях увеличения кризисных ситуаций в экономике, как страны, так и всего мира, и растущей потребности обеспечения достоверной информацией всех участников финансового рынка.

Финансовые проблемы, с которыми сталкиваются российские предприятия, по своей экономической сущности во многом схожи и поэтому их решение возможно при использовании единого инструментария и типовых мероприятий, которые создают механизм управления финансовой устой-

чивостью предприятия. Главный элементом такого механизма является оценка финансовой устойчивости предприятия, в основе которой лежит расчет абсолютных и относительных показателей, определяющих прибыль и убытки предприятия, изменения в структуре его активов и пассивов, а также в расчетах с дебиторами и кредиторами. Показатели финансовой устойчивости предприятия позволяют установить, как она обеспечивается и насколько эффективно осуществляется управление ею [2].

Пул проблем состоит из сложности обеспечения финансовой устойчивости для организаций, а также из уникальности методов оценки для различных компаний. Для улучшения финансовой устойчивости предприятиям необходимо контролировать как наличие прибыли, так и движение денежных потоков.

Сегодня, в условиях экономической нестабильности, отечественным предприятиям приходится достаточно сложно обеспечивать финансовую устойчивость своего предприятия. Одной из основных проблем является то, что предприятия отдадут предпочтение приобретению, чем увеличению собственного капитала, в том числе приобретению заемных средств в нефинансовой форме, другими словами приобретению материальных ценностей в кредит, без учета реальной возможности оплатить их деньгами. И это характерно для многих предприятий почти во всех отраслях экономики. Вследствие этого страдают малые предприятия, поскольку им очень сложно получить кредиты, так как банки, не доверяют платежеспособности таких предприятий. Отсюда вытекает другая не менее важная проблема, которая заключается в наличии длительной просроченной задолженности поставщикам, банкам, персоналу, бюджету, внебюджетным фондам и другим кредиторам.

Еще одной важной проблемой, обусловившей снижение финансовой устойчивости предприятий, является дефицит денежных оборотных средств, необходимых для обеспечения текущего производства. При отсутствии у предприятия свободных денежных средств на различных счетах в банках предприятие можно назвать финансово неустойчивым, поскольку это практически говорит его банкротство. Кроме того, высокая зависимость от внешних кредиторов и инвесторов позволяет говорить о большой доле заемных средств в капитале предприятия и негативно влияет на финансовую устойчивость.

Финансовая устойчивость интересна не только внешним ее пользователям, но и внутренним финансовым службам. Поскольку платежеспособность предприятия волнует, как внешних кредиторов в краткосрочном периоде, так и собственников предприятия в долгосрочном периоде, потому что им важно сохранить платежеспособность предприятия на многие годы вперед.

Однако, платежеспособность – это внешнее проявление финансовой устойчивости предприятия. Эффективное управление ее поможет предприятию результативно управлять денежными потоками для бесперебойного

обеспечения производства и продажи продукции, а также стабильно получать чистую прибыль и приемлемый уровень риска при формировании структуры капитала [3].

Предприятия всегда беспокоит плохая финансовая устойчивость, а точнее нехватка денежных средств для развития предприятия. Однако в финансовой системе проблемой считается и то, когда финансовая устойчивость предприятия ставится «излишней». «Излишняя» финансовая устойчивость не говорит о хорошем функционировании предприятия, а наоборот говорит о том, что количественные показатели финансовой устойчивости завышены. При такой ситуации делают вывод о том, что в целом предприятием управляют неэффективно, а также его активами и источниками финансирования, в результате чего, предприятия отягощаются излишними запасами и резервами и темпы его развития значительно замедляются.

Как я писала ранее, все вышеперечисленные проблемы характерны большинства предприятий практически любой отрасли экономики. Для улучшения финансовой устойчивости, предприятиям необходимо устранить все негативные факторы с помощью внесения определенных мероприятий в этот процесс, и это первоначально относится к балансу между собственными и заемными средствами. Чтобы решить эту проблему необходимо рассчитать условие финансово равновесия, которое создает нормативную базу для финансовой устойчивости предприятия и его платежеспособности во времени, не позволяет предприятию увеличивать заемные средства и нерационально использовать уже накопленные основные средства.

В современных условиях для улучшения финансовой устойчивости для организации важнейшим является грамотный баланс структуры своих активов, их внутренний контроль, а также проработанная система управления ими. Решить проблему улучшения финансовой устойчивости компания также может, если будет делать расчет на минимизацию потерь в случае наступления кризисных ситуаций во внешней среде, это позволит ей эффективнее использовать все свои активы, а также в случае падения прибыли покрывать запасами дополнительные расходы и успешно функционировать.

Список литературы

1. Абрютин М.С. Финансовый анализ: учеб. пособие / М.С. Абрютин. – Москва : Изд-во Дело и Сервис, 2011. – 192.
2. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. и др. Экономикоматематический инструментальный финансовый оздоровления российских предприятий в условиях глобализации и мирового финансового кризиса. – М.: МЭСИ, 2009. – 420 с
3. Черкасова, Т.Н. Международный финансовый менеджмент: Учебное пособие / Т.Н. Черкасова. - М.: Проспект, 2016. – 80.

КАПОТОВ АНДРЕЙ СТЕПАНОВИЧ, студент
Сибирский государственный индустриальный университет,
г.Новокузнецк, Россия
(e-mail: rty.gf.00@bk.ru)

ОЦЕНКА СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЕМ ПЕРСОНАЛА В КОМПАНИЯХ ИННОВАЦИОННОГО ТИПА

Современная ситуация на рынке труда характеризуется существенными структурными диспропорциями, акцент которых смещен в сторону повышения требований к компетенциям и квалификациям.

Ключевые слова: стратегия, персонал, компании, инновационный тип

Необходимо отметить повышение требований многих работодателей не только к имеющимся достижениям работника, но и уделять внимание эмоциональному интеллекту, который оказывает существенное влияние на эффективность трудовой деятельности. В него входит ряд способностей, например:

- Способность к самоанализу и самооценке
- Способность выявлять, формулировать и решать проблемы
- Способность к взаимовыгодному сотрудничеству
- Устойчивость к стрессовым ситуациям
- Оптимизм
- Гибкость

Это те компетенции, действия которых оказывают влияние при формировании должностных обязанностей.

Перед многими менеджерами по персоналу актуален вопрос измерения компетенций и их подбор для соответствующей должности.

«Самым ценным активом любой организации 21 века станут работники умственного труда и их производительность» [1]. Слова Питере Друкера актуальны в современной рыночной обстановке. Научно-технический прогресс ускоряет все общественные, политические и экономические процессы, одна новая деталь способна изменить целую структуру производства. Например, в связи с повышением уровня автоматизации технологий и их совершенствованием, существует проблема в поиске состава рабочей группы (например, работников, занимающихся 3Dмоделированием деталей, т.е. созданием образа-модели в графической обработке на персональном компьютере). Актуальность регламентированного интеллектуального труда занимает важное место в своей сфере. Данная проблематика связана с тем, что работникам интеллектуальных отраслей приходится планировать свои действия самостоятельно, в виду невозможности четкой формулировки и постановки задач, в связи с этим ценность труда определяется достигнутыми результатами.

В последние годы набирают рост так называемые «стартапы», небольшие компании, деятельность которых направлена на мало освоенные направления развития. Как правило, это малочисленные компании, нацеленные на завоевание потенциально новых сегментов рынка. Большая часть из них направлена на инновационные проекты в отраслях высоких технологий. Соответственно и численность данной структуры будет не велика. Отсюда возникают вопросы: «Как правильно сформулировать компетенции для сотрудников» и «Как их измерить».

Возникает вопрос, нужна ли таким небольшим компаниям стратегия развития и, в частности, стратегия управления персоналом? Здесь возможны разные мнения, например, мнения против:

- Кадровая стратегия, как правило, носит долгосрочный характер, а ее нацеленность на разработку кадровой политики и структуры, системы взаимодействия служб управления персоналом не характерна для «стартапа».

- Кадровая стратегия формируется с учетом внутренних и внешних факторов. Анализ же данных отраслей требует достаточного внимания и ресурсов. Так как «стартапы» чаще всего нацелены на инновационную сферу и учитывая их малую численность, то затраты на анализ и аналитику рынка могут не оправдать себя в условиях частой динамики внешних факторов.

Поскольку не все «стартапы» агрессивно захватывают новые отрасли, кадровая стратегия будет успешно действовать при закреплении компании в одной сфере. Стратегия управления персоналом не может быть создана без общей стратегии организации, что в свою очередь говорит о вовлеченности HR-менеджеров в решение стратегических задач.

Виды направлений работы с персоналом в компаниях, направленных на инновационную деятельность, совпадают с основными направлениями любых других компаний:

- Отбор
- Адаптация
- Обучение
- Своевременная аттестация

В инновационной сфере немаловажную роль играет стимулирование, как материальное, так и нематериальное.

Например, набор универсальных компетенций:

- Эффективная работа в команде
- Коммуникативность
- Обучаемость и способность проводить обучение и консультации
- Самостоятельное обучение

Что касается сферы информационных технологий (IT), к которой чаще всего относятся стартапы, она включает следующие направления деятельности, которые оказывают влияние на работу с персоналом:

- Способность формировать стратегии с использованием информационных и коммуникационных технологий.
- Понимание специфики данной области и ее знания, бизнес-задач и принципов ранжирования по их оптимизации.
- Проектирование информационных процессов.
- Способность использования инновационных инструментов.
- Владение языками программирования и информационными технологиями.
- Развитие методов научных исследований в области современных технологий.

На сегодняшний день наиболее распространенный метод измерения компетенций является тестирование. Они в первую очередь помогают при подборе персонала, а также при необходимости выявления слабых сторон. Методы измерения разнообразны и множественны, но далеко не все носят положительный характер, например, те методы, при которых за сотрудниками ведется «слежка», существует бальная оценка со шкалами от 1 до 5, сотрудников на разных должностях сравнивают по общим критериям.

Любой бизнес имеет свое начало и конец. Быть успешным на рынке означает владеть информацией и это далеко не внешний носитель. Важно уметь четко формулировать свои запросы и выстраивать работу по определенному плану. Высокие темпы роста не позволяют «стартапам» разрабатывать стратегию на 10 лет, но кадровая стратегия безусловно необходима. Она позволяет реализовать агрессивную стратегию развития и завоевания рынка за счет подбора сотрудников с компетенциями, соответствующие кадровой стратегии. Как вариант, следует рассматривать кадровую стратегию на меньший период, например, от 1 до 3 лет.

Список литературы

1. http://www.prostobankir.com.ua/hr/stati/model_kompetentsiy_na_sluzhbe_effektivnoy_raboty_organizatsii
2. <http://hr-portal.ru/article/startap-kak-idealnaya-komanda> «Стартап как идеальная команда»
3. <http://elibrary.ru/item.asp?id=21298232> «Проблемы и перспективы развития стартап -компаний»

КАРАМУТДИНОВА РУШЕНА ИЛЬЯСОВНА, обучающаяся
ПЛАКСА ЮЛИЯ ВАЛЕРЬЕВНА, к.э.н. доцент
 (rushena.karamutdinova@inbox.ru)
 КФУ им. В. И. Вернадского, Институт экономики и управления,
 г.Симферополь, Россия

ВОЗДЕЙСТВИЕ КОСВЕННЫХ НАЛОГОВ НА ЭКОНОМИКУ

Налоги являются одним из основных регуляторов экономики. Проявление данной функции выражается в возможности государства влиять на различные процессы и параметры. А в совокупности происходящие процессы налогового регулирования оказывают воздействие на макроэкономические показатели. В статье обосновываются преимущества и недостатки косвенного налогообложения, исследуется воздействие косвенных налогов на экономику.

Ключевые слова: налог, экономика, прямое налогообложение, косвенное налогообложение, бюджет.

Налоги как основной источник доходов государственного бюджета являются основой его функционирования и неотъемлемой частью развития государства и экономики в целом. Как известно, налоги классифицируются по различным признакам. Большое значение в налоговой теории получила классификация налогов по способу взимания на прямые и косвенные.

Известно, что налогообложение началось в древности. Первоначально возникли прямые налоги. Так, определённая дополнительная доля продукта изымалась на цели финансирования администрации. Эти подати по своей правовой природе вполне укладывались в рамки прямого налогообложения, так как взимались в процессе приобретения или накопления материальных благ. Возникновение косвенных налогов, взимаемых в процессе расходования материальных благ, прежде всего связывается с появлением пошлинного налогообложения, которые приходится на несколько более поздний период развития общества и государства. Примерно с XVIII века в развитие налоговых форм идёт одновременно по прямому и косвенному обложению. Начиная с этого времени, устанавливается примерное соответствие степени развития косвенных налогов [1].

Различие между прямыми и косвенными налогами состоит в том, что косвенные налоги включаются в цену товара и тем самым оплачиваются за счет покупателя. А прямые налоги взимаются с доходов или имущества плательщика, то есть связаны с результатами хозяйственно-финансовой деятельности, оборота капитала, увеличения стоимости имущества, ренты составляющей. Окончательным плательщиком прямых налогов является владелец имущества (дохода).

Важный психологический аспект косвенного налога заключается в том, что для налогоплательщика их оплата происходит незаметно, легко и сво-

бно, так как налог сливается с ценой товара. Поэтому косвенные налоги, как правило, вызывают меньшую неприязнь налогоплательщика.

Косвенное налогообложение в Российской Федерации представлено налогом на добавленную стоимость (НДС) и акцизами.

Главное предназначение НДС - фискальное. Этот налог используется как стабильный источник доходов в бюджет, скрытый в цене товара. Однако механизм его взимания не лишён и своих регулирующих возможностей. НДС представляет собой косвенный налог, взимаемый в процентах к облагаемому обороту товаров, услуг и работ. В процессе движения товара по всем стадиям его производства и реализации происходит переложение налога промежуточными звеньями через продажные цены вплоть до завершения стадии его потребления, поэтому фактически плательщиком НДС является конечный потребитель товаров и услуг.

Акциз - индивидуальный налог на отдельные виды и группы товаров, который является разновидностью косвенных налогов. Помимо фискальной функции, акцизы выполняют и социально-регулирующую функцию, которая выражается в том, что: ограничивается потребление вредной для здоровья продукции; обеспечивается экономическая безопасность; защищается интерес национального производителя в конкурентной борьбе с зарубежным. Поэтому в большинстве развитых стран мира регулирующая функция акцизов является главенствующей, а использование акцизов в виде фискального инструмента считается нецелесообразным [2].

Так, к преимуществам косвенных налогов относятся: их характерно быстрое поступление, низкая вероятность уклонения, так как косвенными налогами охватываются товары народного потребления, возможность оказания влияния на уровень потребления.

Однако стоит учитывать, что косвенные налоги имеют такой недостаток, как неравномерность. Они не учитывают достатка каждого налогоплательщика, а скорее соответствует его склонностям и нуждам.

Косвенные налоги имеют фискальную и регулирующие функции. Фискальная функция заключается в том, что система косвенного налогообложения - наиболее удобная для мобилизации доходов в казну, форма, позволяющая оперативно и регулярно получать крупные суммы [2]. Проявление регуливающей функции налогов выражается в возможности государства влиять на различные экономические процессы. Таким образом, в данной функции заложены возможности воздействия на экономику, т. е. стимулировать или сдерживать производство по тем или иным направлениям, и способность регулирования потребления.

Косвенные налоги могут служить средством регулирования потребительского спроса, так как усиление налогообложения ведёт к повышению цен и, соответственно, снижает потребительский спрос на товар, а послабление обложения повышает потребительский спрос.

Другой аспект косвенных налогов - сокращение избыточной денежной массы и сдерживание кризиса. Однако эти налоги снижают реальные до-

ходы трудоспособного населения. Возможность, предоставляемая предприятиям путем снижения правильной ставки налога, должна обеспечить увеличение ассортимента товаров за счет увеличения производства большего количества товаров.

Развитие экономической ситуации при повышении ставок косвенных налогов неизбежно повлечет за собой рост цен на товары и услуги. Их повышение приведет к росту среднего уровня цен в стране. В таком случае в краткосрочной перспективе потребители будут готовы приобрести товары и услуги в уменьшенном объеме, а выручка предприятия, как следствие, сократится. Так, снижение спроса на товары и услуги, возникшие в результате повышения ставок косвенных налогов, влечет за собой сокращение прибыли организаций. Последнее приведет, при неизменном уровне прямого налогообложения и прочих равных условиях, во-первых, к снижению доходов населения (за счет заработной плат работников и предпринимательского дохода) и во-вторых, к снижению спроса на инвестиционные товары со стороны организаций.

Итак, в совокупности процессы налогового регулирования оказывают воздействие на такие макроэкономические показатели как: уровень совокупного спроса и предложения; уровень ВВП; объем выпуска; оборот розничной продукции; объем экспорта и импорта; объем инвестиций в основной капитал; индекс потребительских цен. В итоге, результаты налогового воздействия отражаются на экономическом росте, определяющем развитие государства и его макроэкономическое состояние [3].

Таким образом, косвенные налоги в первую очередь обеспечивают устойчивые и оперативные поступления средств в бюджет, даже в условиях кризисного состояния экономики, к тому же их можно быстро менять в соответствии с требованиями государственной политики. Снижая косвенные налоги, государство способствует росту доходов и расходов потребителей товаров (работ, услуг) и увеличивает спрос. Рост инвестиций регулируется государством посредством принятия стимулирующих налоговых мер в виде льгот и освобождений, снижения ставок, предоставления инвестиционных вычетов и т.п. общепринятым является утверждение, что снижение уровня налоговой нагрузки на экономику активизирует предпринимательскую и инвестиционную активность, стимулирует спрос, способствует экономическому росту, а повышение налоговой нагрузки ведет к ухудшению макроэкономических показателей и замедлению темпов экономического роста. Оценить результаты механизма воздействия косвенных налогов на экономику на практике представляется крайне сложным, т.к. требует построения многофакторной модели, учитывающей, помимо основных показателей, разнообразное количество дополнительных факторов в динамике [3].

Список литературы

1. Алиев, Б. Х. Налоговые системы зарубежных стран : учебник / Б. Х. Алиев, Х. М. Мусаева. – Москва : Юнити-Дана, 2017. – 216 с. : схем., табл., ил. – Режим досту-

па: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=682952> (дата обращения: 01.10.2022). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-238-02473-8. – Текст : электронный.

2. Турбина Наталия Михайловна, Фёдорова Алёна Юрьевна Роль косвенных налогов в формировании доходов бюджета // Социально-экономические явления и процессы. 2016. №7. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-kosvennyh-nalогоv-v-formirovaniidohodov-byudzhet> (дата обращения: 01.10.2022).

3. Ирина Александровна Кацюба, Римма Алексеевна Петухова Воздействие косвенных налогов на экономику // Известия СПбГЭУ. 2020. №5 (125). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vozdeystvie-kosvennyh-nalогоv-na-ekonomiku> (дата обращения: 01.10.2022).

КАУФМАН АНАСТАСИЯ МИХАЙЛОВНА, студент

Национальный исследовательский университет

«Московский государственный строительный университет»,

г.Москва, Россия

(e-mail: pojur@inbox.ru)

СОЗДАНИЕ СТИЛЯ КОМПАНИИ

Данная статья раскрывает основные параметры при разработке фирменного стиля, а также подробное содержание идеального дизайна стиля для успешной деятельности фирмы.

Ключевые слова: фирма, стиль, имидж, стилистика, бренд.

Abstract: This article reveals the main parameters in the development of corporate identity, as well as the detailed content of the ideal style design for the successful operation of the firm.

Key words: firm, style, image, stylistics, brand.

Каждой компании нужен фирменный стиль. С его помощью она будет выделять себя из множества таких же компаний её профиля. Следует подойти серьезно к созданию подходящего стиля. Необходимо правильно сочетать всю графику, концепцию, стилистику, грамотно предоставить информацию о компании и предоставляемые услуги.

Именно создание подходящего стиля компании поможет сделать её узнаваемой, популярной и создать особую связь с клиентами. Правильный подбор форм, цветов, основной тематики поможет сделать бренд уникальным, стильным и создать его собственный характер. Если все эти части будут идеально между собой взаимодействовать, будущие клиенты это сразу отметят, запомнят и захотят прийти именно сюда, забывая о других похожих организациях.

Фирменный стиль – это набор цветовых, графических, словесных и прочих констант, обеспечивающих визуальное и смысловое единство бренда и всего, что он транслирует. Разработка фирменного стиля подразумевает

под собой создание целостного визуального образа компании или товара с помощью индивидуальных стилевых элементов, тем самым обеспечивая узнаваемость бренда в конкурентной среде и приумножая его нематериальную ценность. Создание фирменного стиля начинается с концепции, тесно связанной с позиционированием бренда, и продолжается адаптацией стиля на все необходимые визуальные и вербальные элементы коммуникации. Дизайн фирменного стиля должен легко адаптироваться под различные носители, начиная с визитки и заканчивая рекламным щитом.

Необходимые элементы при создании стиля.

Основная задача специалистов – создать бренд и его логотип так, чтобы это сочеталось с тематикой компании, привлекало внимание человека и создало некий запоминающийся образ. Можно выделить основные параметры при разработке фирменного стиля:

1. Название. Должно быть коротким, так его легче будет запомнить. Его нужно сделать оригинальным и неповторимым, ведь в дальнейшем на его основе будет создаваться логотип бренда.

2. Логотип. Станет основным распознавателем компании и её бренда. Поэтому следует уделить достаточное количество времени на создание идеального образа в соответствии с основными требованиями и трендами.

3. Цвета. Должны гармонично объединяться между собой и совпадать с тематикой бренда. Сочетание ярких и интересных оттенков станет отличной рекламой компании среди конкурентов.

4. Графика. Здесь нужно применить что-то новое, чего покупатели и потребители ранее не видели на рынке. Если сделать уникальную графику, она сможет показать особенный характер бренда и донести основную суть до клиентов.

Идеальный дизайн стиля

Без хорошего дизайна бизнес не пойдёт. Соответственно, нужно следовать нескольким указаниям, которые сделают дизайн компании лучшим, среди аналогов на рынке.

– выделение. Дизайн должен быть уникальным и не похожим на остальные бренды. Можно посмотреть на оформление и стиль конкурентов, учесть их ошибки, сочетания цветов и типов графики. Их не нужно повторять, а наоборот, сделать всё непохожим ни на что. Это выделит бренд и повысит узнаваемость среди людей;

– распознавание. Не должно быть слишком много сложных деталей. Качественный и узнаваемый бренд всегда придерживается минимализма. Можно выделить что-то одно и оригинально это обыграть. Создавать целую историю не нужно – её никто не запомнит;

– имидж. Помимо разработки и создания дизайна, необходимо продвинуть его. Имидж должен показывать, почему именно стоит обратить своё внимание на этот бренд. Если удастся заинтересовать покупателей, это отлично скажется в дальнейшей работе;

– добавленная стоимость. Имидж, дизайн и логотип должен привлечь внимание. Если получится это сделать, то будущие покупатели будут меньше обращать своё внимание на размер суммы в ценнике.

Этапы разработки стиля. Здесь всего три основных и важных этапа.

1. Разработать концепцию и фирменный стиль. Это поможет при создании особенного характера, позыва, уникальности и других особенностей.
2. Логотип и графическая среда. Здесь создаётся сам стиль бренда.
3. Дальнейшее развитие стиля. На заключительном этапе идёт внедрение стилистики и дизайна бренда в наружную рекламу, создание страниц в социальных сетях и документации для ещё более скомпонованного рисунка компании.

Список литературы

1. Родькин П., Визуальная политика. Фирменный стиль России / Павел Родькин. М.: Совпадение, 2019. 160 с.
2. Марк Роуден, Корпоративная идентичность. Создание успешного фирменного стиля и визуальные коммуникации в бизнесе / Марк Роуден. М.: Добрая книга, 2018. 596 с.
3. Дэвид Эйри, Логотип и фирменный стиль. Руководство дизайнера / Дэвид Эйри. М.: «Издательство «Питер», 2019. 216 с.
4. Скамарина В. П., Алан Грегори. Фирменный стиль известных компаний, 2016
5. Яковлева, Т. В. Гид по стилю для успешной карьеры и личной жизни / Т. В. Яковлева. М.: Эксмо, 2017. 320 с.

КАУФМАН АНАСТАСИЯ МИХАЙЛОВНА, студент
Национальный исследовательский университет
«Московский государственный строительный университет»,
г. Москва, Россия
(e-mail: rojur@inbox.ru)

МЕТОДЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В теории анализа финансового состояния отсутствуют методики, учитывающие особенности учетных систем субъектов малого бизнеса. В статье рассмотрены подходы к определению основных индикаторов финансового состояния малых предприятий, которые вправе применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность. Эти подходы базируются, но том, что упрощенный бухгалтерский баланс имеют несколько иной вид в отличие от обычной формы баланса, так как имеет укрупненные статьи, которые включают в себя несколько объектов учета. Соответственно, типовые методики анализа финансового состояния претерпевают некоторые изменения.

Ключевые слова: упрощенный бухгалтерский баланс, ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость.

В настоящее время проблемы анализа финансового состояния экономического субъекта в совокупности определены различными сложностями, возникающими как в теории финансового анализа, так и в практике предприятий, подвергающихся влиянию внешней и внутренней среды их функционирования. При этом анализ финансового состояния может проводиться с различных позиций и на основе различного объема доступной информации, в частности по правилам проведения арбитражными управляющими, по методике Федеральной службы по финансовому оздоровлению и банкротству, по методике Федеральной налоговой службы и т. д. существуют и авторские методики проведения финансового анализа. Это, в свою очередь, приводит к расхождениям в определении однотипных показателей, являющихся основными при проведении анализа финансового состояния. Данные несоответствия приводят к различию в оценке ключевых характеристик и к несопадающей оценке финансового состояния анализируемого предприятия.

В предпринимательской деятельности в условиях рыночной экономики от качества и своевременности экономической информации зависит деловой успех, выражающийся в получении прибыли и росте капитала. При этом следует учитывать, что объективность результатов анализа зависит от качества информационных источников, и прежде всего от того, как составлена и оценена бухгалтерская (финансовая) отчетность.

В основном имеющиеся методики анализа финансового состояния опираются на показатели обычных форм бухгалтерской (финансовой) отчетности коммерческих организаций. И при этом в теории анализа финансового состояния отсутствуют подходы, учитывающие особенности учетных систем предприятий малого бизнеса.

Малые предприятия вправе применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность, формы которых представлены в приложении 5 к приказу Минфина РФ «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 02.07.2010 г. № 66 н [4]. Но при этом у организаций, имеющих право на упрощение отчетности, есть возможность применять и самостоятельно разработанные формы.

Основные индикаторы оценки финансового состояния организаций касаются определения групп активов по степени ликвидности и пассивов по срочности оплаты для определения ликвидности и платежеспособности организации; определения групп источников, предназначенных для формирования запасов и затрат и определения степени обеспеченности ими для оценки типа устойчивости финансового состояния и т.д. И как правило, регламентированные и авторские методики дают представление показателей с указанием соответствующих кодов строк обычного баланса [5, с. 68].

По данным упрощенного бухгалтерского баланса указание кодов строк будет иметь несколько иной вид, поскольку он имеет укрупненные статьи, которые включают в себя несколько объектов учета и, соответственно, содержит отличную от обычной формы баланса кодировку строк.

С июня 2019 года бланки бухгалтерской отчетности нужно применять в редакции приказа Минфина от 19.04.2019 № 61 н «О внесении изменений в приказ Министерства финансов Российской Федерации от 2 июля 2010 г. № 66 н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

В связи с новой формой баланса налоговики разработали новые контрольные соотношения для отчетности за 2019 год. Проверить бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах и другие формы бухгалтерской отчетности за 2019 год можно по контрольным соотношениям, которые направила ФНС письмом от 31.07.2019 № БА-4-1/15052@. Соотношения даны как для обычной, так и для упрощенной отчетности.

При анализе платежеспособности предприятия с позиций допущения непрерывности его деятельности обычно рассчитывается три основных коэффициента [1, с. 25]:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент быстрой ликвидности;
- коэффициент абсолютной ликвидности.

Анализ финансового состояния с позиции долгосрочной перспективы проводится на основе расчета и оценки ряда относительных показателей, позволяющих получить дополнительную информацию об устойчивом/неустойчивом превышении доходов организации над ее расходами, свободном маневрировании денежными средствами и эффективном их использовании, финансовой зависимости/независимости экономического субъекта от внешних кредиторов, имеющейся возможности поддерживать сложившуюся структуру или достигать желаемой структуры источников финансирования средств, качестве собственного капитала организации, целесообразности привлечения платных заемных источников и т.д. [2, с. 116].

Система относительных показателей финансовой устойчивости, рассчитанных на основе данных упрощенной формы бухгалтерского баланса приведена в таблице 2.

Таким образом, предложенная методика анализа финансового состояния экономических субъектов малого бизнеса опирается на регламентированные и существующие авторские методики финансового анализа, но отражает особенности учетных систем организаций малого предпринимательства, которые вправе применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность, в которой кодировка строк имеет несколько иной вид в отличии от обычной формы баланса.

Таблица 2 – Относительные показатели (коэффициенты) финансовой устойчивости по данным упрощенной формы бухгалтерского баланса

Показатели	Общая формула по показателям баланса	Методика расчета по строкам баланса	Значение показателя
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	Собственный капитал / Имущество (суммарный актив)	Строка 1300 / строка 1600	Характеризует зависимость организации от внешних кредиторов, с ростом займов растет риск неплатежей
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (леверидж)	Обязательства организация / Собственные средства	Сумма строк 1410, 1450, 1510, 1520, 1550 / строка 1300	Степень привлечения заемных средств на 1 рубль вложенных в активы собственных средств
Коэффициент финансирования	Собственный капитал / Заемный капитал	Строка 1300 / Сумма строк 1410, 1450, 1510, 1520, 1550	Степень покрытия заемных средств собственным капиталом
Коэффициент маневренности собственного капитала	Собственные оборотные средства / Собственный капитал организации	(Строка 1300 за минусом строк 1150, 1170) / Строка 1300	Доля собственного капитала, используемого для финансирования текущей деятельности (чем выше значение, тем больше возможностей маневрирования)
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	Собственные оборотные средства / Оборотные активы организация	(Строка 1300 за минусом строк 1150, 1170) / (Сумма строк 1210, 1250, 1230)	Доля оборотных активов, финансируемых за счет собственных средств
Коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов	Оборотные активы / Внеоборотные активы	(Сумма строк 1210, 1250, 1230) / (Сумма строк 1150, 1170)	Показывает изменение структуры капитала в разрезе основных групп (уровень коэффициента зависит от отраслевых особенностей деятельности)
Индекс иммобилизованных активов	Внеоборотные активы / Собственный капитал организации	(Сумма строк 1150, 1170) / Строка 1300	Доля внеоборотных активов в источниках собственных средств; значение показателя менее 1 свидетельствует о наличии в организации собственных оборотных средств

Представленные показатели, расчет которых осуществляется на основе данных упрощенного баланса, в полной мере позволяют дать оценку относительно устойчивости финансового положения, гибкости структуры капитала и возможности постоянного превышения доходов над расходами в

целях обеспечения платежеспособности и создания условий для укрепления финансового потенциала организации и его позиционирования на рынке.

Список литературы

1. Басовский, Л. Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская. Москва: ИНФРАМ, 2019. 335 с.
2. Бороненкова, С. А. Комплексный экономический анализ в управлении предприятием: учеб. пособие / С. А. Бороненкова, М. В. Мельник. Москва: Форум, 2016. 351 с.
3. Воронов, К. Финансовый анализ. Некоторые положения методики. [Электронный ресурс] / К. Воронов, О. Максимов / Портал Технологии корпоративного управления. Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/finances/section_29/article_817
4. О формах бухгалтерской отчетности организаций: утв. приказом Минфина РФ от 02.07.2010 № 66н: (ред. от 19.04.2019) / Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
5. Савицкая, Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. для вузов / Г. В. Савицкая. 7-е изд., перераб. и доп. Москва: ИНФРА-М, 2020. 608с.

КЕЛЬМАМБЕТОВА ЛЕРА ТЕМИНДАРОВНА, обучающаяся
ПЛАКСА ЮЛИЯ ВАЛЕРЬЕВНА, к.э.н., доцент
(kelmambetova_lera@mail.ru)

Институт экономики и управления
Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского
г.Симферополь, Россия

НАЛОГИ С ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ И ИХ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ

В статье рассматривается налогообложение физических лиц, проводится анализ экономического значения налогов с физических лиц.

Ключевые слова: физическое лицо, налоги с физических лиц, налогообложение физических лиц, налог на доходы физических лиц.

В соответствии со ст. 11 НК РФ физические лица – это граждане РФ, иностранные граждане и лица без гражданства, наделённые правами и обязанностями в силу самого факта существования [1]. К их числу НК РФ относит также индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица, а также частных нотариусов и адвокатов, учредивших адвокатские кабинеты.

Все многообразие налогов с физических лиц можно классифицировать по: уровню управления; способу изъятия; характеру использования; по объектам налогообложения; предоставляемым льготам; периодичности налогообложения; функциональному назначению [1].

ИП могут сами выбрать систему налогообложения: общая система налогообложения, единый сельскохозяйственный налог, упрощенная система

налогообложения, патентная система налогообложения, режим уплаты налогов при участии фирмы в соглашении по разделу продукции.

Налоги являются важнейшей формой аккумуляции бюджета всех денежных средств. Можно сказать, без налогов нет и бюджета; обязательным условием сбалансированности государственной казны является поддержка эластичности налоговой системы.

Одной из главных составляющих частей налоговой системы любой страны является подоходное налогообложение, так как оно не только обеспечивает наибольшую часть доходов бюджета, но также является эффективным налоговым инструментом развития предпринимательской деятельности, реализации задач социальной политики и обеспечения достойного уровня жизни граждан.

В Российской Федерации традиционно основная налоговая нагрузка приходится на организации, но, тем не менее, доля налогов с физических лиц в доходах бюджетов бюджетной системы также весьма значительна.

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) - неотъемлемая часть функционирования экономики любой страны. В настоящее время налог на доходы физических лиц (НДФЛ) играет огромную роль в обеспечении бюджетов всех уровней доходными источниками и в регулировании экономических процессов. В связи с этим особое значение имеет анализ его поступлений в бюджетную систему Российской Федерации и определение путей повышения эффективности его собираемости [2].

Таблица 1 – Зачисление налога на доходы физических лиц в бюджеты бюджетной системы РФ

Бюджет	Зачисленный налог, %	Бюджетный кодекс
Бюджеты субъектов РФ	70	ст. 56 «Налоговые доходы бюджетов субъектов Российской Федерации» Бюджетного кодекса
Бюджеты поселений	10	ст. 61 «Налоговые доходы бюджетов поселений» Бюджетного кодекса
Бюджеты муниципальных районов	20	ст. 61.1 «Налоговые доходы муниципальных районов» Бюджетного кодекса

Источник: составлено автором на основе [1, 3]

Важнейшим определяющим моментом налога на доходы физических лиц является то, что объектом обложения по данному налогу служит именно доход, реально полученный налогоплательщиком. Так, налог на доходы физических лиц, являясь федеральным налогом, полностью поступает в местные и региональные бюджеты.

Рассмотрим основные параметры консолидированного бюджета РФ.

Таблица 2 - Прогноз основных параметров консолидированных бюджетов субъектов РФ (млрд. руб.)

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.		2023 г.	
	Отчет	Отчет	Сводная бюджетная роспись	% к пред. году	Закон	% к пред. году
Доходы всего	14897,5	16410,8	16788,7	102,3	17768,3	105,8
В том числе						
Налоговые и неналоговые доходы	10796,5	12768,5	13560,1	106,2	14416,2	107,2
Из них						
Налог на прибыль организаций	2926,7	3913,3	4100,7	104,6	4329,3	105,6
Налог на доходы физических лиц	4251,9	4734,1	5102,5	107,8	5481,8	107,4
Налог на имущество	1357,9	1460,6	1556,9	106,6	1167,8	107,1

Источник: составлено автором на основе данных [4]

Исходя из данных приведенных в таблице, можно сделать вывод о том, что с каждым годом поступления в бюджеты субъектов налога на доходы физических лиц возрастают. Так, НДФЛ занимает значимую долю в структуре доходной части бюджета, что свидетельствует о повышении собираемости налогов и стабильности пополнения бюджета страны. НДФЛ является весьма значимой составной частью налоговой системы России, что в современных условиях требует постоянного совершенствования его механизма функционирования с целью социально-экономического развития страны.

Рассмотрим основные налоговые поступления за 1 квартал 2022 г. в сравнении с 2021 г.

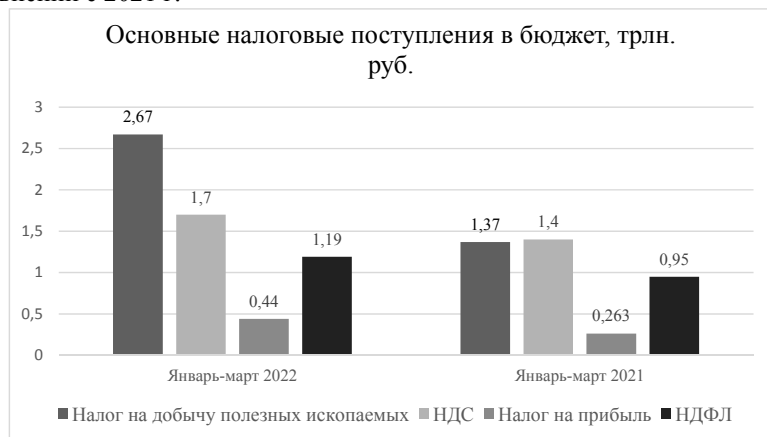


Рисунок 1 – Основные налоговые поступления за 1 квартал 2021-2022 гг. Источник: составлено автором на основе данных [5]

В консолидированные бюджеты регионов с начала 2022 г. поступило 3,4 трлн. руб., что на 31 %, или 810 млрд. руб., больше показателей аналогичного периода прошлого года. В основном рост поступлений обеспечен мировой конъюнктурой на нефть и газ. Так, по налогу на добычу полезных ископаемых поступления за январь-март 2022 г. составили 2,67 трлн. руб., что превышает показатели 2021 г. на 1,3 трлн. руб.. В то же время положительную динамику продемонстрировали и другие виды налогов. Так, по НДС в федеральный бюджет поступило 1,7 трлн. рублей, что на 299 млрд. руб. больше, чем в первом квартале 2021 г.. По налогу на прибыль организаций перечислено 435 млрд. руб., что на 171,4 млрд. руб. больше января-марта прошлого года. В консолидированных бюджетах регионов отмечается рост поступлений по НДФЛ, традиционно формирующий их значительную часть. В указанный период они составили 35 % доходов. В рублевом выражении это 1,19 трлн. руб., что на 241 млрд. руб. выше аналогичных показателей 2021 г..

Высокий рост поступлений во все уровни бюджетной системы РФ обусловлен общим увеличением экономической и деловой активности организаций, в том числе объемов реализации, высокой динамикой роста цен производителей в нефтегазовой отрасли.

Таким образом, налоги играют немалую роль в укреплении экономической позиции России. Налогам отводится важное место среди экономических рычагов. С помощью налогов определяются взаимоотношения предпринимателей, предприятий всех форм собственности с государственными и местными бюджетами, а также с вышестоящими организациями. Сегодня происходят некоторые изменения в налоговом законодательстве и реформирование налогообложения РФ, оно всё ещё нуждается в дальнейшем совершенствовании.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 02.10.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.10.2021) / [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (дата обращения: 06.10.2022).
2. Кузьмина О.Н., Карбаинова А.А. Значение налога на доходы физических лиц в формировании бюджетов РФ и основные направления совершенствования с 2015 // Материалы VII Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум». – 2015 URL: <https://scienceforum.ru/2015/article/2015013614> (дата обращения: 06.10.2022).
3. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 14.07.2022) / [Электронный ресурс] URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/ (дата обращения: 06.10.2022).
4. Официальный сайт Министерства Финансов России URL: <http://www.minfin.ru/> (дата обращения: 06.10.2022).
5. Официальный сайт Федеральной Налоговой Службы URL: <https://www.nalog.gov.ru/rn77/> (дата обращения: 06.10.2022).

КИРИЛЛОВА ВАЛЕРИЯ ИГОРЕВНА, студент
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный
университет, г. Санкт-Петербург, Россия
email: v.sul@bk.ru

ПЕРЕХОД К ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Переход от индустриальной к постиндустриальной экономике, как правило, связывают с сокращением удельного веса непосредственно производства, вместе с тем увеличением нематериального производства, сферы услуг.

Ключевые слова: производство, экономика, индустриальный период, постиндустриальный период.

При этом изменяется роль и значение производства в жизни общества. В индустриальный период производство – основная сфера производства, как средств производства, так и продуктов жизнедеятельности человека. В силу главенствующей роли в общественной жизни именно оно определяет особенности и динамику «странового» развития.

Результатом индустриального развития явилось формирование производственного потенциала, позволяющего в воспроизводственном процессе относительно меньшую часть капитала направлять непосредственно в производственную сферу, прежде всего, на производство средств производства и сопутствующих продуктов. Вместе с тем высокий технико-технологический уровень производства позволяет переориентировать возросшую часть капитала непосредственно на человека, потребительские предпочтения, трансформированные в ходе общественной динамики с массового на индивидуализированный потребительский спрос [1].

Важнейшие трансформационные структуры нового этапа - постиндустриальные технологии, информационные механизмы и системы, позволяющие не только «соединять» субъектов экономики, но и достаточно успешно управлять экономикой.

Представленная диалектика – важная предпосылка перехода от индустриальной к постиндустриальной экономике. [1, 17-19].

Вместе с тем различие экономических систем обуславливает определенную специфику, не позволяющую принять представленное положение безоговорочно.

Это касается, прежде всего, переходных экономик, в частности России.

Стремительность трансформационного процесса, перехода на рельсы рыночного развития, обусловили ориентацию ее, как и других стран, на механизмы постиндустриального развития. Однако незавершенность индустриализации, нерешенность целого ряда проблем индустриального развития обусловили ее специфику, состоящую в недоиндустриализованности экономического развития, актуализировавшую значительность роли про-

изводства в экономическом процессе, ориентации на производство, модернизацию экономики, как основы жизнедеятельности населения.

Итак, в постиндустриальной экономике, с одной стороны, сохраняется необходимость развития производства, поскольку требуется создание продуктов, необходимых для удовлетворения множественных растущих индивидуализированных потребностей, отсюда – ориентация на механизмы эффективности производства.

С другой – в условиях стремительности перехода от централизованно управляемой к рыночной экономике некоторые страны шагнули в «постиндустриальное общество» не создав необходимой индустриальной основы. Отсюда актуальнейшая проблема сегодняшнего дня – новая, вторая индустриализация, оказывающая влияние на все процессы национального развития, специфику экономического роста. При этом неодинаковый уровень экономического развития стран, определяемый различием технической, технологической, ресурсной базы существенно влияет на возможности экономического роста.

Каждая экономическая система стремится максимизировать экономический рост, ориентируясь на рост валового внутреннего продукта в целом и на душу населения, в числе прочих важных для характеристики позиции страны на международной арене.

Вместе с тем при исследовании содержания экономического роста следует отметить его противоречивую роль в экономике.

С одной стороны, экономический рост является фактором поступательного экономического развития, с другой – фактором нестабильности, поскольку при стремительности подъема обуславливает перегрев экономики, ее переход в кризисное состояние.

В посткризисный период экономический рост становится фактором выхода из кризиса, поступательного развития экономики.

Современное состояние российской, как и мировой экономики – посткризисного развития.

Статистические данные показывают снижение темпов роста ВВП в 2008 - 2009 гг. в большинстве стран мира. В 2010-2011 г. – оживление, в ряде случаев - достижение темпов роста предкризисного развития.

При этом достаточно четких ориентиров на значительное повышение темпов роста ВВП на сегодняшний день не просматривается.

Вместе с тем в ряде динамично развивающихся стран ситуация не схожая. В частности, в период мирового кризисного спада (2009) темпы роста ВВП не опустились ниже 100%, хотя и отразили колебательную динамику, в ряде случаев более или менее значительную, в целом ряде стран.

В 2009 г. – небольшой спад темпов роста ВВП – до 99,7 %, далее оживление. В целом проявляет схожую динамику с вышеназванными странами.

Что касается представленной группы стран, заметна их стремительная поступательная динамика.

У России позитивы, могущие оказать существенное влияние на эффективность предпринимательства, просматриваются в перспективе. Это, прежде всего, рост удельного веса промышленности в структуре ВВП. В 2011 г – 30,5 % [2, 85].

Предполагаемый потенциальный позитив – с активным развитием собственных производств, созданием значительного числа новых рабочих мест, развитием профессиональной подготовки молодежи и пр.

Во внешней среде позитивным фактором развития является участие в таком достаточно мощном объединении, как БРИКС, могущее оказать влияние на ее положительную динамику.

Сегодня на базе БРИКС формируется ряд важных структур. В частности, Банк развития, у которого возможен заем денег в случае неблагоприятной ситуации. При этом снимается зависимость от МВФ, что чрезвычайно существенно.

Наряду с этим принято решение об организации энергетической ассоциации, важной в условиях международной конкуренции, для формирования благоприятствующих тенденций в торговой и инвестиционной сфере.

Таким образом, возможности современного экономического развития определяются не только каждой страной в отдельности, но и совокупностью условий и факторов, на них влияющих.

Важный интеграционный Союз, в котором Россия является официальным участником – ЕАЭС (Евразийский экономический Союз). Тут имеет место очень тесная интеграция, связанная не только с кооперацией и разделением труда, но и формированием идентичной нормативной базы, общих механизмов интеграционного развития. Они не могут не оказать влияния на парадигму их экономического развития.

Таким образом, тренд российского развития зависит от совокупности факторов, в том числе определяемых современным состоянием российской экономики и взаимодействующих факторов, ее потенциями, взвешенностью правительственной политики.

Список литературы

- 1.Океанова З.К. Экономика. Учебник для бакалавриата по направлению «Юриспруденция». М. 2014.
2. Россия и страны мира. М. 2012.
3. Российский статистический ежегодник 2012. Статистический сборник. М., 2012.

КИРИЛЛОВА ВАЛЕРИЯ ИГОРЕВНА, студент

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, г. Санкт-Петербург, Россия
(email: v.sul@bk.ru)

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье определены какие факторы в наибольшей степени влияют на структуру капитала строительной компании с использованием метода корреляционно-регрессионного анализа.

Ключевые слова: структура капитала, оптимизация структуры капитала, эффективность использования капитала, метод корреляционно-регрессионного анализа.

Формирование оптимальной структуры капитала предприятия и ее оптимизация являются стратегически важными задачами и требуют понимания и учета влияющих внутренних и внешних факторов, а также обуславливают обязательность объективной и комплексной оценки и мониторинга финансового состояния, структуры привлекаемых источников финансирования и направлений их использования и формирования финансовых результатов деятельности, что диктует необходимость выбора соответствующих достоверных показателей и установления критериев их значений, а также построения и использования эффективной системы показателей.

Разрабатываемая система показателей-факторов должна включать показатели структуры капитала, демонстрирующие наличие и величину источников финансирования строительной компании в конкретном временном периоде, а также известные показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия: рентабельности, ликвидности, использование которых позволит получить исчерпывающую и репрезентативную оценку эффективности деятельности и финансирования исследуемых хозяйствующих субъектов [1].

В качестве результативного показателя выступает структура капитала (коэффициент автономии).

Таблица 1 – Значения результативного показателя, %

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
У	0,435	0,355	2,881	3,910	2,081	12,528

Исследование и характеристика взаимосвязей показателей структуры капитала компании и влияющих факторов будет проводиться с использованием метода корреляционно-регрессионного анализа [2].

В начале разрабатывается многофакторная корреляционно-регрессионная модель для того, чтобы определить, какие факторы включаются в модель. Сила и направление влияния признаков-факторов на пока-

затели структуры капитала могут быть измерены путем вычисления парного коэффициента корреляции Пирсона – меры линейной зависимости двух факторов, который позволяет учесть не только направление, но и величины отклонений исследуемых переменных.

Таблица 2 – Факторы-показатели оценки эффективности формирования структуры капитала

№	Факторы	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Лeverидж							
1	совокупный	0,996	0,996	0,971	0,961	0,979	0,875
2	краткосрочный	0,996	0,996	0,971	0,932	0,979	0,875
Рентабельность							
3	валовая	2,513	2,312	38,137	32,477	22,428	14,126
4	операционная	29,586	36,365	44,661	19,599	9,861	17,527
5	чистая	22,534	28,480	34,330	14,210	7,267	10,655
6	активов	1,271	1,859	3,199	2,876	0,923	1,949
7	внеоборотных активов	409,807	371,765	296,758	155,807	41,245	46,582
8	Оборотных активов	1,275	1,868	3,234	2,930	0,944	2,034
9	капитала	1,271	1,859	3,199	2,876	0,923	1,949
10	собственного капитала	292,133	523,757	111,050	73,562	44,365	15,555
11	долговых обязательств	1,277	1,866	3,294	2,993	0,943	2,228
Ликвидность							
12	текущая	1,001	0,999	1,019	1,053	0,998	1,095
13	срочная	0,101	0,146	0,141	0,064	0,106	0,243

Парный коэффициент корреляции показывает направление и тесноту линейной связи между двумя количественными показателями, распределение которых в генеральной совокупности близко к нормальному [3].

Для качественной оценки тесноты корреляционной связи между показателями используют таблицу Чеддока, а именно, очень сильная связь между показателями при коэффициенте корреляции 0,9 – 0,99, сильная связь при коэффициенте 0,7 – 0,9, средняя – 0,5 – 0,7.

Для оценки того, насколько хорошо уравнение регрессии описывает данные, рассчитывается коэффициент детерминации. Коэффициент детерминации показывает, какая часть вариации результативного показателя объясняется вариацией факторного показателя. Коэффициент детерминации может изменяться от 0 до 1. Чем ближе коэффициент детерминации к 1, тем лучше уравнение регрессии.

Чтобы определить какие факторы в наибольшей степени влияют на структуру капитала, определим тесноту и уровень вариации между результативным показателем и факторными признаками с помощью коэффициентов корреляции и детерминации.

Таблица 3 – Расчет коэффициента корреляции и детерминации

Факторы	Значение коэффициента корреляции	Оценка тесноты связи	Значение коэффициента детерминации (R2)	Значение коэффициента детерминации (R2), %
гyx1	-1,000	сильная отрицательная	1,000	100,00
гyx2	-0,968	сильная отрицательная	0,937	93,67
гyx3	0,141	очень слабая	0,020	1,99
гyx4	-0,379	слабая отрицательная	0,144	14,37
гyx5	-0,462	слабая отрицательная	0,213	21,31
гyx6	0,166	очень слабая	0,028	2,77
гyx7	-0,665	средняя отрицательная	0,442	44,23
гyx8	0,196	очень слабая	0,038	3,85
гyx9	0,166	очень слабая	0,028	2,77
гyx10	-0,610	средняя отрицательная	0,372	37,17
гyx11	0,270	Слабая	0,073	7,27
гyx12	0,943	очень сильная связь	0,889	88,86
гyx13	0,760	сильная связь	0,577	57,72

Как видно из таблицы, между результативным показателем и факторами обратная и прямая взаимосвязь; обратная, поскольку значения коэффициента корреляции меньше 0, это означает, что при увеличении одного фактора капитал уменьшается или наоборот при снижении одного фактора капитал увеличивается, в случае прямой взаимосвязи при увеличении одного фактора капитал увеличивается или при снижении одного фактора капитал тоже снижается.

Тесная взаимосвязь структуры капитала и факторов наблюдается между следующими факторами:

- лeverидж: совокупный (x1), краткосрочный (x2);
- ликвидность: текущая (x12) и срочная (x13).

Для построения точной модели структуры капитала, помимо этого, оценивается взаимосвязь между факторами. Явление мультиколлинеарности появляется тогда, когда коэффициенты корреляции у данных факторов более 0,7.

Таблица 4 – Расчет коэффициента корреляции между факторами

	X1	X2	X12	X13
X1	1,00	0,97	-0,94	-0,76
X2	0,97	1,00	-0,99	-0,59
X12	-0,94	-0,99	1,00	0,57
X13	-0,76	-0,59	0,57	1,00

На основе анализа матрицы коэффициентов парной корреляции выявлено наличие мультиколлинеарных факторов. Поэтому принято решение исключить краткосрочный леверидж.

Таким образом, на структуру капитала компаний по строительству, всей выборочной совокупности, определяемую коэффициентами, значимо воздействуют следующие факторы: совокупный леверидж (x_1); текущая ликвидность (x_{12}); срочная ликвидность (x_{13}).

Для принятия решений о методах финансирования деятельности предприятия можно будет построить экономикоматематическую модель, позволяющая наблюдать последствия принятых управленческих решений, выявить причины изменения эффективности деятельности и финансового состояния и обнаружить их взаимосвязь с целевыми финансовыми индикаторами и результатами деятельности.

Список литературы

1. Кашеев Р.В, Базоев С.З. Управление акционерной стоимостью. – М.: ДМК Пресс, 2002. – 224 с.
2. Шевченко А.А. Формирование структуры финансирования строительными компаниями развитых и развивающихся стран: монография. – Ростов н/Д.: Ростовский государственный строительный университет, 2013. –124 с.
3. Балдин, К.В. Эконометрика / К.В. Балдин, О.Ф. Быстров, М.М. Соколов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 254 с.

КИРИНА ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА, студент
ПЛАКСА ЮЛИЯ ВАЛЕРЬЕВНА, к.э.н., доцент
 (yul.kirina@mail.ru)

КФУ им. В.И. Вернадского, Институт экономики и управления,
 г. Симферополь, Россия

ФЕДЕРАЛЬНЫЕ НАЛОГИ И СБОРЫ РФ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Налоги являются важным инструментом осуществления экономической политики государства. В статье исследуются проблемы и перспективы развития федеральных налогов и сборов. Выявлены факторы налоговой политики, ограничивающие социально-экономическое развитие РФ и приведены пути решения проблем системы налогообложения.

Ключевые слова: налоги, налоговая система, федеральные налоги и сборы, развитие.

Налоги и сборы имеют особое значение для формирования бюджета любого государства, как в древности, так и на современном этапе развития экономики. В современных условиях, кроме основного источника дохода государственного бюджета, они выступают неотъемлемым рычагом воздействия государства на рыночную экономику страны. С развитием государственного устройства, следуют и изменения в налоговой системе госу-

дарства. Налоговая система базируется на определённых актах законодательства государства, которые формируют методы построения и взимания налогов, а также определяют элементы системы налогообложения.

Согласно 8 статье Налогового Кодекса РФ, под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц, в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

«Под сбором понимается обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий), либо уплата которого обусловлена осуществлением в пределах территории, на которой введен сбор, отдельных видов предпринимательской деятельности» [1].

Система налогов и сборов прописана во 2 главе Налогового Кодекса РФ. В ней предполагается деление обязательных платежей на федеральные, региональные и местные налоги. Федеральные налоги и сборы поступают непосредственно в федеральный бюджет РФ и действуют на территории всей страны, при этом устанавливаются и регулируются на федеральном уровне Налоговым Кодексом Российской Федерации. [1]

Федеральные налоги оказывают влияние на деятельность организаций путем стимулирования либо сдерживания.

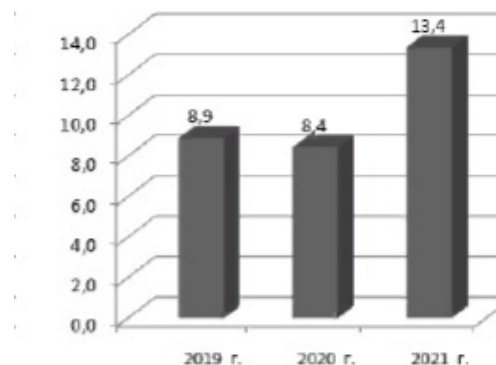


Рисунок 1 – Динамика уровня налоговой нагрузки за период 2019-2021гг., %

Источник: [2]

Налогообложение в России, в основном, направлено на текущее увеличение налоговых поступлений в бюджет страны, как следствие происходит

завышение совокупного бремени налоговых начислений, которые средне-статистический российский налогоплательщик не в состоянии нести. Усиление фискального давления приводит к снижению деловой активности российских хозяйствующих субъектов. Исходя из рисунка 1, уровень налоговой нагрузки на экономику увеличился с 8,9% в 2019 г. до 13,4% в 2021 г. (рис.1)

Увеличение налоговой нагрузки сопровождается также увеличением ставок некоторых налогов, например, налога на добавленную стоимость (НДС), базовая ставка которого была повышена с 1 января 2019 г. с 18 % до 20 %. Вследствие осуществления подразделениями Федеральной налоговой службы РФ контрольных мероприятий, возник рост доначислений. При этом, динамика роста налоговой нагрузки на граждан и бизнес значительно опережает темп роста ВВП и доходов населения страны. Таким образом, сохранение подобной тенденции приводит к ухудшению условий для экономической активности в России, что в свою очередь, приводит к потере стабильного финансового состояния хозяйствующих субъектов и провоцирует рост безработицы. [2]

Таким образом, чрезмерное общее бремя начисленных налогов вынуждает предпринимателей скрывать истинные размеры своего бизнеса, продаж, доходов, как следствие, использовать незаконные схемы. Так, при неблагоприятном налоговом режиме разрастаются теневой и льготный сектор экономики, которые практически не участвуют в формировании государственных доходов.

Для перехода к стимулирующей бюджетно-налоговой политике, необходимо параллельное решение двух противоположных, взаимоисключающих задач:

1) увеличения суммы федеральных налогов, поступающих в бюджет с целью усиления государственного регулирования экономики;

2) снижения налоговой нагрузки до уровня, создающего заинтересованность в росте инвестиций и производства.

Теневой и льготный сектор экономики либо частично, либо полностью свободны от налогового бремени. Нелегальный вывоз капитала за границу составляет десятки миллионов долларов в год. То есть существует потенциальная возможность существенного увеличения налоговых поступлений в бюджет при одновременном смягчении налогового давления на российских налогоплательщиков.

Чтобы осуществить переход к стимулирующей бюджетно-налоговой политике, необходимо создать определённые условия:

1) требуется политическая воля в последовательном проведении стимулирующей бюджетно-налоговой политики, чтобы избавиться от негативных налоговых стереотипов.

2) нужна полноценная реформа всей налоговой системы, помимо выравнивания отдельных налоговых инструментов из общей налоговой системы.

3) необходима смена приоритетов системы налоговых льгот на стимулирование инвестиционной производственной деятельности с тем, чтобы массовые отмены действующих и введение новых льгот не привели к полному исчезновению устоявшихся приоритетных для страны звеньев товарно-производящей и социальной сфер.

Практика предоставления групповых и индивидуальных льгот получила широкое распространение, что создает основу для коррупции, влияет на систему налоговых послаблений путем использования льготных прав одного налогоплательщика другими налогоплательщиками и т.п. [3]

Система и порядок применения налоговых санкций также далеки от совершенства. Правительство РФ постоянно ужесточает их, однако задолженность по налоговым платежам не становится от этого меньше. Штрафы из контрольно-регулирующего инструмента превращаются в один из источников государственных доходов.

Для реализации стратегических направлений эффективной бюджетной политики в области доходов необходимо решение комплекса задач:

- упрощение порядка начисления НДС, акцизов на нефтепродукты, налога на доходы физических лиц и единого социального налога, налога на прибыль организаций;

- установление оптимальных для Российской Федерации ставок основных налогов: НДС, налога на имущество, налога на прибыль и т.п.;

- введение государственной монополии на экспорт углеводородного сырья с целью полного изъятия в бюджет ценовой ренты, усиление борьбы с ложным экспортом и пополнения за счет этого государственного бюджета;

- снятие ограничений с налоговых льгот инвестиционного характера, включая инвестиционный налоговый кредит, связанных с развитием производства, прикладной науки и техники;

- организация условий, ограничивающих бартерные сделки, являющихся одним из способов уклонения от налогов, например, установление по таким операциям повышенных в несколько раз ставок НДС;

- развитие процесса сбора налогов при помощи полной автоматизации налогового процесса, внедрение современных информационных технологий для контроля за сбором налогов, создание единой универсальной налоговой базы данных, включающей всех налогоплательщиков РФ. [3]

Таким образом, можно сделать вывод, что современная система налогообложения в России всё равно имеет свои недостатки. Основная проблема федеральных налогов и сборов заключается в усилении фискального давления на российских налогоплательщиков, что приводит к снижению деловой активности и разрастанию теневого сектора. Из этого следует, что необходимо проведение налоговой реформы, которая будет удовлетворять интересам государства в увеличении федеральных налогов, поступающих в бюджет, и интересам населения в снижении налоговой нагрузки.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (ред. от 01.05.2022) / [Электронный ресурс]

URL:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/f0d20ded0dc626b12fab5ca870cb46001e1567d/

2. «Министерство финансов Российской Федерации» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://minfin.gov.ru/ru/statistics/>

3. Направления совершенствования налоговой системы РФ в современных условиях. [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/napravleniya-sovershenstvovaniya-nalogovoy-sistemy-rf-v-sovremennyh-usloviyah>

КОВАЛЕНКО ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА, студент
ЧЕРКАШИНА ЛЮДМИЛА ВЛАДИСЛАВОВНА, к.э.н., доцент
(milasergey2000@gmail.com)

Рязанский государственный агротехнологический университет
имени П.А. Костычева, Россия

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

В статье рассматриваются основные направления реализации национального проекта по развитию цифровой экономики, оцениваются положительные аспекты цифровизации и риски, возникающие в связи с ее внедрением.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровизация, информационная безопасность, IT-инфраструктура, умный город.

Цифровая экономика стремительными темпами внедряется во все сферы хозяйственной и общественной жизни – производство, торговлю, образование, государственное управление [1,2,3]. Разработан и реализуется национальный проект по развитию цифровой экономики, приняты соответствующие нормативно-правовые акты в различных сферах, предусматривающих активную цифровизацию и государственную поддержку цифровых инноваций.

Цифровизация согласно разработанному проекту должна охватить восемь аспектов:

1) Государственное и нормативное регулирование – это направление должно обеспечить поддержку и регулирование тех сфер экономики и жизни общества, которые активно внедряют цифровые инновации и прогрессивные формы цифровизации всех бизнес-процессов, создавая корпоративные информационные системы нового поколения [4].

2) Информационная инфраструктура и ИКТ – по данному направлению необходимо создание прежде всего сетевой инфраструктуры, без которой невозможно взаимодействие участников рынка между собой и с государством в цифровом формате. А также предусматривается формирование эффективных цифровых платформ, удобных для всех заинтересованных в экономических отношениях лиц. Отдельные отрасли имеют традиционно

более низкий уровень цифровизации, например, отрасли АПК. Внедрение цифровых технологий позволит сделать качественный скачок в развитии сельского хозяйства [5,6]. Его цифровизация потребует значительных вложений, как со стороны государства в рамках реализации государственных программ, так и со стороны бизнеса, рассматривающего перспективные варианты инвестирования [7].

3) Исследование и разработки – здесь в первую очередь планируется значительная поддержка научных и экспериментальных разработок в сфере IT, способных вывести на качественно новый уровень цифровую инфраструктуру, являющихся достаточно конкурентоспособными и обеспечивать информационную безопасность [8].

4) Кадры и образование – важнейший вектор развития цифровой инфраструктуры экономики, поэтому особое внимание необходимо уделять образовательной сфере, где важно создать основу для формирования совершенно новых цифровых компетенций на всех уровнях обучения [9].

5) Информационная безопасность – ключевой элемент цифровой инфраструктуры, позволяющий снизить риски потери конфиденциальных данных, что очень важно в современных условиях [10].

6) Государственное управление – эта сфера уже активно переходит на новый эффективный цифровой формат взаимодействия с гражданами, что является значимым фактором повышения качества жизни, так как сокращение времени на различные процедуры по оформлению документов повышает эффективность и производительность труда компаний и отдельных работников.

7) Технологии «умного города» — это перспективное направление, способное также повысить качество жизни горожан, с одной стороны, и повысить эффективность контрольной функции государства с другой.

8) Цифровое здравоохранение – технологии телемедицины способны вывести на качественно новый уровень медицинскую помощь, что является неотъемлемым признаком цивилизованного общества.

На сайте «национальные проекты.рф» в разделе «Цифровая экономика» гражданам и организациям можно по конкретным технологиям, на которые есть ссылки на сайте, помогающим в повседневной и хозяйственной жизни, получить обратную связь и повысить эффективность бизнес-процессов и качество жизни. Так, можно, например, узнать, как получить дополнительное профессиональное образование в сфере IT за счет средств государства, как малому и среднему бизнесу приобрести отечественное программное обеспечение за половину стоимости и т.д.

Работа по этим направлениям уже активно ведется, но возникают и новые риски, связанные с нарушением прав человека в цифровой реальности. Проблема потери личных данных ведет к повышению степени недоверия граждан к цифровизации, поэтому государство должно со своей стороны проработать на законодательном уровне меры защиты персональных данных, прав и свобод граждан.

Особо остро в современных санкционных условиях стоит вопрос налаживания собственного производства техники и программного обеспечения для создания цифровой инфраструктуры, что является важным фактором обеспечения национальной безопасности.

Поэтому при реализации мероприятий государственных программ в сфере цифровизации органам госуправления следует проводить коррекцию, исходя из изменений геополитической и макроэкономической ситуации в стране и мире.

Список литературы

1. Черкашина, Л.В. Перспективные технологии электронного банкинга [Текст] / Л.В. Черкашина // Сб: Россия в начале XXI века: современные тенденции в экономике и управлении. - 2011. - С. 147-152.
2. Черкашина, Л.В. Цифровые технологии в индустрии общественного питания [Текст] /Л.В. Черкашина, Л.А. Морозова // Сб: Потенциал науки и современного образования в решении приоритетных задач АПК и лесного хозяйства. - 2019. - С. 338-343.
3. Черкашина, Л.В. Тенденции российского рынка интернет-торговли [Текст] /Л.В. Черкашина, Л.А. Морозова // Сб: Потребительский рынок: качество и безопасность товаров и услуг. - 2019. - С. 259-262.
4. Черкашина, Л. В. Тенденции развития современных корпоративных информационных систем / Л. В. Черкашина // Вклад молодых ученых и специалистов в развитие аграрной науки XXI века. – Рязань, 2004. – С. 391-393.
5. Морозова, Л. А. Точное земледелие как фактор цифровизации отрасли растениеводства / Л. А. Морозова, Л. В. Черкашина, Л. В. Романова // Экологическое состояние природной среды и научно-практические аспекты современных агротехнологий. – Рязань, 2020. – С. 278-283.
6. Черкашина, Л. В. Особенности интеграции Интернета вещей в геоинформационные системы / Л. В. Черкашина, Л. А. Морозова // Геодезия, землеустройство и кадастры: проблемы и перспективы развития.– Омск, 2019. – С. 136-139.
7. Черкашина, Л. В. Инвестиции в аграрные цифровые технологии / Л. В. Черкашина // Биотехнологии и инновации в агробизнесе. - 2018. – С. 193-198.
8. Текучев, В. В. Конкурентоспособность отечественного программного обеспечения / В. В. Текучев, Л. В. Черкашина, Л. А. Морозова // Потребительский рынок: качество и безопасность товаров и услуг. – Рязань, 2019. – С. 222-227.
9. Черкашина, Л. В. Инновационные цифровые технологии в системе высшего образования / Л. В. Черкашина // Аграрная политика Союзного государства: опыт, проблемы, перспективы. – Горки: Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, 2018. – С. 131-135.
10. Черкашина, Л. В. Особенности оплаты товаров и услуг платежной картой / Л. В. Черкашина // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – Рязань, 2013. – С. 141-144.

КОВАЛЕНКО ИРИНА ЮРЬЕВНА, обучающаяся

ПЛАКСА ЮЛИЯ ВАЛЕРЬЕВНА, к.э.н., доцент

(kovalenkoiryu@mail.ru)

КФУ им. В. И. Вернадского, Институт экономики и управления,
г.Симферополь, Россия

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

В статье нашел отражение анализ методов оценки инвестиционных проектов. Были проведены классификация и оценка рассматриваемых методов, выявлены их преимуществ и недостатки. Описана важность качественного выбора методики оценки инвестиционных проектов. Сделаны выводы о необходимости комплексно-методической оценки инвестиционного проекта.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный проект, методы оценки, оценка эффективности, риск.

Инвестиционный проект - обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектная документация, разработанная в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).

На современном этапе предприятиям, чтобы поддерживать свою конкурентоспособность на рынке необходимо совершенствовать технологии ведения хозяйственной деятельности.

Когда стоит вопрос об инвестировании в проект, мы задаемся вопросом экономической эффективности вложения капитала. Бизнесу необходимо знать, оправдывают ли будущие денежные потоки первоначальные инвестиции, иными словами, оценить стоимость, срок реализации проекта, выхода на проектную мощность, риски инвестирования в конкретный инвестиционный проект.

Инвестиционный проект включает в себя комплект документов, в которых отражены цели, задачи и интересы его участников, которые используются при выборе вариантов проекта или выборе различных по степени взаимного влияния проектов.

Жизненным циклом инвестиционного проекта принято считать совокупность поэтапных фаз последовательно принятых решений и действий, начиная с момента вложения капитальных средств до полного его завершения.

Главным этапом в оценке эффективности проектов является прединвестиционный этап, на котором производится обоснование и выбор вариантов вложения инвестиционных средств. Эффективность инвестиционного проекта – это соотношение затрат на реализацию проекта, выхода его на проектную мощность и самоокупаемость.

Существует большое разнообразие методов оценки инвестиционных проектов, которые можно выделить в две группы [1]:

1. Статистические. Показатели, демонстрирующие эффективность проекта в данный момент времени. При это аналитические возможности статистического метода оценки рисков инвестиционных проектов существенно расширяются при симметричном распределении вероятностей:

1.1 Чистый доход (NV). Показатель отражает абсолютный результат реализации проекта для его участников. Вычисляется показатель по следующей формуле [3]:

$$NV = \sum_{t=1}^T CF_t - \sum_{t=1}^T I_t \quad (1)$$

где CF_t – объем чистых денежных потоков, генерируемых проектом на шаге расчёта t ;

I_t – объем инвестиционных затрат для шага расчёта t ;

T – общая длительность проекта реализации проекта (обычно измеряется годами).

Если показатель положительный ($NV > 0$), то проект считается эффективным, прогнозируется прибыль в рамках периода жизни проекта инвестирования. Логично, что чем больше NV , тем больше выгоды мы извлечем из нашего вклада. Предположим чистый доход (NV) неположительный, то есть инвестор будет нести убытки.

1.2 Простой срок окупаемости (PP). Данный показатель позволяет оценить эффективность инвестиций в короткий период времени. Если финансовые средства были внесены одновременно, то срок их окупаемости можно определит по следующей формуле [3]:

$$PP = \frac{I_0}{\sum_{t=1}^T \frac{CF_t}{T}} \quad (2)$$

Полученное значение может свидетельствовать о том, что:

- если $PP < T$, инвестирование даст положительный финансовый результат;

- если $PP > T$, проект не эффективен

- если $PP = T$, проект не принесет прибыли или убытков.

1.3 Индекс доходности (PI). Индекс рентабельности показывает отдачу инвестированной денежной единицы, вложенной в проект, вне зависимости от направления ее использования. Вычислить PI можно по формуле [3]:

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^T CF_t}{\sum_{t=1}^T I_t} \times T \quad (3)$$

Если индекс больше единицы, то инвестиция даст положительный финансовый эффект, меньше единицы – понесете убытки, равняется единице – проект покажет нулевую эффективность.

1.4 Учетная норма рентабельности инвестиций (ARR). Соотношение среднегодовой величины чистых денежных потоков от операционной деятельности к средней величине инвестиций.

В том случае, если проектом предусмотрено списание всех инвестиционных затрат по истечении периода его реализации предполагается, то среднегодовой объем инвестиционных вложений рассчитывается как [3]:

$$ARR = \frac{\sum_{t=1}^T CTF_t / T}{\sum_{t=1}^T I_t / 2} \times T \quad (4)$$

Полученный показатель ARR оценивается путем сравнения с целевым показателем. Проект, у которого значение ARR больше целевого показателя или приемлемого уровня, считается выгодным для инвестиции.

2. Динамические. Группа методов, более сложная в сравнении со статистическими, учитывающих большой объем факторов. В основе методов лежит теория временной стоимости денег и связанный с ней механизм дисконтирования денежных потоков:

2.1 Чистый дисконтированный доход (NPV). «Именно метод чистой текущей стоимости базируется на соотношении инвестиционных потоков в начальном периоде и прибыли, получаемой от реализации инвестируемого проекта, что позволяет судить о вкладе проекта в стоимость организации» [2, С. 37]. NPV – показатель, который характеризует отдачу проекта в стоимостном выражении, учитывая инфляцию в конкретном периоде [3]:

$$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{CF_t}{(1+E)^t} - \sum_{t=1}^T \frac{I_t}{(1+E)^t} \quad (5)$$

2.2 Дисконтированный срок окупаемости (DPP). Дисконтированный срок окупаемости инвестиций позволяет определить период возмещения инвестиционных затрат, но уже с учетом различной стоимости денег в разные временные периоды [3]:

$$DPB = \frac{\sum_{t=1}^T \frac{I_t}{(1+E)^t}}{\sum_{t=1}^T \frac{CF_t}{(1+E)^t}} \times T \quad (6)$$

2.3 Дисконтированный индекс доходности (DPI). Дисконтированный индекс доходности инвестиций – показатель аналогичен по смысловой нагрузке простому индексу окупаемости и характеризует уровень покрытия каждой единицы средств, инвестированных в проект генерируемыми им доходами [3]:

$$DPI = \frac{\sum_{t=1}^T \frac{CF_t}{(1+E)^t}}{\sum_{t=1}^T \frac{I_t}{(1+E)^t}} \quad (7)$$

Если значение внутренней нормы доходности меньше единицы, то проект не принесет его участникам желаемого дохода в установленные сроки, что определяет нецелесообразность его реализации либо необходимость пересмотра исходные параметры проекта.

2.4 Внутренняя норма доходности (IRR). Предпосылки метода IRR:

– регулярность денежного потока (в ходе реализации проекта денежные потоки меняют знак только один раз: в начальный момент времени осуществляются инвестиции, а далее инвестиционный проект генерирует денежные поступления);

– разновременные доходы и затраты имеют разную стоимость;

– инвестиционный проект полностью реализуется за счет собственных средств.

Внутренняя норма доходности – показатель, отражающий значение нормы дисконта, при которой стоимость положительных чистых приведенных денежных потоков будет дисконтированной стоимостью инвестиционных вложений, т.е. при которой NPV проекта будет равно 0. Рассчитывается показатель внутренней нормы доходности по следующей формуле [3]:

$$IRR = E_1 + \frac{NPV_{E_1} \times (E_2 - E_1)}{NPV_{E_1} - NPV_{E_2}} \quad (8)$$

где E_1 – значение ставки дисконтирования, при которой $NPV_{E_1} > 0$;

E_2 – значение ставки дисконтирования, при которой $NPV_{E_2} < 0$;

NPV_{E_1} – значение NPV при норме дисконта E_1 ;

NPV_{E_2} – значение NPV при норме дисконта E_2 .

Оба метода похожи в том смысле, что представляют собой модели потоков – они учитывают временную стоимость денег. Но они также различаются по своему основному подходу, сильным и слабым сторонам.

При анализе инвестиционных альтернатив особое внимание следует обратить на совместное использование критериев оценки, отраженные в таблице [4]:

Таблица 1 - Критерии оценок

Ситуация 1	Ситуация 2	Ситуация 3
$NPV > 0$	$NPV = 0$	$NPV < 0$
$PDPBP < n$	$PDPBP = n$	$PDPBP > n$
$IRR > r$	$IRR = r$	$IRR < r$
$PI > 1$	$PI = 1$	$PI < 1$

Общим недостатком метода оценки инвестиционных проектов путем дисконтирования денежных потоков является потенциальное отсутствие возможности у инвестора реинвестировать промежуточные денежные потоки под используемую ставку дисконтирования, что приводит к некорректной оценке DCF.

Таким образом, проблемой для предприятия является выбор оптимального источника финансовых ресурсов для вложения инвестиций, а также при необходимости формирование сбалансированного бюджета инвестиционного проекта и грамотного соотношения собственных и привлеченных источников финансирования. Решить эту проблему возможно за счет грамотного подхода управленцев, имеющих опыт и практику проектного управления. Выбор тех или иных критериев эффективности инвестиционных проектов определяется конкретными целями и задачами, стоящими перед предприятием. Степень объективности оценок зависит от сложности и глубины используемой совокупности формализованных критериев. Поэтому для правильной оценки инвестиционных альтернатив необходимо конкретизировать цели и задачи инвестора и на их основании осуществить выбор показателей эффективности инвестиционного проекта.

Список литературы

1. Борисова О.В. Инвестиции в 2 т. Т. 2. Инвестиционный менеджмент: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. Москва: Издательство Юрайт, 2019. - 134 с.

2. Макеев В.А., Гончаров Д.С. Анализ методов оценки инвестиционных проектов // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. №10-2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-metodov-otsenki-investitsionnyh-proektov> (дата обращения: 15.06.2022).

3. Финансовый менеджмент: учебник для академического бакалавриата / Г. Б. Поляк [и др.]; ответственный редактор Г. Б. Поляк. - 4-е изд., перераб. и доп. Москва: Издательство Юрайт, 2019. - 163 с.

4. Формирование инвестиционного проекта и оценка его эффективности: учебно-практическое пособие / В.Н. Алексеев, Н.Н. Шарков. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2018. – 176 с.

КОГТЕВ НИКИТА АЛЕКСАНДРОВИЧ, студент
Санкт-Петербургский государственный
архитектурно-строительный университет, г. Санкт-Петербург, Россия
(e-mail: pkf.vs.21@bk.ru)

РАЗВИТИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В данной научной статье рассмотрены проблемы внешнеэкономической деятельности малых предприятий в Российской Федерации в контексте усиления различных глобализационных факторов. Предприняты попытки решения проблем активизации внешнеэкономической деятельности малых предприятий, а также исследован процесс моделирования интернационализации российского малого бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, глобализация, внешнеэкономическая деятельность, конкурентоспособность, интернационализация.

В центре современного экономического развития России находится внешнеэкономическая деятельность. Внешнеэкономические связи активизируют экономические изменения в России. Они влияют на развитие рыночных механизмов в нашей стране, создание конкурентной среды и внедрение российского бизнеса в зарубежное предпринимательство.

В малом бизнесе во всех странах мира внешнеэкономическая деятельность и стандартизация форм предпринимательства и бизнес моделей растут. Однако влияние этих процессов и включение малых предприятий зависит от национальных особенностей, государственной политики в отношении внешнеэкономической деятельности малых предприятий, готовности и способности противостоять требованиям мирового рынка, основанных на национальных конкурентных преимуществах и опыте иностранного малого бизнеса [3].

Исследования современных тенденций развития мировой экономики малого бизнеса позволили выявить новые места и нетрадиционные формы малого бизнеса в международных процессах разделения труда и интеграции национальных экономик в мировую экономику: малый бизнес становится продуктивным. В то же время роль малого бизнеса в достижении социальных целей глобальной экономики возрастает; значение малого бизнеса как субъекта национальной экономики сохранится и будет расти, а на глобальном уровне оно будет выравниваться.

Важнейшим фактором активизации внешнеэкономической деятельности малых предприятий является глобализация, которая позволяет малым предприятиям расширять свои границы, выходить на международные рынки и конкурировать с крупными компаниями.

Таким образом, актуализируется задача изучения ядра процесса глобализации малых предприятий путем выделения его роли в инновационном

процессе, повышения инновационной активности посредством идентификации (накопления человеческого капитала).

Фактически процесс глобализации, связанный с технологическими изменениями, предопределяет вектор инновационного развития всей мировой экономики и его субъектов, который реализуется на практике в рамках развития национальной экономики, что объективно ведет к диверсификации малого бизнеса в инновационную деятельность. В нынешнем контексте «провалов рынка» государство объективно участвует в корректировке рыночных процессов, в том числе в усилении процесса использования малого бизнеса для решения социально экономических проблем. В рамках перехода к «новой» (основанной на знаниях) экономике эту роль следует адаптировать в направлении, которое привлекает инновационный потенциал малых предприятий, что отражается в накоплении интеллектуального потенциала человека.

В отраслевой структуре экспортно-ориентированного малого предпринимательства значительная доля в общем числе малого бизнеса принадлежит предприятиям торговли и общественного питания.

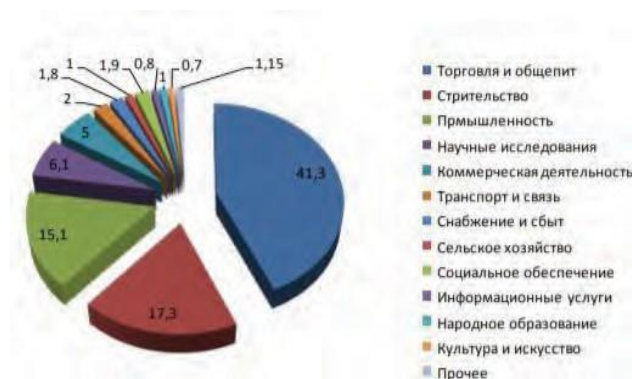


Рисунок 1 – Отраслевая структура экспортно-ориентированного малого бизнеса в РФ [2]

Основными проблемами, препятствующими развитию экспортных возможностей для малого бизнеса, являются:

- слабая конкурентоспособность малого бизнеса на внешних рынках;
- отсутствие или слабое развитие механизмов поддержки маркетинга малых предприятий;

Рекомендуется смоделировать процесс интернационализации российских малых предприятий и разработать концепцию активизации их внешнеэкономической деятельности на российских.

Во-первых, процесс глобализации, который формирует единое бизнес пространство, также охватывает территорию малого бизнеса, стимулируя его международное предпринимательство. В то же время появляются две

модели интернационализации малого бизнеса: «эволюционная», когда в основном это традиционные формы внешнеэкономического взаимодействия (внешняя торговля), и «революционная» с внешнеэкономической деятельностью, ориентированной на прогрессивные типы и формы, сочетающие инновационное и рискованное поведение и стремление создавать новую ценность.

Во-вторых, реализация определенных форм поведения в глобальной экономической среде представляет собой особую систему взаимодействия малого бизнеса и других объектов мировой экономики. В частности, выполняя свою задачу по обеспечению социально экономической эффективности экономики, малый бизнес выступает в качестве связующего звена в реализации национальных интересов посредством экономического взаимодействия с трансграничными компаниями и переноса «периферийных» отношений на научно-техническое развитие. они превратят инновационные малые предприятия в двигатели научно - технического прогресса и постепенной перестройки национальных экономик, что крайне важно, но для развитых стран, а также для стран с развивающейся и переходной экономикой.

Таким образом, ориентированные на экспорт малые предприятия с конкурентоспособными инновационными продуктами и технологиями должны играть особую роль в процессе модернизации российской экономики и ее интеграции в мировую экономику. Это связано с развитием малого бизнеса, связанным с ростом не сырьевого экспорта. Малые предприятия имеют резерв для экспорта не сырьевой продукции и экспорта высокотехнологичной продукции. Приоритетами являются обрабатывающая и высокотехнологичная отрасли, ИТ услуги и разработка программного обеспечения, медицина, биотехнология, микроэлектроника, нанотехнологии, связь и телекоммуникации.

Список литературы

1. Бутенко А. П. Глобализация сущность и современные проблемы / Социально гуманитарные знания. – 2018. № 3. С. 87-95.
2. Иванова С. М. Будущее за виртуальной экономикой / С. Иванова. М.: Альпина Паблшер, 2019. – 272 с.
3. Калинин А.В. Основные тенденции развития и характеристика малого и среднего бизнеса в России / А.В. Калинин / Российское предпринимательство. – 2018. – Вып. 2 (176). – С. 38-45.

КОЛОДЯЖНАЯ ОЛЕСЯ ВЛАДИМИРОВНА, магистрант
Институт экономики и управления КФУ им. В.И. Вернадского,
г.Симферополь, Россия
(Kolodyazhnaya-olesya@mail.ru)

ЧАТ-БОТ ДЛЯ HR: ЦИФРОВОЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА

В статье раскрыта сущность чат-ботов и их влияние на HR-процессы. Рассмотрен основной алгоритм работы с чат-ботами, а также проанализированы их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: подбор персонала, цифровизация, автоматизация, труд, чат-бот

На сегодняшний день автоматизация процессов является необходимым условием для эффективной работы предприятия, поскольку позволяет внедрить новые технологии во все сферы бизнеса. Особую важность играет деятельность по организации трудовых ресурсов предприятия, развитие цифровой экономики включает в себя большое количество различных платформ и инструментов для их успешного функционирования. Работа с персоналом, и автоматизация его деятельности на предприятии начинается в первую очередь с подбора необходимых сотрудников, при этом автоматизируется весь процесс – от размещения объявлений о вакансиях, анализа резюме, и отбор кандидатов. Использование цифровых технологий снижает стоимость подбора и сроки поиска кандидата. Наиболее распространенный инструмент – это чат-бот.

Современные чат-боты – это программы с мощным ядром на базе искусственного интеллекта, которые могут имитировать почти естественные разговоры и вести длительные и содержательные разговоры [1], это, в свою очередь, позволяет упростить бизнес-процессы, повысить производительность и эффективность отдела кадров.

Главная польза от чат-бота в работе HR – автоматизация ручной повторяющейся работы и структурирование информации. Чат-бот ускоряет поиск кандидатов, публикацию вакансий, рассылку информации о компании и любые подобные процедуры. Автоматизированная работа с данными минимизирует человеческий фактор и не зависит от обстоятельств [2].

Алгоритм работы с чат-ботами представлен следующим образом:

1. Настройка чат-ботов. Перед использованием необходимо создать структуру диалога, в том числе включить заранее подготовленные вопросы и ответы.

2. Настройка возможностей. Данный этап включает в себя настройку каналов для приёма уведомлений о поступающих резюме и заполненных анкетах. В качестве инструмента может быть использована корпоративная почта в HRM, ATS или в CRM систему, которую использует предприятие

[3]. Далее Бот передает информацию HR отделу: график собеседований, успешные отклики, количество приглашенных и другое.

3. Анализ результатов. Формируется автоматическая аналитика, благодаря которой, HR отдел сможет принимать более эффективные решения.

Чат- бот организации может быть использован на различных платформах, но в основном, руководители внедряют его на сайте предприятия, он простой в использовании и поддерживается как с мобильной версии, так и с компьютера, при этом можно применять не только текстовые сообщения, но и аудио, фото-сообщения.

Также к положительным моментам можно отнести круглосуточную работу инструмента, а значит клиенты могут получить ответы на свои вопросы даже ночью, при этом ответ запрограммирован и поступит клиенту мгновенно.

Более того, использование искусственного интеллекта при отборе и оценке кандидатов позволяет устранить какие-либо предубеждения относительно соискателей, снизить влияние «человеческого» фактора в виде личных предпочтений рекрутера и сделать процесс рекрутмента более объективным и прозрачным

По данным Talview (международная компания в сфере AI в HR), с помощью чат-ботов можно автоматизировать 75% процесса найма. В процессе отбора они могут обеспечить взаимодействие с кандидатами в режиме 24/7, с их помощью можно отслеживать статус нужных кандидатов, а некоторые чат-боты могут запланировать очные собеседования или звонки с потенциальными кандидатами.

Примерами инструментов автоматизации подбора персонала являются Clear Company, Jazz HR, Paycor, RUN и Workabl

Возможность общения с чат-ботом положительно влияет на имидж предприятия, так как это один из привычных неформальных способов взаимодействия, который помогает в поиске работы [4].

Однако, есть и свои недостатки в работе с чат-ботами. Так, некоторая часть пользователей может предпочитать общение с менеджером, поскольку чат-боты могут не всегда на возникшие вопросы дать вразумительный ответ или разобраться с какими-либо проблемами, что послужит отрицательным моментом для предприятия. В связи с этим, наиболее конкурентоспособные оказываются те компании, которые сочетают в себе использование как чат-ботов, так и менеджеров по подбору персонала. Как правило, основную часть работы берет на себя чат-бот, что в значительной степени ускоряет весь процесс и экономит средства предприятия, а в случае появления каких-либо проблем или вопросов в процессе найма сотрудника, обращаются к менеджеру по подбору персонала. Кроме того, у клиентов может быть выбор, с кем они хотят провести беседу – с чат-роботом или с менеджером.

Таким образом, чат- боты упрощают работу сотрудников уменьшая трудоемкость процесса, снижая риск возникновения ошибок, что в свою оче-

редь, позволит сократить издержки предприятия и повысить его конкурентоспособность, но при этом его следует применять в сочетании с менеджером, чтобы избежать недопонимания с предположительным сотрудником.

Список литературы

1. Низамов, А. А. Чат-боты для организации: возможности и реализация / А. А. Низамов // Интеллектуальный и научный потенциал XXI века: Материалы Международной (заочной) научно-практической конференции, Минск, 15 марта 2021 года. – Нефтекамск: Научно-издательский центр "Мир науки" (ИП Вострецов Александр Ильич), 2021.

2. Чат-боты для HR: автоматизированный набор персонала, адаптация, обучение и оформление самозанятых: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vc.ru/talkbank/454922-chat-boty-dlya-hr-avtomatizirovannyy-nabor-personala-adaptaciya-obuchenie-i-oformlenie-samozanyatyh> (Дата обращения: 15.10.2022).

3. Чат-бот для HR и рекрутинга: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://chatim.io/chat-bot-rekruting-hr> (Дата обращения: 16.10.2022).

4. Гладкая, К. В. Использование чат-бота как инструмента автоматизации процессов подбора и адаптации персонала / К. В. Гладкая // Решетневские чтения: Материалы XXIV Международной научно-практической конференции, посвященной памяти генерального конструктора ракетно-космических систем академика М. Ф. Решетнева: в 2 частях, Красноярск, 10–13 ноября 2020 года. Том Часть 2. – Красноярск: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева", 2020. – С. 642-643.

КОНЕВ СТЕПАН СЕРГЕЕВИЧ, курсант

МЕЩЕРЯКОВА ЕЛЕНА ИВАНОВНА, д.п.н., профессор

Военно-воздушная академия им. Н.Е. Жуковского, Ю.А. Гагарина,
г.Воронеж, Россия

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ МОБИЛИЗАЦИОННОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В статье исследуются особенности мобилизационной модели экономического развития государства, причины, порождающие необходимость мобилизационной экономики, важнейшие направления, обеспечивающие эффективность реализации такой модели.

Ключевые слова: мобилизационная экономика, модель экономического развития.

В последнее время мы все чаще слышим о том, что в России назрела необходимость перевода экономики на мобилизационные рельсы. Об этом говорят, главным образом, представители средств массовой информации. Однако интерес ко всему тому, что связано с мобилизацией, которая может осуществляться в том числе и в отношении экономики, возрастает. В связи с этим особую актуальность приобретают исследования, в которых изучаются:

- 1) причины и условия, порождающие необходимость перехода к мобилизационной модели экономического развития;
- 2) содержание процессов, сопровождающие такой переход;
- 3) характеристики мобилизационной экономики;
- 4) последствия, к которым приводит перевод экономики на мобилизационные рельсы, и т.п.

На возрастающую актуальность исследования проблем, связанных с мобилизационной экономикой, указывает и растущий интерес к проблематике, и возобновившиеся дискуссии о необходимости перехода к такой модели экономического развития, но главное – усиливающаяся напряженность в мире, разрастание угроз для нашей страны, на которые нужно находить адекватный ответ.

Анализ публикаций исследователей (В. Л. Берсенев, К. И. Зубков, А. Н. Илларионов, О. А. Котолупов, Т. В. Мартыненко, А. Н. Седов, А. Г. Фонов и др.) позволяет утверждать, что единого представления о том, каковы характеризующие признаки мобилизационной модели экономики и по каким направлениям она должна формироваться, к настоящему времени еще не сложилось. «Категория «мобилизационная модель экономики», – утверждает, например, В. Л. Берсенев, – в содержательном плане продолжает оставаться объектом исследовательского интереса» [1, с.15].

Изучив публикации указанных и многих других исследователей, мы пришли к выводу о том, что под мобилизационной экономикой следует понимать экономику, ресурсы которой сосредоточены и используются для противодействия угрозам существования страны как целостной системы, как это обосновывает в своих работах А. Н. Седов [2, с.8].

Модель мобилизационной экономики, будучи по существу экономической моделью, представляет собой такую теоретическую конструкцию, предназначенную для иллюстрации сложных экономических феноменов, в которой отражаются свойственные ей экономические процессы с помощью построения логических связей между ними. В ряду феноменов и процессов, которые должны найти отражение в модели мобилизационной экономики, можно выделить следующие:

- 1) цель и задачи разработки и реализации модели в практической организационно-экономической деятельности государства;
- 2) методологические подходы к осуществлению деятельности по разработке и реализации модели мобилизационной экономики;
- 3) содержание деятельности по основным направлениям перевода экономики на рельсы мобилизации, а также этапы формирования и функционирования мобилизационной экономики;
- 4) основные субъекты (государственные органы, ответственные лица и др.), на которых возлагаются обязанности по переводу экономики в русло мобилизационной, а также управления мобилизационной экономикой;
- 5) планируемые результаты функционирования мобилизационной экономики.

Соответственно обозначенным феноменам и процессам в модели мобилизационной экономики могут быть определены следующие структурирующие блоки: целевой, содержательный, результативный. В целевом блоке будут объединены цели (общая и локальные), задачи реализации модели мобилизационной экономики и методологические подходы к ее разработке и реализации. В содержательном блоке – основные направления деятельности по переводу экономики на мобилизационные рельсы, характеристики каждого из таких направлений и характеристики деятельности, которая будет осуществляться в рамках созданной мобилизационной экономики, причем с выделением поэтапного формирования и последующего функционирования мобилизационной экономики, а также субъектные характеристики такой деятельности. Результативный блок важно рассматривать в непосредственной (а возможно и опосредованной) связи с целевым и содержательным блоками. В результативном блоке должны быть установлены планируемые результаты, во-первых, перевода экономики в русло мобилизации и, во-вторых, эффективность (результативность) мобилизационной экономики по этапам ее создания и функционирования.

Разработка модели мобилизационной экономики должна осуществляться на основе четкого понимания тех причин, которыми порождается необходимость перевода экономики в русло мобилизационного экономического развития. К таким причинам чаще всего относят следующие основные:

- 1) наличие реальной и усиливающейся внешней угрозы, требующей мобилизации ресурсов для ее устранения, в том числе и с использованием неэкономических методов;
- 2) усиливающаяся гонка вооружений, возникновение военных конфликтов вблизи границ Российской Федерации, а в настоящее время и на территории государства;
- 3) проведение противником гибридной войны, сопровождающейся интенсивным и массированным воздействием на массовое сознание и мотивацию граждан с использованием новейших средств такого воздействия (интернет, мессенджеры, социальные сети и др.);
- 4) высокий уровень сформированности сетевых систем управления вместо иерархических, включенность в сетевые системы управления субъектов управленческой деятельности с антироссийским мировоззрением, неразрывно связанных с глобальной управленческой элитой, и др.

Преодоление указанных причин определяет задачи разработки и реализации мобилизационной модели экономического развития. Однако решение задач должно осуществляться в рамках общей цели: создание целостной экономической системы, способной успешно преодолевать нарастающие не только для нашей страны, но и для мирового сообщества экзистенциальные угрозы современности. В рамках обозначенной общей цели могут выделяться локальные, соответствующие этапам разработки и реализации экономической модели.

Анализ исследований в области построения мобилизационной модели экономического развития показывает, что реализация модели может сопровождаться синергетическим эффектом, который, по мнению Е. И. Галеевой, представляет собой «результат кооперативного взаимодействия ее подсистем и элементов, меняющий качество системы и траекторию ее развития в процессе самоорганизации под воздействием различных флуктуаций (изменений), обусловленных факторами внутренней и внешней среды» [3, с. 313]. Возникновение синергетического эффекта необходимо учитывать и использовать для достижения цели и решения задач разрабатываемой модели, а также уточнения содержательного наполнения блоков модели.

Таким образом, на основе проведенного исследования проблем мобилизационной экономики в аспекте построения мобилизационной модели экономического развития современной России были определены причины, порождающие необходимость разработки модели, даны определения как самой модели, так и ее структурирующих блоков, представлена их краткая характеристика, отмечен синергетический эффект модели мобилизационного развития экономики, который необходимо учитывать в процессе ее разработки и реализации на определенных этапах.

Список литературы

1. Берсенева В. Л. Мобилизационная модель экономического развития в контексте историографического анализа // *Magistra Vitae: электронный журнал по историческим наукам и археологии*. 2016. № 1. С. 15-20.
2. Седов В. В. Мобилизационная экономика: от практики к теории // Мобилизационная модель экономики: исторический опыт России XX века: сборник материалов всероссийской научной конференции. Челябинск, 28-29 ноября 2009 г. / Под ред. Г. А. Гончарова, С. А. Баканова. Челябинск: Энциклопедия, 2009. С. 7-9.
3. Галеева Е.И. Оценка эффективности деятельности хозяйствующих субъектов с помощью синергетической модели // *Вестник Чувашского университета*. 2008. №3. С. 311- 319.

КОНОВАЛОВА АННА СЕРГЕЕВНА, студент

(adm2-3-49@mail.ru)

ЧИСТОВА МАРИНА ВАЛЕРЬЕВНА, к.э.н., доцент

(marilyn@bk.ru)

Пятигорский государственный университет, г. Пятигорск, Россия

**АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ
СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

В представленной статье приводится обзор методик анализа и оценки технико-технологической составляющей экономической безопасности, рассмотрен механизм диагностики угроз технико-технологической составляющей экономической безопасности

Ключевые слова: экономическая безопасность, технико-технологической составляющей экономической безопасности, угрозы, риски, методика.

На сегодняшний день экономическая безопасность является предметом научных споров большинства авторов поскольку анализ и оценка всех составляющих экономической безопасности является условием нормального функционирования любой организации, общества и государства.

В теоретическом аспекте экономическая безопасность представляет собой степень защищенности субъекта хозяйствования от влияния внутренних и внешних факторов, препятствующих нормальному развитию деятельности и в целом его существованию. Одним из структурных компонентов экономической безопасности выступает технико-технологическая безопасность [6, с.32].

В тоже время, экономическая безопасность как целостное явление представляет собой концепцию управления угрозами, которая позволяет сохранить капитал, финансовые ресурсы, целостность задач производственного планирования и результативность самой организации в аспекте достижения целей и планов финансово-производственного характера.

В связи с чем актуальность научного исследования обусловлена, тем, что выработка стратегии управления угрозами экономической безопасности, своевременный и полный анализ всех угроз и рисков, имеет приоритетное значение в деятельности любой коммерческой организации, позволяет сформировать не только представление о возможных угрозах, но и выявить проблемы в области управления технико-технологическими параметрами деятельности организации, спрогнозировать сценарии развития с учетом рыночной конъюнктуры, конкурентных сил, особенностей производственной и сбытовой среды предприятия. Кроме того, оценка технико-технологической составляющей деятельности дает представление о характере управления технологиями, оборудованием, персоналом, а также по-

звоняет сформировать представление о характере управления техническими составляющими и уровне технико-технологического потенциала организации.

На основании чего, сегодня большинство современных организаций активно внедряют методику эффективного управления параметрами коммерческой деятельности на основании комплексного анализа всех факторов и аспектов деятельности, в том числе анализ включает методику определения типа устойчивости, рентабельности в сопоставлении с оценкой и анализом динамики показателей технико-технологической составляющей экономической безопасности предприятия. Именно комплексный анализ как инструмент диагностики деятельности коммерческой организации способен выявить основные проблемы в области управления наиболее значимыми параметрами предпринимательской деятельности, позволяет разработать основу принятия экономически целесообразных управленческих решений развития организации в тот или иной период времени и стадии жизненного цикла. Анализ текущего состояния технико-технологической составляющей экономической безопасности может видоизменяться под воздействием факторов внутренней и внешней среды, меняется целевая направленность и способы достижения результатов. Анализ технико-технологической составляющей деятельности опирается на изучение различных факторов ближнего и дальнего окружения. На основании результатов проведенного финансового и стратегического анализа проводится обоснование планируемых управленческих действий, устанавливается взаимосвязь и степень факторного влияния различных параметров деятельности на уровень устойчивости и доходности бизнеса.

Прежде чем перейти к исследованию методико-теоретических аспектов технико-технологической составляющей экономической безопасности дадим определение понятия экономическая безопасность, оценим место и роль технико-технологической составляющей в структуре безопасности предприятия [7, с.102].

На основании общепринятых в экономической науке определений понятия безопасность, экономическая безопасность определим, что под экономической безопасностью понимают относительно устойчивое состояние развития любой системы, процесса или субъекта в условиях риска и неопределенности. Действительно, именно состояние защищенности от дестабилизирующих факторов и потенциальных угроз наиболее точно характеризуют понятие экономическая безопасность.

Определение сущности понятия экономическая безопасность можем найти в работах большинства авторов, например, В.К. Сенчагин, Макарейко Н.В., Каранина Е.В., В.И. Афанасьева Л.В. Баталов, Ермакова Э.Р. и другие. В работах указанных авторов рассматривается понятие экономическая безопасность как состояние защищенности субъекта хозяйствования. Кроме того, авторы ссылаются на контекст понимания данного определе-

ния в российском законодательства, прежде всего, это стратегии развития организации, финансовое и бюджетное планирование.

Так, Криворотов В.В. экономическую безопасность организации рассматривает с позиции определения состояния организации при котором может быть обеспечено стабильность ее функционирования, финансовое равновесие и эффективность коммерческой деятельности, возможность планомерного достижения целей и задач экономического роста и развития [4, с.49].

Е.В. Кузнецова считает, что экономическая безопасность представляет собой состояние наиболее рационального сочетания инструментов и средств производственной деятельности при котором обеспечивается решение задач производственной, сбытовой и маркетинговой политики организации. Кроме того, автор подчеркивает, что экономическая безопасность как состояние субъекта позволяет реализовывать программу целостного развития в аспекте постоянного совершенствования и улучшения [6, с.119].

В дополнение к указанным выше формулировкам, отметим, что технико-технологическая составляющая экономической безопасности представляет собой элемент управления параметрами деятельности, включающий анализ и оценку производственной составляющей деятельности организации, состояние и эффективность использования оборудования, технологий.

В теории управления технико-технологической составляющей экономической безопасности существует несколько подходов определения уровня устойчивости на основании разработанной системы технико-экономических показателей деятельности. На практике в целях диагностики уровня экономической безопасности используют индикативный подход, в рамках которого уровень производственной и технологической устойчивости определяется с помощью определенных индикаторов.

При этом индикаторами могут быть любые показатели, имеющие значение и весомость применительно к определенной организации, специфике ее деятельности, способах финансирования оборотного и основного капитала, уровне интеграции бизнеса. Индикаторный подход при оценке технико-технологической составляющей экономической безопасности может быть использован при условии стабильности экономического развития и достаточности данных о производственно-финансовой деятельности исследуемой организации [4, с.22].

- 1) производственные индикаторы:
 - объемы производства и темпы наращивания товарооборота в фактическом измерении;
 - темпы загрузки и обновления оборудования;
 - темп обновления основных производственных фондов (реновации);
 - стабильность производственного процесса;
- 2) финансовые индикаторы:
 - объем «портфеля» заказов (общий объем предполагаемых продаж);

- фактический и необходимый объем инвестиций (для поддержания и развития имеющегося потенциала);
- уровень инновационной активности (объем инвестиций в нововведения);
- уровень рентабельности производства;
- фондоотдача (капиталоемкость) производства;
- просроченная задолженность (дебиторская и кредиторская);
- доля обеспеченности собственными источниками финансирования оборотных средств, материалов, энергоносителей для производства.

3) социальные индикаторы:

- уровень оплаты труда по отношению к среднему показателю по промышленности или экономике в целом;
- уровень задолженности по зарплате;
- потери рабочего времени;
- структура кадрового потенциала (возрастная, квалификационная).

На рисунке 1 рассмотрим и оценим блоки управления внутренними процессами организации, которое необходимо оценивать, как бизнес-процессы технико-технологической составляющей экономической безопасности.



Рисунок 1 – Угрозы и риски технико-технологической составляющей экономической безопасности предприятий [5, с.156]

Представленные параметры технико-технологической составляющей экономической безопасности требует комплексного анализа, оценки с использованием различных методов диагностики.

Механизм диагностики технико-технологической составляющей экономической безопасности представлен на рисунке 2.

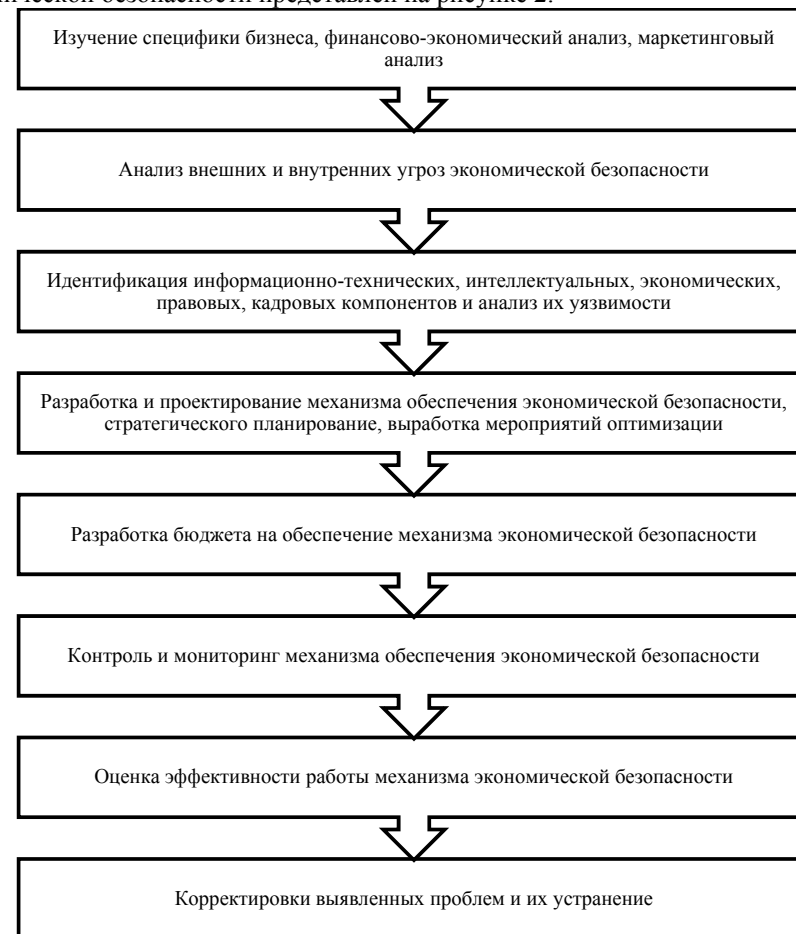


Рисунок 2 – Механизм диагностики угроз технико-технологической составляющей экономической безопасности [8, с.202]

При этом, все угрозы оказывают воздействие на изменение показателей, снижение уровня технико-технологической составляющей экономической безопасности. При этом, вероятность наступления той или иной внешней угрозы может быть связаны с теми процессами, которые происходят внутри организации, используемыми технологиями, уровнем технического

обеспечения, выбранной стратегией управления. Таким образом, в целях решения проблем проявления кризисной ситуации снижения экономической безопасности необходимо проводить комплексный анализ не только внутренней составляющей, но и рынка, отрасли, процессов, происходящих во внешней экономике и государственной политики.

Формирование элементов механизма управления угрозами технико-технологической составляющей экономической безопасности в деятельности хозяйствующего субъекта должен включать различные варианты идентификации, анализа и оценки угроз. Кроме того, необходимо учитывать все преимущества и недостатки в области управления, что позволяет построить эффективную модель управления угрозами и снизить риски не достижения целей хозяйствования. При формировании механизма управления технико-технологической составляющей экономической безопасности с учетом отраслевой принадлежности необходимо учитывать следующие моменты [9, с.87]:

- специфика организации – объекта анализа, положение на рынке в отрасли, финансовые и производственные возможности, планы и цели по расширению масштабов и направлений коммерческой деятельности;
- уровень концентрации и специализации производства, возможности использования информационных и технологических ресурсов;
- особенности функционирования внешней среды, роль и место организации в процессе распределения благ народного хозяйства и потребления;
- возможности внедрения общедоступных методов диагностики рисков и выявления кризисных ситуаций, степень самостоятельности сотрудников в принятии управленческих решений по обеспечению экономической безопасности;
- возможности производственного планирования, особенности разработки финансовых прогнозов и планов развития с учетом влияния технико-технологических угроз экономической безопасности;
- особенности функционирования процессов внутрифирменного контроля на предприятии, наличие регламентов оценки и мониторинга уровня экономической безопасности под действием внешних угроз.

Тем самым формирование и учет всех элементов механизма управления угрозами экономической безопасности позволяет на стадии возникновения угрозы идентифицировать ее, предпринять меры по устранению негативных последствий и снизить возможные экономические потери или ущерб. Кроме того, модель обеспечения экономической безопасности должна опираться на следующие параметры:

- учитывать специфику бизнеса, развитие отрасли и сферы деятельности, подстраиваться под все изменения внешней среды и реагировать на критические отклонения в процессах внешнего мира;

- включать совокупность всех элементов информационной и технологической среды как факторов развития;
- особенности построения отношений с государственными органами, поставщиками и конкурентами, учитывать все особенности развития отношений, факторы и угрозы;
- использование современных способов диагностики угроз и идентификации кризисных ситуаций.
- постоянный мониторинг процессов организации, корректировка параметров модели развития и корректировка исходных параметров модели под все изменения внешней среды.

Таким образом, экономическая безопасность может быть определена как состояние организации (хозяйствующего субъекта), при котором возможно целенаправленное и устойчивое развитие в аспекте нейтрализации внутренних и внешних угроз, дальнейшее развитие и самосовершенствование в будущем. Одним из структурных компонентов экономической безопасности организации выступает технико-технологической составляющей экономической безопасности как компонент устойчивости развития, планирования и управления ресурсами организации. Технико-технологической составляющей экономической безопасности может быть выражена на основании результатов проведенной полной диагностики бизнеса, позволяющие судить о характере управления технологическими параметрами деятельности в сопоставлении с величиной доходности бизнеса [2, с.132].

Анализ и оценка технико-технологической составляющей экономической безопасности включает использования множества методик и приемов диагностики различных компонентов и составляющих безопасности организации. Прежде всего, необходимо определять причины возникновения кризисной ситуации и уже затем находить факторы влияния, оценивать результаты и возможности управления угрозами при правильно выбранной модели управления угрозами экономической безопасности.

Список литературы

1. Белов, С. В. Экономическая безопасность в 2 ч. Часть 2 : учебник для СПО / С. В. Белов. — М. : Издательство Юрайт, 2022. — 362 с.
2. Каракеян, В. И. Экономическая безопасность: учебник и практикум для СПО / В. И. Каракеян, И. М. Никулина. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2021. — 313 с.
3. Криворотов, В.В. Экономическая безопасность государства и регионов: Учебное пособие / В.В. Криворотов, А.В. Калина, Н.Д. Эриашвили. - М.: Юнити, 2021. - 56 с.
4. Кузнецова, Е. И. Экономическая безопасность : учебник и практикум для вузов / Е. И. Кузнецова. — М. : Издательство Юрайт, 2020. — 294 с.
5. Кузнецова, Е.И. Экономическая безопасность и конкурентоспособность. Формирование экономической стратегии государства: Монография: Учебник / Е.И. Кузнецова. - М.: Юнити, 2021. - 239 с.
6. Уразгалиев, В. Ш. Экономическая безопасность : учебник и практикум для вузов / В. Ш. Уразгалиев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2020. — 675 с.

7. Чистова, М.В., Найманов, Э.А. Методы стратегической оценки угроз экономической безопасности предприятия / М.В. Чистова, Э.А. Найманов // Экономическая безопасность: правовые, экономические, экологические аспекты. сборник научных трудов 5-й Международной научно-практической конференции. - 2020. - С. 325-327.

8. Чистова, М.В., Демина, Н.В., Гергова, А.А. Понятие и составляющие системы обеспечения экономической безопасности предприятия / М.В. Чистова, Н.В. Демина, Гергова А.А. // Актуальные проблемы международных отношений в условиях формирования мультиполярного мира. Сборник научных статей 10-й Международной научно-практической конференции. Курск, - 2021. - С. 429-432.

9. Шигаев, А. И. Стратегии развития предприятия / А. И. Шигаев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2021. – 351 с.

10. Шульц, В. Л. Безопасность предпринимательской деятельности в 2 ч. Часть 1 : учебник / В. Л. Шульц, А. В. Юрченко, А. Д. Рудченко ; под ред. В. Л. Шульца. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 288 с.

КОНОВАЛОВА АННА СЕРГЕЕВНА, студент

(adm2-3-49@mail.ru)

ЧИСТОВА МАРИНА ВАЛЕРЬЕВНА, к.э.н., доцент

(marilyn@bk.ru)

Пятигорский государственный университет, г. Пятигорск, Россия

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТЕХНИКО–ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)

Оценка технологий и экономической безопасности – это новое междисциплинарное и сквозное направление. Оно направлено на систематическую оценку рисков технических факторов и их влияния на экономическую безопасность. Основываясь на существующих исследованиях и практике, в статье анализируется концепция технико-технологической составляющей экономической безопасности, ключевые вопросы, выбор методов оценки технологической и экономической безопасности и другие ключевые вопросы, а также выдвигаются предложения по эффективной работе при оценке технико-технологической составляющей экономической безопасности с точки зрения непрерывных исследований базовых теорий и методов, усиления формирования команд талантов и тесной интеграции работы по оценке и потребностей в принятии решений.

Ключевые слова: технологии, экономическая безопасность, техника, промышленные изменения, технико-экономическая составляющая безопасности, технологический прогресс

По мере растущего проникновения науки и техники в экономическое и социальное развитие, а также углубленной эволюции нового витка научно-технических революций и промышленных изменений влияние науки и техники на экономическую безопасность становится все более заметным.

Технико-технологическая составляющая экономической безопасности заключается в изучении влияния технологических факторов на экономическую безопасность.

Целью оценки технико–экономической безопасности является выявление технических рисков и оценка их влияния на экономическую безопасность, с тем чтобы обеспечить поддержку в принятии решений для предотвращения и устранения основных рисков. Оценка технико-технологической составляющей экономической безопасности – это новое междисциплинарное и сквозное направление, которое все еще находится в зачаточном состоянии, и его срочно необходимо глубоко изучить во многих аспектах, таких как теория, методы и практика оценки.

Основываясь на изучении исследований и практики оценки технологической и экономической безопасности за последние годы, в этой статье выдвигаются мысли и предложения по ключевым вопросам, таким как то, как понимать концепцию технико-технологической экономической безопасности, какие проблемы должны быть решены с помощью оценки, с какими трудностями и вызовами сталкиваются предприятия.

Технологическая экономика изучает взаимосвязь между технологическим прогрессом и экономическим ростом, в то время как технико-технологическая экономическая безопасность в основном фокусируется на воздействии экономического роста на безопасность из-за проблемы в области технологий, таких как несоответствие ресурсов и структурные дисбалансы. Технологическая экономическая безопасность должна защищать от рисков новых конкурентов, вызванных распространением технологий, в то время как передача технологий зарубежным странам приносит выгоды. Это понимание в основном фокусируется на несоответствии ресурсов или изменениях в конкурентной ситуации, вызванных конкуренцией между странами в области высоких технологий, что, в свою очередь, наносит ущерб экономическому развитию страны [4].

Понимание с точки зрения науки о безопасности. Начиная с обеспечения национальной и экономической безопасности, технология рассматривается как влияющий фактор. Считается, что технико-технологическая экономическая безопасность относится к состоянию, при котором экономическим интересам страны не угрожают внутренние и внешние технологические факторы, и ее способности поддерживать это состояние. Технические факторы богаты коннотациями: с точки зрения процесса технологического развития, это включает в себя весь процесс технологических исследований и разработок, распространения технологий и применения технологий; с точки зрения ситуации технологической конкуренции, это включает в себя уровень технологического развития, выбор технологического маршрута, способность к технологическим инновациям и т.д.; с точки зрения формы исполнения технологии, она включает в себя как материальные элементы (такие как оборудование, материалы, компоненты и т.д.), так и нематериальные элементы (такие как таланты, права интеллектуальной собственности

сти, стандарты и т.д.); с точки зрения технических атрибутов, она включает базовые технологии, передовые технологии и прорывные технологии. Эти элементы могут оказать влияние на экономическую безопасность. Иными словами, технологические факторы также включают политику и распределение ресурсов, связанные с областью технологий, и поддержание экономического роста также может рассматриваться как часть экономической безопасности.

Таким образом, концепция технологической и экономической безопасности с точки зрения исследований безопасности имеет более широкий охват и уже охватывает понимание технологической и экономической безопасности с точки зрения технологической экономики – оценка технико-технологической составляющей экономической безопасности заключается в выявлении рисков различных технических факторов с точки зрения обеспечения экономической безопасности и оценке их влияние на предприятие.

Однако путь воздействия, метод воздействия и степень влияния различных технических факторов на экономическую безопасность различны, что крайне затрудняет всестороннюю оценку технической и экономической безопасности. С точки зрения международной конкуренции, соперничество в области науки и техники стало важным полем битвы в игре великих держав. В последние годы торговые споры между Китаем, США, Японией и Южной Кореей стояли за соревнованием научно-технической мощи. По мере продвижения России к высшему звену глобальной цепочки создания стоимости и перехода экономики на стадию высококачественного развития конкуренция с развитыми странами в области основных технологий будет становиться все более ожесточенной, а проблемы технологической безопасности и их влияние на экономическую безопасность станут более заметными. С точки зрения срочности, важности и оперативности оценки можно сфокусировать на технических факторах технической безопасности и определить узкое понятие технико-технологической составляющей экономической безопасности. Ее суть заключается в проблемах экономической безопасности, вызванных технической безопасностью, которые можно рассматривать как пересечение технической безопасности и экономической безопасности [1].

Рассматривая существующие исследования, понимание концепции технологической безопасности в основном включает в себя: безопасность самой технологии и угрозы и ущерб, причиняемые ее ненадлежащим использованием жизни, здоровью, экологической среде и т.д.; безопасность нормальной работы технологической системы; технологическая система может эффективно содействовать национальному развитию и поддерживать национальную безопасность. У разных ученых также есть разные определения эффективности экономической безопасности. Некоторые считают, что экономическая безопасность – это способность защищать и продвигать экономические интересы от угроз или препятствий, создаваемых различ-

ными факторами [3]. Другие авторы предположили, что экономическая безопасность включает в себя национальное экономическое развитие, распределение национального богатства и национальное качество жизни [1].

Экономические выгоды, реализуемые рынком, проявляются на макроуровне как непрерывный рост валового национального продукта и его структурное улучшение; на мезоскопическом уровне это проявляется как увеличение стоимости выпуска промышленного рынка и увеличение прибыли; на микроуровне уровне, это проявляется как расширение масштабов предприятия, увеличение рыночной доли продукта и увеличение прибыли предприятия на рынке [5].

Проблемы технико-технологической составляющей экономической безопасности, вызванные внешней зависимостью основных технологий. В условиях глобализации инновационные ресурсы распределяются по всему миру, и любой стране трудно взять все технологии в свои руки и сохранить доминирующее положение, что приводит к неизбежной внешней зависимости от ключевых технологий. Особенно для развивающихся стран, находящихся на низшем звене глобальной инновационной цепочки создания стоимости, основные технологии с высокой добавленной стоимостью, наукоемкие, сильно зависят от развитых стран в области науки и техники. Как только доступ к основным технологиям будет ограничен, это напрямую повлияет на стоимость продукции, прибыль, занятость, торговлю смежных предприятий и отраслей промышленности и оказывает серьезное влияние на экономическую безопасность [3].

Проблемы технико-технологической составляющей экономической безопасности, вызванные нивелированием или ослаблением технологических преимуществ. Для стран, обладающих значительными технологическими преимуществами в смежных областях, их проблемы технологической безопасности в основном сосредоточены на том, как сохранить свое технологическое лидерство и предотвратить технологические риски и риски экономической безопасности, связанные с распространением технологий. В своих предыдущих стратегиях предприятия США делали упор на обеспечение экономической безопасности путем консолидации своих технологических преимуществ и предотвращения распространения своих доминирующих технологий с помощью таких мер, как контроль за экспортом технологий. Китай находится на переднем крае мира в некоторых областях, таких как 5G и квантовые коммуникации, и обладает высокой международной конкурентоспособностью.

Проблемы технико-технологической составляющей экономической безопасности, вызванные неконкурентоспособностью новых технологий и прорывных технологий. Прорывы в новых технологиях могут изменить существующую экономическую структуру, структуру занятости и даже изменить международный конкурентный ландшафт. Например, цифровые фотоаппараты заменяют пленку, мобильные платежи влияют на традиционные наличные платежи и т.д. Развитие технологии искусственного ин-

теллекта повлияет на традиционную трудовую занятость. Глобальный исследовательский институт «McKinsey» опубликовал отчет в 2017 году, в котором, по оценкам, автоматизация на рабочих местах во всем мире достигнет 1,2 миллиарда сотрудников. Среди них 51% рабочего контента может быть автоматизировано путем улучшения существующих технологий, и это затронуло около 395 миллионов сотрудников, занятых полный рабочий день [4].

Проблемы технической и экономической безопасности, вызванные незрелостью или неправильным применением технологии. Технология имеет две стороны. Несмотря на повышение производительности, несчастные случаи в области технологической безопасности и неправильное использование технологий могут оказать значительное негативное воздействие на здоровье человека, экологическую среду, экономическое развитие и социальную стабильность. Например, инцидент со взрывом батареи мобильного телефона «Samsung Galaxy Note7» в 2016 году не только причинил телесные повреждения заинтересованным потребителям, но и непосредственно привел к прекращению производства этой модели мобильного телефона, что оказало большее влияние на экономические интересы компании и имидж бренда [3]. В последние годы такие проблемы, как взрыв литиевых батарей в новых энергетических транспортных средствах, утечка информации, вызванная уязвимостями в сетевой безопасности, и неправильное использование биотехнологий, таких как редактирование генов, также стали более заметными. В частности, с появлением новых технологических разработок, таких как искусственный интеллект и биотехнологии, возникают большие риски из-за незрелости или недостаточного понимания технологий, и необходимо усилить идентификацию рисков и отслеживание этих технологических разработок.

Основываясь на понимании вышеупомянутых концепций и коннотаций технико-технологической составляющей экономической безопасности, с точки зрения предпосылок международной конкуренции и взаимодействия между технологией и экономикой, она обладает характеристиками проникновения, относительности, комплексности и актуальности [5].

Технико-технологической составляющей экономической безопасности – это макро-, мезоскопическая и микросвязанная концепция, включающая национальную / региональную технологическую и экономическую безопасность, технологическую и экономическую безопасность в ключевых областях / отраслях, а также технологическую и экономическую безопасность конкретных технологий или предприятий. В то же время технико-технологической составляющей экономической безопасности также предполагает интеграцию технологии и экономики. Безопасность следует рассматривать с точки зрения взаимодействия между технологией и экономикой, а не изучать технологию или экономику изолированно. Следовательно, необходимо взглянуть на проблему технико-технологической составляющей экономической безопасности с точки зрения теории систем, рас-

смотреть безопасность системы и взаимодействие между различными элементами внутри системы.

С точки зрения безопасности безопасность – это приемлемый уровень риска, это относительное состояние, а также психолого–политическое понятие. Разные страны, разные отрасли промышленности, разные компании и даже разные люди имеют разный уровень принятия и терпимости к рискам, что может привести к различным стандартам безопасности. Для развитых стран, таких как США, в центре внимания технико-технологической составляющей экономической безопасности находится сохранение их технологических преимуществ и предотвращение распространения технологий; для развивающихся стран в центре внимания технико-технологической составляющей экономической безопасности находится сохранение автономии и контроля основных технологий и снижение внешней зависимости. В то же время статус безопасности динамично меняется и тесно связан с уровнем технологического экономического развития конкурентов. Безопасность технологии и экономики должна основываться на конкретной стадии разработки, конкретном сценарии развития и стратегии развития объекта исследования.

Таким образом, технико-технологической составляющей экономической безопасности включает в себя три концепции технологии, экономики и безопасности, которые одновременно связаны и отличаются от концепций технологической экономики, технологической безопасности и экономической безопасности. Экономика технологий в основном изучает взаимосвязь между технологией и экономикой с точки зрения затрат и выгод от технологии и фокусируется на изучении технологии с точки зрения экономической ценности. Технико-технологическая составляющая экономической безопасности изучает взаимосвязь между технологией и экономикой с точки зрения безопасности, рассматривает экономическую безопасность как ограничение и рассматривает технологическую безопасность с точки зрения влияния технологических факторов на экономическую безопасность. Это пересечение технологической безопасности и экономической безопасности. Оценка технологической и экономической безопасности должна всесторонне использовать существующие результаты исследований технологической экономики, технологической безопасности и экономической безопасности и в то же время раскрывать взаимосвязь между технологией, экономикой и безопасностью на более глубоком уровне [2].

С развитием технологий связь между технологиями становится все теснее, и взаимосвязь между технологиями уже давно является сложной и неразрывной. Проблема технико-технологической составляющей безопасности затрагивает не только технологию и продукт, но даже распространится на более широкий круг благодаря взаимосвязи между технологиями и отраслями, затрагивая восходящие и нисходящие технологии и продукты производственной цепочки и даже всю отрасль или несколько отраслей. Актуальность технологии определяет, что вопрос технико-

технологической составляющей экономической безопасности должен систематически рассматриваться с точки зрения цепочки создания стоимости, производственной цепочки и цепочки поставок. Техно-технологическая составляющая экономической безопасности заключается не в стремлении к самодостаточности всех технологий и изоляции их от мира, а в обеспечении того, чтобы они нашли свою собственную незаменимость в глобальной системе разделения труда. Существует настоятельная необходимость в полном объеме использовать новые методы и инструменты, такие как большие данные и искусственный интеллект, для разработки новых методов оценки. Существует множество факторов риска, влияющих на техно-технологическую составляющую экономической безопасности, и они отличаются высокой сложностью и информационной асимметрией, и соответствующая информация должна быть получена как можно более всесторонне.

Список литературы

1. Крутиков, В.К., Дорожкина Т.В., Костина О.И. Экономическая безопасность. Учебно-методическое пособие / Крутиков В.К., — Калуга: ИП Стрельцов И.А. (Изд-во «Эйдос»), — 2017. — 196 с.
2. Лялина, К.Е. Актуальные вопросы обеспечения экономической безопасности предприятий / К.Е. Лялина // Теория права и межгосударственных отношений. — 2019. — Т. 1. — № 6 (18). — С. 202–207.
3. Осипова, В.А. Информационная безопасность как элемент экономической безопасности / В.А. Осипова // Вектор экономики. — 2020. — № 3 (45). — С. 49.
4. Сабитова, Н.И. Понятие аудита экономической безопасности и подходы к оценке уровня экономической безопасности [Текст] / Н.И. Сабитова // В сборнике: Современные тенденции в государственном управлении. Материалы II всероссийской научной конференции. Астрахань. — 2021. — С. 143–147.
5. Толчинская, М.Н. Экономическая безопасность предприятия на современном этапе развития [Текст] / М.Н. Толчинская // Актуальные вопросы современной экономики. — 2021. — № 3. — С. 178–182.
6. Чистова, М.В., Найманов, Э.А. Методы стратегической оценки угроз экономической безопасности предприятия / М.В. Чистова, Э.А. Найманов // Экономическая безопасность: правовые, экономические, экологические аспекты. сборник научных трудов 5-й Международной научно-практической конференции. - 2020. - С. 325-327.
7. Чистова, М.В., Демина, Н.В., Гергова, А.А. Понятие и составляющие системы обеспечения экономической безопасности предприятия / М.В. Чистова, Н.В. Демина, Гергова А.А. // Актуальные проблемы международных отношений в условиях формирования мультиполярного мира. Сборник научных статей 10-й Международной научно-практической конференции. Курск, - 2021. - С. 429-432.

КОПАЙ ВАЛЕРИЯ ЕВГЕНЬЕВНА, студент
ГАРЬКОВЕНКО ВЕРОНИКА ЭДУАРДОВНА, к.э.н., доцент
 Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Краснодар, Россия
 (copai.valeria@yandex.ru)

РОЛЬ СЕРТИФИКАЦИИ В ПОВЫШЕНИИ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ

В настоящей статье раскрывается понятие, значение и роль сертификации продукции в современных условиях экономики. Рассмотрены основные международные сертификаты и их преимущества.

Ключевые слова: сертификация продукции, стандарты, качество продукции, стандартизация.

Сертификация – это процедура, посредством которой третья сторона дает письменную гарантию того, что продукт, процесс или услуга соответствуют определенным стандартам. Сертификацию можно рассматривать как форму коммуникации по всей цепочке поставок. Сертификат демонстрирует покупателю, что поставщик соблюдает определенные стандарты, что может быть более убедительным, чем если бы гарантия была предоставлена самим поставщиком.

Организация, проводящая сертификацию, называется органом по сертификации или органом по сертификации. Орган по сертификации может проводить фактическую проверку или поручить проведение проверки инспектору или инспекционному органу. Решение о сертификации, т. е. предоставление письменной гарантии или «сертификата», основывается на отчете об инспекции, возможно дополненном другими источниками информации.

Сертификация всегда осуществляется третьей стороной. Проверка осуществляется и заверяется стороной, незаинтересованной в экономических отношениях между поставщиком и покупателем.

Несертифицированные продукты чаще всего изготавливаются из некачественных компонентов. Компоненты, которые не соответствовали бы стандартам безопасности и качества продукции, так как они не были отправлены на тестирование.

Электронные устройства, соответствующие требованиям сертификации, более безопасны в использовании. Они были протестированы на соответствие самым высоким стандартам защиты здоровья и безопасности пользователей. [1]

Обеспечение безопасной рабочей среды экономит деньги компаний. Связанные с работой травмы и болезни истощают ресурсы компании. Они увеличивают претензии рабочих по компенсации и затратам на переподготовку. Они приводят к потерянному рабочим дням и снижению производительности и мешают эффективному предоставлению продуктов и услуг.

Сертификация продукции является хорошей идеей, даже если она не требуется по закону. Использование продукта, проверенного и сертифицированного на предмет безопасности, снижает риск судебных исков. Сертификация продукта свидетельствует о том, что компания уверена в своем продукте. И заботится о безопасности клиентов. Это защищает от потенциальной ответственности в случае подачи иска пострадавшим сотрудником.

Сертификаты выдаются по следующим категориям:

- Товары или услуги: сертификат показывает, что товар или услуга соответствуют определенным требованиям (по безопасности, качеству, защите окружающей среды и т. д.);
- Процессы или системы компании: сертификат может, например, свидетельствовать о наличии у компании системы экологического менеджмента, отвечающей определенным требованиям качества;
- Физические лица: сертификат свидетельствует о том, что человек обладает определенными знаниями и навыками.

Процесс сертификации продукта обычно сводится к четырем этапам:

1. Заявка (включая тестирование продукта).
2. Оценка (показывают ли данные испытаний, что продукт соответствует квалификационным критериям).
3. Решение (согласуется ли вторая проверка заявки на продукт с оценкой).
4. Наблюдение (соответствует ли продукт на рынке критериям квалификации). [2]

Неиспользование сертифицированных продуктов может привести к отказу в страховых выплатах. Даже если это не требуется по закону. Это может привести к дорогостоящим юридическим баталиям.

При наличии товарного сертификата производитель продукта удостоверяет соответствие продукта международным стандартам и дополнительным пользовательским спецификациям после тщательной оценки технически опытным персоналом сертификационного органа. Это касается, в частности, соответствия выполнению последующих требований (в зависимости от выбранной программы сертификации):

- Требования к типовым испытаниям в европейских испытательных лабораториях, аккредитованных в соответствии с ISO/IEC 17025, которые напрямую или через национальную ассоциацию испытательных центров связаны с STL
- Требования, касающиеся проектирования и строительства
- Требования, касающиеся рутинных испытаний
- Требования к системе обеспечения качества, сертифицированной по стандарту ISO 9001. [3]

Сертификация, необходимая для конкретных продуктов, зависит от страны происхождения и предполагаемых рынков сбыта.

Наиболее распространенными международными сертификатами являются:

1. UL: Underwriter's Laboratories — глобальная сертификационная компания со штаб-квартирой в США. Они проводят испытания на безопасность и выдают сертификаты, охватывающие широкий спектр стандартов UL. «Знак признанного компонента» — это знак качества, выданный UL, который размещается на компонентах, которые должны стать частью продукта, включенного в список UL. UL также управляет добровольными знаками для Японии и Австралии.

2. CE: Conformité Européenne является сертификационным знаком стандартов охраны здоровья, безопасности и защиты окружающей среды для продуктов. CE включает основные требования к уровням содержания потенциально опасных химических веществ, таких как свинец и кадмий.

3. CB: Символизирует международное признание отчетов об испытаниях безопасности продукции и сертификатов для электрического и электронного оборудования, устройств и компонентов.

4. CSA: Канадская ассоциация стандартов разрабатывает стандарты в 57 областях безопасности и производительности.

5. CCC: Китайский обязательный сертификат действует с 2003 года, когда были объединены знаки CCIB и CCEE. Знак CCC требуется как для продукции, произведенной в Китае, так и для продукции, импортируемой из-за рубежа.

6. RCM: Знак соответствия нормативным требованиям заменяет знаки соответствия A-tick и C-tick с 2016 года. Знак находится в ведении Австралийского управления по коммуникациям и СМИ (ACMA).

7. WEEE: Расшифровывается как Европейская директива об отходах электрического и электронного оборудования; указывает на соответствие стандартам раздельного сбора, обработки, переработки и утилизации электронных отходов. Защищает здоровье в долгосрочной перспективе, предотвращая загрязнение окружающей среды. [4]

Преимущества сертификации продукции:

- Сертифицированные продукты пользуются преимуществами защиты от конкуренции со стороны некачественной продукции и введения в заблуждение.
- Знак сертификации продукта на продукте — отличный маркетинговый инструмент.
- Сертифицированные продукты предоставляют пользователю гарантию безопасности и надежности.
- Он обеспечивает независимую гарантию того, что продукт производится в рамках эффективной системы тестирования, надзора и контроля.
- Покупателям или потребителям не нужно проводить дополнительные испытания, поскольку продукция уже сертифицирована на соответствие стандартам.

– Это повышает репутацию производителя и, таким образом, расширяет рынок.

– Это повышает эффективность производства и снижает потери и брак.

Сертификация продукции является важным элементом процесса обеспечения качества. Сертификация продукта неизбежно увеличивает клиентскую базу и помогает бренду получить конкурентное преимущество.

Список литературы

1. Аристов, А.И. Метрология, стандартизация и сертификация: Учебник / А.И. Аристов. - М.: Academia, 2019. - 224 с.

2. Ляшко, А.А. Товароведение, экспертиза и стандартизация: Учебник / А.А. Ляшко, А.П. Ходыкин, Н.И. Волошко и др. - М.: Дашков и К, 2015. - 660 с.

3. Мороз, В.Г. Стандартизация и сертификация / В.Г. Мороз, Л.М. Духовный, М.Б. Иваний. - М.: МГИУ, 2018. - 116 с.

4. Романычев, И.С. Социальная квалиметрия: оценка качества и стандартизация социальных услуг: Учебник для бакалавров / И.С. Романычев, Н. Стрельникова. - М.: Дашков и К, 2016. - 184 с.

КОРОБОВА ЕЛЕНА МИХАЙЛОВНА, магистрант

(e-mail: kelmi1980@gmail.com)

ФИЛАТОВА ВИКТОРИЯ ВЛАДИМИРОВНА, студент

(e-mail: filatova.mar.200183@gmail.com)

ЕРГАЛИЕВА ЕВГЕНИЯ ВАЛЕРИЕВНА, к.э.н., доцент

(e-mail: ergalieva.1981@inbox.ru)

Саратовский государственный технический университет
имени Гагарина Ю.А. г.Саратов, Россия

ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Рассмотрено значение снижения затрат как важнейшей задачи каждого предпринимателя, с целью дальнейшего увеличения прибыли. Анализируется соотношение усилий по увеличению продаж или снижению затрат. Выявлены резервы снижения затрат.

Ключевые слова: затраты, управление, снижение затрат, планирование, калькулирование, организация учета затрат.

В условиях жесткой конкуренции, являющейся неотъемлемой частью рыночной экономики, когда использование традиционных методов управления промышленным предприятием не всегда приносит ожидаемый эффект, необходимы более современные методы управления [1], учета и контроля, повышающие конкурентоспособность предприятия и в таких условиях не только выжить в суровых условиях, но и преуспеть в бизнесе. Важную помощь оказывает создание рыночно-ориентированной системы управления промышленной компаний.

Повышение эффективности и устойчивости компании за счет снижения затрат – важнейшая задача каждого руководителя компании сегодня [2]. Чтобы получить больше прибыли, нужно либо больше зарабатывать, либо меньше тратить. При этом доля расходов на увеличение продаж или снижение себестоимости явно говорит в пользу последнего. Немаловажно и то, что всегда есть резервы снижения затрат, в отличие от резервов увеличения продаж. Снижение затрат почти полностью зависит от усилий руководства. Также существенно различается цена реализации мероприятий по снижению затрат и продвижению продукции на рынке – в первом случае цена составляет около тысячи, во втором – миллион [3]. Справедливость этих утверждений усиливается во времена экономической нестабильности и упадка рынков, когда компании только пытаются сохранить, не говоря уже о том, чтобы увеличить свои объемы продаж.

Таким образом, система управления затратами становится неотъемлемой частью бесперебойной работы большинства компаний и учреждений.

Финансово независимая компания самостоятельно разрабатывает финансовую стратегию, разрабатывает ценовую политику, т.е. принимает все необходимые меры для полного самофинансирования. Компаниям любой формы собственности необходимо вести учет финансовых результатов, отражающих динамику расходов и доходов за период времени [4].

В современных компаниях решение этих задач может быть реализовано в системе управленческого анализа - экономического анализа, основанного на сравнительном анализе прошлых и будущих результатов управления структурными подразделениями компании [5].

Для проведения управленческого анализа могут быть использованы различные методы, научные и практические разработки. С появлением информационных технологий широкое распространение получили системы, способные анализировать финансово-хозяйственную деятельность компании, оценивать ее финансовое состояние и выявлять ее потенциальные резервы [6].

Предприятие в процессе производства несет достаточно сложный комплекс затрат, связанных с: использованием основных средств; с приобретением сырья, материалов; при покупке полуфабрикатов; с оплатой труда работников; с топливно-энергетическими и другими затратами. Любая компания, для нормального развития своего бизнеса и возможности реализации всех вышеперечисленных затрат, должна уметь контролировать и управлять затратами [7]. Процесс управления затратами включает следующие этапы: планирование, организация и контроль, а также обратная связь от этих функций. По результатам контроля вносятся изменения в планирование и организацию расходов компании.

На этапе планирования и расчета сначала определяется объем производства. Затем рассчитываются нормы расхода сырья, материалов и энергоносителей на каждую единицу продукции. На этапе планирования и расчета сначала определяется объем производства. Затем рассчитываются нормы

расхода сырья, материалов и энергоносителей на каждую единицу продукции. Все это позволяет рассчитать переменные издержки производства, то есть те, которые изменяются пропорционально объему производства.

Затем определите неизбежные (постоянные) затраты. Независимо от того, производит ли компания продукцию, ей необходимо освещать и обогревать здания, охранять склады, выплачивать зарплату руководителям, рассчитывать амортизацию основных средств и платить налоги на имущество. Величина этих затрат зависит от производственной мощности предприятия.

Организация учета затрат является основной проблемой в процессе управления затратами – это наличие хорошей маржи, то есть значительной доли чистой прибыли от продаж компании. Для обеспечения высокой маржи необходимо выявить центры затрат и центры прибыли на территории предприятия и организовать между ними систему взаиморасчетов. Кроме того, вы можете утверждать внутренние (трансфертные) цены на полуфабрикаты собственного производства и услуги, которые подразделения компании оказывают друг другу. Центрами прибыли могут быть сборочные цеха компании, где легко сопоставить затраты с выручкой. Типичным центром затрат является бухгалтерский учет. В этих областях результаты трудно поддаются количественной оценке, а затраты всегда присутствуют.

Для принятия решений руководителям предприятий необходимо организовать сбор информации о хозяйственных объектах. Объектом учета затрат может быть процесс, продукция или отдельная сфера деятельности компании. Необходимо определить периодичность предоставления учетной информации, форму бланков, на которых она будет печататься, и способ представления документации. При наличии на предприятии локальной компьютерной сети должен быть утвержден список лиц, имеющих доступ к базе данных, и операторов, имеющих право вносить изменения в базу данных.

На третьем этапе процесса управления затратами осуществляется финансовый контроль деятельности центров ответственности. Существует два основных подхода к контролю затрат:

- а) учитываются отклонения фактических затрат от плановых;
- б) изучается тенденция (тренд) изменения фактических затрат во времени.

Каждый метод управления имеет свои преимущества и недостатки. Положительным моментом дисперсионного анализа является то, что известна норма затрат, которая определяется на основе потребления ресурсов. Поэтому у сотрудников есть показатели и критерии эффективной работы. Однако нормы и нормативы устанавливаются руководителями и экономистами предприятия, в связи с чем нормы могут носить субъективный характер и не во всех случаях способны стимулировать рост производительности труда.

Список литературы

1. Кублин, И. М. Организационные проблемы управления затратами в системе менеджмента качества машиностроительного предприятия / И. М. Кублин, В. М. Ханин // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2013. – № 5(108). – С. 58-64. – EDN QCHGWL.
2. Методические аспекты анализа собственного капитала хозяйствующего субъекта / О. С. Чушинская, О. Е. Ваганова, С. Б. Ефимова, Ю. В. Предеус // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2018. – № 3(72). – С. 166-169. – EDN UUCIBS.
3. Ключников, С. В. Учёт на предприятиях малого бизнеса : практическое пособие / С. В. Ключников. – Москва : Альфа-Пресс, 2005. – 83 с. – ISBN 5-94280-073-1. – EDN QQJEYP.
4. Проблемы стратегического управления затратами в деятельности корпораций / В. А. Зоткина, И. М. Кублин, В. И. Найденков, И. А. Шумакова // Экономика устойчивого развития. – 2022. – № 3(51). – С. 45-50. – DOI 10.37124/20799136_2022_3_51_45. – EDN RGMMAI.
5. Ключников, С. В. Учёт на предприятиях малого бизнеса : практическое пособие / С. В. Ключников. – Москва : Альфа-Пресс, 2005. – 83 с. – ISBN 5-94280-073-1. – EDN QQJEYP.
6. Кублин, И. М. О применении аппарата нечетких множеств для оценки экономической эффективности затрат на улучшение качества выпускаемой продукции / И. М. Кублин, В. М. Ханин, В. И. Тинякова // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 5-1(58). – С. 619-623. – EDN UAYCKX.
7. Мангушева, Е. В. Значимость информационных технологий для инвестиционного реинжиниринга / Е. В. Мангушева // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета (РГТЭУ). – 2009. – № 8(35). – С. 110-117. – EDN NCTMUD.

КОСТИКОВА ЕВА ДМИТРИЕВНА, студент

Казанский приволжский федеральный университет, г. Казань, Россия
(e-mail: vvn.cds@bk.ru)

ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В Российской Федерации пенсионное обеспечение стоит на первом месте среди всех видов социального обеспечения по числу пенсионеров и по объему средств, за счет которых осуществляется финансирование.

Ключевые слова: пенсионное обеспечение, пенсионер, финансирование, государство.

Число пенсионеров в Российской Федерации ежегодно растет. Об этом говорят данные, представленные в годовых отчетах Пенсионного фонда Российской Федерации [2, 3].

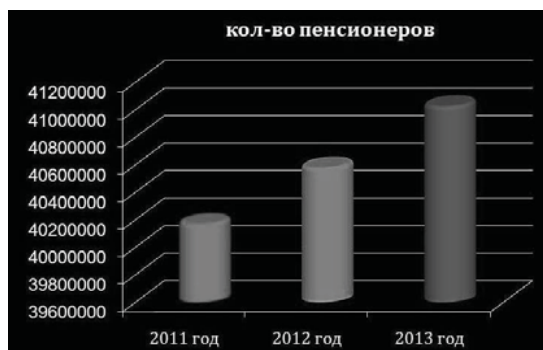


Рисунок 1 – Динамика числа пенсионеров в Российской Федерации за 2011-2013 гг.

Одним из принципов права социального обеспечения является обязанность государства гарантировать уровень социального обеспечения не ниже прожиточного минимума. Уровень прожиточного минимума по стране устанавливается Правительством Российской Федерации. В таблице 1 представлены данные за последние несколько лет для различных категорий граждан.

Таблица 1. Величина прожиточного минимума по стране за 2012-2014 гг.

Дата установления	В расчете на душу населения	Для трудоспособного населения	Для пенсионеров	Для детей	Основания установления прожиточного минимума
1 квартал 2012 года	6307 руб.	6827 руб.	4963 руб.	6070 руб.	Постановление Правительства РФ от 19.06.2012 г. №613
1 квартал 2013 года	7095 руб.	7633 руб.	5828 руб.	6859 руб.	Постановление Правительства РФ от 27.06.2013 № 545
1 квартал 2014 года	7688 руб.	8283 руб.	6308 руб.	7452 руб.	Постановление Правительства РФ от 26.06.2014 № 586

Следует отметить, что не всем пенсионерам выплачивается такой размер пенсии, который достигает величины прожиточного минимума. Для того, чтобы обеспечить совокупный уровень доходов российских неработающих пенсионеров не ниже прожиточного минимума пенсионера в регионе его проживания, законодательством предусмотрена социальная доплата к пенсии двух видов: федеральная социальная доплата и региональная социальная доплата.

Социальные доплаты к пенсии пенсионерам, уровень материального обеспечения которых не достигает прожиточного минимума, и они не ра-

ботают, начали выплачиваться в Российской Федерации с 1 января 2010 года. Правовым основанием осуществления выплат стал Федеральный закон от 24.07.2009г. № 213-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и Территориальные фонды обязательного медицинского страхования». Это одна из мер, направленная против бедности неработающих пенсионеров.

В соответствии со ст.12.1 Федерального закона от 17.07.1999 №178-ФЗ (ред. от 12.03.2014) «О государственной социальной помощи» [1] при подсчете общей суммы материального обеспечения неработающего пенсионера учитываются суммы следующих денежных выплат: пенсий, в том числе сумма полагающейся страховой части трудовой пенсии по старости в случае отказа пенсионера от ее получения; дополнительного материального (социального) обеспечения; ежемесячной денежной выплаты (включая стоимость набора социальных услуг); иных мер социальной поддержки (помощи), установленных законодательством субъектов Российской Федерации в денежном выражении (за исключением мер социальной поддержки, предоставляемых одновременно).

При подсчете общей суммы материального обеспечения пенсионера не учитываются меры социальной поддержки, предоставляемые ему в соответствии с законодательством Российской Федерации и законодательством субъектов Российской Федерации в натуральной форме, за исключением денежных эквивалентов мер социальной поддержки по оплате пользования телефоном, по оплате жилых помещений и коммунальных услуг, по оплате проезда на всех видах пассажирского транспорта (городского, пригородного и междугородного), а также денежных компенсаций расходов по оплате указанных услуг.

Если прожиточный минимум пенсионера в регионе его проживания ниже прожиточного минимума пенсионера в целом по Российской Федерации, пенсионеру назначается федеральная социальная доплата к пенсии, если выше – региональная социальная доплата. В 2013 г. в 66 субъектах РФ и г. Байконуре установлена федеральная социальная доплата. Ее получателями на конец 2013 года являлись 2,8 млн. пенсионеров. Региональная социальная доплата установлена в 17 субъектах РФ для 2,5 млн. пенсионеров. [3, С.22-23].

Таким образом, органы власти Российской Федерации, а также регионов, осуществляют государственную политику по обеспечению неработающих пенсионеров дополнительными выплатами в виде федеральной и региональной социальных оплат.

Список литературы

1. Федеральный закон от 17.07.1999 №178-ФЗ (ред. от 12.03.2014) «О государственной социальной помощи» // Собрание законодательства РФ, 19.07.1999, N 29, ст. 3699.
2. Годовой отчет 2012. Пенсионный фонд Российской Федерации // Официальный сайт ПФР. Электронный ресурс. Режим доступа: pfrf.ru.
3. Годовой отчет 2013 // Официальный сайт ПФР. Электронный ресурс. Режим доступа: pfrf.ru.

КРАЕВ АРТУР ВЛАДИМИРОВИЧ, студент
УШАКОВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА, студент
СОРОКИНА ТАТЬЯНА ЮРЬЕВНА
 (kraev_artur@mail.ru)

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
 Ивановский филиал, г. Иваново, Россия

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

В статье проанализирована структура и уровень среднедушевых и реальных располагаемых доходов населения за 2016-2021 гг. Определено значение доходов домохозяйств для экономики. Рассмотрены последствия снижения реальных располагаемых доходов.

Ключевые слова: домашние хозяйства, доходы, оплата труда, динамика, санкции, кризис.

Экономическая категория «доходы населения» характеризует не только уровень жизни и благосостояние населения, но и эффективность экономики государства. Сам термин «доходы» очень многогранен и в целом обозначает совокупность всех материальных благ и финансовых средств, которые домохозяйства получают за определённый промежуток времени в результате своей экономической деятельности или от собственности [1, с. 61].

Размер доходов домохозяйств оказывает непосредственное влияние на экономику страны. Повышение уровня доходов населения и, соответственно, покупательской способности, способствует эффективному развитию экономики государства. При увеличении доходов населения часть расходов, направляемая на потребление, также увеличивается, способствуя высокому спросу на товары и услуги. Спрос формирует предложение, в результате чего производитель совершенствует качество своей продукции в рамках конкурентной борьбы. Вследствие этого, растёт экономический потенциал хозяйствующих субъектов и государства. Таким образом, увеличение доходов граждан является важной задачей социально-экономической политики государства.

Источниками доходов населения являются разные виды поступлений. Нами проанализирована структура денежных доходов населения страны за период 2016-2021 гг. Данные представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Структура денежных доходов населения страны с 2016 по 2021 год в % [2]

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Предпринимательская деятельность, %	6,4	6,3	6,1	5,9	5,2	5,9
Заработная плата, %	54,0	55,1	57,3	57,6	57,5	57,6
Социальные выплаты, %	18,8	19,3	19,0	18,9	21,5	20,6
Доход от собственности, %	5,1	4,6	4,6	5,1	5,8	5,2
Другие доходы, %	15,7	14,7	13,0	12,5	10,0	10,7

В структуре доходов населения наибольший удельный вес занимает заработная плата. В течение исследуемого периода наблюдается тенденция роста данной позиции.

Доходы от предпринимательской деятельности находятся в пределах 5,2% до 6,9%. Наибольшее значение показателя было в 2016 г. Доля данного показателя в структуре доходов снизилась, по сравнению с началом исследуемого периода. Каждый десятый предприниматель в России полагает лучшим бизнес-планом свернуть дело и закрыть компанию из-за неблагоприятных условий ведения бизнеса. Ситуация резко усугубилась в 2020 году в связи с эпидемиологической ситуацией в стране и в мире. Тем не менее, 2021 год для предпринимателей оказался легче 2020, и, доля их доходов увеличилась на 0,7% [5].

Социальные трансферты имеют тенденцию к росту в период с 2019 по 2021 гг. (+ 1,7%). С начала исследуемого периода рост на 1,8%. Рост показателя связан, в том числе, с оказываемой населению поддержкой в связи со сложившейся ситуацией (выплаты семьям, среднедушевой доход которых не превышает величину прожиточного минимума на душу населения, установленную в субъекте; выплаты семьям с детьми и т.п.)

Доходы от собственности на начало и конец периода, практически не изменились. Наблюдаются незначительные колебания показателя в течение исследуемого периода: увеличение на 0,1%.

Для оценки динамики уровня жизни населения используется показатель среднедушевых доходов населения. Динамика среднедушевых доходов населения страны 2016-2021 гг. представлена в таблице 2.

Уровень среднедушевых доходов населения страны в течение исследуемого периода имеет тенденцию к росту. За рассматриваемый период они выросли на 9175 рублей, что составляет 29,7%.

Таблица 2 – Динамика среднедушевого ежемесячного дохода России (в руб.) [3].

Годы	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Среднедушевой доход	30865	31897	33361	35506	36240	40040

В современных условиях хозяйствования, под влиянием внешних факторов, происходят изменения и в структуре и уровне доходов населения. Прежде всего, снижаются реальные располагаемые доходы населения. Минэкономразвития спрогнозировал их снижение на 2,8% по итогам 2022 года, в то время как изначальный правительственный прогноз на текущий год предусматривал, что реальные располагаемые денежные доходы населения вырастут на 2,4% [4].

На наш взгляд, для более качественного анализа следует проанализировать динамику реальных располагаемых доходов населения. Данные представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Динамика реальных располагаемых доходов населения РФ [3]

Годы	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Темп прироста	-4,5	-0,5	0,7	1,2	-2,0	3,0

Падение реальных располагаемых доходов населения в 2016–2021 годах происходило на фоне экономического подъема: прирост ВВП за аналогичный период составил 8–9%. Важная задача заключается в том, чтобы рост экономики приводил к росту доходов граждан [4].

Снижение реальных располагаемых доходов обостряет проблему бедности, усиливает риски социальной напряженности, создавая в конечном итоге угрозу для перспектив экономического развития.

По прогнозам уровень безработицы в России увеличится до 6,2%, а снижение реальных располагаемых доходов населения составит 12% (по итогам 2022г.) [7].

В условиях экономической неопределенности поддержка населения является одним из приоритетных направлений социально-экономической политики на федеральном и региональном уровнях. В стратегиях социально-экономического развития регионов находят отражение такие направления социально-экономического развития, как повышение качества жизни и благосостояния населения; вывод экономического роста на позиции высокого качества; создание условий конкурентного развития; социальная защита и поддержка бизнеса и др. Это будет способствовать увеличению реальных располагаемых доходов населения.

Список литературы

1. Тучина Ю. В. Сущность доходов населения [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-dohodov-naseleniya> (дата обращения: 01.10.2022).

2. Объем и структура денежных доходов населения Российской Федерации по источникам поступления [Электронный ресурс] Режим доступа: [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/urov_13kv-nm\(2\).xls](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/urov_13kv-nm(2).xls) (дата обращения: 01.10.2022).

3. Федеральная служба государственной статистики / Росстат [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/13397> (дата обращения: 01.10.2022).

4. Георгий Степанов / Экономист Николаев предсказал дальнейшее падение доходов населения / [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.mk.ru/economics/2022/09/11/ekonomist-nikolaev-predskazal-dalneysheepadenie-dokhodov-naseleniya.html> (дата обращения: 01.10.2022).

5. Бизнес ждет ухудшения условий в России. // Электронная газета "Век": [Электронный ресурс]. — URL: <https://wek.ru/bolshe-poloviny-predprinimatelej-nedovolny-usloviyami-vedeniya-biznesa-v-rossii-i-ne-veryat-v-ix-uluchshenie> (дата обращения: 07.10.2022).

6. Анастасия Якорева / 12 фактов о том, как российская экономика переносит санкции // ТИНЬКОФФ ЖУРНАЛ : [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://journal.tinkoff.ru/short/sanction-facts/> (дата обращения: 12.10.2022).

7. Е. Виноградова / Социальные подушки для 50 млн // РБК — URL: <https://www.rbc.ru/newspaper/2022/03/28/623c52bd9a79473bffe91438> (дата обращения: 12.10.2022).

КРАСАВИНА ЕКАТЕРИНА ИГОРЕВНА, студент
ВАНЮШИНА ОКСАНА ИВАНОВНА, ст. преподаватель
ЛОЗОВАЯ ОКСАНА ВЛАДИМИРОВНА, к.э.н., доцент
БАРСУКОВА НАДЕЖДА ВАСИЛЬЕВНА, к.э.н., доцент
 Рязанский государственный агротехнологический университет
 им. П.А. Костычева, г.Рязань, Россия
 (riazan.oks@yandex.ru)

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ

В данной статье рассматриваются перспективные направления развития российского экспорта кондитерских изделий. Представлен подробный анализ увеличения объема экспорта за последние четыре года и расширения географии продаж продукции российских кондитеров.

Ключевые слова: кондитерские изделия, коронавирус, продукция, рынок, экспорт.

Пандемия коронавируса оказала большое влияние на мировые продовольственные рынки, в том числе кондитерских изделий. В результате как емкость рынка, так и объемы глобальной торговли снизились. Сейчас на объемы мировой торговли оказывает значительное влияние ситуация с контейнерными перевозками, а именно дефицит контейнеров и рост цен на них [4, 7].

Но несмотря на это, в большинстве стран мира наблюдается увеличение потребления кондитерских изделий, к которым относятся безе, карамель,

зефир, конфеты, муссы и другое. Производители расширяют ассортимент своей продукции, включая функциональные ингредиенты, органические травяные начинки, тропические фрукты, ореховые и экзотические ароматизаторы, чтобы удовлетворить быстро меняющийся потребительский спрос. Одной из наиболее популярных тенденций, которая дополнительно формирует спрос на кондитерские изделия, является традиция дарить упакованные подарочные наборы с конфетами или прочими изделиями на праздники и мероприятия.

Российский экспорт кондитерских изделий (КИ) демонстрирует впечатляющее развитие. За последние 4 года объем поставок увеличился на 56% и в 2021 году превысил 1,6 млрд. долл. В годовом выражении экспорт сладостей в прошлом году показал рост на 19% [5, 12].

В том числе экспорт шоколадных кондитерских изделий увеличился на 18% до 872 млн. долл., мучных кондитерских изделий – на 23% до 557 млн. долл., сахаристых кондитерских изделий – на 16% до 210 млн. долл. Таким образом, в структуре совокупного экспорта кондитерских изделий 53% приходилось на шоколад, 34% – мучные КИ и 13% – сахаристые КИ.

Помимо увеличения объемов в последние годы значительно расширилась география продаж продукции российских кондитеров [13]. Если в 2017 году экспорт осуществлялся в 74 страны, то в 2021 – уже в 95. Более 70% объема поставилось на традиционные для России рынки стран СНГ, 9% – Китай, 5% – страны Ближнего Востока.

Так, более 48% поставок КИ поступает партнерам России по ЕАЭС – Казахстану и Беларуси. В том числе объем продаж в Казахстан в 2021 году вырос на 26% до 406 млн. долл., Беларусь – на 23% до 238 млн. долл. Также в топ-3 покупателей вошел Китай (148 млн. долл., -16%).

В начале 2022 года позитивная динамика экспорта продолжилась. По итогам января-февраля объем экспорта КИ по сравнению с аналогичным прошлым периодом увеличился на 6% до 158 млн. долл.: 54% этого объема составили шоколадные, 34% – мучные и 12% – сахаристые КИ. По оценкам, к концу 2022 года российский экспорт может превысить 1,7 млрд. долл.

При этом на рынках Китая и Саудовской Аравии Россия уже занимает первое место среди зарубежных поставщиков шоколада в физическом выражении. Эти страны входят в число наиболее перспективных рынков сбыта для российской кондитерской продукции вместе с рядом других государств Ближнего Востока и Азии. В развитии экспорта в Китай наиболее перспективной категорией является шоколад. Его потребление пока невысоко, что обуславливает огромный потенциал данного рынка. Для укрепления позиций российских экспортеров необходимо повысить узнаваемость российских брендов: познакомить с ними китайского потребителя, при помощи эффективного позиционирования сформировать устойчивый интерес к продукции и убежденность в высоком качестве и отменном вкусе [1, 6].

Саудовская Аравия - целевой рынок для российских экспортеров кондитерской продукции. Речь идет как о развитии поставляемого ассортимента, так и расширении числа российских компаний-экспортеров и каналов продаж, а также увеличении географии не только внутри Саудовской Аравии, но и в других странах Персидского залива, в частности, ОАЭ, Оман, Катар, Кувейт, Египет и Ирак [2, 3].

Потенциальными направлениями в азиатском регионе являются страны Юго-Восточной и Южной Азии, такие как Вьетнам и Индия. По итогам 2021 года Россия нарастила экспорт кондитерской продукции во Вьетнам в 1,7 раза до 4,8 млн. долл., из которых 63% пришлось на шоколад, 24% – сахаристые КИ. После заключения Соглашения о создании зоны свободной торговли между ЕАЭС и Вьетнамом российские компании активизировали освоение крупного и растущего вьетнамского рынка. Основным вопросом остается логистика, и при устранении проблем со сроками и стоимостью. По оценке «Агроэкспорта», при реализации грамотной маркетинговой стратегии российские поставки шоколадных КИ во Вьетнам могут увеличиться до 13–14 млн. долл. США к 2030 году [11].

Что касается Индии, то на этом рынке наиболее перспективной категорией на текущий момент является мучная кондитерская продукция. Дело в том, что в Индии сильны традиции потребления мучных КИ, и на фоне относительно невысокого уровня доходов мучные КИ – как раз тот продукт, который может быть востребован на индийском рынке, с учетом жаркого климата и сложной логистики [8, 9].

По итогам 2021 года Россия вошла в десятку мировых экспортеров шоколада, опередив Швейцарию. Об этом свидетельствуют данные Ассоциации предприятий кондитерской промышленности (АСКОНД), обнародованные 8 декабря 2021 года.

Таким образом, в настоящее время наблюдаются перспективы развития экспорта отечественной кондитерской продукции, с помощью выстраивания новых логистических маршрутов и открытия новых рынков [10].

Список литературы

1. Барсукова, Н.В. Современные тенденции во взглядах на направления повышения эффективности и качества управленческих решений / Н.В. Барсукова, О.В. Лозовая, О.И. Ванюшина // Сб.: Институты и механизмы инновационного развития: мировой опыт и российская практика: Материалы 10-й Международной научно-практической конференции, посвященной 255-летию Вольного экономического общества России : в 2 т. - Курск, 2020. - С. 60-64.
2. Барсукова, Н.В. Современное информационное обеспечение технологии управления отраслью АПК / Н.В. Барсукова, В.Н. Минат, Л.В. Романова // Сб.: Роль аграрной науки в устойчивом развитии сельских территорий: материалы III Всероссийской (национальной) научной конференции, - Новосибирск: Новосибирский государственный аграрный университет, 2018. - С. 1010-1014.
3. Барсукова, Н.В. Роль и значение основных стимулов мотивации персонала в менеджменте предприятия / Н.В. Барсукова, О.И. Ванюшина, О.В. Лозовая // Сб.: Институты и механизмы инновационного развития: мировой опыт и российская практика:

Материалы 10-й Международной научно-практической конференции, посвященной 255-летию Вольного экономического общества России : в 2 т. - Курск, 2020. - С. 64-67.

4. Ванюшина, О.И. Изучение вопросов продовольственной безопасности в процессе подготовки экономистов и менеджеров / О.И. Ванюшина, В.Н. Минат // Сб.: Актуальные проблемы современной науки: Сборник научных трудов. – Рязань: Рязанский институт развития образования, 2018. – С. 440-442.

5. Ванюшина, О.И. Анализ финансового состояния предприятия АПК в условиях информационной асимметрии / О.И. Ванюшина, В.Н. Минат // Сб.: Экономика отраслей агропромышленного комплекса. Материалы I Национальной научно-практической конференции, – Астрахань: Астраханский государственный технический университет, 2018.

6. Ванюшина, О.И. Эффективность управления персоналом на предприятии АПК в условиях кадровой модернизации / О.И. Ванюшина, В.Н. Минат // Сб.: Роль аграрной науки в устойчивом развитии сельских территорий: Сборник III Всероссийской (национальной) научной конференции. – Новосибирск: НГАУ, 2018. – С. 906-910.

7. Дедова, Е.С. Последствия коронавируса COVID-19 для экономики России и пути их преодоления / Е.С. Дедова, Ванюшина О.И. // Сб.: Юность и знания - гарантия успеха - 2020. Сборник научных трудов 7-й Международной молодежной научной конференции: в 3 томах. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2020. – С. 95-99.

8. Дедова, Е.С. Направления цифровизации экономики Рязанской области / Е.С. Дедова, О.И. Ванюшина, Н.В. Барсукова // Сб.: Цифровая экономика: перспективы развития и совершенствования. Сборник научных статей международной научно-практической конференции. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2020. - С. 72-75.

9. Лозовая, О.В. Антикризисное управление депрессивными территориями / О.В. Лозовая, Н.Г. Ускова // Управление экономическими системами. - № 2 (10). - 2015. - С. 34-36.

10. Прозина, Т.С. Влияние пандемии коронавируса на экспорт продукции АПК / Т.С. Прозина, О.И. Ванюшина, Н.В. Барсукова, О.В. Лозовая // Сб.: Молодежь и XXI век - 2021. Материалы XI Международной молодежной научной конференции. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2021. - С. 391-395.

11. Соловова, Д.С. Проблемы отечественного образования в области подготовки управленческих кадров / Д.С. Соловова, О.И. Ванюшина // Сб.: Молодежь и системная модернизация страны: Сборник научных статей 4-й Международной конференции студентов и молодых ученых. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2019. – С. 347-351.

12. Торженева, Т.В. Оценка финансовой устойчивости и ее укрепления на предприятиях АПК/ Т.В. Торженева, О.И. Ванюшина // Сб.: Юбилейный сборник научных трудов профессорско-преподавательского состава, аспирантов, соискателей и студентов. Сборник научных трудов посвящен 15-летию со дня образования Кафедры Финансы и кредит. – Рязань: Рязанский государственный агротехнологический университет им. П.А. Костычева, 2011. - С. 72-82.

13. Организационно-экономические основы совершенствования хозяйственной деятельности предприятий АПК: дис. на соискание ученой степени кандидата экономических наук / О.В. Лозовая. – Рязань, 2005. – 186 с.

КУРЗИНА ДИАНА ДАНИИЛОВНА, студент
ВАСЮКОВА ЛЮДМИЛА КОНСТАНТИНОВНА, к.э.н. доцент
(kurzina.dd@students.dvfu.ru)
(vasyukova.lk@dvfu.ru)

Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток, Россия

РОЛЬ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В ОЦЕНКЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

В статье исследуется проблема оценки социально-экономического развития регионов. Обосновывается необходимость учета экологической составляющей, влияющей на уровень и качество жизни населения в существующих макроэкономических показателях. Приведены методики оценки состояния регионов российских авторов, а также предложена модифицированная методика расчета экологически скорректированного ИЧР на примере регионов Дальнего Востока.

Ключевые слова: социально-экологическое развитие регионов, индекс человеческого развития, экологическая нагрузка, экологическая составляющая

Первая мировая война 1914 г., время великой депрессии 1929 - 1933 гг., Российский кризис 1998 г., «крах доткомов» 2000 - 2003 гг. и мировой финансово-экономический кризис 2008 г. - российская экономика претерпела немалое количество экономических кризисов и каждый раз впадала в глубокую рецессию. Стремление обеспечить экономический рост страны любыми способами разрушило естественное право каждого человека жить и работать в экологически безопасной окружающей среде. Всё это привело к формированию техногенного, природоёмкого типа экономического развития РФ. На протяжении 2000-х годов экономика страны развивалась по экспортно-сырьевой модели, которая сформировалась под влиянием стремительного роста мировых цен на нефть. Такая модель поглощения национальных ресурсов не является устойчивой, долгосрочной и способствует развитию негативных тенденций: зависимости от мировых сырьевых цен, росту удельного веса природоэксплуатирующих и загрязняющих отраслей, высокому уровню природоёмкости, росту негативных экстерналий от загрязнения окружающей среды для здоровья человека, высокому уровню износа оборудования и прочему, что подтверждается перечисленными выше кризисными явлениями в российской экономике, графиками обвалов цен на энергоресурсы и существующих экономических индикаторов.

Стоит отметить, что индикаторы, отражающие уровень развития страны, региона в частности, также искажают реальные экономические и социальные процессы, полностью игнорируя экологические аспекты хозяйственной деятельности. В последнее время в мире возникает необходимость в новых подходах к измерению прогресса и развития общества, в связи с чем показатель ВВП, который был основным в течение почти 60 лет, требует

значительной корректировки: в 1992 г. лидеры всех стран подписали заключительную декларацию Конференции ООН в Рио-де-Жанейро, в которой говорится о необходимости замены показателя ВВП для отражения текущих реалий [1].

На той же конференции ООН 1992 года впервые широкое распространение получил термин «устойчивое развитие». Его значение заключается в том, что для гармоничного и сбалансированного развития общества, в оценке развития страны (региона) помимо экономических аспектов важно учитывать, как социальные, так и экологические факторы.

Во многих существующих исследованиях, экологической составляющей не придавали существенного значения, о необходимости пристального рассмотрения и внедрения данного фактора заговорили относительно недавно, когда общество начало осознавать масштабы бедствия. Результатом критической оценки ситуации стало принятие 12 декабря 2015 года Парижского соглашения по климату (КС-21 РКК ООН), целью которого является сокращение парниковых выбросов [2]. Принятие таких межгосударственных соглашений свидетельствует о том, что проблема приобретает глобальный характер и должна осознаваться обществом, бизнесом и государствами.

Исследованию вопросов эколого-экономической устойчивости регионов посвятили свои исследования Е. В. Рюмина [3], Е. Б. Голованов [4], С. Н. Бобылев [5] и др. Экономисты отмечают необходимость в корректировке устоявшихся индикаторов-микро/макроэкономических показателей, так как изменение экологической ситуации в регионах оказывает влияние, не только на уровень жизни населения, но и на уровень инвестиционной привлекательности регионов [3; 4; 6]. Это означает, что составленные информационными агентствами рейтинги социально-экономического положения регионов, рейтинги регионов по качеству жизни населения должны быть скорректированы на экологический фактор, чтобы отражать реальные результаты государственной политики.

Даванков А. Ю. предлагает оценивать эколого-экономическую устойчивость региона с точки зрения показателей экологической емкости и техногенного потенциала [7]. Татаркина А. И. с точки зрения ассимиляционного потенциала территории РФ [8].

Голованов Е. Б., Михалина Л. М. и Екимов К. В. [4] в своих исследованиях говорят о тесной взаимосвязи между тремя составляющими экономической безопасности региона: качеством окружающей среды, функционированием общества и экономическом развитии региона. Авторы предлагают рассчитывать экологическую нагрузку, учитывая уровень развития региональных хозяйственных систем, отраслевую структуру региона, характер энергообеспечения [4].

Оценка экологической нагрузки впоследствии должна быть дополнена и другими расчетными показателями. Бобылев С. Н., Кудрявцева О. В., Соловьева С. В. и Ситкина К. С. разработали систему оценки устойчивости

развития регионов - индекс скорректированных чистых накоплений (ИСЧН), адаптированный с учетом как российской, так и региональной специфики территорий РФ [5]. Индекс включает комплекс экологических, эколого-экономических и социально-экологических показателей.

В исследованиях И. П. Глазыриной и И. А. Забелиной [8] предлагается оценивать степень негативного воздействия на окружающую среду в расчете на единицу экономического результата – эко-интенсивность, а также эффект декаплинга (выявление рассогласования темпов экономического роста и загрязнения окружающей среды).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в настоящее время в научных источниках представлены разные подходы к оценке индикаторов, а также их возможностей для учета специфики российских регионов, что говорит о возрастающей роли экологической составляющей в системе региональной экономической безопасности.

С 1990 года важным показателем оценки социально-экономического развития региона является индекс человеческого развития (ИЧР), характеризующий качество и уровень жизни населения. При расчёте ИЧР учитываются индексы доходов, образования и долголетия. Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации в настоящее время разрабатывает методику корректировки ИЧР с учетом планетарной нагрузки за 2020–2021 [9].

В исследованиях Е. В. Рюминой предлагается ввести экологически скорректированные «зеленые» макроэкономические показатели. Автор включает в ИЧР экологическую составляющую (I экол), рассчитанную как среднеарифметическое значение нормализованных значений доли негативных проб, превышающих предельно допустимую концентрацию (ПДК), водных источников и атмосферного воздуха регионов (P1, P2). Предлагается считать, что максимальное значение негативных проб считается равным 100 %, минимальное значение - 0 %.

В целом, соглашаясь с подходом расчёта нормализованного интегрального показателя экологической составляющей, предложенным Е. В. Рюминой, мы полагаем, что любое количество в анализируемой выборке негативных проб воды и воздуха отрицательно влияет на качество жизни населения, прежде всего на компоненту расчёта ИЧР, связанную с продолжительностью жизни населения региона, а также оказывает влияние на компоненты, характеризующие возможность качественно обучаться и получать доходы.

Исходя из сформулированной нами гипотезы, предлагаем при расчёте показателя ИЧР, скорректированного на экологическую составляющую, учитывать следующие допущения:

- Любое количество проб воздуха и воды в анализируемой выборке с отклонениями от ПДК вызывает изменение ИЧР;
- Если в выборке количество проб воздуха и воды с отклонениями от ПДК равно нулю, то величина ИЧР в *i*-ом периоде не изменяется.

В табл. 1 представлены данные расчёта ИЧР с учётом экологической составляющей по регионам Дальнего Востока в 2019 г.

Таблица 1 – Расчет экологически скорректированного ИЧР Магаданской области, Приморского и Камчатского края за 2019 г.

	Приморский край (%)	В долях	Камчатский край (%)	В долях	Магаданская область (%)	В долях
Пригодные пробы воздуха от общей доли исследованных проб	99,6	0,996	99,5	0,995	99,7	0,997
Непригодные пробы воздух от общей доли исследованных проб	0,4	0,004	0,5	0,005	0,3	0,003
Пригодные пробы вода от общей доли исследованных проб	76,5	0,765	99,75	0,9975	60	0,6
Непригодные пробы вода от общей доли исследованных проб	23,5	0,235	0,25	0,0025	40	0,4
Среднее значение пригодных проб (по воздуху и воде)		0,8729		0,9962		0,7734
Среднеквадратическое отклонение)		0,1637		0,0018		0,2830
ИЧР		0,836		0,838		0,871
ИЧР экол		0,7542		0,8371		0,7295
Среднее значение пригодных проб (по воздуху и воде)		0,8729		0,9962		0,7734
Пробы, не соответствующие нормативам		12,7108		0,3751		22,6566
Коэффициент влияния		1,1271		1,0038		1,2266
ИЧР		0,836		0,8380		0,871
ИЧР экол		0,7417		0,8349		0,7101

Источник: рассчитано авторами по [3]

Интегральный показатель доли негативных проб воды и воздуха рассчитывается как среднеквадратический показатель нормализованных значений доли негативных проб, превышающих 1 предельно допустимую концентрацию (ПДК), водных источников и атмосферного воздуха регионов (P₁, P₂):

$$P_{\Sigma} = \sqrt{P_1 \cdot P_2} \quad (1)$$

Расчёт коэффициента влияния экологической составляющей, участвующей в корректировке ИЧР, производится по формуле (2):

$$I_{\Sigma} = \frac{1}{1+(1-P_{\Sigma})} \quad (2)$$

Тогда показатель ИЧР, скорректированный на экологическую составляющую I_Σ, рассчитывается по формуле (3):

$$ИЧР_{\Sigma} = ИЧР \cdot I_{\Sigma} \quad (3)$$

Очевидно, что приведённый алгоритм расчёта может быть применён, как для расчёта скорректированного показателя ИЧР в *i-ом* периоде, так и для расчёта, скорректированного на экологическую составляющую ИЧР за *t* периодов.

Анализ показателей, скорректированных на экологическую составляющую ИЧР (табл.1), свидетельствует об отрицательной динамике по всем исследуемым регионам, в Приморском крае индекс сократился на 0,0818 %, в Камчатском крае на 0,0009 %, в Магаданской области на 0,1415 %. Значительное изменение индекса в Магаданской области объясняется высокой долей негативных проб воды в регионе, в которых растёт содержание марганца и железа. Из данных доклада местного управления Роспотребнадзора питьевая вода в Магаданской области становится хуже год от года.

В Приморском крае наблюдается превышение нормы негативных проб атмосферного воздуха, что объясняется повышенными концентрациями бензпирена и диоксида азота, в структуре топливного баланса преобладает энергетический уголь.

По нашему мнению, предлагаемый алгоритм расчета, скорректированного ИЧР более полно отражает влияние экологического фактора на качество жизни населения и позволяет сравнивать регионы между собой.

Направление дальнейших исследований. Предполагаем, что для более точного расчёта показателя ИЧР с учетом влияния экологической составляющей можно проводить на основании корректировки одной из компонент ИЧР, характеризующейся индексом долголетия населения региона.

Список литературы

1. Рюмина Е. В. Экологически скорректированный ВВП: сферы использования и проблемы оценки / Экономика региона. — 2013, — вып. 4 (36). — С. 107–115.
2. РИА Новости. Парижское соглашение по климату. [Электронный ресурс] // Информационный веб-сайт. — Электрон. текст. и граф. дан. — URL: <https://ria.ru/20201212/soglashenie-1588579610.html> (дата обращения: 10.10.2022).
3. Рюмина Е. В. Экологические аспекты оценки качества жизни / Экономика региона. — 2016. — Т. 12, вып. 4. — С. 1113–1122.

4. Голованов Е. Б., Михалина Л. М., Екимова К. В. Роль и значение экологической нагрузки в системе региональной экономической безопасности / Региональная экономика. Сер. Экономика и менеджмент., -2018. -№4. - С. 14–25.

5. Бобылев С. Н., Кудрявцева О. В., Соловьева С. В., Ситкина К.С. Индикаторы экологически устойчивого развития: региональное измерение // Вестник МГУ. - 2018. -№2. - С. 21–33.

6. Хандажапова Л. М., Лубсанова Н. Б. Об экономическом развитии и проблемах обеспечения экологической безопасности восточных регионов России в условиях глобализации / Экономическое возрождение России. -2013. -№2(36). – 6 с.

7. Даванков А. Ю., Седов В. В., Пряхин Г. Н., Веселова О. В. Безопасное эколого-социально-экономическое развитие территорий: значимость локального уровня управления / Известия высших учебных заведений. – 2019. -№3. – С. 33–40.

8. Глазырина И. П., Забелина И. А. Социально-экологическое неравенство в РФ и проблемы его измерения -2021, 14(7), С. 1047–1062.

9. Голяшев А., Краснопеева Н., Иванова М. Индекс человеческого развития в России: региональные различия / Аналитическая записка // Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации - 2021. - 22 с.

ЛОПАТИНА ЕЛИЗАВЕТА АНДРЕЕВНА, студент
Сибирский государственный университет путей сообщения,
г. Новосибирск, Россия
(e-mail: tiwq1@bk.ru)

ИССЛЕДОВАНИЕ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

Действующий транспортный налог подвергается критике на протяжении всех 16 лет его существования, неоднократно появлялись сообщения о его грядущей ликвидации. Многие считают, что принцип расчета налога в зависимости от количества лошадиных сил неверен. В статье рассмотрены исторические аспекты взимания, современная правовая база и аргументы в пользу его отмены

Ключевые слова: транспортный налог, налог с владельцев транспортных средств, дорожные фонды, акцизные сборы на бензин

Налоги являются одними из наиболее эффективных инструментов государственного регулирования, как в национальной экономики, так и в международных экономических процессах. Один из видов налогов, такой как транспортный является наиболее актуальным не только для госорганов, но и для налогоплательщиков по причине активных пересмотров и изменений в механизме его исчисления. Впервые транспортный налог был введен указом Президента РФ от 22 декабря 1993 г. № 2270 «О некоторых изменениях в налогообложении и во взаимоотношениях бюджетов различных уровней». Объектом данного налога были не транспортные средства, а предприятия, учреждения и внебюджетные организации. Налог взимался наряду с другими, поступающими в дорожные фонды средствами. Его

размер был равен 1% от их фонда оплаты труда, с включением уплаченных сумм в себестоимость продукции (работ, услуг).

Средства от взимания транспортного налога направлялись в бюджеты республик в составе Российской Федерации, краев, областей, городов федерального значения, автономной области и автономных округов для финансовой поддержки, и развития пассажирского автомобильного транспорта, городского электротранспорта, пригородного пассажирского железнодорожного транспорта.

Указом Президента Российской Федерации от 15 ноября 1997 г. налог был отменен.

Транспортные средства как таковые также являлись объектом обложения двумя налогами:

- налогом с владельцев транспортных средств, который был установлен законом РФ «О дорожных фондах» от 18 октября 1991 г. №17591 - в части различных самоходных машин и механизмов на пневматическом ходу;

- налогом на имущество физических лиц, в объект обложения, которым включались водные и воздушные транспортные средства.

С принятием и вступлением в силу части второй Налогового кодекса Российской Федерации (далее - НК РФ) с 1 января 2003 года владельцам транспортных средств вменили в обязанность уплату транспортного налога, регламентированного главой 28 НК РФ.

В силу различных условий проживания, эксплуатации дорог и других факторов, он является региональным налогом, взимаемым с каждого собственника транспортных средств. Например, в Рязанской области уплата транспортного налога установлена законом от 22.11.2002 г. № 76-ОЗ «О транспортном налоге на территории Рязанской области» (с соответствующими изменениями). Он распространяется на все города области. Органы исполнительной власти субъектов РФ вправе сами устанавливать льготы, порядок и сроки его уплаты, а также налоговые ставки не более чем в десять раз отличающиеся от базовых ставок в НК РФ (табл. 1).

Таблица 1 - Ставки транспортного налога (ТН) по легковым автомобилям на территории Рязанской области (руб. на 1 л.с.)

Диапазон мощности автомобиля	Ставка ТН (ст. 361 НК РФ)	Ставка ТН (ст. 2 закона 76-ОЗ)
От 0 до 100 л.с.	2,5	10
От 100 до 150 л.с.	3,5	20
От 150 до 200 л.с.	5	45
От 200 до 250 л.с.	7,5	75
От 250 до 999 л.с.	15	150

Льготы по транспортному налогу в Рязанской области зависят от категории граждан и организаций, которые освобождены от уплаты налога либо платят его в меньшем размере. Предоставление налоговых льгот отдель-

ным категориям налогоплательщиков осуществляется в соответствии со ст. 10 Закона Рязанской области «О налоговых льготах».

Освобождены от уплаты транспортного налога граждане Рязанской области (льгота предоставляется на одну единицу из указанных транспортных средств по выбору налогоплательщика):

- родители, имеющие на иждивении 3 и более детей в возрасте до 18 лет;
- пенсионеры по старости и пенсионеры Вооруженных Сил и правоохранительных органов Российской Федерации, имеющие в собственности легковые автомобили с мощностью двигателя до 150 лошадиных сил включительно или мотоциклы до 45 лошадиных сил включительно;
- инвалиды всех категорий (1, 2, 3 группы), имеющие в собственности легковые автомобили с мощностью двигателя до 150 лошадиных сил включительно или мотоциклы (мотороллеры) с мощностью двигателя до 45 лошадиных сил включительно.

Освобождаются от уплаты транспортного налога по итогам налогового периода следующие налогоплательщики-организации:

- органы местного самоуправления муниципальных образований Рязанской области;
- общественные организации инвалидов; общественные организации ветеранов боевых действий, не занимающиеся предпринимательской деятельностью;
- организации, осуществляющие производственную или научную деятельность, со среднесписочной численностью работающих инвалидов более 50 % от общей численности работающих;
- некоммерческие организации, осуществляющие физкультурно-оздоровительную деятельность, деятельность в области спорта, туризма, зарегистрированные в налоговых органах на территории Рязанской области.

Еще одним предметом критики автомобилистов является невозможность учесть при налогообложении время, на протяжении которого автомобиль был использован в текущем году. Многие граждане не эксплуатируют машину зимой, предпочитая оставлять её в гараже, или же автомобиль долгое время находился в ремонте. Так, по данным социологического опроса из 250 человек, имеющих личный транспорт «каждый день, используют автомобиль» - 89,7 % опрошенных, «по возможности едут на общественном транспорте» - 8,59% и «ставят машину до весны» - 1,72%. Несмотря на небольшой объем выборки, ситуация во всей стране схожая. Автовладельцы находят такой подход несправедливым и не отражающим целевого назначения сбора. Полученные деньги должны покрывать ущерб, нанесенный покрытию дороги, поэтому расчет должен производиться исходя из интенсивности поездок. В связи с этими у автолюбителей возникла идея включения налога в саму цену бензина, из чего следует: «Чем меньше едешь, тем меньше платишь».

Сторонники этой теории приводят еще один аргумент в свою пользу: человек, ежегодно уплачивающий транспортный налог, становится плательщиком и акцизного сбора на бензин, который с каждым годом увеличивается. Это приводит к двойному фискальному обложению.

Несколько раз обсуждался вопрос об отмене транспортного налога в Российской Федерации в связи с участвовавшими обращениями граждан. В 2014 году Министерство финансов РФ выступило с заявлением, что в будущем не планируется отмена транспортного налога, так как поступления от него являются основным доходным источником дорожных фондов. В случае его отмены бюджетные потери необходимо будет возместить за счёт повышения ставки акцизов на нефтепродукты, что приведет к значительному росту цен на все товары, а этого допустить нельзя.

Но в силу возросшей платежной нагрузки на владельцев транспортных средств осенью 2016 года в Госдуму был внесен законопроект № 1187303-6, по которому предлагалось отменить транспортный налог. По мнению парламентариев, его следует полностью заменить акцизом. Материальная нагрузка, конечно, снижена не будет, но она будет распределена более эффективно.

Осенью 2017 года Госдума РФ одобрила законопроект о повышении акцизов на бензин класса 5, дизельное топливо и автомобили с мощностью больше 200 л.с. С 1 января 2018 года ставка акцизов выросла до 11213 рублей за тонну, что на 10,7 % выше ставки 2017 года, второй этап повышения состоялся 1 июля 2018 до 11892 руб. за тонну (12,7%). В 2020 году ставка составляет 12752 руб. за тонну, а прогнозируемы рост на 2021-2022 год составит 13262 руб. и 13793 руб. соответственно, то есть 8,16% от уровня 2020 года. Это необходимо для ускорения темпов строительства автомобильных дорог и развития инфраструктуры регионов. Дополнительные доходы, полученные за счёт увеличения акциза, составят в 2020 году около 80 миллиардов рублей и полностью пойдут на нужды дорожного строительства, включая средства дорожного фонда в субъектах РФ.

Таким образом, оптимальным решением вопроса об отмене транспортного налога станет его замена акцизом на топливо, что поможет справедливо распределить налоговую нагрузку на население. Но такой шаг приведет к потере значительных сумм региональными бюджетами. По расчетам министерства экономического развития в первый год потеря достигнет 146 миллиардов рублей. Лишение такой суммы недопустимо, так как это обострит существующие на данный момент проблемы финансирования расходов. Статистика показывает, что уже на сегодняшний момент суммарная задолженность регионов достигает более 2 триллионов рублей, не считая того, что 5 российских административных субъекта давно превысили норматив долга (50% доходной части бюджета).

Рассмотренные выше аргументы доказывают, что транспортный налог нуждается в доработке или даже отмене, что текущая экономическая ситуация в стране не позволяет сделать это единовременно. В этой связи не-

обходимо разработать четкий план по замещению транспортного налога с наименьшими потерями.

Список литературы

1. Базарова А.С. Транспортный налог / Все для бухгалтера. 2007. № 2 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/izmeneniya-v-zakonodatelstve-o-transportnom-naloge/viewer>
2. Богославец Т. Н. Изменение в законодательстве о транспортном налоге / Вестник ОмГУ. Серия Экономика. 2010. № 1 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/transportnyy-nalog-1/viewer>

МАМАЕВА ЮЛИЯ АНАТОЛЬЕВНА, обучающаяся

ПЛАКСА ЮЛИЯ ВАЛЕРЬЕВНА, к.э.н., доцент

(juliamamaeva@gmail.com)

КФУ им. В. И. Вернадского, Институт экономики и управления,

г.Симферополь, Россия

КОСВЕННЫЕ НАЛОГИ КАК ЭЛЕМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ

В статье исследуется роль косвенных налогов как элемента государственной финансовой стратегии в Российской Федерации. Актуальность выбранной темы характеризуется тем, что в структуре экономических механизмов, с помощью которых государство осуществляет контроль над рыночной экономикой, налоги занимают одно из главных мест. А косвенные налоги занимают наибольший удельный вес в формировании доходной части бюджетов бюджетной системы Российской Федерации.

Ключевые слова: косвенные налоги, налог на добавленную стоимость, акциз, финансовая стратегия, государство, элемент, доля в структуре дохода, бюджетная система.

Налоги составляют большую часть пополнения федерального бюджета Российской Федерации. Значимую долю от поступлений составляют косвенные налоги. Косвенные налоги – это налоги, на товары и услуги, устанавливаемые в виде надбавки к цене либо к тарифу, как реализуемых на территории России, так и с товаров, ввозимых на территорию РФ. К таким платежам относятся акциз и налог на добавленную стоимость.

Стоит отметить, что в большинстве международных классификаций к косвенным налогам причисляют также и таможенные пошлины, однако в России таможенные пошлины и сборы выведены за рамки налогового поля и составляют так называемые доходы от внешнеэкономической деятельности.

Косвенные налоги в РФ делятся на два основных вида: индивидуальные и общие. Индивидуальными налогами облагаются отдельные категории. Общими налогами облагаются практически все виды продукции, за исключением ряда товаров, повышенной социальной значимости. Наиболь-

ший объем в бюджетных поступлениях среди всех видов косвенных налогов занимает НДС. Налог на добавленную стоимость является видом универсального акциза, который устанавливается по единой ставке ко всему обороту. Это основной вид косвенного налогообложения, который обеспечивает основную массу налоговых поступлений в бюджет. Его налоговая база – стоимость, добавленная на каждой стадии производства и реализации товара. Акциз - Косвенный налог, налагаемый в момент производства на товары массового потребления внутри страны. Включается в цену товаров или тариф за услуги и тем самым фактически уплачивается потребителем [1].

Акциз и НДС представляют собой важные ценообразующие элементы, которые влияют на рост уровня цены. Во-первых, они, способствуя росту цен, ограничивают спрос потребителей и способствуют изъятию доходов населения в бюджет, одновременно сдерживая потребление. Во-вторых, при инфляции они автоматически индексируются темпами инфляции согласно особенностям определения облагаемых оборотов и таким образом еще больше усугубляют процесс инфляции. Значительным резервом получения дополнительных доходов может быть повышение результативности налогового контроля в части возмещения НДС из федерального бюджета.

Минфин РФ положительно спрогнозировал дальнейшее увеличение поступлений по данному виду налогов: в 2020-2022 гг. федеральный бюджет получил более 2 трлн. руб. от повышения ставки НДС до 20%: в 2020 г. – 639 млрд. руб., в 2021-м – 686 млрд. руб., в 2022 г. – 737 млрд. руб. [2]. Также значительная доля косвенных налогов в доходах федерального бюджета связана с увеличением импорта, с ростом цен, с резким ростом акцизов на многие подакцизные товары [3].

Поскольку косвенные налоги занимают столь значительный удельный вес в составе налоговых доходов федерального бюджета, следует отметить, что поступления по данным налогам зависят от двух факторов: от объема реализуемых товаров (работ, услуг) на территории страны, а также от объема импорта. Чем выше два этих показателя, тем больше сумм налоговых поступлений в федеральном бюджете [4].

По данным ФНС РФ, главные нарушения налогового законодательства РФ со стороны юридических лиц увязаны с НДС и корпоративным налогом. Так, что по результатам налоговых проверок, которые проводились в 2018 г., из общей суммы доначисленных платежей более 51% (189,5 млрд. руб.) составлял НДС, налог на прибыль организаций – более 32% (120,6 млрд. руб.) - свыше 51% (189,5 млрд. руб.) НДС приходилось свыше 32% (120,6 млрд. руб.) – корпоративного подоходного налога.

Таким образом, исследование косвенного налогообложения на современном этапе имеет особое значение, поскольку налоги выражают фискальные интересы государства. Следует отметить, экономический смысл акциза - налог на потребление. Характерной особенностью акциза является то, что он устанавливается только на определенные группы товаров, кото-

рые не относятся к товарам первой необходимости. Также среди косвенных налогов особое влияние на уровень цены оказывает НДС. НДС представляет собой косвенный налог, взимаемый на всех стадиях производственного процесса. НДС и акцизы считаются одними из самых важных и вместе с тем, «сложных» налогов, существующих в налоговой системе нашего государства и в финансовой стратегии Российской Федерации. Поэтому детальное их изучение и выработка предложений по дальнейшему совершенствованию законодательной базы и практики их взимания имеют важное значение, как для налогоплательщиков, так и для государства в лице его исполнительных органов власти.

Список литературы

1. Совкомблог. Что такое акциз? [Электронный ресурс] // Официальный сайт Совкомбанка. – 2022. - Режим доступа: <https://sovcombank.ru/blog/glossarii/что-такое-акtsiz> (дата обращения: 14.10.2022).

2. Минфин оценил рост доходов бюджета от повышения НДС. [Электронный ресурс] // Официальный сайт мультимедийного холдинга РБК - 2019. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/05/11/2019/5dbabda49a79474ba57f2dd3> (дата обращения: 09.10.2022).

3. Исполнение федерального бюджета и бюджетов бюджетной системы Российской Федерации за 2020 год. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. - Режим доступа: https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2021/03/main/Ispolnenie_2020_god.pdf (дата обращения: 09.10.2022).

4. Фаррахова Е. Г., Роль косвенного налогообложения в бюджетной системе РФ // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2019. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-kosvennogo-nalogooblozheniya--v-byudzhethnoy-sisteme-rf> (дата обращения: 09.10.2022).

МАНЧЕНКО ЕЛИЗАВЕТА ВЛАДИМИРОВНА, студент

Донской государственной технической университет,

г. Ростов-на-Дону, Россия

(liza.manchenko.2002@mail.ru)

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматриваются перспективы развития экономики, потенциал развития и значение перспектив для современного мира, так же рассматриваются факторы, которые влияют на экономическую сферу жизни общества.

Ключевые слова: Экономика, перспектива развития, экономические факторы.

В настоящее время сектор экономики выступает главенствующим, и несомненно, для благоприятного развития всей системы государственного регулирования, экономическая сфера очень важна, для развития, потенци-

ал огромный, но, несомненно, это развитие требует большого вложения как материальных, так и трудовых, инновационных средств.

Экономическое развитие и экономические отношения претерпевают большие глобальные изменения, общество на данном этапе готово предоставлять ресурсы для поднятия этого сектора. Сейчас отмечается замедление роста мировой экономики, но за спадом грядет рост, и для того чтобы тенденция роста была значительной, необходимо приложить большие усилия и сконцентрировать все действующие силы для роста и развития, сосредоточить все большие предприятия и государственные корпорации на помощь для динамического выхода, которую вызвала пандемия.

Активное восстановление роста просто необходимо для страны, резкий спад в период пандемии показал слабые стороны, и сейчас главной задачей стоит, выход из этого состояния наибольшими усилиями, необходимо восстановить темп роста мировой экономики, рост международной торговли и налаживание экспорта и импорта.

Так же невероятно важно обеспечить импортозамещение, для нормального функционирования всех сфер жизни страны.

После введения ограничительных мер, экономика страны начала резкого сбавлять темпы развития, потребительски спрос стремительно падал, кроме того, инвестиционная активность заметно росла, но на фоне повышения цен на сырье, производства были вынуждены изменить свою политику, на сохранение стабильного уровня.

В сложившейся ситуации, необходимо предоставить возможность для развития экономики, ведь для этого есть огромный потенциал, просто необходимо сконцентрировать все усилия и ресурсы для восстановления.

В долгосрочной перспективе, экономика будет зависеть от ряда факторов, и для того, чтобы рост был не скачкообразным, что, несомненно, выведет часть ресурсов из строя, необходимо обеспечить постепенный, стабильный выход на положительную динамику. Главной задачей сейчас, является укрепление жизненно необходимых производств, достижение высокого уровня в области развития и улучшения качества жизни населения.

Успехом для данной сферы будет являться укрепление на международном рынке, возобновление поставок сырья, и стимул для развития «здоровой» конкуренции среди предприятий, внедрение инновационных решений для развития и усовершенствования цепочки жизненного цикла продукции и услуг, и самое важное, это создание добавленной стоимости как во внутренних процессах, так и создание добавочной стоимости в глобальных взаимодействиях.

Так же немаловажное значение имеет развитие экономического роста, которое связано, непосредственно, с инновационным развитием методов, по укреплению бизнеса в стране. А для этого необходимо своевременное стимулирование развития.

Так же, фактором, который влияет на экономической развитие, является климатическая повестка, а именно, увеличение выбросов в атмосферу га-

зов, которые вызывают парниковый эффект, в краткосрочной перспективе, минусы ощущаются не так значительно, но, если смотреть дальше, но последствия будут катастрофическими. Развитие, откроет возможность «зеленого» экономического роста, которое имеет глобальное влияние на социально-экономическую сферу жизни общества.

Подводя итог вышесказанного, хотелось бы отметить, что перспектива экономического развития, довольно внушительная, вопросы, которые стоят перед российским государством, соответствуют вопросам, которые стоят так же и перед другими странами, и развитие можно ускорить, если в этом будут заинтересована вся мировая общественность.

Список литературы

1. Экономика (наука) // URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Экономика_\(наука\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Экономика_(наука)) (дата обращения: 01.10.2022).
2. Понятие «экономика» // URL: <https://foxford.ru/wiki/obschestvoznanie/ponyatie-ekonomika> (дата обращения: 02.10.2022).
3. Дифференциация и интеграция // URL: <https://fin-atlas.ru/chto-takoe-differentsiatsiya-i-integratsiya-nauk/> (дата обращения: 03.10.2022).
4. История развития экономической // URL: https://spravochnick.ru/ekonomika/istoriya_razvitiya_ekonomicheskoy_nauki/ (дата обращения: 04.10.2022).
5. Возникновение и развитие экономической науки // URL: https://studopedia.ru/1_119679_vozniknovenie-i-razvitie-ekonomicheskoy-nauki.html (дата обращения: 04.10.2022).

МАРДАНОВА ФАРИДА ДАМИРОВНА, студент

Национальный исследовательский университет
«Московский государственный строительный университет»,
г. Москва, Россия
(e-mail: uva22@list.ru)

УЧЕТ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассмотрена методика организации учета финансовых результатов деятельности предприятия. Выделены ключевые аспекты, рассмотрена специфика.

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность, бухгалтерский учет, доходы, расходы, финансовые результаты.

Переход к рыночной экономике в Российской Федерации привел к расширению форм предпринимательской деятельности. Деятельность каждого субъекта рыночных отношений привлекает внимание определенный, обширный круг участников этих отношений, которые заинтересованы в результатах функционирования субъекта.

Для того чтобы обеспечить конкурентоспособность предприятия в рыночных условиях, руководству необходимо реально оценивать финансовый результат, как важнейший показатель деятельности предприятия, так как именно этот показатель определяет потенциал организации в деловом сотрудничестве, конкурентоспособность, оценивает в какой степени гарантированы экономические интересы организации и её партнеров в производственных и финансовых отношениях [1].

Информацию о финансовых результатах можно получить из бухгалтерской отчетности, которая составляется на основе данных бухгалтерского учета. Чтобы данная информация была достоверной и исчерпывающей необходимо должным образом вести бухгалтерский учет.

Одним из ключевых показателей, который характеризует эффективность деятельности любого предприятия, является финансовый результат. Любая организация, ставящая своей целью извлечение прибыли, стремится к получению положительного финансового результата, который выражается в форме прибыли. Исходя из этого, порядок определения и методика учета финансовых результатов является актуальной темой исследования, которой уделяется достаточно много внимания в экономической литературе.

Такие отечественные ученые как Г. В. Савицкая, В. П. Багров, Ф. Ф. Бутыница, В. И. Ивашенко, Н. П. Кондраков, В. В. Сопка, М. Г. Чумаченко, А. А. Шевчук и другие исследовали в своих трудах проблему формирования и учета финансовых результатов.

Необходимо разобраться, что же является финансовым результатом? Финансовый результат – показатель, который характеризует эффективность и результативность деятельности предприятия в целом. Это количественный и качественный показатель. Рассчитывается как разница между всеми полученными доходами и всеми понесенными расходами за отчетный период [2].

Для того чтобы прописать способы ведения бухгалтерского учета, которые не регламентированы нормативными документами, на предприятии разрабатывается учетная политика. Учетная политика является документом, который позволяет выстроить учет, прописать всю совокупность методик и положений конкретного учета. В отношении учета финансовых результатов необходимо обязательно прописать информацию о доходах и расходах (что к ним относится), в виду того, что они являются их ключевыми составляющими [3].

К основным нюансам в учетной политике, при раскрытии информации о доходах и расходах необходимо отнести, что относится к объектам доходов и расходов, что формирует себестоимость готовой продукции, что относится к постоянным, а что к переменным затратам, методы учета затрат на производстве, какие затраты относятся к общепроизводственным и как они учитываются, а также распределение затрат производства на реализованную часть продукции. Так же необходимо прописать состав расходов будущих периодов и порядок их списания на затраты производства.

Более детально в учетной политике стоит отметить способы определения финансовых результатов по каждому виду деятельности, а также определение конечного финансового результата в целом по всему предприятию.

Бухгалтерский учет строится на регистрации на счетах учета операций доходов и расходов. К учетной политике обязательно разрабатывается рабочий план счетов. В рабочем плане счетов прописываются все необходимые счета учета с открытыми к ним субсчетами с учетом специфики хозяйственной деятельности предприятия.

Какие же счета бухгалтерского учета служат для отражения информации о финансовых результатах?

Счет 99 «Прибыли и убытки» показывает конечный финансовый результат. Убыток по данному счету отражается по дебету, а по кредиту счета отражается прибыль. Сопоставляя дебетовый и кредитовый оборот, мы получаем финансовый результат. Доходы и расходы от обычных видов деятельности (которые закреплены в учетной политике) отражаются на счете 90 «Продажи». Для удобства учета к нему открывают субсчета «Выручка», «Себестоимость продаж», «НДС», «Акцизы».

Именно на субсчете 90.9 «Прибыль/убыток от продаж» отражается итог учета финансовых результатов.

Помимо основного вида деятельности, организация может заниматься и другими (прочими) видами деятельности, которые в учетной политике не прописаны как основные. Так как счет 90 «Продажи» не подходит для отражения таких операций появляется необходимость в открытии отдельного счета. Для отражения таких доходов и расходов предназначен счет 91 «Прочие доходы и расходы». К данному счету открывают всего три субсчета:

- «Прочие доходы»;
- «Прочие расходы»;
- «Сальдо прочих доходов и расходов».

По кредиту счета 91.1 «Прочие доходы» отражаются доходы от прочих видов деятельности, а по дебету 91.2 «Прочие расходы» соответственно отражаются расходы.

Остатка по счетам 90 и 91 быть не должно, они полностью закрываются.

В конце отчетного года подводится итог учета финансовых результатов. Заключительные записи составляются с помощью счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» в корреспонденции со счетом 99. По кредиту 84 счета отражается полученная чистая прибыль, по дебету отражается убыток отчетного года. В свою очередь 99 счет полностью закрывается и не имеет остатка [4].

В России с развитием рыночной экономики очень интенсивно изменяются принципы, а также методология отечественной системы бухгалтерского учета и формирования отчетности. Но, несмотря на все эти изменения, аналитический инструментарий для проведения анализа финансового

состояния предприятия всё так же остается практически без изменения со времен плановой экономики. Выводы о финансовом состоянии предприятия по-прежнему делаются аналитиками, применяя условные нормативные значения оценивающих коэффициентов. Ни один вид анализа финансового состояния невозможно провести без итоговых данных о финансовых результатах, в виду этого все методики анализа связаны с учетом финансовых результатов.

Особую значимость определяет потребность в усовершенствовании методов ведения учета, точности и правильности отражения всех операций на счетах бухгалтерского учета [5].

В заключении можно сделать вывод, что для эффективного функционирования предприятия на рынке, для обеспечения его конкурентоспособности необходимы эффективные управленческие решения, которые по большей части базируются на анализе финансовых показателей деятельности организации. Одним из основных таких показателей является финансовый результат, необходимо четко определить его учет и формирование. В учетной политике нужно прописать, что относится к объектам доходов, а что к объектам расходов, их зависимость друг от друга. А также учетом специфики хозяйственной деятельности предприятия разработать рабочий план счетов.

Список литературы

1. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа [Текст]: учебник / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – 3-е изд., перераб. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 425 с.
2. Балабанов И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта [Текст] / И. Т. Балабанов. – 2-е изд., доп. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 235 с.
3. Бочаров В. В. Финансовый анализ [Текст] / В. В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2015. – 240 с.
4. Савицкая Г. В., Теория анализа хозяйственной деятельности [Текст] / Г. В. Савицкая. – Инфа – М, 2009. – 303 с.
5. Кондраков Н. П., Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет [Текст] / Н. П. Кондраков. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: 2011. – 504 с.

МАРДАНОВА ФАРИДА ДАМИРОВНА, студент
 Национальный исследовательский университет
 «Московский государственный строительный университет»,
 г. Москва, Россия
 (e-mail: uva22@list.ru)

ФОРМЫ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

В данной статье рассмотрены применяемые формы и системы оплаты труда в РФ, а именно повременная оплата труда, сдельная, аккордной и оплата по бестарифной системе.

Ключевые слова: формы оплаты труда, системы оплаты труда, заработная плата.

Форма заработной платы – это соотношение между затратами рабочего времени, производительностью труда работников и суммой их доходов. В нашей стране применяются, в основном, сдельные и повременные формы оплаты, которые также имеют разновидности.

На рисунке представлены формы и системы оплаты труда.

Для расчёта заработка при повременной оплате труда необходима информация о количестве фактически отработанного времени и тарифной ставке. При этом труд работников может оплачиваться: по часовым тарифным ставкам; по дневным тарифным ставкам; исходя из установленного оклада [4].

Различают следующие разновидности повременной оплаты труда:

1. простая повременная, при которой заработная плата взимается по тарифной ставке работника данной категории с учетом времени, на которое он работал;
2. повременно-премиальная – сочетание простой временной оплаты труда с бонусом за выполнение количественных и качественных показателей [1];
3. окладная – оплачивается в соответствии с установленной месячной зарплатой; могут предусматривать бонусные элементы для выполнения количественных и качественных показателей;
4. контрактная плата – за управление предприятием работником, работающим по трудовому договору [3].

Сдельная заработная плата устанавливается в зависимости от количества произведенной продукции и квалификационных требований к выполненной работе. Эта форма вознаграждения делится на прямую, сдельную, бригадную сдельную, сдельно-премиальную, сдельно-прогрессивную, косвенно-сдельную и аккордную.

При прямой зарплате с фиксированной ставкой заработок работника определяется количеством произведённой продукции и ставкой по отдельности, в то время как ставка является постоянной и не зависит от выполнения производственных норм.



Рисунок 1 – Формы и системы оплаты труда

В случае бригадной сдельной работа оплачивается в соответствии с окончательными результатами работы бригады в зависимости от количества выполненных работ и цены за единицу работы. Затем зарплата распределяется между членами бригады в соответствии с их квалификацией и временем работы, часто с учетом коэффициента участия в трудовой деятельности.

При сдельно-прогрессивной оплате труда за производство продукции в пределах установленной нормы производства платят по основным неизменным ставкам. Труд, потраченный на производство продукции выше нормы, оплачивается более высокими ставками, постепенно увеличиваясь, в зависимости от степени перевыполнения норм.

Сдельно-премиальная – это прямая сдельная система, дополненная бонусом за достижение определенных показателей эффективности [5].

При аккордной оплате труда бригаде или отдельному работнику выдается аккордное задание, устанавливается срок его выполнения и сумма заработка. В сочетании с премированием за сокращение нормативного времени аккордного задания используется аккордно-премиальная оплата труда.

При бестарифной системе оплаты труда доля фонда заработной платы делится [2].

Таким образом, выбор оптимальной формы оплаты труда – непростая задача. Государство, выступая участником трудовых отношений, устанавливает

ливают базу основополагающих государственных гарантий по оплате труда работников, которая включает очередность и сроки выплаты заработной платы, государственный надзор за своевременной и полной ее выплатой, а также ответственность работодателя за нарушение установленного порядка или сроков выплаты заработной платы и прочих сумм работнику. Однако разработка, введение и поддержание эффективной и наиболее подходящей к производству системы факторов и принципов оплаты труда индивидуальная важнейшая задача каждого предприятия, так как именно оплата труда и все её составляющие элементы являются двигателем факторов для участия персонала в прибыли производства любого предприятия.

Список литературы

1. Алексеева, Г. И. Бухгалтерский финансовый учет. Расчеты по оплате труда: учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / Г. И. Алексеева. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 215 с.
2. Алексейчева, Е. Ю. Экономика организаций. Учебник для бакалавров / М. Д. Магомедов, И. Б. Костин. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2016. – 292 с.
3. Газалиев, М. М. Экономика предприятия: Учебное пособие / М. М. Газалиев, В. А. Осипов. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2015. – 276 с.
4. Осипова, А. И. Бухгалтерский финансовый учет: практикум. учебное пособие / А. И. Осипова, И. М. Бортникова, Е. С. Чепец; Донской ГАУ. – Персиановский: Дон-ГАУ, 2013. – 130 с.
5. Склярская, В. А. Экономика труда: Учебник / В. А. Склярская. – М.: Издатель

МЕДЖИТОВА ФЕРИДЕ ЭМИРСАЛЕЕВНА, обучающаяся
ПЛАКСА ЮЛИЯ ВАЛЕРЬЕВНА, к.э.н., доцент
 (deka793@yandex.ru)

Крымский федеральный университет им. В. И. Вернадского,
 Институт экономики и управления, Симферополь, Россия

СТРУКТУРА НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В ФЕДЕРАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье рассматривается структура налоговых доходов федерального бюджета Российской Федерации. Целью исследования является определение доли налоговых поступлений по видам налогов. В результате определено, что налоги составляют большую часть доходов федерального бюджета и оказывают огромное влияние на общее развитие экономики государства.

Ключевые слова: налог, налоговая система, доходы бюджета, налоговые поступления, налоговая политика.

В современной экономической системе налоги являются важнейшим составляющим доходов бюджета Российской Федерации. Они оказывают огромное влияние на функционирование финансовой системы, формируют и

опосредуют основные финансовые отношения в общества. Стабильная налоговая система обеспечивает государству удовлетворение потребностей общества, а также позволяет осуществлять свои основные функции. На протяжении всего существования государства сущность налогов остается неизменной, меняется только методы и формы его взимания.

Согласно п. 1 ст. 8 Налогового кодекса РФ: «Под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и муниципальных образований» [1].

Участниками отношений в налоговом законодательстве являются:

- 1) физические лица и организации, признаваемые налогоплательщиками, плательщиками страховых взносов и сборов;
- 2) физические лица и организации, которые по налоговому кодексу считаются налоговыми агентами;
- 3) налоговые органы, осуществляющие контроль и надзор;
- 4) таможенные органы, являющиеся органами исполнительной власти, которые действуют в области таможенного дела, а также подчиненные ему другие таможенные органы РФ.

В экономической литературе существует множество классификаций налогов по различным признакам. Одной из них является выделение налогов по принадлежности к уровню правления: федеральные, региональные и местные. Формирование федерального бюджета занимает важную роль в жизнеобеспечении государства.

Доходная часть бюджета РФ формируется за счет налоговых и неналоговых поступлений. К налоговым относятся: налоги и сборы федерального уровня, таможенные сборы и платежи государственные пошлины. Неналоговыми поступлениями являются доходы от использования и продажи личного имущества, часть от прибыли предприятий унитарной формы. Рассмотрим налоговые поступления в федеральный бюджет РФ [2].

Федеральные налоги и сборы на 2022 год [3]:

- 1) налог на доходы физических лиц (НДФЛ);
- 2) налог на прибыль организаций;
- 3) налог на добавленную стоимость (НДС);
- 4) акцизы;
- 5) налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ);
- 6) водный налог;
- 7) налог на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья.

Рассмотрим долю каждого налога в общем объеме налоговых доходов федерального бюджета за 2021 год (рис. 1).

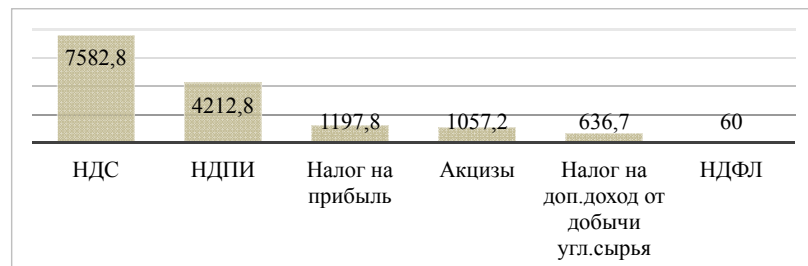


Рисунок 1 – Размер налоговых поступлений за 2021 год, млрд. руб. [3]

За 2021 год наибольший процент среди налоговых поступлений составил налог на добавленную стоимость. За два года его доля повысилась с 47 % - 7492,4 млрд. руб. до 52 % - 7582,8 млрд. руб. Такой рост обусловлен повышением основной ставки НДС на 2 %. Вторым по значимости налог – это налог на добычу полезных ископаемых. В 2021 г. он составил 29 % в общем объеме налоговых поступлений, что равно 4212,8 млрд. руб. Налог на прибыль составил 8 %, акциз – 7 %, налог на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья – 4 %. Наименьшую долю занимает налог на доходы физических лиц – менее 1 %.

Таким образом, в общей структуре доходов федерального бюджета за 2021 год нефтегазовые доходы составили 64 % – 16230 млрд. руб., а нефтегазовые – 36 %, что равно 9056,5 млрд. руб. Данные показатели подтверждают степень значимости налогов для федерального бюджета РФ [4].

Поступления в федеральный бюджет в первом квартале 2022 года составили 4,85 трлн. рублей, что на 44,8 % рублей больше, чем в январе-марте 2021 года. В основном рост поступлений обеспечен мировой конъюнктурой на нефть и газ. За январь-апрель 2022 года процентное соотношение налогов изменилось. Первым по значимости стал налог на добычу полезных ископаемых, увеличившись на 107,7 %. Второе место занял налог на добавленную стоимость. Его поступления увеличились на 4,1 %. Сильные изменения коснулись налога на прибыль. Количество денежных средств, поступивших в бюджет, увеличилось на 54,6 %.

Доходы федерального бюджета в январе 2022 г. составили 1 286,9 млн. руб., что в 1,7 раза больше поступлений января 2021 г. Динамика налоговых поступлений за январь-апрель 2022 года представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Налоговые поступления в 2022 году

Налог	Поступления, млрд. руб.	Изменения 2022/2021, %
НДСПИ	3 943	+107,7
НДС	1 910	+4,1
НДФЛ	1580	+14
Налог на прибыль	695	+54,6
Акцизы	-844	-

Источник: составлено автором на основе [3]

Таким образом, налоги являются основным источником доходов государства, обеспечивают стабильный уровень федерального бюджета РФ. Высокий рост поступлений в 2022 году обусловлен общим увеличением экономической и деловой активности организаций, в том числе объемов реализации, высокой динамикой роста цен производителей в нефтегазовой отрасли. Также на динамику оказало влияние совершенствование налогового администрирования.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) (с изм. и доп. 2022) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://base.garant.ru/77317123/>
2. Чернопятков, А. М. Налоги и налогообложение: учебник: [12+] / А. М. Чернопятков. – 2-е изд., стер. – Москва: Директ-Медиа, 2022. – 536 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=686604> (дата обращения: 17.05.2022). – Библиогр.: с. 515-519. – ISBN 978-5-4499-2650-0. – Текст: электронный.
3. Официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nalog.garant.ru/fns/nk/435d49aa60fa32fdf7eb2bd99b4e7837/>
4. Официальный сайт Счетной палаты Российской Федерации // Оперативный доклад – 2021 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ach.gov.ru/audit/oper-2021#macro>

МЕЛЬНИК АРТЕМ ВЛАДИМИРОВИЧ, студент

(melniktema@mail.ru)

КАЛИНСКАЯ МАРИНА ВАЛЕРЬЕВНА, к.э.н., доцент

(marina_888@list.ru)

Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина, г.Краснодар, Россия

ВЫБОР СОСТАВА ПРЯМЫХ И КОСВЕННЫХ РАСХОДОВ В НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ КАК ВОЗМОЖНОСТЬ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ БАЗЫ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ

В статье исследуется влияние состава прямых и косвенных расходов на величину налоговой базы по налогу на прибыль организации. Обосновывается, что грамотно выбранный перечень прямых расходов способен не только отложить уплату налога на прибыль, но и сократить трудозатраты учетного аппарата налогоплательщика.

Ключевые слова: налоговый учет, расходы, прямые, косвенные, оптимизация.

Систему налогового учета организации выбирают самостоятельно, порядок его ведения устанавливается в учетной политике для целей налогообложения, утверждаемой соответствующим приказом (распоряжением) руководителя.

Налогоплательщики, учитывающие доходы и расходы методом начисления, расходы, связанные с производством и реализацией, осуществленные в течение отчетного (налогового) периода, должны делить на прямые и косвенные, в соответствии с требованиями ст. 318 НК РФ [2].

Смысл деления расходов таким образом заключается в различном моменте их признания. Так, косвенные расходы уменьшают налоговую базу отчетного (налогового) периода в момент их возникновения, а прямые – по мере реализации той продукции (работ, услуг), к которой они относятся. Исключением могут стать услуги, расходы по которым можно не распределять.

Следовательно, прямые расходы в налоговом учете, в отличие от косвенных, входят в незавершенное производство и готовую продукцию. То есть незавершенное производство, готовая продукция в налоговом учете состоят исключительно из прямых расходов, что может влиять на формируемую налогооблагаемую базу по налогу на прибыль отчетного (налогового) периода [3].

Отметим, что НК РФ устанавливает минимальный перечень прямых расходов, уменьшать который нельзя:

- основные материалы, необходимые для производства;
- зарплату основного производственного персонала;
- начисления на зарплату основного производственного персонала;
- амортизацию основных средств, задействованных в производстве.

Все остальные расходы для целей налогового учета принято считать косвенными, однако уменьшить косвенные расходы за счет включения их в состав прямых, налоговое законодательство не запрещает.

В качестве наглядного примера влияния состава прямых и косвенных расходов на величину налогооблагаемой базы, нами были взяты данные расходы коммерческой организации «А». Согласно налоговой учетной политике этого налогоплательщика к ним относятся:

- 1) все материальные расходы на приобретение сырья и материалов, используемых в производстве продукции, кроме общехозяйственных и общепроизводственных материальных затрат;
- 2) расходы на оплату труда персонала цехов и подразделений основного производства;
- 3) суммы страховых взносов во внебюджетные фонды, начисленные на заработную плату персонала, участвующего в процессе производства продукции;
- 4) суммы начисленной амортизации по основным средствам, непосредственно используемым в производстве продукции;
- 5) услуги вспомогательных производств.

Прямые расходы распределяются на остатки незавершенного производства и стоимость изготовленной продукции (работ, услуг) пропорционально доле прямых затрат в стоимости продукции (таблица 1).

Таблица 1 – Состав прямых расходов организации «А», 2021 г.

Статья затрат	Сумма затрат по данным налогового учета по основной деятельности, руб.	Сумма затрат по данным налогового учета по прочей деятельности, руб.
Производственные затраты (20 счет)	3 161 689,13	0,00
Стоимость обедов производственной столовой (29 счет)	0,00	179 526,73
Затраты вспомогательного производства (23 счет), в т. ч.:	0,00	6 592 185,49
- услуги автотранспорта	-	388 057,69
- услуги комбайнов	-	3 365 171,89
- услуги прочие	-	40 572,37
- услуги тракторного парка	-	2 798 383,54
Стоимость готовой продукции (43 счет), в т.ч.:	286 242 639,09	2 690 124,00
- пшеница озимая	143 926 735,61	-
- кукуруза (на зерно)	43 969 502,54	-
- соя	45 059 074,04	-
- подсолнечник	595 337,59	-
- свекла сахарная	52 691 989,31	-
Стоимость товаров (10, 41 счета)	0,00	30 712 046,05
Итого прямых затрат	289 404 328,22	40 173 882,27

Таким образом, в состав прямых расходов, относящихся к сельскохозяйственной (основной) деятельности, в 2021 г. были включены производственные затраты в сумме 3 161 689,13 руб., стоимость готовой продукции – 286 242 639,09 руб. Всего сумма прямых затрат по сельскохозяйственной деятельности составила 289 404 328,22 руб.

Таблица 2 – Состав косвенных расходов организации «А», 2021 г.

Статья общехозяйственных расходов	Сумма затрат по данным налогового учета по основной деятельности, руб.	Сумма затрат по данным налогового учета по прочей деятельности, руб.
Заработная плата	162 450,96	-
Отчисления в фонды	44 024,21	-
Услуги грузового транспорта	1 346 104,55	-
Услуги элеватора (приемка, хранение, подработка)	121 817,79	-
Итого общехозяйственных расходов	1 674 397,51	0,00

В состав косвенных расходов, относящихся к прочей деятельности (оптовая, мелкооптовая и розничная торговля), в 2021 г. входили затраты вспомогательного производства в сумме 6 592 185,49 руб., стоимость обедов производственной столовой – 179 526,73 руб., стоимость готовой продук-

ции – 2 690 124,00 руб., стоимость товаров – 30 712 046,05 руб. Всего сумма прямых расходов по прочей деятельности составила 40 173 882,27 руб.

Состав косвенных, взятой для примера организации, представлен в таблице 2.

Таким образом, сумма косвенных расходов по сельскохозяйственной деятельности в 2021 г. составила 1 674 397,51 руб., в том числе заработная плата административно-управленческого персонала – 162 450,96 руб., отчисления на социальные нужды – 44 024,21 руб., услуги грузового транспорта – 1 346 104,55 руб., услуги элеватора – 121 817,79 руб.

В соответствии с налоговой учетной политикой организации косвенные расходы списываются равномерно в течение отчетного периода.

Кроме того, существует определенная группа косвенных расходов, которые относятся на уменьшение налоговой базы не в момент возникновения, а по особому алгоритму, определенному главой 25 Налогового кодекса РФ. К таким расходам, в частности, относят расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки (ст. 262 НК РФ), расходы на страхование (п. 6 ст. 272 НК РФ) и т. д. [2].

Обобщая вышесказанное, необходимо отметить, что, состав прямых расходов в налоговом учете налогоплательщик имеет право определить самостоятельно, учтя минимум, указанный в ст. 318 НК РФ. При этом минимальный перечень прямых расходов способствует оптимизации налоговой базы отчетного (налогового) период, но только в том случае, если производство носит длительный период, а произведенная продукция, может долго реализовываться. В этой связи необходимо учесть все возможные риски, которые могут появиться при установлении минимального состава прямых расходов, ведь данный факт может привести к возражениям со стороны налоговых органов и к потере контроля за процессом формирования разниц между данными бухгалтерского и налогового учета.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации часть 1 (от 31.07.1998 N 146-ФЗ (принят ГД ФС РФ 16.07.1998) (с изм. и доп.) [Электронный ресурс] Информационно-правовой портал «Гарант» – Режим доступа: <https://base.garant.ru>

2. Налоговый кодекс Российской Федерации часть 2 (от 05.08.2000 N 117-ФЗ (принят ГД ФС РФ 19.07.2000) (с изм. и доп.) [Электронный ресурс] Информационно-правовой портал «Гарант» – Режим доступа: <https://base.garant.ru>

3. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) (утв. приказом Минфина России от 6 мая 1999 № 33н).

МИТРОФАНОВА ИРИНА МИХАЙЛОВНА студент
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, г. Санкт-Петербург, Россия
(e-mail: q.fqa@bk.ru)

АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ

Управление материальными ресурсами предприятия играет большую роль в управлении предприятием в целом. Планирование и эффективное использование материальных ресурсов является важнейшим направлением деятельности предприятия. В статье рассматриваются функции управления материальными ресурсами. Описаны экономические системы управления материальными ресурсами. В целях улучшения планирования и организации материальных ресурсов предложена методология контроллинга.

Ключевые слова: Управление, материальные ресурсы, планирование, экономические системы, функции, эффективность

Все экономические системы выполняют две основные функции, а именно: воспроизводственную и регулирующие функции. Экономические системы регулируют потоки движения ресурсов от природы к обществу. С одной стороны, существует природа с её ресурсами, которые требуются для создания жизненных благ. С другой стороны, существует общество со своими потребностями. На основе имеющихся ресурсов и возникающих общественных потребностей экономическая система определяет качественные и количественные характеристики создаваемых товаров и услуг [1, с. 41].

Таким образом происходит регулируемый кругооборот материальных ресурсов, во-первых, между природой и обществом, во-вторых, внутри общества – между его субъектами, организациями (предприятиями и фирмами).

Основу экономического процесса внутрифирменного движения ресурсов, в особенности, управления ресурсами любой организации составляет, на наш взгляд, строгий учёт и контроль поступлений и расходования, прежде всего, материальных ресурсов или, если можно так сказать, - ресурсных потоков (“resource flows”) организации. Материальные ресурсы (ресурсные потоки) призваны удовлетворять основные потребности участников рыночных взаимоотношений – коммерческих организаций и других, в зависимости от того, в какой сфере они возникают: в сфере производства и обращения и т.д.

Материальные ресурсы, или товарно-материальные ценности, как правило, ассоциируются с понятиями «товарно-материальные запасы», «производственные запасы» и имеют тождественный смысл. Это - «совокупность материальных ресурсов (сырьё, материалы), затраты в производстве (незавершенное производство) и предметы обращения (готовая продукция

и товары), призванные обеспечить функционирование предприятия, выпуск необходимой продукции (или оказание услуг, выполнение работ) и оборот финансовых средств» [2, с. 455].

Материальные ресурсы в прямом смысле слова, а также с позиции процесса управления представляют собой конечный объект управления ресурсными потоками, и разграничиваются на первичные и вторичные материальные ресурсы, соответственно – сырьё и отходы (см. рис. 1).



Рисунок 1 – Движение материальных ресурсов (цикл ресурсного потока).

Управление данными видами материальных ресурсов представляет собой целенаправленную деятельность по синхронизации ресурсных потоков совокупного общественного продукта по ассортименту, количеству, качеству, срокам, месту и т.д. В результате происходит, во-первых, изменение формы стоимости по общеизвестной марксистской формуле: «деньги – товар – деньги»; во-вторых, - перемена собственника ресурсов.

Кроме того, в процессе управления материальными ресурсами происходит важнейший процесс физического перемещения материальных ресурсов по каналам товарного обращения в экономике. Это происходит с целью налаживания пространственно- временного совпадения интересов и параметров производства и потребления материальных ресурсов. Функции управления материальными ресурсами, которые выполняются в данном случае, в основном ориентированы на определение конкретных параметров движения ресурсных потоков – потоков материальных ресурсов.

С точки зрения экономической эффективности управления материальными ресурсами, важное значение здесь имеют такие параметры, как рациональность источника получения ресурсов, наличие дополнительного сервиса, обеспечивающего удобство покупателя, размер цены за единицу товара с учётом расходов по приобретению (доставка, страховка и прочее). Чтобы правильно понять сущность управления материальными ресурсами, методологически правильным будет рассмотреть функции этого вида управления.

Функции управления материальными ресурсами можно классифицировать следующим образом, а именно:

1. Перспективное планирование основных параметров ресурсных потоков, то есть планирование потребности в материальных ресурсах, в совокупности с выбором поставщиков, форм и каналов продвижения ресурсов до потребителя. Здесь определяются наименование необходимых в целях производства материальных ресурсов, их качественные характеристики, количество в целом и по отдельным позициям, размер товарной партии, сроки и периодичность поступления на предприятие.

2. Организация деятельности по приобретению (закупке) материальных ресурсов. Здесь имеет место, собственно говоря, купля-продажа материальных ресурсов, а также оплата всех услуг, связанных с продвижением товаров от продавца к покупателю. Таким образом, материальные ресурсы начинают своё движение по каналам товарного обращения, в самом общем смысле происходит включение экономического процесса товародвижения.

3. Регулирование параметров ресурсных потоков путем установления фактической потребности предприятия в материальных ресурсах на определённый период времени. Здесь происходит корректировка сроков поставки, форм расчётов с продавцом и т.д. Отклонения заданных (запланированных) параметров ресурсных потоков от фактических параметров может происходить по различным объективным или субъективным причинам.

4. Контроль над процессом управления материальными ресурсами, наблюдение за параметрами движения ресурсных потоков на предприятии.

Следует иметь в виду, что управление материальными ресурсами строго подчиняется определённым принципам. Во-первых, в обязательном порядке имеет значение принцип самостоятельности управления и свободного развития экономических отношений между деловыми партнёрами. Во-вторых, необходимо обеспечить возможность точной и оперативной реакции на изменения, возникающие в процессе производства. Эта реакция должна обеспечить корректировку всего комплекса экономических решений в применении к параметрам ресурсных потоков в реальных обстоятельствах с учетом поставленных целей. В этом случае реализуется принцип гибкости управления. В-третьих, особенно важное значение имеет принцип экономической целесообразности и эффективности управления, ведь на любом производстве крайне необходимы минимизация затрат и увеличение прибыли, следовательно, закупка и хранение ресурсов должны происходить по рентабельным ценам и не создавать убыточности. В целом, современное управление материальными ресурсами должно осуществляться в интересах главного субъекта рыночной экономики, то есть потребителя с целью обеспечить необходимый уровень качества и количества продукции, то есть её рыночной цены.

Следует также отметить, что управление материальными ресурсами имеет ряд специфических особенностей, связанных со способом участия

материальных ресурсов в процессе производства, а также с отраслью, к которой относится предприятие, потребляющее эти ресурсы. “Так, в процессе управления сырьевыми ресурсами народного хозяйства (первичными субстанциями материального производства) объективно возникают задачи их обогащения, организации рациональных транспортных перевозок, полноты использования и рециклизации, то есть повторного использования – как отходов производственного потребления [3, с. 57]”.

Ситуация с управлением материальными ресурсами всегда усложняется также и тем, что, помимо собственно экономических аспектов, которые необходимо учитывать менеджменту, существуют и другие стороны организации процесса управления материальными ресурсами, например, социальные, политические, экологические вопросы, которые поднимаются, например, при разработке новых ресурсов, открытии месторождений и т.д. Поэтому сегодня социально-политические и экологические аспекты организации движения ресурсов занимают в современном производстве, а значит, и в управлении, весьма важное, если не сказать - центральное место.

Последние успехи в области современной техники и технологии позволяют нам интенсифицировать производство по последнему слову науки и техники, получать впечатляющие хозяйственные результаты под влиянием научно-технического прогресса (НТП), но в основе всего этого, как ни крути, находятся одни лишь материальные ресурсы. Только на базе имеющихся у страны материальных ресурсов с использованием современных достижений НТП и достаточным применением капитала и трудовых ресурсов возможно движение вперед, к новым технико-технологическим укладам, которые уже начали своё становление и развитие в развитых странах мира.

Список литературы

1. Корогодина И.Т. Общая экономическая теория: учеб. пособие / И.Т. Корогодина, В.В. Гаврилов, Т.Д. Ромашенко; под ред. И.Т. Корогодина. – 3-е изд. – Воронеж: ИПЦ «Научная книга», 2011. – 292 с.

2. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. - М.: ИНЭ, 2009. - 1248 с.

3. Третьяк С.Н. Коммерческая деятельность: учеб. пособие. - Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2009. – 360 с. // http://www.aup.ru/books/m164/3_3.htm

МОНАХОВ МАКСИМ АЛЕКСАНДРОВИЧ, студент
Государственный университет аэрокосмического приборостроения,
г. Санкт-Петербург, Россия
(e-mail: rsrtiw@bk.ru)

АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК

Участие в международной торговле позволяет предприятиям и фирмам РФ выходить на новые уровни развития. В настоящее время управление цепями поставок как концепция является одним из эффективных способов увеличения прибыли и доли рынка и активно внедряется в экономике промышленно развитых стран. Актуальность темы в том, что в связи с появлением новых форм конкурентной борьбы в условиях глобализации и интеграции, а также развитием информационных технологий и логистики, российским предприятиям необходимо поддерживать уровень конкуренции.

Ключевые слова: логистика, экспортные поставки, управление цепями поставок, распределение продукции, политика сбыта, маркетинг сбыта.

Возрастающее значение управления цепями поставок связано с развитием аутсорсинга, усилением конкуренции и появлением новых форм конкурентной борьбы в условиях глобализации и интеграции, а также развитием информационных технологий, логистики, расширением спектра логистических услуг и ростом роли логистических провайдеров.

Актуальность выбранной темы состоит в том, что в связи с появлением новых форм конкурентной борьбы в условиях глобализации и интеграции, а также развитием информационных технологий и логистики, российским предприятиям необходимо поддерживать уровень конкуренции. Рассмотрим, как лучше управлять цепями поставок в современных организациях нашей страны, влияющих на их внешнеэкономическую деятельность, а также выявления основных характеристик и особенностей SCM.

Термин supply chain management (SCM) – «управление цепями поставок» впервые был предложен в начале 1980-х годов: было предложено рассматривать материальные потоки от производителей исходного сырья до конечного потребителя в рамках интегрированной стратегии, назвав ее управлением цепочками поставок. Понятие SCM приобрело широкое применение в 1990-х годах XX в. Необходимо отметить, что SCM тесно взаимодействует с маркетингом, производственным, стратегическим и операционным менеджментом, а также с экономической информатикой. Именно поэтому SCM характеризуется как целостная концепция ведения бизнеса.

Одной из причин формирования концепции SCM является снижение в большинстве экономически развитых стран себестоимости продукции до максимально низкого уровня, тем самым появилась потребность в поддержании уровня конкуренции. Для многих зарубежных компаний стало по-

нятно, что эффективное управление цепями поставок – это то, что позволит им повысить конкурентоспособность.

Сегодня концепцию SCM достаточно часто отождествляют с логистикой, хотя целесообразно выделить ряд различий между ними (табл. 1).

Таблица 1 – Сравнительный анализ понятий «логистика» и SCM

Характеристики логистики	Характеристики SCM
Логистику, как правило, относят к действиям, которые происходят в пределах одной организации (предприятия)	Цепи поставок принадлежат к сетям предприятий, которые работают вместе и координируют свои действия для поставки товара на рынок
Поступления (потoki) товаров, а также их хранение и внутри предприятия, и за его пределами	Движение и интеграция цепей поставок относится к управлению цепями поставок
Традиционная логистика фокусирует свое внимание на таких видах деятельности, как закупка, распределение, обслуживание и управление запасами	Управление цепочками поставок признает все виды деятельности, на которых сфокусирована логистика, а также включает в себя такие мероприятия, как маркетинг, разработка новых товаров, финансы, а также обслуживание клиентов
Главной целью логистики является полное удовлетворение потребителей	Главной целью управления цепочками поставок является получение существенных конкурентных преимуществ

Проведя сравнение характеристик, «логистика» и SCM, становится понятно, что эти две концепции не являются тождественными.

Проведя анализ содержания понятия SCM, можно предложить следующее определение: управление цепями поставок (SCM) – это процесс углубления интеграции всех участников цепи поставок: от конечных потребителей до поставщиков товаров, услуг и информации, направленный на удовлетворение требований целевого рынка, а также на формирование у участников цепи поставок социальной ответственности в соответствии с требованиями общества в целом и конечных потребителей в частности.

SCM предоставляет такие возможности и преимущества, как:

- сокращение расходов, соблюдение договорной дисциплины и повышение эффективности управления;
- повышение качества продукции и уровня обслуживания потребителей во всей цепи поставок;
- достижение клиентоориентированности бизнес-процессов, их открытость к обмену знаниями между бизнес-партнерами;
- сокращение времени выхода на рынок, устранение дорогостоящих ошибок и неудачных начинаний;
- повышение социальной ответственности бизнеса, учет современных вызовов охраны окружающей среды и регулирование общественных процессов.

Нужно отметить, что в России пока невозможно создавать такие логистические системы доставки, которые по всем упомянутым выше признакам можно было бы отнести к классу цепей поставок. Причинами этого являются закрытость, непрозрачность бизнеса, двойная или даже тройная бухгалтерия, склонность к мошенничеству по отношению к государственным органам и к своим партнерам по бизнесу, коррупция, при которой личные интересы сотрудников ставятся выше интересов своих компаний, и т. д.

Цепь поставок представляет множество звеньев, связанных между собой информационными, денежными и товарными потоками. Она начинается с приобретения сырья у поставщиков и заканчивается продажей готовых товаров и услуг клиенту. Одни звенья могут целиком принадлежать одной организации, другие – компаниям-контрагентам (клиентам, поставщикам и дистрибьюторам). Таким образом, в цепь поставок обычно входят несколько организаций. Целью управления цепями поставок является максимизация общей стоимости, создаваемой цепью поставок [4].

Простые цепи поставок практически не встречаются, обычно они более разветвленные и включают в себя множество элементов: нескольких поставщиков, посредников, широкую номенклатуру товаров, сложные распределительные сети. Но можно выделить и основные звенья, присущие таким цепям – это поставка ресурсов, хранение, производство товара, распределение, потребление продукции.

Наиболее слабым звеном в системе функционирования предприятий является управление сбытом их продукции, что связано с проблемами, недостаточное решение которых является причиной неполного удовлетворения спроса, недополучение доходов, рисков, связанных со сбытом продукции на внешних рынках. Низкая эффективность системы сбыта в предпринимательской сфере влечет значительные потери продукции и доходов. Капитальные вложения в сферу реализации скудные, несмотря на мировой опыт, свидетельствующий о системе сбыта, которая должна развиваться опережающими темпами по сравнению с производством продукции [5].

Существенная интеграция отечественных предприятий в мировое хозяйство предполагает проблемы управления сбытом в организациях, которые изучены недостаточно глубоко, поскольку имеет место разрозненность научных представлений о методах управления цепями экспортных поставок. Также недостаточно обоснован существующий отечественный инструментарий.

Главным содержанием сбытовой политики предприятия является выбор оптимальной схемы доставки продукта от производителя к потребителю, его физическое распределение, а также обслуживание потребителей и после продажи им своей продукции. Поэтому выбор сбытовой сети (каналов распределения) – это стратегическое решение, которое должно быть совместимым не только с ожиданиями в целевом сегменте, но и с собственными целями организации.

Достижение целей сбыта и реализации его задач осуществляются на предприятиях с помощью функций сбыта, которые выполняют каналы распределения. Эта особенность диктует дополнительные требования к каналам сбыта: гибкое их функционирование, формирование товарных резервов, развитость складского хозяйства, разветвленность транспортной системы и необходимость проведения тщательного мониторинга рынка.

Применение основных элементов маркетинга отечественными товаропроизводителями позволит повысить эффективность принятия управленческих решений и повысить финансовые результаты в РФ в целом.

Таким образом, в современных условиях функционирование национальных предприятий на рынке, который характеризуется высоким уровнем риска и неопределенностью, использование инструментов стратегического менеджмента и стратегического маркетинга в управлении сбытовой деятельностью является единственной и необходимой предпосылкой его совершенствования, обеспечит предприятию не только кратковременный коммерческий успех, но и обеспечит устойчивое развитие предприятий агропромышленного комплекса на долгосрочную перспективу.

Список литературы

1. Бауэрсокс, Д. Логистика. Интегрированная цепь поставок / Д. Бауэрсокс, Д. Клосс. – М.: Олимп-Бизнес, 2019. – 640 с.
2. Бочкарев, А. А. Планирование и моделирование цепи поставок: Учеб. пособие / А. А. Бочкарев – М.: Изд-во «Альфа-Пресс», 2018. – 192 с.
3. Долгов, А. П., Козлов В. К., Уваров С. А. Логистический менеджмент фирмы: концепция, методы и модели: Учебное пособие/ А. П. Долгов, В. К. Козлов, С. А. Уваров – СПб.: Изд-дом «Бизнес-пресса», 2019. – 384 с.
4. Кристофер, М. Логистика и управление цепочками поставок / М. Кристофер – Питер, 2019. – 315 с.
5. Пузанова, И. А. Интегрированное планирование цепей поставок. Учебник / И. А. Пузанова. – М.: Юрайт, 2018. – 320 с.

МОНАХОВ МАКСИМ АЛЕКСАНДРОВИЧ, студент

Государственный университет аэрокосмического приборостроения,

г.Санкт-Петербург, Россия

(e-mail: rsrtiw@bk.ru)

ПЛАТФОРМА ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРЕВОЗКАМИ

Данная статья раскрывает содержание системы управления перевозками – платформа используется компаниями в области логистики и автоматизирует цепочку поставок, предоставляет множество идей, отчетов и позволяет экономить время, деньги и тратить меньше средств на будущие поставки.

Ключевые слова: TMS, система, перевозки, процесс, бизнес

Многие компании всегда ищут способы повысить эффективность логистики. Растущее решение – система управления перевозками или TMS.

TMS – это платформа, обычно основанная на облачных технологиях, предназначенная для оптимизации нескольких аспектов процесса доставки. Эта революционная платформа используется компаниями в области логистики и автоматизирует цепочку поставок, предоставляет множество идей, отчетов и позволяет экономить время, деньги и тратить меньше средств на будущие поставки.

Кто использует системы управления транспортом?

Пожалуй, величайшими особенностями системы управления перевозками является гибкость использования. По сути, если вы участвуете в каком-либо аспекте цепочки поставок, вы можете использовать TMS. Организации электронной коммерции, дистрибьюторские компании, грузоотправители, перевозчики и все, кто регулярно отправляет товары, могут использовать TMS в своих интересах. Система TMS управляет несколькими разделами управления перевозками и будет полезна всем, кто участвует в следующих четырех областях:

1. Планирование и принятие решений. Система управления перевозками помогает определить местонахождение и наиболее эффективный вариант транспортировки по уникальным параметрам.

2. Выполнение транспортировки: решения TMS позволяют пользователю выполнять транспортные услуги, такие как диспетчеризация перевозчиков, принятие тарифов и многое другое.

3. Последующие действия при транспортировке: решение TMS позволяет пользователю расширить отслеживаемость груза – в нескольких точках транспортировки.

4. Отчетность: системы управления транспортировкой предоставляют гибкость для создания нескольких отчетов, что помогает точно настроить решения для цепочки поставок.

Каковы преимущества системы TMS?

Как и в случае любой новой технологии, существуют преимущества и препятствия, о которых должны знать все пользователи, прежде чем инвестировать в такую систему. Некоторые из самых больших преимуществ TMS включают в себя:

1. Технологические возможности. Система TMS вооружает вас новейшими и лучшими технологиями для ускорения процесса логистики. TMS позволяет вам направлять груз на основе транзитного времени, котировок и широкого спектра перевозчиков. Это централизованная система оценки и маршрутизации, которая позволяет вам полностью планировать, выполнять и отслеживать перевозки.

2. Упрощение процессов. Использование TMS может упростить ваш поиск подходящего перевозчика – для правильной доставки. Система проверяет товары, которые вы отправляете, и находит перевозчиков для безопасной и эффективной транспортировки товаров. Это также позволяет вам создавать профили для более быстрой маршрутизации и планирования транспортировки.

3. Отслеживание перевозок. Решения TMS являются исключительными для отслеживания грузов во время их перевозки. Вы можете настроить систему TMS для предоставления вам оповещений – через несколько платформ. Если есть задержки в пути, вы сможете обновить систему и получить необходимую информацию.

Какие проблемы решает система TMS?

Технологические достижения обычно разрабатываются для повышения операционной эффективности. В мире логистики существует множество проблем, с которыми компании должны ежедневно сталкиваться. Система TMS может бороться с несколькими проблемами, включая:

1. Улучшает организацию: когда вы работаете с несколькими перевозчиками, клиентами и другими переменными, поддержание ваших ценовых предложений в организованном и легкодоступном состоянии является серьезной проблемой. Вместо того чтобы переходить с сайта на сайт или использовать несколько экранов, использование системы TMS для улучшения организации является ключевой особенностью этого решения.

2. Помогает выбрать правильного перевозчика: не все грузы идентичны. Даже если вы продаете один и тот же товар, некоторые отгрузки более чувствительны ко времени или требуют специальных услуг по обработке по запросу вашего клиента. Система TMS способна найти подходящего перевозчика для правильной услуги по правильной цене.

3. Улучшает связь. Независимо от типа бизнеса, которым вы занимаетесь, поддержание четкой и прозрачной коммуникации является важным компонентом обслуживания клиентов. Серьезным препятствием для всех отраслей является задержка доставки грузов. Решения для отслеживания, предлагаемые современными передовыми решениями TMS, позволяют отслеживать отправления в режиме реального времени, отправляя вам мгновенные обновления по электронной почте и т. д.

Системы управления перевозками – это будущее цепочки поставок. Они являются масштабируемыми, настраиваемыми и могут быть настроены специально для вашей отрасли, клиентской базы и потребностей. Как и любое другое технологическое решение, чем больше вы получаете информации о решениях TMS, тем легче вам будет определить, какой тип системы лучше всего подходит для вас.

Система TMS играют центральную роль в цепочках поставок, затрагивая каждую часть процесса – от планирования и закупок до логистики и управления жизненным циклом. Широкая и глубокая видимость, обеспечиваемая мощной системой, приводит к более эффективному планированию и выполнению перевозок, что приводит к более высокой степени удовлетворенности клиентов. Это, в свою очередь, ведет к увеличению продаж.

В ближайшие несколько лет системы управления перевозками будут становиться все более надежными и многофункциональными, обеспечивая более быстрое реагирование на запросы потребителей и более подробную

информацию для предприятий. Машинное обучение позволит TMS быть более интеллектуальными, предоставляя лучшие рекомендации и более точные прогнозы. Системы управления перевозками скоро будут интегрированы с новыми технологиями, и предприятия будут приобретать новые технологические возможности для интеграции с их текущими системами TMS.

Список литературы

1. Белый, О. В. Проблемы построения и развития транспортных систем: моногр. / О. В. Белый. - М.: Элмор, 2016. - 192 с.
2. Виноградова, С. Н. Транспортное обслуживание / С. Н. Виноградова, Н. Г. Петухова. - М.: Высшая школа, 2016. - 224 с.
3. Кузьмин, А. С. Международные перевозки / А. С. Кузьмин. - М.: Тетра- Системс, 2017. - 128 с.
4. Плужников, К. И. Транспортные документы. Справочник / К. И. Плужников, Ю. А. Чунтомова. - М.: ТрансЛит, 2017. - 176 с.

МОРГУН АЛИНА ПЕТРОВНА, студент,
ШАРИПОВ ФАНИС ФАЛИХОВИЧ, доцент,
Государственный университет управления, г. Москва, Россия
(fanissh@rambler.ru)

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА: ЕЕ ПОЯВЛЕНИЕ, ВЛИЯНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В КОМПАНИЯХ

Тема исследования поведения моноэкономического агента в последние годы особенно популярна. Это связано с динамичной трансформацией всех элементов человеческой цивилизации, включая картину мира индивидуумов и эволюционные изменения в экономическом пространстве. Поведенческая экономика уже доказала свою применимость в реальной жизни, осталось лишь принять тот факт, что поведение людей не всегда носит рациональный характер, оно часто подвержено различным факторам, делающим его более аномальным, отличным от «идеальной» модели.

Ключевые слова: поведенческая экономика, психология, риски, экономический агент, развитие.

Объектом исследования новой научной школы является изучение разных мотивирующих причин, которые оказывают влияние на приобретение товаров и услуг экономическими агентами разного уровня иерархии, их предпосылок и особенностей, а также результаты взаимодействия рыночных сил в результате их экономических решений в части стратегии ценообразования, объема производства и, как следствие, прибыли. В научный обиход вошел термин «поведенческая экономика», предложенный Дж. Каттоном. Ярким представителем данного направления мысли стал Ричард Талер, предложивший другой взгляд на поведение человека и осуществивший синтез методов из психологии и экономической науки. Интерес-

ным выводом представителей данного направления исследований является констатация факта изменения представления о соотношении «рациональность – иррациональность», что является опровержением атомизированного экономического агента господствующей неоклассической теории с характеристиками абсолютной рациональностью.

Классический «человек рациональный» всегда взвешивает риски, и, если существует опасность потери активов, предпочтет отказаться от авантюрной затеи. Только если она связана с возможностью нивелировать убытки, экономический агент может рискнуть, в целом же индивидум является рискофобом и не готов к отважным экономическим аферам. Современные исследователи наблюдают невозможность людей рационально распознать ни опасности их экономического выбора, ни допустимость временной близости ответственности за него. Концепция американско-израильского психолога Канемана гласит, что экономический агент сравнивает свое поведение со стандартом его социального круга, и, если оно не противоречит поведению его окружения, он не напрягает свой мозг оценкой будущих приобретений и потерь, поскольку уверен, что алгоритмизированные действия, которые приводили к успеху его друзей, коллег и близких, так же окажутся выгодными для него.

Нестандартные условия выводят человека из состояния равновесия, а в эмоциональном порыве рациональная лобная часть головного мозга не способна осуществлять рациональные шаги, потому решения принимаются неосознанно, индивидум не может рассчитать ни временные категории, ни количественные параметры его возможностей, не придает значения дальнейшему исходу его потребительского поведения. Под влиянием стресса, находясь в состоянии аффекта, он может подписать невыгодные контракты, взять кредит на невероятных хищнических условиях, не зависимо от его статуса, дохода и наличия материальных активов. В результате индивидум попадает в кабалу к ловким мошенникам, быстро приспособившимся под ситуацию и использующим его неадекватное состояние. В самом легком случае, человек приобретает случайные блага, которые потом никогда не будет использовать в жизни, при сложных обстоятельствах может потерять целое состояние.

Теоретические положения ученых-экономистов прошлого века базируются на положениях возможного объяснения причин предъявления спроса и на основе механистической концепции просчитать конкретные показатели спроса в зависимости от его стоимости, т.к., потребительское поведение «человека рационального» было предсказуемо и доступно математическому моделированию. Однако, еще в конце прошлого века Р.Талер обнаружил несоответствие между теоретическими концепциями мейнстрима и реальной жизнью. На основании многочисленных эмпирических исследований он опроверг реальность «человека рационального» в современных условиях и изложил свою теорию нового современного индивидума, ме-

няющего свои потребительские предпочтения в зависимости от многочисленных факторов, которые очень трудно смоделировать и просчитать.

Поэтому современным компаниям весьма трудно приспособиться к новому трансформированному экономическому ландшафту с новыми реалиями и поведенческими аспектами потребителей. Поэтому адаптивность является главной чертой успешного предприятия, что значит мгновенная подстройка под настроения целевой группы. Например, при выводе на рынок 8-ми гигабайтного iPhone цена намерено была завышена до 600 долларов, а, затем, резко снижена до 400 долларов. В сознании потребителя 1,5 разовое снижение цены стало сигналом к экономическому действию – они стали покупать товар. Если бы производитель установил стоимость 400 долларов сразу, в сознании покупателя не было бы элемента потребительского излишка и продажи не были бы такими успешными.

Элементы инструментов поведенческой экономики наблюдаются у производителей, продающих блага по дифференцированным ценам, например, если один и тот же кусок мыла, упакованный в разные коробки или пакеты, позиционируется для разных целевых групп то в части его антисептических свойств, то в части увлажнения, то со стороны антиаллергенных преимуществ.

Технологии поведенческой экономики были протестированы и на предприятиях, например, они позволили крупному производителю «General Electric» снизить потребление никотина среди работников. Было введено правило – в случае полугодового отказа от никотина человеку доплачивали 250 долларов, при отказе от сигареты на - 400 долларов. Эксперимент был настолько удачным (в 3 раза больше некурящих сотрудников), что его распространили на всех работников.

Таким образом, возможности теоретических концепций поведенческой экономики находят отклик в хозяйственной практике, поскольку являются очень действенными в условиях изменений пространства и вкусов людей.

Среди своих многочисленных достижений Талер вдохновил на создание групп по поведенческим наукам, часто называемых «подталкивающими», в государственных и частных организациях по всему миру. Вместе с Кассом Санстейном в 2008 году он написал книгу под названием «Подталкивание: улучшение решений о здоровье, богатстве и счастье», в которой говорится о том, что существует множество возможностей «подтолкнуть» поведение людей, внося тонкие изменения в контекст, в котором они принимают решения.

Т.е. технологии поведенческой экономики способны осуществить эффективное развитие и микро и макроэкономических агентов, создать приверженность к торговой марке у производителя, повысить идеологическую вовлеченность резидентов страны.

В заключение, хотелось бы сказать, что поведенческая экономика, которая подтолкнула ученых к разработке новых управленческих теорий и подходов в области менеджмента, помогает не только корпорациям, но и

рядовым гражданам в их повседневной жизни, это может быть, как и покупка более здоровой пищи, более безопасного автомобиля, так и выгодные вложения денежных средств.

Список литературы

12. Беляев А.М., Ковалева И.А. – Современные тенденции организации труда и управления персоналом для повышения производительности труда на промышленных предприятиях. – Путеводитель предпринимателя. 2019. № 44. С. 17-29.
13. Пономарева С.И. Нормативные установки поведенческой экономики и формы "поведенческой" политики. Управленец. 2018. Том 9. №3. С. 14-19.
14. Рубинштейн А.Я. Почему одни теории не получают признания, а другие имеют успех: «Мериторный патернализм» Р. Масгрейва и «Либертарианский патернализм» Р. Талера. Экономический журнал Высшей школы экономики. 2019. Т. 23. № 3. С. 345–364.
DOI: 10.17323/1813-8691-2019-23-3-345-364.
15. Рязанова Г.Н. Управление поведением потребителя в организации метамодерна. Вестник университета. 2020. № 11. С. 39-43.
16. Рязанова Г.Н. Использование цифровых технологий в образовательном процессе высшей школы. E-Management. 2020. Т. 3. № 2. С. 40-54.
17. Рязанова Г.Н. Эволюция в исследованиях по кросс-культурному менеджменту. В сборнике: Львовские чтения - 2018. Сборник статей VI Всероссийской научной конференции. Под научной редакцией Г.Б. Клейнера. 2018. С. 162-164
18. Рязанова Г.Н. Организационное решение проблемы координации спроса и потребления альтернативной энергии на промышленных предприятиях России. Управление. 2016. Т. 4. № 3. С. 46-56
19. Рязанова Г.Н. Современные методы управления организацией на основе ценностно ориентированного подхода. Вестник университета. 2022. № 2. С. 41-48
20. Темнышов И.А., Беляев А.М. – Бизнес-моделирование операционной деятельности как инструмент управления конкурентоспособностью. – Ученые записки российской академии предпринимательства. 2021, Том: 20, № 2, Т. 20. С. 89-105.
21. Belyaev A.M., Ivanov I.N., Belyaev E.D. – Digital Technologies in Russian Metallurgy. – В сборнике: Modern Global Economic System: Evolutional Development vs. Revolutionary Leap. Institute of Scientific Communications Conference. Cham, 2021. С. 1817-1824.
22. Temnyshov I.A., Belyaev A.M. – Business Modeling In Business Operations of Manufacturing. – В сборнике: IOP Conference Series: Materials Science and Engineering. International Science and Technology Conference «FarEastCon 2019». 2020. С. 082027.

МУСЛИМОВА АИША МАГЕРРАМ КЫЗЫ, магистрант

(e-mail: aisha_muslimova_98@mail.ru),

ПЛЕХАНОВ РОМАН СЕРГЕЕВИЧ, магистрант

(e-mail: plehanov_rom@mail.ru)

НАЙДЕНКОВ ВЛАДИМИР ИВАНОВИЧ, к.э.н., доцент

(e-mail: naydenkov@list.ru)

Саратовский государственный технический университет
имени Гагарина Ю.А., г.Саратов, Россия

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОГО КОНТЕНТА
ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ ПРИСУТСТВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
В СЕТИ ИНТЕРНЕТ**

В представленной статье автор рассматривает возможности и преимущества использования контент-маркетинга в сети Интернет как одного из инструментов инновационного маркетинга. Также рассматриваются основы построения кампании контент-маркетинга с учетом поведения потребителя.

Ключевые слова. Маркетинг, инновационный маркетинг, контент-маркетинг, потребитель, SEO, брендинг, информационный блог

В современных условиях маркетинг признается одной из ключевых функций управления организацией, наряду с финансовым менеджментом, бухгалтерским учетом, управлением персоналом. Исторически развиваясь, маркетинг продемонстрировал способность активно и результативно влиять на рыночное положение организации, тем самым преодолев узкое представление о нем, как о функции управления сбытом [1]. Претензии маркетинга на приоритет в сфере управления вполне объективны, поскольку он обеспечивает организации решение важнейшей проблемы – лояльность потребителя даже в условиях необходимости выживания на рынке [2]. Вместе с тем, инновационный маркетинг – это качественно новый «зверь», который использует новейшие идеи социального продвижения, положительного социального влияния и сосредоточения внимания на ключевых компетенциях предприятия. Частью такой работы на сегодняшний день можно считать работу с информационным контентом.

Такой подход позволяет конвертировать действия отдаленно связанные с деятельностью компании в прямой и результативный источник положительного мнения о предприятии. Открытие парков, установка мемориалов и памятников, внедрение принципов минимального загрязнения окружающей среды, переработка отходов – все рассматриваются современными обществами как положительные действия, таким образом становясь не прямой рекламой [3].

Ежедневные задачи современного покупателя могут резко меняться с течением времени и появления новых технологических возможностей и

новых проблем, и контент предприятия должен показывать, как конкретный бренд поможет им в этих новых обстоятельствах. Способность адаптироваться будет определять потенциальное влияние этого контента на итоговую прибыль предприятия [4].

Традиционно кампания контент-маркетинга имеет широкую «верхнюю воронку», и именно здесь начинается взаимодействие с клиентом. С момента осознания до покупки опыт должен быть приятным, чтобы расположить их хотеть большего. Основные этапы, через которые проходит типичный покупатель: осведомленность – момент, когда потенциальный клиент узнает о товаре или компании; интерес – первоначальный интерес в товаре или компании; изучение – детальное изучение плюсов и минусов определенного продукта, сравнение товара с конкурентами; намерение – финансовая готовность купить товар [5]; оценка – вторичная оценка товара или компании среди возможных альтернатив; преобразование – конечное преобразование потенциального клиента в потребителя и смещение работы с ним на удержание его лояльности и интереса.

Изначально покупатель ничего не слышал о товаре или компании, поэтому информационный контент должен вызывать у него любопытство. Он не склонен присоединяться к списку подписчиков на рассылку новостей или к списку адресов электронной почты – на данном этапе он знает о предприятии только благодаря качественному контенту, который был им создан. Создание отличного контента – это первый шаг, прежде чем начнется процесс формирования ценности для своего клиента.

Если этот бизнес отображается в избранном фрагменте Google (или Яндекс), или находится среди первых нескольких результатов поиска в любой поисковой системе по целевому ключевому слову, то можно констатировать что уже был получен решительный перелом в конкурентном преимуществе в рыночной конкурентной борьбе. Именно здесь конкретная стратегия контент-маркетинга может очень помочь. С того момента, как потенциальный клиент нажимает на ссылку предпочитаемого веб-сайта, он должен постоянно впечатляться, чтобы происходило формирование репутации поставщика полезного контента (любой ценности). Такой контент может быть соревновательный, развлекательный, комический, информационный, новостной, образовательный и многое другое.

Оптимизация SEO, брендинга и поддержание информационного блога с позиции лидера (с позиции удержания интереса) – это только часть этого процесса. Без унифицированного подхода к стратегиям современного маркетинга неизбежны перерывы в пути покупателя, что приведет к фрагментированному представлению об услугах компании [6]. На этом этапе важно определить ключевые показатели эффективности (KPI) и измерить окупаемость инвестиций, чтобы сосредоточить свои усилия на контенте, который приносит больше кликов и снижает показатель отказов. Цель состоит в том, чтобы замерить выигрыши и противопоставить их проигрышам,

чтобы можно было соответствующим образом адаптировать свою стратегию контент-маркетинга.

Как только потенциальный покупатель был заинтересован, всякий раз, когда кто-то увидит этот бренд, они будут ассоциировать его с идеей надежности и будут рассматривать этот контент как источник полезной информации, а иногда даже как источник развлечения. Контент в социальных сетях оказался эффективной тактикой маркетинга. Идея состоит в том, чтобы быть менее сосредоточенными на продажах и более информативными на платформах социальных сетей, одновременно повышая узнаваемость бренда. Если количество возвращающихся посетителей на сайт предприятия увеличивается, а некоторые даже подписываются на информационные рассылки, то движение идет в правильном направлении.

Информационные бюллетени – отличный способ поддержать разговор с заинтересованным клиентом. Использование этого в своих интересах и адаптация своей контент-стратегии в соответствии с потребностями покупателя на данном этапе пути станет мощным конкурентоспособным подспорьем в будущем [7]. SEO-стратегия также должна быть обновлена на этом этапе. Вначале клиент интересовался только конкретным продуктом, но теперь он накопил некоторые знания и хочет решение, которое более точно соответствует его потребностям. С углублением понимания также расширяется круг интересов и модифицируются информационные потребности.

Так, британская компания Deck 7 эффективно использовала эти методы в индустрии туризма B2B, несмотря на то, что в 2020 году она стала одной из наиболее пострадавших отраслей на фоне обострения эпидемии COVID-19. Эти ресурсы могут универсально помочь наладить отношения с покупателем и завоевать его доверие к компании. На данном этапе намерения покупателя становятся более ясными, и они оценивают профессионализм конкретных предприятий и его способность удовлетворять их потребности.

Потенциальные клиенты сформированы, и приходит время принять решение о покупателе. У покупателя, скорее всего, есть список конкурентов предприятия, включая заинтересовавшее их предприятие, и он пытается решить, какой продукт или сервис лучше всего подходит для его нужд. На этом этапе необходимы тщательно сформулированные призывы к действию и хорошо продуманные целевые страницы.

Документированный план контент-маркетинга всегда лучше, чем разовый подход. Среди предприятий B2B, 41% лучших исполнителей имели документированную стратегию на 2021 год. Из тех, у кого есть документированный план, 69% добились наибольшего успеха в своих усилиях, и это число с годами увеличивается. Это показывает, что организованный план позволяет предприятию достичь новых высот и ставит его на планку выше среди конкуренции.

В распоряжении компаний есть множество бесплатных и платных инструментов контент-маркетинга, которые помогут справиться с неопределенностью, поэтому если предприятие решило заняться такой деятельностью, помощь будет найти очень просто. Если нет уверенности в том, на каком уровне находится бизнес с точки зрения контент-маркетинга, или если предприятие переживает своеобразный «авторский блок», необходимо купить услуги агентства контент-маркетинга, такое как многочисленные профессиональные группы в социальной сети Telegram, для проведения аудита контента и запуска следующей успешной кампании. Колоссальные 84% маркетологов отдают процесс создания контента другим компаниям, и, исходя из доступной статистики, это является эффективным бизнес-решением.

Список литературы

1. Коровникова, Г. В. Совершенствование методологии оценки эффективности деятельности хозяйствующих субъектов в современных условиях / Г. В. Коровникова, И. В. Коровникова, С. В. Плеханов // Парадигмы управления, экономики и права. – 2021. – № 2(4). – С. 97-103. – EDN ZKNZKV.
2. Бурмистрова, И. К. Приоритеты формирования маркетинга партнерских отношений в России в современных условиях / И. К. Бурмистрова, И. М. Кублин // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2015. – № 3(57). – С. 41-43. – EDN UHIVHL.
3. Антонова, А. А. Система менеджмента качества как фактор повышения конкурентоспособности предприятия / А. А. Антонова, И. М. Кублин, А. Е. Махметова // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2015. – № 3(158). – С. 77-83. – EDN TUXNPJ.
4. Прущак, О. В. Устойчивое развитие агропродовольственной системы: технологические и экологические вызовы / О. В. Прущак // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2020. – № 3(82). – С. 105-110. – EDN SLAIYD.
5. Казанкина, О. А. Лизинговый механизм инвестирования в основной капитал машиностроительных предприятий : специальность 08.00.10 "Финансы, денежное обращение и кредит" : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Казанкина Оксана Александровна. – Москва, 2009. – 20 с. – EDN NLEVXH.
6. Кублин, И. М. Дескриптивный анализ особенностей постленталентного управления промышленными предприятиями / И. М. Кублин, А. Е. Махметова // Поволжский торгово-экономический журнал. – 2011. – № 2. – С. 24-28. – EDN NUHUIJ.
7. Найденков, В. И. Стратегическое планирование : Конспект лекций / В. И. Найденков ; Найденков В.И.. – Москва : [Приор], 2004. – 129 с. – (В помощь студенту). – ISBN 5-9512-0134-9. – EDN QQDННP.

МЫРИН ВИКТОР АЛЕКСЕЕВИЧ, магистрант,
Уральский Федеральный Университет имени первого президента
России Б.Н. Ельцина,
КОВАЛЕВА ИРИНА АЛЕКСЕЕВНА, доцент,
Государственный университет управления, г. Москва, Россия
(kovaleva-guu-06@yandex.ru)

**ДЕНЕЖНАЯ МАССА И ЕЕ ВЗАИМОСВЯЗЬ
С ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ СТРАНЫ**

Трудно представить современное общество без денег - универсального продукта соглашения людей, который служит мерой стоимости товаров и услуг. Это особый товар-эквивалент, который легко обменивается на любое благо, поэтому деньги — это высоколиквидный актив. Для поддержания экономических процессов необходимо денежное обеспечение, однако количество денег в экономике должно соответствовать этапу экономического цикла, а в случае несоответствия экономика страдает как от недостатка, так и от переизбытка денег. По мнению автора, излишнее расширение денежной массы может повлечь за собой серьезные негативные последствия.

Ключевые слова: общество, деньги, денежная масса, предприятие, производство, эмиссия.

У истоков формирования человеческой цивилизации потребность в денежных знаках отсутствовала, приобретение необходимых благ осуществлялось при помощи непосредственного бартерного обмена, однако этот способ был не всегда удобен, поскольку человеку, желающему получить определённый товар, необходимо было найти благо, на которое продавец был готов обменять свой продукт. В связи с несовершенством бартера, люди стали думать об уникальном товаре, который нужен всем и им стали зерно, меха, пряности, а в последствии - драгоценные металлы, которые очень хорошо прижились в качестве товара-эквивалента. Позже человечество решило заменить тяжёлые монеты и слитки на невесомые купюры, не имеющие собственной стоимости, но признанные властью как законное платёжное средство. Первые бумажные деньги появились в 812 году в Китае; в Европе в XVII веке, их выпустил Стокгольмский банк для замены золотых, серебряных и медных монет. Спустя век собственные бумажные деньги появились в России. Прошло много лет, а расчёт наличными средствами является неотъемлемой частью повседневной жизни. Производство наличных денежных купюр и организация их оборота – привилегированная функция Центрального банка; проведение подобных операций осуществляется с помощью расчётно – кассовых центров с целью регулирования инвестиционной деятельности, а также изменения потребительского спроса и для увеличения денежной массы. Потребность домохозяйств и го-

сударства в деньгах стимулирует увеличение объёма денежных средств в обороте и определяет их допустимое количество, достаточное для деловой активности. В некоторых случаях количество денег в обороте оказывается больше, чем необходимо. Такое возможно, когда правительство и Центробанк намеренно «вливают» в экономику деньги для удовлетворения собственных нужд.

Необоснованная и ничем необеспеченная эмиссия денег не сделает население и государство богатыми. Превышение предложения денег в экономике над количеством, которого достаточно всем участникам рынка для совершения финансовых операций, может привести к их обесцениванию, росту инфляции. Чрезмерная эмиссия денег основная (однако не единственная) причина инфляции. Увеличение цен связано с тем, что количество фиатных денег будет заметно превышать объем производимой продукции, в данном случае, произойдёт инфляция спроса, возникающая при избыточном совокупном спросе на товары. Иными словами, слишком много денег будет приходиться на малое количество товаров. Произойдёт дисбаланс спроса и предложения.

Эмиссия денег, запуск «печатного станка» предполагает, что Центробанк начнёт кредитовать проекты компаний и предприятий под низкие проценты. Подобный метод практикуется давно, практически с возникновения первых государств и появления денежных систем, но исторический опыт показывает печальные результаты: каждый раз эмиссия приводила к росту общего уровня цен.

Известно, что денежная масса должна быть равна товарной массе, если одна составляющая превосходит другую, возникает или инфляция, или дефляция. Следовательно, важно поддерживать баланс между указанными составляющими. Денежно – кредитная политика влияет только на спрос и, если будут напечатаны необеспеченные благами деньги, произойдёт рост инфляции, но не экономики. С ростом цен и производства возникает необходимость в увеличении количества денег. Однако эмиссия должна осуществляться только тогда, когда денежные средства идут в реальный сектор экономики. Целевая эмиссия денег, направленная на нужды развития производства и создание новых предприятий, не вызовет инфляцию, а позволит стимулировать производство, которое создаст новые материальные блага, чем и будет сбалансирован рост денежной массы. Денежно-кредитная политика должна отражать интересы государства в комплексном построении социально-экономической экосистемы.

Важно контролировать целевое использование денег, которые должны быть реализованы предприятиями для выполнения общественных целей. Поэтому государства создают специализированные органы контроля за использованием полученных инвестиционных средств. В условиях должного контроля, эмиссия, связанная напрямую с потребностями расширения хозяйства, не вызовет высокую инфляцию, но обеспечит усиление деловой активности. Центробанк должен обеспечивать эту динамику финансовыми

средствами. Поэтому выпуск дополнительных купюр и другие инструменты наращивания денежной массы должны быть обусловлены экономической целесообразностью, иначе последствия могут быть чрезвычайно серьезными (Рис. 1).

Наращивание денежной массы связано с дополнительной эмиссией, которую проводит ЦБ. В экономически развитых странах цифровизация привела к тому, что денежный оборот более чем на 90% осуществляется в форме безналичных расчетов. Поэтому эмиссия производится главным образом не за счет эмиссии банкнот (наличных денег), а благодаря депозитно-чековой эмиссии, осуществляемой в процессе кредитования эмиссионным банком коммерческих банков. За счет ускоренной работы печатного станка власти стараются справиться с кризисными явлениями в экономике из-за пандемии.



Рисунок 1 – Динамика изменения денежной массы с 2010 по 2021 гг. (составлено автором на основании исследования макроэкономических индикаторов)

В 2021 году граждане Российской Федерации заметили следствие такого шага в виде роста цен на товары и услуги. Инфляция увеличилась на несколько процентов. В 2020 годовой уровень инфляции составлял 4,9%, по итогам 2021 года показатель превысил 8%. Для сдерживания роста цен, мегарегулятор – ЦБ повысил и продолжает повышение ключевой ставки. Это влечет удорожание кредитов, населению стало выгоднее иметь вклады. Эти и другие факторы снизили совокупный спрос (потребительские расходы в последние годы росли (Рис. 2)) для корректировки уровня цен. Когда инфляционные риски снизятся, ставка тоже будет снижаться.



Рисунок 2 – Динамика среднемесячных потребительских расходов с 2018 по 2021 гг. (составлено автором на основании исследования макроэкономических индикаторов)

В заключение необходимо отметить, что денежная масса – один из ключевых рычагов управления экономикой, но управление количеством денег не решит экономические проблемы, необходим комплексный управленческий подход для обеспечения устойчивого экономического роста страны.

Список литературы

1. Баликоев В.З. Современная экономика России: М. Фридман против Дж. Кейнса // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2018. № 42. С. 6–21.
2. Рязанова Г.Н. Управление поведением потребителя в организации метамодерна. Вестник университета. 2020. № 11. С. 39-43.
3. Рязанова Г.Н. Использование цифровых технологий в образовательном процессе высшей школы. E-Management. 2020. Т. 3. № 2. С. 40-54.
4. Рязанова Г.Н. Эволюция в исследованиях по кросс-культурному менеджменту. В сборнике: Львовские чтения - 2018. Сборник статей VI Всероссийской научной конференции. Под научной редакцией Г.Б. Клейнера. 2018. С. 162-164
5. Рязанова Г.Н. Организационное решение проблемы координации спроса и потребления альтернативной энергии на промышленных предприятиях России. Управление. 2016. Т. 4. № 3. С. 46-56
6. Рязанова Г.Н. Современные методы управления организацией на основе ценностно ориентированного подхода. Вестник университета. 2022. № 2. С. 41-48
7. Смирнова С.А. Анализ денежной массы в России. Вестник НГУЭУ. 2020. № 4. С.230-242.
8. Темнышов И.А., Беляев А.М. – Бизнес-моделирование операционной деятельности как инструмент управления конкурентоспособностью. – Ученые записки российской академии предпринимательства. 2021, Том: 20, № 2, Т. 20. С. 89-105.
9. Шарипов Ф.Ф., Родионов А.Н. Анализ определений, признаков и свойств управления проектами.
10. Шарипов Ф.Ф. Команда как субъект инновационных преобразований. Вестник университета. 2002. № 1. С. 230-233.
11. Belyaev A.M., Ivanov I.N., Belyaev E.D. – Digital Technologies in Russian Metallurgy. – В сборнике: Modern Global Economic System: Evolutional Development vs. Revolutionary Leap. Institute of Scientific Communications Conference. Cham, 2021. С. 1817-1824.

12. Temnyshov I.A., Belyaev A.M. – Business Modeling In Business Operations of Manufacturing. – В сборнике: IOP Conference Series: Materials Science and Engineering. International Science and Technology Conference «FarEastCon 2019». 2020. С. 082027.

МЫРИН ВИКТОР АЛЕКСЕЕВИЧ, студент
ШАРИПОВ ФАНИС ФАЛИХОВИЧ, к.э.н., доцент
 Государственный Университет Управления, Россия
 (mtoooo36@gmail.com)

МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ АВИАОТРАСЛИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

В данной статье рассматривается авиационная отрасль России. Описаны преимущества авиационного транспорта перед другими видами транспорта России, вехи развития данной отрасли, а также кризисы. Исследованы меры поддержки после введения санкций, а также предложены дальнейшие меры, которые могут предпринять авиакомпания и правительство.

Ключевые слова: Авиационная отрасль, авиакомпании, меры поддержки, импортозамещение.

Территория Российской Федерации составляет 17,1 млн. квадратных километров. В этих условиях, развитие транспортного сектора экономики является одним из приоритетных направлений развития государства. Так сложилось исторически, должное внимание данному аспекту уделяется и сейчас. К тому же, для страны, целью которой является динамичное развитие, транспортная инфраструктура является предметом первостепенного внимания [1].

Поскольку транспортный сектор весьма обширен, в данной статье будет рассмотрена авиаотрасль. Для нашей страны развитие авиационного комплекса играет огромное значение. Как уже упоминалось, территория России огромна и использование авиационного транспорта позволяет добраться из одного уголка страны в другой достаточно быстро в сравнении с альтернативными видами транспорта. По количеству перевезенных пассажиров в пределах 1000 км воздушный транспорт уступает только железнодорожному. Если речь идет о передвижениях свыше 1000 км, то у авиационного транспорта нет равных [2].

Развитие авиационной отрасли нашей страны переживало разные этапы. Если к 1990 году, в результате стимулирования авиаперевозок со стороны государства, а также развития широкой сети аэропортов и аэродромов, «Аэрофлот» перевез 140 миллионов пассажиров, то к 2000 году эта цифра упала до отметки в 23 миллиона пассажиров в год [2]. И речь уже идет о всех авиакомпаниях страны.

После 2000 года начался процесс поэтапного увеличения пассажиропотока. Эта было связано с ростом экономики России. Рост благосостояния людей вело к росту их мобильности, что благоприятно сказывалось на развитии рынка пассажирских авиаперевозок.

Однако, в течении этого процесса не обошлось без кризисных ситуаций. Стоит выделить экономический кризис 2008 года, мировую пандемию COVID-19, а также санкции, введенные после 24 февраля 2022 года.

В любых кризисных ситуациях отрасли экономики нуждаются в поддержке. Не исключением стала и авиаотрасль. Рассмотрим меры поддержки, адресованные авиаотрасли в связи с санкционным давлением. После введения западных санкций, авиаотрасль получила порядка 100 млрд. рублей государственной поддержки, в первую очередь, средства выделялись на компенсацию стоимости билетов [3]. Кроме того, поддержку получили и аэропорты. Изначально проект предусматривал выделение 10 млрд. рублей, однако, пока поддержка ограничилась 1.29 млрд рублей, которые, по большому счету, получили 11 аэропортов юга страны, закрытых в связи с проведением специальной военной операции. Крупнейший национальный авиаперевозчик «Аэрофлот» был докапитализирован на 52.5 млрд рублей. Другие крупнейшие авиаперевозчики страны получили 17 млрд руб. из фонда национального благосостояния на реструктуризацию долговых обязательств [4].

Непростая ситуация сложилась также по части наличия иностранных воздушных судов в российских авиакомпаниях. Из-за наложенных санкций стали невозможны лизинговые платежи. С целью поддержки российский авиакомпаний, правительство РФ разрешило не возвращать европейским партнерам лизинговый воздушный транспорт [5]. Российские авиакомпании также получили возможность регистрации прав на иностранные воздушные суда, находящиеся у них в лизинге, на территории РФ, а также получать отечественные сертификаты летной годности. При этом сертификация гражданских воздушных судов будет осуществляться с привлечением отечественных сертификационных центров и испытательных лабораторий, требования к которым определит Минтранс РФ [6].

Пристальное внимание уделяется и импортозамещению иностранных воздушных судов. Один из самых перспективных и современных проектов отечественного авиастроения – самолет МС-21. По словам председателя правительства России Михаила Мишустина в течение двух-трех лет планируется завершить импортозамещение узлов и агрегатов для данного самолета, на эти цели выделено более 60 млрд. рублей [7]. В 2022 году был подписан беспрецедентный контракт на покупку воздушных судов отечественного производства. В рамках Восточного экономического форума (ВЭФ) генеральный директор группы компаний «Аэрофлот» Сергей Александровский и глава Объединенной авиастроительной корпорации (ОАК) Юрий Слюсарь в присутствии вице-премьера, министра промышленности

и торговли России Дениса Мантурова подписали соглашение о намерениях приобретения 339 самолётов российского производства [8].

Касательно запасных частей для иностранных самолетов, несмотря на санкции, по оценке министра транспорта Виталия Савельева, техническое обслуживание будет на 80% покрыто своими силами. Министерство транспорта совместно с Минпромторгом России прорабатывает вопрос замены импортных деталей, в том числе и с использованием мирового опыта [9].

За 2022 год запланировано перевезти 90 млн. пассажиров внутри России и 10 млн. за рубеж [9]. Это, а также перечисленные меры поддержки, помогут сохранить и рабочие места. При выдаче субсидий подчеркивается, что 90% рабочих мест должно быть сохранено.

Таким образом, можно утверждать, что правительство оказывает серьезную поддержку авиационной отрасли России. Тем не менее, оказывать ее на постоянной основе нецелесообразно. Авиакомпаниям необходимо искать новые дружественные страны для расширения маршрутной сети своих полетов и приспосабливаться к новым реалиям ведения своей деятельности. Также правительству важно уделить внимание строительству новых аэродромов и аэропортов.

Список литературы

1. Денежкина К.Л., Радковская Е.В. Современные тенденции на рынке авиаперевозок // Наука и бизнес: пути развития. - 2022. - №4.
2. Кирова И.В., Сорокина Е.О. Анализ рынка пассажирских перевозок в России (1990-2016гг.) // Science time. - 2017. - №1.
3. Айсель Герейханова Путин обсудил с правительством поддержку авиации и перспективы инертных газов // Российская газета. - 2022. - 25.07.2022. - Ст. 162/163.
4. Арина Литова Минтранс и Росавиация готовят меры поддержки аэропортов на 10 млрд рублей // Ведомости. - 2022. - 17.07.2022.
5. Рязанова Г.Н. Управление поведением потребителя в организации метамодерна. Вестник университета. 2020. № 11. С. 39-43.
6. Рязанова Г.Н. Современные методы управления организацией на основе ценностно ориентированного подхода. Вестник университета. 2022. № 2. С. 41-48
7. Темнышов И.А., Беляев А.М. – Бизнес-моделирование операционной деятельности как инструмент управления конкурентоспособностью. – Ученые записки российской академии предпринимательства. 2021, Том: 20, № 2, Т. 20. С. 89-105.
5. Тринадцатко А.А., Филиппова П.С., Худолева С.П. Санкции ЕС и импортозамещение воздушных судов в России // Современные проблемы экономического развития предприятий, отраслей, комплексов, территорий. - Хабаровск: Тихоокеанский государственный университет, 2022.
6. Закон Российской Федерации "О внесении изменений в Воздушный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации" от 11.03.2022 № 56-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. - 2022 г.
7. Виктория Колганова Мишустин: импортозамещение узлов и агрегатов для российского самолета МС-21 завершится за два-три года // Коммерсантъ. - 2022. - 07.04.2022.
8. Дмитрий Машенских, Николай Ивашов Россия навсегда прощается с Boeing и Airbus // Эксперт. - 2022. - 07.09.2022.
9. Евгений Гайва Министр транспорта Виталий Савельев: Авиакомпании держатся, предпосылок для банкротства нет // Российская газета. - 2022. - 22.06.2022. - Ст. 133.

10. Цифровая социализация в образовании/ Кротенко Т.Ю.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2020. № 2 (44). С. 46-50.

11. Философские аспекты цифровой социализации образования/ Кротенко Т.Ю.// Образование и проблемы развития общества. 2019. № 2 (8). С. 27-31.

12. Образовательное путешествие: поиск и выбор пути/ Кротенко Т.Ю., Кануникова М.И., Лесникова О.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2021. № 1 (51). С. 288-293.

13. Significant concepts of continuing education/ Krotenko T.Yu.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2021. № 6 (56). С. 5-9.

14. Personal mobility as a unique element of the conceptual sphere of continuing education/ Krotenko T.Yu., Kanunikova M.I., Lesnikova O.V.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2021. № 7 (57). С. 127-131.

ОЛЕЙНИК АЛЕКСАНДР АЛЕКСАНДРОВИЧ, студент
Сибирский государственный индустриальный университет,
г. Новокузнецк, Россия
(e-mail: fdw.vers@bk.ru)

АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Разработана автоматизированная информационная система управления агентской сетью страховой организации. Представлены функциональная модель объекта, построена организационно-логическая модель проектируемой системы. Структурное моделирование произведено с использованием графического представления процесса с применением методологии IDEF3. Проект реализован на платформе «1С: Предприятие 8». В системе автоматизированы все основные виды работ страхового агента.

Ключевые слова: информационная система, моделирование, проектирование, 1С, страхование, страховой агент.

В связи с проблемами импортозамещения российские стандартные программные продукты фирмы «1С» оказались под особым вниманием. Значительно возросло количество исследований и работ, посвященных использованию этой отечественной платформы [1, 2]. Все шире применяется платформа и для автоматизации различных задач в сфере страховой деятельности.

Управление продажами страховых продуктов подразумевает построение продуктивных каналов распространения, формирование современной маркетинговой системы и эффективного управления агентской сетью. Планирование и организация продаж, обучение и мотивация персонала, контроль продаж являются первостепенными задачами при управлении агентской сетью страхового общества. Управление агентской сетью имеет целью выявление оптимальных направлений и средств, которые необходимы для достижения наивысшей эффективности управления продажами.

Для обеспечения эффективного управления персоналом – страховыми агентами – необходимо проводить постоянный анализ и оценку текущей деятельности, открывать перспективные направления, определять и выявлять проблемы в системе продаж, разработать эффективную систему мотивации и поощрения.

Эффективность управления агентской сетью страховой организации предложено повысить за счет внедрения в ее деятельность автоматизированной информационной системы (АИС). Поставленная цель достигнута за счет решения следующих задач: проведен анализ деятельности страховых агентов; определены входные и выходные информационные потоки; построена функциональная модель процесса; разработана организационно-логическая модель проектируемой системы; сформированы задачи на разработку объектов базы данных; разработана информационно-логическая модель базы данных; разработан программный продукт.

В качестве методологической основы использованы теория создания баз данных, проектирование информационных систем, основы алгоритмизации, методы структурного анализа.

Соотношения между внешними условиями, внутренними параметрами и искомыми характеристиками моделируемого объекта представлены функциональной моделью, в которой отражены выполняемые функции и возможности проектируемой информационной системы. Она позволяет определить распределение ресурсов между операциями делового процесса и оценить эффективность использования ресурсов.

На основе анализа функционального взаимодействия построена организационно-логическая модель проектируемой системы. Структурное моделирование произведено с использованием графического представления процесса, материальных и информационных потоков в этом процессе, взаимоотношений между операциями и объектами в процессе. Нотация визуального моделирования позволила создать графическое описание логики взаимодействия информационных потоков, взаимоотношений между процессами обработки информации и объектов, являющихся частью этих процессов, очередность их запуска и завершения. При разработке структурной модели применена методология IDEF3, которая позволяет отразить организационно-логические связи между ситуациями и событиями, используя структурный метод выражения знаний о том, как функционирует система.

Проект реализован на платформе «1С: Предприятие 8», так как эта система дает большие возможности по ведению автоматизированного учета на предприятиях, предоставляя широкий спектр инструментов для адаптации системы под конкретные бизнес-процессы.

В системе автоматизированы все основные виды работ страхового агента: введение данных по страховым полисам и регистрация договоров непосредственно страховым агентом; формирование акта выполненных работ с отражением заключенных договоров и комиссии за них; контроль поступления взносов по договорам; контроль предстоящих платежей; учет дви-

жения бланков; возможность получения оперативной информации по выданным бланкам, их списанию, о наличии БСО на складе и на руках у агента; формирование базы клиентов.

Внедрение разработанной автоматизированной информационной системы позволит повысить качество организации и управления продажами страховых продуктов.

Список литературы

1. Гибадуллина Г.Р. Проектирование АИС исполнения бюджета предприятия на основе структурного и функционального моделирования / «VI Камские чтения»: всероссийская научно-практическая конференция. (2014; Набережные Челны). В 3-х ч. Часть I. Всерос. научн.-практ. конф. «VI Камские чтения», 25 апреля 2014 г. Сб-к докладов. – Набережные Челны: Издательско-полиграфический центр Набережночелнинского института КФУ, 2014. – С. 82–84.

2. Хузятва Л. Б., Гибадуллина Г.Р., Хузятв Н. Ш. Методика разработки автоматизированной информационной системы по формированию у студентов профессиональных компетенций на основе приобретенного опыта / Современные проблемы науки и образования. – 2015. – N 2.

ОРЛОВ ВАДИМ АЛЕКСАНДРОВИЧ, студент,

БЕЛЯЕВ АНДРЕЙ МИХАЙЛОВИЧ, доцент

Государственный университет управления, г. Москва, Россия,

(belyaev-am@mail.ru)

ПРОБЛЕМЫ В ИЗУЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕНСТВА В РОССИИ

В современной экономической науке проблема неравенства является одной из самых обсуждаемых. Ведутся ожесточённые дискуссии по поводу объективности оценок и методологии. Различные учёные по-разному оценивают экономическое неравенство. Ситуация также осложняется политизацией данной темы. Результаты исследований тиражируются в различных изданиях под громкими заголовками, а политики говорят о них во время предвыборных компаний и обосновывают свою политику ссылаясь на исследования об экономическом неравенстве.

Ключевые слова: экономическое неравенство, доходы, потребление, статистика, жизненный цикл, налоги, экономический рост.

Исследователи неравенства выделяют несколько видов неравенства, такие как: неравенство по доходам, неравенство по богатству (имущество и прочее), неравенство по потреблению.

Так же внутри данных видов существуют оценки, опирающиеся на данные до вычета налогов и проведения социальных трансфертов и в реальных располагаемых доходах, индивидов и домохозяйств. К тому же стоит понимать, что, к примеру показатели текущих доходов и пожизненных доходов существенно различаются, так как к более зрелому возрасту доходы

индивидов выше, чем их же доходы в более молодом возрасте, а в старости доходы снижаются. Поэтому делая одномоментный снимок показателей доходов индивидов в обществе, мы не учитываем тот факт, что данные индивиды находятся на разных этапах своего жизненного цикла.

Серьёзная путаница возникает так же в связи с тем, что вопросы неравенства и бедности рассматриваются как нечто единое. Хотя в ситуации, когда доходы бедных людей растут достаточными темпами, а богатых в несколько раз быстрее, неравенство будет расти высокими темпами, но бедные люди будут становиться богаче.

Важной проблемой в изучении неравенства в различных обществах является не совершенство статистических методов. Оценки неравенства, проведённые с использованием одних и тех же формул расчёта, разнятся у разных исследователей. Существует два основных метода статистической, количественной оценки неравенства, такие как:

- Обследования домохозяйств
- Налоговая статистика

Оба метода обладают существенными недостатками. Можно выделить следующие недостатки метода обследования домохозяйств:

- Не репрезентативность
- Сознательные искажения информации и необъективные воспоминания респондентов
- Отсутствие учёта некоторых видов доходов
- Приклеивания правого хвоста распределения

Так же выделяют такие проблемы Административной (налоговой) статистики, такие как:

- Отсутствие учёта низких доходов, не облагаемых налогами
- Отсутствие учёта многих видов доходов необлагаемых налогами
- Не представленность налогов в связи с уходом от налогов некоторых экономических акторов
- Аморфность самого понятия “Налогоплательщик”
- Изменение в налоговом законодательстве приводит к значительному изменению показателей неравенства.

Из данных недостатков следует, что оба основных метода не учитывают большое количество доходов. С помощью обследования домохозяйств невозможно получить объективные данные о доходах сверх богатых людей, так как такие люди часто отказываются говорить о своих доходах. Так же с помощью налоговой статистике невозможно получить объективные данные, так как доходы бедных людей не учитываются в данной статистике, за счёт того, что столь низкие доходы не облагаются налогами. Исходя из вышеперечисленного, можно сказать, что исследования, проведённые с использованием одного из этих факторов, нельзя назвать объективными, так как в обоих случаях учёным приходится произвольно добавлять к распределению либо правый, либо левый хвост.

Ключевым показателем, используемым в дискуссии об экономическом неравенстве, является коэффициент Джини. Это синтетический показатель, представляющий из себя число, различающееся от 0 до 1. При значении данного показателя равному 0, общество является абсолютно равным. При значении равном 1, абсолютно неравным. Так же данный коэффициент иногда отображается в процентах.

Рассматривая российскую ситуацию, можно увидеть, что согласно общественному мнению, экономическое неравенство в России находится на крайне высоком уровне. Однако глядя на официальную статистику Росстата видно, что коэффициент Джини в России с 1991 до 1993 года резко вырос с 26% до 39.8% и с тех пор не значительно менялся. До 1997 года упал до 38.1%. После этого вновь начал расти и к 2007 году достиг уровня в 42.3%. После чего снижался до наших дней, не считая небольшого пика в 2013 году. На 2018 год Коэффициент Джини в России по данным Росстата составил 41.1%. А к 2020 упал ещё до 40.6%. Данный показатель по сравнению с аналогичными в других странах можно назвать средним. А его нисходящий тренд говорит о том, что экономическое неравенство в России не просто не является высоким, но и уменьшается значительными темпами. В России выполняется цель по сокращению экономического неравенства.

Однако в данном вопросе нет консенсуса известный, не скрывающий своих левых взглядов, учёный Тома Пикетти спорит с данными, представленными Росстатом. Исследователь заявляет, что согласно его расчётам коэффициента Джини, в России на момент 2015 года составил 56% против оценки Росстата того года в 41%. По оценкам экспертов мирового банка коэффициент Джини на 2018 год составил 35.3%, в тоже году Росстат: 41.1.

В заключение, хотелось бы сказать, что проблема неравенства и его изучения неоднозначна и трудна. Однако данные, которые у нас есть указывают, что по крайней мере в России проблема неравенства не является катастрофической. В данный момент для России более актуальной является проблема экономического роста.

Список литературы

1. Любимов И.Л. Неравенство и экономический рост: вызовы для российской экономики // Российское предпринимательство. 2016. Том 17. №1. С. 11-22.
2. Рязанова Г.Н. Управление поведением потребителя в организации метамодерна. Вестник университета. 2020. № 11. С. 39-43.
3. Рязанова Г.Н. Использование цифровых технологий в образовательном процессе высшей школы. E-Management. 2020. Т. 3. № 2. С. 40-54.
4. Рязанова Г.Н. Эволюция в исследованиях по кросс-культурному менеджменту. В сборнике: Львовские чтения - 2018. Сборник статей VI Всероссийской научной конференции. Под научной редакцией Г.Б. Клейнера. 2018. С. 162-164
5. Рязанова Г.Н. Организационное решение проблемы координации спроса и потребления альтернативной энергии на промышленных предприятиях России. Управление. 2016. Т. 4. № 3. С. 46-56

6. Рязанова Г.Н. Современные методы управления организацией на основе ценностно ориентированного подхода. Вестник университета. 2022. № 2. С. 41-48
7. Кротенко Т.Ю., Сундукова Г.М. Образование: поиск новых импульсов развития. Курск, 2022.
8. Темнышов И.А., Беляев А.М. – Бизнес-моделирование операционной деятельности как инструмент управления конкурентоспособностью. – Ученые записки российской академии предпринимательства. 2021, Том: 20, № 2, Т. 20. С. 89-105.
9. Цхададзе Н.В., Хаустова К.В. Анализ социально-экономической дифференциации и уровня благосостояния населения России // Инновации и инвестиции. 2019. № 1. С. 269-277.
10. Шарипов Ф.Ф., Родионов А.Н. Анализ определений, признаков и свойств управления проектами.
11. Шарипов Ф.Ф. Команда как субъект инновационных преобразований. Вестник университета. 2002. № 1. С. 230-233.
12. Belyaev A.M., Ivanov I.N., Belyaev E.D. – Digital Technologies in Russian Metallurgy. – В сборнике: Modern Global Economic System: Evolutional Development vs. Revolutionary Leap. Institute of Scientific Communications Conference. Cham, 2021. С. 1817-1824.
13. Temnyshov I.A., Belyaev A.M. – Business Modeling In Business Operations of Manufacturing. – В сборнике: IOP Conference Series: Materials Science and Engineering. International Science and Technology Conference «FarEastCon 2019». 2020. С. 082027.

ОСМАНОВА ЭЛЬМАЗ ЭЛЬДАРОВНА, обучающаяся

ПЛАКСА ЮЛИЯ ВАЛЕРЬЕВНА, к.э.н., доцент

(elmaz-osmanova@list.ru)

КФУ им. В. И. Вернадского, Институт экономики и управления,
г. Симферополь, Россия

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье рассмотрена современная проблематика налоговой системы Российской Федерации. Проведена группировка факторов, негативно влияющих на налоговую систему на макро- и микроэкономическом уровнях. По результатам исследования идентифицированы перспективы развития налоговой системы в среднесрочной перспективе.

Ключевые слова: налоговая система, налоговая политика, налог, налоговое законодательство.

Налоговая система выступает важнейшим аспектом экономического регулирования в стране. Она представляет собой механизм воздействия государства на развитие хозяйствующих субъектов и направления экономического развития, именно поэтому очень важно совершенствовать налоговую политику. Кроме того, налоги выступают важнейшим источником бюджетных поступлений государства, а несовершенство налогового механизма становится причиной значительной утечки капитала, возникновения и развития теневой экономики, а также массового уклонения предприятий

от уплаты налогов. Роль налогов и налоговой системы особенно возрастает в связи с тем, что это один из немногих реальных рычагов регулирования экономических и социальных процессов, которыми располагает государство в нестабильных условиях трансформации экономической системы.

В настоящее время на мировой арене наблюдается стремление стран к упрощению налоговой системы. Что является положительным аспектом в работе налоговых органов и позволяет упростить процедуру уплаты налогов физическим и юридическим лицам. Но данная тенденция пока не затронула нашу страну, ведь до сих пор в нашей стране функционирует сложная налоговая система, что приводит к нестабильной экономической ситуации [1, с. 130-131].

Современные проблемы налоговой системы Российской Федерации в основном связаны с несовершенством и противоречивостью нормативной базы, а также отсутствием эффективной связи между законодательной и исполнительной властями. Помимо этого, существует ряд проблем, которые значительно усложняют функционирование налогового механизма страны. Основные проблемы налоговой системы Российской Федерации представлены в виде схемы (рис. 1).



Рисунок 1 – Проблемы налоговой системы Российской Федерации
 Источник: составлено автором на основе [1, с. 132]

Рассмотрим основные из выделенных проблем более подробно. Основной и самой важной проблемой является значительная усложненность налоговой системы, действующей на территории Российской Федерации.

Первой, главной проблемой является усложненность налоговой системы. Данная проблема выражается в том, в Российской Федерации действует множество различных налогов, отчислений и сборов, которые, в сущности, имеют незначительные отличия друг от друга, а также существует большое разнообразие налоговых вычетов, которые также в значительной степени затрудняют деятельность предприятий, в результате чего становясь причиной возникновения ошибок при отчислении налогов, что в свою очередь приводит к уплате пени за несвоевременность их уплаты.

Второй проблемой является наличие нечетких формулировок в законодательных и нормативных актах. Данные неопределенности могут стать причиной неэффективного функционирования налоговой системы страны.

Третья проблема является также немаловажной, она заключается в недостаточном контроле со стороны государства за сбором налогов. Так как уклонение от уплаты налогов влечет за собой снижение доходной части бюджета государства.

В таблице 1 представлена группировка факторов, негативно влияющих на налоговую систему России на разных экономических уровнях.

Таблица 1 – Группировка проблемных факторов, влияющих на налоговую систему РФ на различных уровнях экономики

Макроэкономический уровень	Микроэкономический уровень
1. Наличие неравномерного распределения налоговых обязательств между честными и уклоняющимися налогоплательщиками.	1. Противоречивость многочисленных налоговых актов и разъяснений Министерства финансов РФ и Федеральной налоговой службы.
2. Отсутствие льгот для частного инвестирования в экономику.	2. Значительные расхождения стандартов бухгалтерского и налогового учетов, что приводит к более трудоемкому исчислению налогооблагаемой прибыли.
3. Высокий уровень загруженности фонда оплаты труда.	3. Ежемесячные авансовые платежи многих налогов, стали причиной вымывания собственных оборотных средств предприятий.
4. Низкая доля налогоплательщиков среднего класса, что служит причиной перенесения налогового бремени на сферу производства.	4. Множество видов налогов.

Источник: составлено автором на основе [2, с. 78-79]

С целью ликвидации данных проблем и предотвращения спада в экономике государство разработало и согласовало главные пути политики в сфере налогов с 2021 по 2023 гг.

Министерство финансов Российской Федерации разработало законопроект, в котором были определены нововведения в основных направлениях налоговой политики. Кроме того, был учтен ряд мероприятий, нацеленный на помощь сферам, которые наиболее пострадали во время развития пан-

демии коронавирус, а также мероприятия, основная цель которых заключается в повышении результативности налоговой сферы, а также в получении требуемого количества налоговых поступлений без необходимости повышения уровня налоговой нагрузки для граждан и юридических лиц. Помимо этого, планируется оптимизация налогового контроля, сферы межгосударственного обложения налогами, повышение эффективности налоговых инвестиционных преимуществ, а также модернизация законодательной части некоторых налоговых платежей и упрощение проведения некоторых процедур [3].

Выделим основные из перспектив развития налоговой системы:

1. Целесообразное сокращение непосредственной части налогов на работу предприятий малого и среднего бизнеса с показателя 30% до 15%. Данная преобразование возможно благодаря повышению результативности налоговых льгот в случае добычи нефти. Кроме того, необходимо снижение уровня регрессивности в обложении доходов физических лиц налогами.

2. Сохранение до 2024 г. права регионам применять так называемые «налоговые каникулы», то есть использовать нулевую ставку только зарегистрировавшимся индивидуальным предпринимателям. Данные послабления касаются работы в научной, общественной, производственной сферах, а также области оказания бытовых услуг населению.

3. Различного вида освобождения для налогоплательщиков, которые используют упрощенную систему налогообложения с объектом обложения налогами в форме доходов, применяющие ККТ от заполнения налоговой декларации.

4. Введение максимально удобных налоговых льгот для бизнеса в сфере информационных технологий. Данные изменения необходимы для гарантирования опережающего развития российских фирм, которые занимаются разработкой высоких технологий, а также повышением уровня популярности отечественной юрисдикции.

5. Создание вспомогательных источников доходных перечислений в сводные бюджеты субъектов Российской Федерации. Постепенный переход в бюджеты в субъектах РФ акцизов на продукты переработки нефти, при этом до 2024 года планируется привести норматив к абсолютной передаче. Постепенный переход до 2023 года на перечисление 50% норматива акцизов на крепкую алкогольную продукцию, руководствуясь при этом размерами розничных продаж данного вида алкогольной продукции.

6. Повышение процента акциза на табачные изделия. Причиной данных изменений стало ухудшение здоровья населения и возникновение необходимости его сохранения.

7. Взимание 13% налога на получение процентных доходов по депозитам, акциям. Данное изменение затронуло физических лиц, которые имеют банковские вклады, а также вложения в Центральном банке на сумму, превышающую 1 млн. рублей.

8. Устранение правовой неопределенности, сокращение административного бремени для предпринимателей в случае оформления соглашений касательно образования цены для обложения налогами. При этом подразумевается, что сделки по внешней торговле будут признаны контролируруемыми, их предмет – продукция из главных экспортных статей РФ [4].

Подготовленный Министерством финансов проект не затронул мероприятия, направленные на модернизацию обложения налогом фирм, перешедших из иностранных юрисдикций в особые административные районы. При этом в ОННП существует пункт, согласно которому Министерство финансов планирует бороться со злоупотреблениями, которые связаны с использованием налоговых льгот транснациональными холдинговыми компаниями, работающими в пределах особых административных районов. Последствием этого станут риски возникновения определенных волнений со стороны возможных резидентов, которые крайне недоверчиво относятся к возможностям особых административных районов.

Помимо этого, в законопроекте на период до 2023 года не рассматриваются предложения, решающие бы вопросы ликвидации структурных нарушений. Отсутствуют сведения касательно того, каким образом можно выровнять обложение бизнеса налогами. В настоящее время максимальная налоговая нагрузка - у субъектов, которые не могут отстоять для себя льготы, а также для которых специальные режимы не доступны. Такими субъектами выступают представители крупного, а также среднего бизнеса, не связанного с сырьем.

Таким образом, налоговая система России на данный период времени является несовершенной. Министерство финансов РФ и Федеральная налоговая служба постоянно вносят поправки и изменения в налоговый кодекс, надеясь на улучшение уровня налогообложения и финансового состояния страны, и, следует отметить, что в какой-то степени данные действия положительно влияют на совершенствование налоговой системы России. Тем не менее, в настоящее время главными проблемами налоговой политики России остаются именно нестабильность и несовершенство налогового законодательства, но предложенные пути решения данных проблем позволяют улучшить налоговую систему Российской Федерации и экономику государства в целом.

Список литературы

1. Шкурко, К. С. Проблемы налоговой системы и пути ее совершенствования: учебное пособие / К. С. Шкурко. – Москва: Современные научные исследования и инновации, 2021. – 351 с.
2. Сайфиева, С. Н. Российская финансовая и налоговая политика: современные проблемы и перспективы развития: учебное пособие / С. Н. Сайфиева. – Москва: Журнал «ЭКО», 2020. – 160 с.
3. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2022 год и на плановый период 2023 и 2024 гг. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. – Режим доступа: https://minfin.gov.ru/ru/document/?id_4=134362osnovnye_napravleniya_byudzhethoi_nalogovoi_i_tamozhenno-

tarifnoi_politiki_na_2022_god_i_na_planovyi_period_2023_i_2024_godov (дата обращения: 25.09.2022).

4. Перспективы развития налоговой системы Российской Федерации [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной налоговой службы. – Режим доступа: <https://www.nalog.gov.ru/rn77/> (дата обращения: 25.09.2022).

ПАНОВА АЛЕКСАНДРА ИВАНОВНА, студент

(panova9613@gmail.com)

ПЛОТНИКОВА КАРИНА СЕРГЕЕВНА, студент

(karina1008plotnikova@yandex.ru)

ЧУНИХИНА АННА АЛЕКСАНДРОВНА, к.п.н., доцент
Юго-Западный государственный университет, Курск, Россия

(anya-chunihina@mail.ru)

РАЗВИТИЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ В 2022 ГОДУ

В статье рассмотрено социально-экономическое состояние агропродовольственного сектора Российской Федерации в условиях санкционных ограничений на период 2022 года, выявлены проблемы и рассмотрены перспективы развития сельского хозяйства в стране.

Ключевые слова: Сельскохозяйственная продукция, санкции, продовольственные товары, аграрный сектор, сельское хозяйство, импортозамещение.

Сельское хозяйство является приоритетной отраслью российской экономики, так как оно позволяет обеспечить продовольственную безопасность страны. В настоящее время российская экономика находится в кризисном состоянии. Важной задачей для экономики России является активное развитие собственного агропромышленного комплекса, который сможет конкурировать с АПК мирового уровня. Создание такого АПК позволит обеспечить промышленность сырьем, а жителей страны – продуктами высокого качества и по доступным ценам [3].

С 2014 года, в связи с присоединением Крыма к территории России и конфликтом на востоке Украины, в нашей стране складывается довольно сложная ситуация для всех отраслей экономики. Влияние антироссийских санкций ощутили на себе практически все без исключения производители, предприниматели и потребители. В отношении России рядом стран, таких как США, Канада, страны ЕС, Япония, Австралия были введены политические и экономические ограничения. Несмотря на то, что в РФ сохраняется зависимость от импорта по многим важным видам продукции, были приняты шаги, благодаря которым компании получили опыт адаптации к санкциям в более мягких условиях, чем сегодняшние [1], [2].

«Новые санкции, которые последовали уже в этом году, носят беспрецедентный масштаб. Количество ограничений превосходит когда-либо вводимые в отношении любой другой страны. Всего их уже свыше 6 тыс. Это индивидуальные и секторальные санкции против страны, но главное, они направлены против всех граждан», заявил 7 апреля 2022 г. премьер-министр РФ Михаил Мишустин, выступая в Госдуме с отчетом о работе правительства.

В настоящее время санкции затрагивают госдолг и инвестиции, банковский сектор, резервы ЦБ РФ, дипломатические отношения, деятельность международных организаций, транспортное сообщение, медиа и интернет, науку, культуру, спорт, международную торговлю, частные лица и компании.

1 августа 2014 г. Президент РФ В.В. Путин подписал указ о запрете ввоза сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия из стран, установивших санкции против России. Под запрет попали мясо, рыба, молочная продукция, овощи и фрукты, орехи и иные товары [7], [5].

До введения санкций импорт продовольствия в Россию составлял 43 млрд. долларов. Если не учитывать алкогольную продукцию, примерно 50% этой суммы пришлось на ЕС, Канаду, Японию, Австралию и США.

Главным торговым партнером РФ был ЕС – товарооборот с этими странами равняется 370 млрд. долларов (для сравнения: с США всего 26 млрд долл.). Порядка 62% импорта сыров и творога приходится на Евросоюз, 15% – молока, 37% – мяса, 25–30% плодовоовощной продукции, 39% – готовой продукции из мяса и рыбы, 31% – масла.

Таким образом, ограничив доступ стран Евросоюза к продовольственному рынку РФ, производители этих стран потеряли рынок сбыта, но, с другой стороны, раскрыли его для таких стран, как Турция, Китай, Бразилия, Аргентина. По большей же части, установление санкций может обернуться только изменением движения финансовых потоков за оплату продовольствия с Европы на Азию и Латинскую Америку. России принадлежит полоса плодородных земель, поэтому имеет место быть возможности перспективного сотрудничества со странами Азиатско-Тихоокеанского региона. Но даже без этого видно, что несмотря на санкции и ряд ограничений у российского рынка есть возможности и преимущества.

По итогам 2021 года на долю сельского хозяйства в России приходилось 4,5% ВВП. На протяжении последних 8 лет отечественный АПК демонстрировал постоянно растущий спрос на сельскохозяйственную технику и оборудование. При этом в конце 2021 года большинство экспертов отрасли сходились в позитивных оценках перспектив 2022–2023 гг.

Новая геополитическая реальность внесла коррективы в прогнозы развития рынка. Так на сегодняшний день основной проблемой сельскохозяйственного комплекса является нарушение логистики. В связи с вводом санкций против России со стороны европейских стран таких, как США, Германия, Польша, Чехия, Латвия, Литва, Эстония, Испания, Италия и др.

появились трудности с поставками необходимых компонентов для оборудования и самой сельскохозяйственной техники. Возникли проблемы не только с воздушными и морскими перевозками, но и наземными. По оценкам экспертов, из-за проблем с логистикой было приостановлено около 50-70% экспорта из России и ~ 50% импортных поставок.

Необходимо также отметить и возникшие сложности с оплатой импортной техники, ввезенной в Россию в марте 2022, после отключения нашей страны от международной системы межбанковских транзакций и обмена информацией SWIFT.

Так, по итогам 2021 года совокупный объем посевных площадей в стране составил 80 353 тыс. га, что на 0,51% превышало аналогичный показатель 2020 года. В сложившейся ситуации существуют и положительные стороны. Государство в данный момент активно принимает новые меры поддержки пострадавших отраслей бизнеса, при этом одним из приоритетных является сегмент сельского хозяйства. Так Программа №1432 («Программа государственного субсидирования производителей сельскохозяйственной техники») предусматривает объем финансирования в 2022 году около 16 млрд. руб. Дополнительное субсидирование со стороны Министерства сельского хозяйства РФ 10 марта 2022 года было утверждено новым планом, подразумевающий выплаты в размере 35 млрд. руб. на краткосрочные кредиты. Также Правительство России планирует выделить дополнительные 12 млрд. руб. на поддержку программы льготного лизинга сельскохозяйственной техники.

Дополнительным плюсом для участников российского АПК, по опыту санкций 2014 года, может стать вынужденное импортозамещение пищевой товарной продукции, в том числе молочных и масложировых продуктов, фруктов, овощей, мяса, колбасных и макаронных изделий. Создавшиеся условия значительно повысят конкурентоспособность отечественных товаров и позволят российским производителям в 2022-2023 гг. увеличить объем реализации.

Также вызов по направлению импортозамещения получают и российские сельскохозяйственные машиностроители, которым рыночные условия предложат войти в новые, ранее закрытые сегменты, например, производство специализированных комбайнов для уборки льна и конопли.

Таким образом, согласно оценкам участников рынка, новая геополитическая реальность с одной стороны вызывает легкую панику аграриев накануне посадочного, с другой — открывает новые возможности в перспективе нескольких следующих лет.

Список литературы

1. Губарева, Д. А. Причины политических разногласий Германии и России на современном этапе / Д. А. Губарева, М. Н. Игнатова // Проблемы и перспективы развития России: молодежный взгляд в будущее : сборник научных статей 4-й Всероссийской научной конференции, Курск, 14–15 октября 2021 года. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2021. – С. 226-229.

2. Воробьева, А. В. Санкционная политика США в отношении России / А. В. Воробьева, М. Н. Игнатова // Актуальные проблемы международных отношений в условиях формирования мультиполярного мира : Сборник научных статей 10-й Международной научно-практической конференции, Курск, 15 декабря 2021 года. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2021. – С. 78-80.

3. Зайченко, А. А. Показатели мониторинга продовольственной безопасности и аграрной политики региона / А. А. Зайченко, М. Н. Игнатова, М. В. Шатохин // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2020. – № 7. – С. 136-144.

4. Иванова, Е. Е. Германо-российские экономико-политические отношения на современном этапе / Е. Е. Иванова, К. А. Харитонов, М. Н. Игнатова // Проблемы и перспективы развития России: молодежный взгляд в будущее : сборник научных статей 4-й Всероссийской научной конференции, Курск, 14–15 октября 2021 года. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2021. – С. 229-231.

5. Игнатова, М. Н. Санкции в немецко-российских экономических отношениях: «за» и «против» / М. Н. Игнатова, В. И. Галигузов, К. С. Плотникова // Актуальные проблемы международных отношений в условиях формирования мультиполярного мира : Сборник научных статей 10-й Международной научно-практической конференции, Курск, 15 декабря 2021 года. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2021. – С. 159-161.

6. Auswirkungen Pandemie auf den Agrarsektor der Russischen Föderation – die Materialien des Projektes "Deutsch-Russischer Agrarpolitischer Dialog" Stand - Juli 2020.

7. Валькович О.Н., Сланченко, Эдиев Р.Р. Приоритетные национальные проекты: оценка их реализации и перспектив // Экономика устойчивого развития. – №3(23). – 2015 г. Краснодар. – с. 84-89.

8. Безуглова, М. Н. Влияние санкций на аграрный сектор экономики России / М. Н. Безуглова, К. К. Мирошниченко // Вектор экономики. – 2017. – № 12(18). – С. 24.

ПЕРЕЛОВО ВА ВИКОРИА ДМИТРИЕВНА, студент
Иркутский национальный исследовательский технический университет,
г. Иркутск, Россия
(e-mail: trty.twy@bk.ru)

ПОНЯТИЕ ОПТИМАЛЬНОГО УРОВНЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО СЕРВИСА

В статье рассмотрены и изучены основные принципы логистического сервиса, а также факторы, влияющие на повышение уровня качества логистики. Проводится анализ, позволяющий оценить качество логистического сервиса, по отношению выполненных заказов к общим заказам. В проведенном анализе определяется точка безубыточности логистического сервиса.

Ключевые слова: Логистика, логистический сервис, уровень качества, прибыль предприятия, фактор качества, продукция.

Для оптимальной организации деятельности компании в современном мире необходимо привлекать и удерживать клиента. Поэтому организация

и улучшение логистического сервиса – одна из наиболее востребованных стратегий развития предприятия.

Уровень сервиса в логистике — параметр, характеризующий логистический сервис и соответствующий отношению практических и теоретических (оптимальных) значений показателей количества и качества логистических услуг. Эта величина позволяет оценить систему сервиса предприятия с позиции поставщика и клиента.

В результате проведенного нами исследования выявлены факторы, влияющие на качество сервиса в логистике:

- Промежуток времени от получения заказа продавцом к поставке продукции клиенту;
- Гарантированная надежность поставок вне зависимости от условий;
- Наличие требуемых запасов в логистической системе;
- Постоянство материально-технического снабжения клиентов;
- Максимальное соответствие выполнения заказов требованиям клиентов;
- Удобство подачи заявки в логистической системе в любое время;
- Мгновенное подтверждение заказа, принятого поставщиком для исполнения;
- Адекватность цен на логистические услуги;
- Регулярное информирование покупателей об уровне и структуре расходов на логистическое обслуживание;
- Наличие в логистической системе предоставления постоянным клиентам кредитов и скидок в виде логистических услуг, которые предоставляются бесплатно;
- Высокая эффективность технологии обработки груза на складах и других трансформационных объектах логистической системы;
- Прогрессирующая возможность осуществления пакетных и контейнерных перевозок;
- Возможность предоставления кредитов и др. Кроме того можно выделить критерии:
- Степень удовлетворения потребительского спроса: число отказов по объему продаж и каждому виду номенклатуры в связи с отсутствием производственных ресурсов и неэффективностью их использования в рассматриваемый период; время поставок относительно среднерыночного времени поставок по каждому виду продукции; число потребительских отказов в связи с отклонением цен от среднерыночных; вероятность безотказного выполнения принятого заказа по времени и качества;
- Уровень услуг производственного назначения: цена услуг по сравнению со среднерыночной, вероятностная оценка безотказности предоставления услуг по времени и качества;
- Уровень послепродажного обслуживания: число отказов на заявки на такого рода обслуживание; показатели качества обслуживания по каждому виду продукции в сопоставлении со среднерыночным уровнем качества;

временные характеристики обслуживания; ценовые характеристики каждого вида обслуживания по сравнению со среднерыночной ценой; вероятностную оценку безотказности выполнения каждого вида послепродажного сервиса по критериям качества и времени.

Определение "качество" разное для разных категорий участников цепи поставок товаров. Для создателя продукции, к примеру, - это соответствие продукции функциональному назначению, ее надежность, прочность, долговечность; для директора предприятия - это пожелание заказчика и способность сохранять конкурентоспособность на рынке; для работников службы технического контроля - точное соответствие параметров продукции чертежам и требованиям стандартов; для покупателя - способность удовлетворять потребности клиента, удобство, хорошая цена, качество и т.д.

Уровень логистического обслуживания есть главный интегральный критерий, позволяющий оценить реальные возможности поставщика услуг как с точки зрения самого поставщика, так и с позиции заказчика. Обычно для расчета этого показателя во внимание принимается не весь теоретически возможный комплекс логистических услуг, а наиболее существенные из них, наиболее важные для заказчика. Организация этих услуг связана с существенными затратами для логистического предприятия, а их отсутствие со значительными потерями на рынке. Задача предприятия найти компромисс между этими двумя разнонаправленными процессами.

$$Л = \frac{\Phi}{\Pi} \times 100\%,$$

где Л - уровень логистического сервиса (%);

Φ - количественная оценка фактически выполненного объема сервиса;

Π - количественная оценка теоретически возможного объема сервиса.

К примеру, в основу расчета можно принять отношение количества выполненных заказов к общему количеству заказов за плановый период. Обобщающим критерием уровня сервиса является сокращение времени исполнения заказа при надлежащем качестве сервиса. Поэтому данный фактор также часто принимают за базу измерения уровня логистического обслуживания.

Как показывают расчеты, чем большее количество услуг содержится в комплексе логистического сервиса, тем больше расходов несет компания, осуществляющая сервис, но, в это же время, у нее больше возможностей для увеличения доходов и получения приличной прибыли. Влияние уровня логистического сервиса на прибыль предприятия продемонстрировано на рисунке 1.

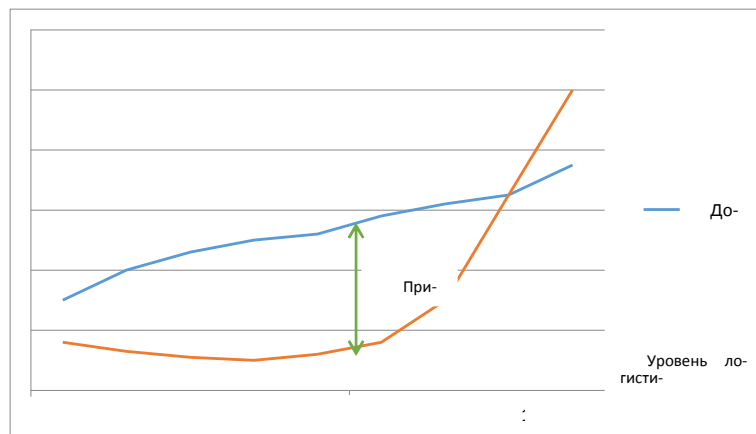


Рисунок 1 – Определение оптимального уровня логистического сервиса

Таким образом, уровень конкурентоспособности компании на массовом рынке находится между двумя экономическими показателями - общими затратами на сервис и общими потерями от его недостатка.

Из этого следует, что одна из задач отдела логистики состоит в поиске оптимального значения уровня сервиса, или нахождения точки безубыточности логистической компании. На графике этот показатель определяется по минимуму суммарной функции, которая представляет собой отражение поведения затрат на сервис и потерь от его недостатка. Точка оптимума (безубыточности) показывает уровень рационального соотношения между стоимостью услуг (расходами) и значением потерь от их недостатка (доходами компании). Из нашего графика видно, что оптимальный уровень логистического сервиса – 75%. При этом не стоит забывать, что график приведен для рассматриваемого предприятия ЦДИ – филиала ОАО «РЖД», а для другого предприятия он может отличаться.

Таким образом мы вывели единый интегральный показатель для оценки качества логистического сервиса.

Список литературы

1. Абрамова Елена Ричардовна. Логистический сервис [Текст]: учебное пособие / Е. Р. Абрамова; М-во образования Российской Федерации, Российская экономическая акад. им. Г. В. Плеханова. - Москва: Спутник+, 2018. - 204 с.
2. Скоробогатова Т. Н. Традиционная и сервисная логистика: разграничение и взаимопроникновение/ Фундаментальные исследования. – 2014. – № 11-2– С. 393-398;
3. Дыбская, В. В. Логистика / В. В. Дыбская, Е. И. Сергеев, А. Н. Стерлигова. – М.: Эксмо, 2018. – 944 с.
4. Аникин, Б. А. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики: учебник / Б. А. Аникин [и др.]; под ред. Б. А. Аникина, Т. А. Родкиной. – М.: Проспект, 2020. – 344 с.
5. Малашенко Н. П. Транспортная логистика: Учебник для вузов / Н. П. Малашенко. - Новосибирск.: НГУ, 2014.- 65 с.

ПЕРЕЛОВОВА ВИКТОРИЯ ДМИТРИЕВНА, студент
Иркутский национальный исследовательский технический университет,
г. Иркутск, Россия
(e-mail: trty.twy@bk.ru)

РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РОССИИ

Статья посвящена вопросу развития транспортной логистики в России. Рассматриваются причины низкого уровня развития транспортно-логистической инфраструктуры и возможные пути их решения. Также рассматривается вопрос инноваций логистики и ее основных направлений.

Ключевые слова: логистика, транспорт, рынок логистических услуг, товар, оптимизация перевозок.

Annotation: The article is devoted to the issue of transport logistics development in Russia. The reasons for low level of development of transport and logistics infrastructure and possible ways to solve them are considered. Also, the author considers the issue of innovation of logistics and its main directions.

Keywords: logistics, transport, logistics services market, goods, optimization of transportation.

Рынок логистических услуг – важнейшая часть инфраструктуры экономической системы. От логистического оператора высокого уровня общества по праву ожидает, что определённый продукт соответствующего качества в нужном количестве по согласованной цене будет доставлен потребителю в заранее известное место и точно в срок.

Условно основными параметрами логистической услуги можно назвать качество, время и затраты, другими словами, оптимальное сочетание основных параметров логистической услуги должно выглядеть как: качественно, своевременно и недорого. Но что мы имеем в Российской практике? Чаще встречаются комбинации «качественно и в срок, но дорого», «качественно и дешево, но не быстро» или «дешево и быстро, но некачественно».

Такие сочетания связаны с весьма объективными причинами. Прежде всего это низкий уровень развития транспортно-логистической инфраструктуры, что обуславливает невысокое качество услуг. Высокая доля транспортной составляющей в цене товара делает логистику как неотъемлемую часть транспортного процесса высокзатратной.

У нас самый высокий уровень логистических издержек (20%), в то время, как например, в Японии и Германии около 8,5%. Примерно 70% логистических операций: перевозки, хранение грузов, управление запасами и цепочками поставок, производится собственными транспортно-логистическими службами предприятий-товаропроизводителей, дистрибьюторов или ритейлеров [1]. К тому же достаточно большие по сравне-

нию с западными расстояния, на которые перевозятся грузы, означают проигрыш во времени, да и качество российских дорог оставляет желать лучшего.

Все эти причины привели к тому, что Россия существенно отстаёт в развитии рынка логистических услуг от большинства европейских стран.

Для начала стоит обозначить, что же такое логистика. Логистикой называют научную сферу и область деятельности практического характера, имеющую отношение к формированию и управлению потоками в виде преобразующих процессов внутри таких систем таких как: социальная и экономическая. Обычно в понятии современных предпринимателей логистика обозначает оптимизацию отправки продукции из одного места в другое. В этом случае акцент делается именно на производство максимально выгодного в экономическом плане пути следования, выбор транспортных средств и вида перевозок, уменьшение издержек, имеющих прямую взаимосвязь с проведением транспортировок.

Необходимость в применении методов логистики появилась в переходный период. Но в то время помимо недооценки важности самой логистики существовали и другие тормозящие её развитие факторы, в числе которых:

- экономическая и социальная нестабильность;
- неудовлетворительная отраслевая инфраструктура (необорудованные склады, плохие дороги).

Тем не менее, определённые предпосылки к становлению логистики всё-таки имелись. С наступлением перестройки и установки рыночных отношений в ВУЗах на экономических факультетах начали преподавать дисциплины, связанные с логистикой, осуществлять научно-технические разработки, в том числе в области управления транспортировкой товаров. Но при этом не было понимания важности и необходимости повсеместного внедрения логистической практики.

Возможно, именно поэтому для большей части российских предпринимателей, управленцев и инженерно-технических работников её идеи являются принципиально новыми даже сегодня.

Безусловно, в наши дни многие осознали, что без использования логистики прибыльным бизнес быть не может. Поэтому бизнесменов всё чаще интересуют принципы логистики, в ВУЗах начали готовить специалистов в данной области, а компании всё чаще нуждаются в кадрах с логистическим образованием. Создаются даже специальные компании, оказывающие логистические услуги, объём которых неуклонно растёт. И хотя недавний мировой экономический кризис приостановил развитие логистики в России, серьёзные логистические компании остались на плаву. В данный момент ситуация стабилизируется. Увеличивается объём логистических услуг, передаваемых на аутсорсинг, который, как ожидается, будет в дальнейшем только возрастать. Концепция логистики, ключевым положением которой является необходимость интеграции, начинает признаваться большинством участников цепи снабжения, производства и распределения.

Появляются современные коммуникационные технологии, позволяющие обеспечить быстрое прохождение материальных и информационных потоков и осуществлять мониторинг всех фаз движения продукта от первичного источника сырья до конечного потребителя.

В общей сложности требуется рассмотреть отдельно грамотные версии перевозок потоков материальных средств, снижение расходов на процедуры в области логистики – например, приобретение материалов и сырья или продажа товара итоговому покупателю. Кроме того, в логистической науке особенно отмечается вопрос наценки продукции в условиях прохождения каждого из конкретных частей логистики (изготовитель, итоговый клиент) и в условиях употребления комплекса транспортных средств разных видов.

Выбор транспорта является одним из наиболее важных и основных решений в управлении логистикой. Очень часто транспортировка груза является основной статьёй расходов определяющих конечную себестоимость товаров и услуг: от 40% до 50% затрат на логистику и от 4% до 10% от конечной стоимости продукта [2, с. 36].

Все пункты взаимосвязаны между собой и мешают распространению lean-логистики. Плохие дороги приводят к износу транспорта. Покупка новых машин, ремонт старых — основные затраты компании. Ремонтированный транспорт требует постоянного обслуживания и не перенесет такой же нагрузки, какая была первоначально.

Перестройка схемы доставки повлияет на работу всего логистического отдела, из-за этого — простой товара с увеличением сроков доставки. Уменьшение прибыли, и высокие затраты приведут к задержке налоговых выплат. Как итог, цена товара повышается, а спрос на него снижается.

Одним из перспективных направлений развития транспортно-логистических центров для России является Республика Татарстан, т. к. именно Казань находится на перекрёстке основных направлений дорожной сети, которая связывает центр нашей страны с её восточными регионами.

Сегодня в Татарстане потребность в логистических центрах и транспортных терминалах стабильно растёт. Темпы роста рынка в сегменте складских услуг определяются потребностями в аутсорсинге хранения и дистрибуции со стороны потенциальных клиентов логистических компаний, а в сегменте транспортной логистики потребностью в международных терминалах и включением Татарстана в международные транспортные ветки. На рынке присутствуют российские и многие международные логистические операторы. Так, рынок логистики в Татарстане стабильно растёт на 18-20% в год [3]. Транспортная логистика – тема номер один для промышленных предприятий Татарстана.

Все проекты осуществляются в рамках концепции, принятой правительством РФ, одной из таких является федеральная целевая программа «Развитие экспорта транспортных услуг», реализация мероприятий которой позволит сформировать транспортную систему, которая обеспечит стране

конкурентное преимущество на международном рынке транспортных услуг [4].

Транспортный коридор, развитие аэропортового комплекса, мультимодальный логистический центр – все это осуществляется в рамках федеральных программ, в которых непосредственно участвует Татарстан [5].

На фоне улучшения транспортных сетей, главную ставку теперь делают на инновации в логистике. Особое внимание развитию логистики уделяется её наиболее новым направлениям, в частности, следующим:

- оптимизации инвентаризации (как запасы, заказы и люди могут взаимодействовать в условиях изменяющегося спроса и в итоге управлять потоком товаров);
- WEB-логистике: в связи с ростом интернет-магазинов услуги складского хранения приобретают всё больший спрос;
- обратной логистике: все компании сталкиваются с обратным потоком, но далеко не все знают, как им правильно управлять;
- модальности: в условиях развития общества каждый грузовладелец должен искать перевозку, причиняющую наименьший вред окружающей среде;
- «цепочке безопасности»: большое значение имеет расширение интегрированной «цепочки безопасности» путём обмена знаниями с партнёром.

Таким образом, находясь фактически в центре Европы, мы переходим на глобализацию международных торговых связей, и в первую очередь успех в этом нам обеспечит через пару лет максимально развитые на данном этапе транспортные системы, крупные логистические центры. Так как транспортная логистика связана, в основном, с оптимизацией маршрутов и подбором транспортных средств, то в скором времени действительно, наша страна просто обязана будет «догнать» в развитии данной сферы европейские страны. Если долгое время в нашей стране большое внимание уделялось хранению продукции (складской логистике), в итоге это привело к возведению огромных логистических комплексов. При этом остался в тени важный резерв для снижения логистических затрат, а именно сокращение времени хранения товаров на складах, а также времени погрузки и разгрузки. Сегодня оптимальные маршруты практически проложены, что касается транспорта, теперь перевозки осуществляют не только организации – огромное количество частных перевозчиков возникают в этом бизнесе, но и здесь также важна квалификация водителей, которую нужно регулярно повышать.

Список литературы

1. ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА: Риски и перспективы, РБК daily, 30.11.2012 [Электронный ресурс]: <http://rbcdaily.ru>
2. Гуров А. А. Эффективность использования различных видов транспорта при организации доставки грузов [Электронный ресурс] /Гуров А. А/ Научный журнал молодых ученых. 2019. № 3 (16). С. 36-39.

3. Розанова А. Из рук в руки. Рынок логистических услуг в Татарстане, [Электронный ресурс]: <http://www.g9e.ru/case>
4. Постановление Правительства РФ от 5 декабря 2001 г. № 848 «О федеральной целевой программе «Развитие транспортной системы России (2010-2020 годы)», [Электронный ресурс]: <http://base.garant.ru>
5. Логистика в Татарстане будет современной. И востребованной, 30.07.12 <http://airtat.ru/>

ПЕРЕХОДЦЕВА ОЛЕСЯ ВИТАЛЬЕВНА, магистрант
ЯКУНИНА АЛЛА ВИКТОРОВНА, д.э.н., профессор
 Саратовский государственный технический университет им. Гагарина
 Ю.А., г.Саратов, Россия
 (olesya19980910@mail.ru)

УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ ПОРТФЕЛЕМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Финансовый кризис, связанный с пандемией коронавируса, оказал влияние на все сферы экономики, в том числе и на банковский сектор. Цель статьи – рассмотреть политику управления кредитным портфелем коммерческого банка в современных условиях.

Ключевые слова: кредитный портфель, управление кредитным портфелем, ПАО «Совкомбанк», кредитование, экономически и кризис.

Экономический кризис, связанный с пандемией новой коронавирусной инфекции, усилил трудности развития отечественной банковской системы кредитования, из числа которых значительную роль играют рост просроченной задолженности и объемов безнадежных кредитов, что в целом приводит к снижению качества кредитного портфеля коммерческого банка.

Кредитный портфель банка - это кредиты, предоставляемые коммерческим банком различным категориям заемщиков с учетом их требований.

В Положении Банка России № 254-П можно найти структуру кредитного портфеля, которая включает в себя не только ссудный портфель, но и денежные требования, а также требования, вытекающие из сделок с финансовыми инструментами, приравненных к ссудам; например, предоставленные и полученные кредиты; размещенные и привлеченные депозиты, в том числе межбанковские кредит; факторинг, учтенные векселя; и т.д. [2]

Рассмотрим основные принципы эффективного управления кредитным портфелем коммерческого банка:

- кредитование заемщиков на условиях возвратности, срочности и платности;
- адекватность и непредвзятость системы оценки кредитных рисков, а также управления ими;
- избежание конфликта интересов при принятии решения по кредиту;

- постоянный контроль кредитной сделки и заемщика вплоть до момента погашения ссуды;

- контроль сбалансированности кредитного портфеля и ресурсной базы банка по срокам, суммам, валюте и другим критериям;

- создание грамотной структуры кредитного портфеля банка в разрезе совокупности кредитных продуктов и различных категорий заемщиков. [1]

В настоящее время банки стремятся к увеличению своей прибыли, предлагая потенциальным клиентам все больше и больше кредитных продуктов. Тем самым, банки пытаются достичь сразу нескольких целей: во-первых, для снижения кредитного риска банк диверсифицирует свой кредитный портфель, что позволяет компенсировать возможные убытки от одних операций прибылью от других. Во-вторых, в условиях постепенной стабилизации экономических отношений, с ростом межбанковской конкуренции, вопрос привлечения большего количества клиентов становится жизненно важным для коммерческих банков.

Но не все коммерческие банки выбирают такой путь. Некоторые кредитные организации специализируются только на предоставлении заемщикам ограниченного количества кредитных продуктов, например, выпускают только пластиковые карты, выдают только ипотечные кредиты, или кредитуют корпоративных клиентов и т.д. Узкая специализация позволяет повысить банкам качество предоставляемых услуг, а также делает упор на профессионализме и компетентности своих сотрудников.

В качестве примера рассмотрим текущее состояние кредитного портфеля ПАО "Совкомбанк". Уровень кредитоспособности банка достаточно высок по сравнению с другими кредитными организациями. Анализируя структуру кредитного портфеля физических лиц, необходимо отметить рост портфеля автокредитов до 108 886 млн. рублей в 2021 году с 74 978 млн. рублей в 2019 году. Также необходимо отметить значительное увеличение портфеля ипотечных кредитов до 82 445 млн. рублей в 2021 году по сравнению с 57 801 млн. рублей в 2019 году. Темп роста составил 42,64%. [4]

С каждым годом наблюдается увеличение портфеля потребительских кредитов, а также портфеля кредитных карт. Увеличение показателя "Кредитные карты" свидетельствует о том, что еще в 2017 году появился новый кредитный продукт "Халва", с помощью которого и по сей день привлекается много новых клиентов.

При анализе кредитного портфеля банка, стоит обратить внимание на одну из главных характеристик, которая определяет качество кредитного портфеля и степень надежности банка – это преобладание кредитного риска в его структуре.

Анализ качества кредитных вложений ПАО «Совкомбанк» по группам риска банка за 2019-2021 гг., представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ качества кредитных вложений ПАО «Совкомбанк» по группам риска банка за 2019-2021 гг. [4]

Группа Риска	2019		2020		2021		Абсолютное отклонение, млн. руб.	Уровень роста, %
	Сумма, млн. руб.	Удел. вес, %	Сумма, млн. руб.	Удел. вес, %	Сумма, млн. руб.	Удел. вес, %		
1 группа	186 772	93,40	252 843	92,69	294 537	92,19	107 765	57,70
2 группа	3 846	1,92	6 517	2,40	6 537	2,05	2 691	69,97
3 группа	2 580	1,29	3 577	1,31	4 095	1,28	1 515	58,72
4 группа	2 562	1,28	3 789	1,39	4 333	1,36	1 771	69,13
5 группа	4 232	2,12	6 048	2,22	9 981	3,12	5 749	135,85
Итого	199 992	100,0	272 774	100,0	319 483	100,0	119 491	59,75

Согласно таблице 1, можно сделать вывод, что стандартные кредиты, на долю которых приходится наибольшая доля, снизились с 93,40% в 2019 году до 92,19% в 2021 году. Также в 2021 году увеличился объем просроченных кредитных обязательств по всем группам риска, и наблюдается тенденция к увеличению их доли в общем объеме кредитных вложений. Это означает, что в 2021 году увеличилась дебиторская задолженность по кредитам, что является негативной характеристикой политики управления кредитным портфелем ПАО "Совкомбанк".

Кредитование является основным направлением деятельности ПАО "Совкомбанк". Кредиты составляют основную статью доходных активов в балансе банка, а проценты, полученные по ним, являются основной статьей дохода банка. Ликвидность, уровень прибыльности банка и само его существование зависят от качества кредитного портфеля. В целом управление кредитным портфелем физических лиц ПАО "Совкомбанк" можно оценить, как положительное, о чем свидетельствует рост выданных кредитов на 59,75%, а также тот факт, что показатели наиболее рискованных кредитов демонстрируют положительную тенденцию к снижению. Этот факт свидетельствует об активной кредитной политике банка.

В современных условиях на развитие кредитных отношений с физическими лицами влияет множество причин, которые во многом замедляют данный процесс. Основные причины связаны с экономической нестабильностью в стране и неэффективной нормативно-правовой базой.

Таким образом, можно сформулировать следующие пути решения проблем управления кредитным портфелем в условиях экономической нестабильности:

- разработать принципиально новые методы оценки кредитоспособности заемщиков;

- разработать новые подходы к выдаче каждого вида займа как для физических, так и для юридических лиц;

- разработать программы развития кредитования на уровне государства с учетом финансовой глобализации и цифровизации, а также основных текущих рыночных изменений;

- внедрить Центральным банком России ряд ограничений на возможность получения займов семьями, уровень доходов которых не позволяет им исполнять свои обязательства;

- развивать сферу кредитного консалтинга.

Карантин, связанный с ростом заболеваемости короновирусом, повлек за собой падение доходов населения, а также невозможность нормально работать, что привело к снижению доходов ряда предприятий во многих отраслях народного хозяйства страны. Подводя итоги, мы видим негативное влияние пандемии на сферу кредитования физических лиц и в целом на кредитный портфель коммерческих банков.

Таким образом, эффективное управление кредитным портфелем коммерческого банка обеспечивает выявление и создание всех необходимых элементов, которые непосредственно влияют на улучшение качества кредитного портфеля банка, повышение эффективности операций и достижение положительных финансовых результатов банка в целом.

Список литературы

1. Белотелова Н.П. Управление кредитным портфелем коммерческого банка: учебник. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2019

2. Положение ЦБ РФ № 254-П от 26 марта 2004 г. № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности»

3. Сухов М.И. Современная банковская система России: некоторые актуальные аспекты // Деньги и кредит. – 2020. – № 3. – С. 3-6.

4. Финансовая отчетность ПАО «Совкомбанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sovcombank.ru/about/finances> (дата доступа: 22.06.2022)

ПЕТЕРСОНС АНГЕЛИНА ДЕНИСОВНА, студент
АЛЕКСЕЕНКО АНАСТАСИЯ GERMANOVNA, к.э.н.,

ст. преподаватель
(harbourage@yandex.ru)

Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина,
г. Краснодар, Россия

СОВРЕМЕННАЯ АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ

В статье рассмотрены методы монетарной политики, применяемые для борьбы с инфляцией в настоящее время, проанализированы статистические показатели инфляции в России за пятилетний период.

Ключевые слова: инфляция; монетарная политика; антиинфляционные меры; Центральный Банк; ключевая ставка.

Инфляция влияет на все стороны жизнедеятельности общества, государства, на всю экономику страны в целом и может стать своеобразным барьером на пути страны к экономическому развитию. Долгое время уровень инфляции и повышение цен являются не только объектом пристального внимания правительства России, но и предметом беспокойства граждан страны. Актуальность данной проблемы приводит к необходимости анализа уровня инфляции, причин ее возникновения и выработке комплексных мер, способствующих ее стабилизации.

Для того чтобы не допустить выхода инфляции из-под контроля применяются антиинфляционные меры такие как стабилизация инфляционных ожиданий, денежные ограничения, регулирование валютного курса. В России широко используется таргетирование инфляции. Сама политика направлена на обеспечение ценовой стабильности, то есть на поддержание низкой инфляции.

Проследим динамику инфляции за последние годы (рис.1). С 2016 по 2019 гг. инфляция опустилась, и ее удавалось сдерживать вблизи намеченной цели в 4%.

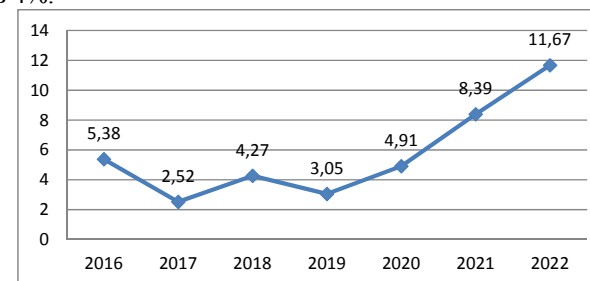


Рисунок 1 – Темпы инфляции в России, %

В послекризисном 2016 году инфляция резко снизилась с 12,9% до 5,38%. Эксперты связывают это с такими факторами как падение реальных доходов населения, общее снижение экономической активности и умеренно-жесткая монетарная политика, проводимая Центральным Банком. В 2017 г. рост цен достиг рекордного минимального значения за все года. Это связано с укреплением рубля и благоприятной ситуацией на продовольственном рынке. В начале 2018 г. инфляция также оставалась низкой, в первой половине года связано это было с высоким предложением сельскохозяйственной продукции, что привело к низкому приросту продовольственных цен. Чтобы достигнуть намеченной цели в 4%, ЦБ стал понижать ключевую ставку. Но из-за ослабления рубля во второй половине года и увеличения внешних санкций привело к большему значению чем ожидалось [4]. В начале 2019 г. повысили НДС, несмотря на это реакция цен на повышение оказалась умеренной и в марте составила 5,3%, что было ниже ожиданий Банка России. Этому способствовало улучшение внешних условий и сдержанная динамика потребительского спроса.

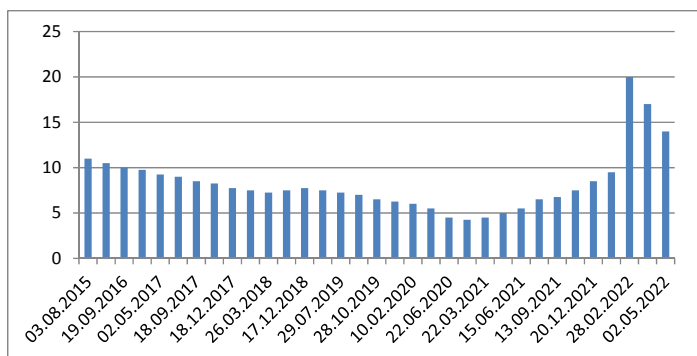


Рисунок 2 – Изменение ключевой ставки

Как представлено на рисунке 2, в 2019-2020 гг. наблюдается снижение ключевой ставки [2]. Произошло это из-за низкой инфляции и необходимости поддержки экономики, среднего и малого бизнеса в период пандемии. Как результат в 2020 г. инфляция составила 4,9%, не последнюю роль в этом сыграла девальвация рубля, ограничение в работе предприятий в связи с коронавирусной инфекцией, высокие инфляционные ожидания [1,3].

По итогам 2021 года инфляция составила 8,39%. Как следует из данных Таблицы 1, наблюдался устойчивый рост цен на все виды товаров и услуг. Причиной этому послужили следующие факторы: слабый урожай, увеличение цен на сырье и энергоресурсы, проблемы с поставками и рост ин-

фляционных ожиданий. Для сдерживания инфляции Центральный Банк стал повышать ключевую ставку.

Таблица 1 – Продуктовая инфляция в России за период 2018-2021 гг.

Инфляция, г/г, %	2018	2019	2020	2021
Все товары и услуги	4,3	3	4,9	8,39
Продовольственные товары	4,7	2,6	6,7	10,62
Непродовольственные товары	4,1	3	4,8	8,2
Услуги	3,9	3,8	2,7	4,98

Таким образом, следует отметить, что инфляция – это важное и трудно разрешимое явление, которое может повлечь за собой серьезные последствия. Без снижения ее уровня невозможно добиться процветания России. Наиболее эффективным способом влияния на ее темп роста является применение политики изменения ключевой ставки. Снижение темпа инфляции необходимо для укрепления финансовой системы, устойчивости и конкурентоспособности банковской системы. Если правительство будет уделять должное внимание антиинфляционным мерам, то экономическая ситуация будет под контролем.

Список литературы

1. Божечкова А.В. Денежно-кредитная политика и инфляция в июне 2020 г. / А.В. Божечкова, П.В. Трунин // Экономическое развитие России. – 2020. – Т. 27, № 8. – С. 9-11.
2. Карнафель А.А. Инфляция в России: специфика, инфляция в период пандемии коронавируса // Материалы Ивановских чтений. – 2020. – № 3 (29). – С. 94-105.
3. Овчарук К.В. Анализ инфляции в России. Итоги 2018 года // Бюджет. – 2019. – № 3 (195). – С. 15.
4. РБК – как менялась ключевая ставка ЦБ за последние годы [Электронный ресурс] URL: <https://www.rbc.ru/finances/26/05/2022/6082cca79a79471b74bf1eda> (дата обращения 14.10.2022).

ПЕТКЕВИЧ АННА ИГОРЕВНА, магистрант

(e-mail: borshcheva@key-success.ru)

ЗАВОДИЛО ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА, к.э.н., доцент

(e-mail: zavodilo@yandex.ru)

Саратовский государственный технический университет
имени Гагарина Ю.А., г.Саратов, Россия

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ НАЛОГОВОГО УЧЁТА СМП В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена анализу основных проблем и перспектив налогового учета СМП, налоговой политики и учёта в организациях в период нестабильной экономики: пандемии коронавируса, цифровизации экономики и СВО. Актуальность исследования обусловлена тем, что налоговая политика, учет и планирование в организации являются основными показателями качества управления фирмой.

Ключевые слова: автоматический расчет, налоговый учет, бизнес, пандемия.

Налоговая политика организации – это система методов (способов), приемов, методик ведения налогового учета, а также формирования, оптимизации, исчисления и анализа налоговых показателей. Налоговый учет – система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным настоящим Кодексом [1].

Пандемия коронавируса, объявленная в 2020 году, стала настоящим «ветром перемен» для экономики страны и отдельных организаций. Для некоторых фирм – даже «губительным штормом». Фирмы прошли через множество испытаний: удалённый режим работы, продуманная организация работы сотрудников, быстро внедряющаяся в режим работы и такой необходимый ЭДО, автоматизация бизнеса, QR-коды, контроль государства, упущенная выручка и, конечно, налоговые сложности и новые возможности, связанные с поддержкой государства.

Остановимся на мерах поддержки бизнеса подробнее:

- в соответствии с Федеральным законом от 08.06.2020 № 172-ФЗ для «наиболее пострадавших организаций» на выплаты работникам за апрель, май и июнь 2020 года применяется нулевой тариф по страховым взносам (ОПС, ОМС, ФСС);

- субъектам малого и среднего бизнеса, которые включены в реестр МСП и ведут хозяйственную деятельность [2] в пострадавших отраслях, были перенесены сроки уплаты налогов (Постановление Правительства РФ № 409 от 02.04.2020);

- также на три месяца продлевается срок представления финансовой информации о клиентах - иностранных налоговых резидентах, заявлений о проведении налогового мониторинга за 2021 год;

- с 6 апреля 2020 года на шесть месяцев введен мораторий на возбуждение дел о банкротстве с возможностью продления по отдельному решению Правительства;

- субсидирование. Сумма субсидии определяется произведением 6,5 тыс. рублей на каждого работника по данным СЗВ-М за май + 15 тыс. рублей. Субсидия для ИП без работников - 15 тыс. рублей;

- снижение налоговых ставок. Для организаций и ИП, применяющих УСН с объектом «доходы», ставка снижена с 6% до 3% по 43 видам деятельности. По налогоплательщикам, применяющим УСН с объектом «доходы, уменьшенные на величину расходов», ставка налога снижена с 15% до 8% по 40 видам деятельности.

На данном этапе стоит акцентировать внимание на отсрочке/рассрочке по налоговым платежам, ведь для многих невнимательных бизнесменов данный метод поддержки оказался медвежьей услугой [3].

Не все организации-СМП ведут бухгалтерский и налоговый учёт, и не все это делают это правильно. На сегодняшний день также доступны услуги «ведения бизнеса» от банков и автоматический расчет налогов на основании поступлений денежных средств (для организаций и ИП с объектом УСН «Доходы») [4]. Получив весть об отсрочке платежей, многие предприниматели приняли бережливое решение – заплатить налоги позже, а текущую выручку направить на развитие/расширение/функционирование бизнеса в текущих условиях. Кто-то ринулся добавлять ОКВЭДы и закупать предметы первой необходимости, чтобы иметь возможность работать и получать прибыль. Кто-то спешно озаботился созданием сайта интернет-магазина. Кто-то старался закупить товара для перепродажи на год вперед. Кто-то вложил средства в организацию удаленной работы сотрудников и приобретения необходимой аппаратуры.

Время шло, пандемия набирала обороты, расходы росли, появились QR-коды, выручка падала, вводились новые методы поддержки бизнеса, а задолженность по налогам сохранялась. На этой волне «спасением» для многих предпринимателей стало льготное кредитование. Однако, кредиторская задолженность от этого меньше не стала. К тому же, чтобы оформить такой кредит (по льготной ставке для бизнеса), требовалось большое количество документов, которых у субъектов, пренебрегающих ведением бухгалтерского и налогового учёта, почему-то не оказалось. Спешное оформление необходимых документов также требовало определенных ресурсов.

Помимо проблем с добычей денежных средств, необходимых для оплаты старых и новых налоговых обязательств, некоторые предприниматели сталкивались с неприятной ситуацией, когда они или их бухгалтерия некорректно истолковали очередные изменения законодательства, и вместо

отсрочки по налогам на их фирму распространяется рассрочка. Т.е. срок уплаты налога перенесен не полностью, а сумма налога разбита на 12 платежей и начисляется ежемесячно. И начисляется уже не первый месяц. Те организации и ИП, которые более добросовестно относятся к налоговому учёту и проводят сверки с ИФНС ежемесячно или ежеквартально, заметили это раньше и смогли полностью или частично избежать начисления пени. Предприниматели и бухгалтеры, сверяющиеся с ИФНС раз в полгода-год, столкнулись с блокировками расчетных счетов, личных счетов ИП (физ.лиц), штрафами и пени.

Так, несмотря на поддержку бизнеса государством, штрафные санкции за неуплату/несвоевременную уплату налогов никто не отменял. Для некоторых организаций эта сумма была незначительной, а для других – весьма дорогой платой за невнимательность [5]. Подобная ошибка в налоговом учёте в условиях пандемии и нестабильной экономики для организации вполне могла стать фатальной.

Однако, у медали две стороны, и если некоторые предприятия по той или иной причине постигла неудача, то другие организации, имеющие ответственное руководство и грамотную налоговую политику, благодаря помощи от государства в этот непростой период времени получили шанс на развитие и расширение. Так, например, некоторые предприниматели осознанно пошли на отсрочку по уплате налогов, пустив запланированный на эти цели бюджет в оборот компании в целях преумножения прибыли [6]. По расчетам некоторых управляющих, даже просрочка по налогам на 3-6 месяцев с учетом начисления пени оказалась выгоднее, нежели кредит, взятый на нужды организации. Для организации это, безусловно, риск, поэтому подобная концепция требует грамотного анализа и планирования.

Спустя время уровень заболеваемости упал, 2021 подошел к концу. Бизнес, переживший стресс-период, начал восстанавливаться, нововведений в налоговом законодательстве стало чуть меньше. Однако, наступил 2022 год, объявлена СВО, против России введены новые санкции, крупнейшие иностранные бренды, франшизы и перспективные контрагенты уходят из России, разрывают контакты, нарушены важные связи и цепочки производства, нарушились цепочки поставок, усложнились схемы оплаты, резко упало число клиентов и, как следствие, выручка. Наступает период параллельного импорта, импортозамещения и дефицита некоторых видов товара. Если на простых гражданах ситуация особо не сказывается, то некоторые предприятия вынуждены прекращать свою деятельность или вновь искать новые пути развития и функционирования.

В связи со сложившейся ситуацией, малый и средний бизнес вновь может рассчитывать на поддержку государства.

Предприятия, пострадавшие из-за санкций, могут рассчитывать на следующие варианты поддержки: кредитные каникулы или реструктуризация; кредиты и лизинг по льготным ставкам [7]; ограничение комиссий за при-

ем платежей и компенсация части расходов; гранты на создание и развитие бизнеса.

Аккредитованные в РФ IT-компании освободят от уплаты налога на прибыль и плановых проверок до конца 2024 года. Сотрудники IT-компаний смогут оформить льготную ипотеку и получить отсрочку от армии.

Право на отсрочку уплаты страховых взносов получили компании, чей основной ОКВЭД на 1 апреля 2022 года включён в специальные перечни. Взносы за апрель – июнь 2022 года, за июль – сентябрь 2022 года.

Если компания платит ежемесячные авансовые платежи по налогу на прибыль с окончательным расчетом по итогам квартала, она может перейти на платежи исходя из фактической прибыли, начиная с отчётного периода 3 месяца, 4 месяца и так далее до конца 2022 года.

Отсрочку по налогу на УСН получили юрлица и ИП, которые применяют упрощенную систему налогообложения (УСН) и основной ОКВЭД которых включен в перечень к постановлению Правительства РФ №512 от 30 марта 2022 г. Налог по УСН за 2021 год организации могут заплатить 31 октября 2022 года, ИП – до 30 ноября 2022 года. А оплату аванса по УСН для юрлиц и ИП за первый квартал 2022 года перенесли с 25 апреля на 30 ноября 2022 года.

В связи с очередными отсрочками по уплате налогов при сверке с налоговой вновь возникают трудности. Например, так как ИФНС пока не начисляет взносы за 2 квартал 2022 года, а бухгалтерия, наученная горьким опытом периода пандемии, продолжает своевременно перечислять платежи по взносам, у некоторых руководителей, взглянувших своими глазами на сверку с ИФНС, возникает вполне логичный вопрос: «зачем платить, если по сверке переплата?». А переплата эта образовалась по причине отсрочки, поэтому проводя сверку с налоговой, вновь приходится в большей степени полагаться на данные учёта, который, к сожалению, не всегда ведется должным образом. К тому же, на сегодняшний день не все организации зарегистрированы на Госуслугах. А свериться с ФСС, например, можно только через этот портал, и никак иначе через ТКС. Это также добавляет трудностей в учёте.

Последние 2,5 года для всех без исключения организаций являются кризисными. Однако в то время, как один бизнес прекращает свою деятельность, другой её только начинает. Период нестабильной экономики – одновременно и период краха, и период возможностей, во многом благодаря стимуляции и поддержке государства. Поэтому именно сейчас фирмам необходимо грамотное руководство, а иногда – поддержка и сопровождение специалистов.

Список литературы

1. Ключников, С. В. Раскрытие информации в финансовой отчетности корпораций // С. В. Ключников // Бухгалтерский учет. – 2010. – № 5. – С. 111-114. – EDN SDFCDD.

2. Кокоева, М. А. К вопросу о формировании финансовой стратегии корпорации / М. А. Кокоева, С. В. Плеханов // Социальные науки. – 2020. – № 4(31). – С. 14-24. – EDN UOGFUK.

3. Верещагина, Л. С. Необходимость эквивалентности системы управления освоением инновационной продукции / Л. С. Верещагина, И. М. Кублин, В. И. Тинякова // Инновации. – 2018. – № 4(234). – С. 107-115. – EDN YAHMGT.

4. Ваганова, О. Е. Перспективный анализ развития предприятий на основе показателей движения денежных средств : специальность 08.00.12 "Бухгалтерский учет, статистика" : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Ваганова Ольга Евгеньевна. – Саратов, 2004. – 19 с. – EDN NHOTGF.

5. Развитие кооперативных связей субъектов малого агробизнеса (на примере Саратовской области) / А. В. Ильина, Н. А. Кузнецова, И. М. Кублин, В. И. Тинякова // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – 2019. – № 3. – С. 94-100. – EDN LTIEDR.

6. Найденков, В. И. Проблемы повышения конкурентоспособности предприятий в строительной отрасли Саратовской области / В. И. Найденков, И. М. Кублин, А. А. Джамалин // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. – 2019. – № 4(24). – С. 85-93. – EDN KYCIUO.

7. Плотников, А. П. Лизинговый механизм инвестирования в основной капитал предприятий / А. П. Плотников, О. А. Казанкина ; А. П. Плотников, О. А. Казанкина ; М-во образования и науки РФ, Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования Российский гос. торгово-экономический ун-т, Саратовский ин-т. – Саратов : Наука, 2009. – ISBN 978-5-9999-0003-6. – EDN QTUEIN.

ПИЧУГИН ИЛЬЯ ЮРЬЕВИЧ, магистрант

(e-mail: iypichugin@mail.ru)

ПЛЕХАНОВ РОМАН СЕРГЕЕВИЧ, магистрант

(e-mail: plehanov_rom@mail.ru)

ЕРГАЛИЕВА ЕВГЕНИЯ ВАЛЕРИЕВНА, к.э.н., доцент

(e-mail: ergalieva.1981@inbox.ru)

Саратовский государственный технический университет

имени Гагарина Ю.А. г. Саратов, Россия

ПОТЕНЦИАЛ КОРПОРАЦИЙ КАК СРЕДСТВО ИНТЕНСИФИКАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

В статье рассматривается развитие корпоративных форм, как способа дальнейшего совершенствования инвестиционного процесса, что обусловлено самостоятельностью корпораций как юридических лиц, ограниченной ответственностью индивидуальных инвесторов, возможностью передачи другим лицам акций, принадлежащих индивидуальным инвесторам, а также централизованным управлением.

Ключевые слова: инвестиции, инфраструктура, инвестиционные процессы, инвесторы, корпорация, корпоративная форма.

Основным элементом российской инвестиционной инфраструктуры является инвестиционная инфраструктура на уровне отдельной компании. В течение анализируемого периода сумма обязательств компаний значительно превышает сумму дебиторской задолженности. Эта тенденция также свидетельствует о том, что на формирование корпоративного долга влияют не только платежи покупателей и заказчиков за произведенные товары и услуги, но и сложная ситуация в сфере организации производства и финансирования в отраслях, к которым они относятся [1]. Предприятия и организации вынуждены использовать кредиторскую задолженность в качестве постоянного источника ресурсов для производственно-хозяйственной деятельности [2]. Механизм наращивания долга является традиционным методом привлечения ресурсов.

Нехватка денег и чрезмерные объемы дефолтов на фоне инфляции приводят к размыванию оборотных средств торговых компаний, снижению их ликвидности и снижению объемов производства. Этот процесс отражает искаженную роль фискальной и кредитной политики в дореформенной российской экономике и в современной российской экономике [3]. В экономике с преобладанием высокомонополизированной государственной собственности и в условиях полной либерализации цен возможность получения дополнительного кредита не оказывает должного влияния на рост инвестиционного капитала.

Отсюда следует, что функционирование и развитие сбалансированной инвестиционной инфраструктуры на уровне предприятия невозможно без создания условий для оптимального использования внутренних инвестиционных источников предприятия и внедрения в экономическую сферу механизмов управления инвестиционной инфраструктурой, которые могут быть связующее звено между коммерческими предприятиями и рынком инвестиций в аккумулировании различных источников инвестиций [4]. Все это явилось объективной основой для формирования интегрированных предпринимательских структур в России.

Хотя практика создания интегрированных структур в стране незначительна, учитывая неразвитость современной инвестиционной инфраструктуры и финансового рынка в корпоративных структурах, существует объективная возможность совмещения функций, которые инвестиционные компании выполняют по отдельности. Для того чтобы объединить преимущества, которыми обладают различные субъекты инвестиционного и финансового рынков, логично собрать их с помощью механизма управления развитием инвестиционной инфраструктуры для инвестирования в одну компанию [5]. Развитие корпоративных форм как способ дальнейшего совершенствования инвестиционного процесса основано на самостоятельности корпораций как юридических лиц, ограниченной ответственности индивидуальных инвесторов, возможности передачи акций от индивидуальных инвесторов другим лицам, централизованном управлении. Корпорация - распространенная в странах с развитой рыночной экономикой

форма организации бизнеса, предусматривающая совместную собственность, правовой статус и концентрацию управленческих функций в руках высшего звена профессиональных менеджеров (менеджеров), работающих на кредитной основе. Важнейшими вопросами, решающими вопрос о целесообразности объединения, выборе определенного типа и формы, являются финансовые основы объединения. Для объективности изучения интеграционных процессов хозяйствующих субъектов нельзя игнорировать как финансовые основы объединения, так и финансовые показатели его эффективности. Это объясняется:

Во-первых, интегрированное предприятие представляет собой специфическую и интенсивно развивающуюся форму организации, в связи с чем особое внимание следует уделить принципам и приемам финансового менеджмента.

Во-вторых, интеграция включает в себя наиболее нестабильную и динамично развивающуюся область финансовых отношений. В отдельные периоды ускоряются интеграционные процессы, увеличивается капитальная стоимость компаний, увеличивается количество слияний и поглощений, возникают новые типы интегрированных структур. В другие периоды интеграционные процессы характеризуются стагнацией или даже застоём. Нестабильный характер делает интеграцию хозяйствующих субъектов одной из самых сложных и в то же время самых интересных тем для финансовой теории.

В-третьих, в настоящее время возрастает значение интеграционных исследований с точки зрения государственных финансов в связи с изменением организационных форм интеграции экономических субъектов. Вместо классического слияния, когда одно общество поглощает другое, или слияние и создание нового общества, все чаще можно наблюдать фактическое слияние обществ без формальной утраты их самостоятельности, т.е. появляются смешанные формы, которые в России будут возникать преимущественно в форме участия осуществляется.

Под финансовой привлекательностью объединения хозяйствующих субъектов автор понимает свойства и особенности интеграции, привлекательные для хозяйствующих субъектов с точки зрения управления финансами. Для того чтобы показать природу финансовой привлекательности интеграции экономических агентов, в статье рассматриваются мотивы интеграции и показывается, что все они носят явно или неявно финансовый характер.

Все разнообразные мотивы интеграции автором объединены в пять групп:

- рост прибыли интегрированной фирмы за счет усиления рыночной власти, проявляющийся в том, что при интеграции двух фирм, действующих на одном рынке, увеличивается концентрация рынка и увеличивается способность интегрированной фирмы контролировать цены [6]. Повышение концентрации рынка позволяет крупным компаниям проводить после-

довательную рыночную политику и добиваться роста выручки и валовой прибыли;

- увеличение прибыли интегрированной компании за счет снижения издержек за счет синергетического эффекта, технологической экономии, транзакционной экономии, совершенствования методов управления. Синергия проявляется в возможности реализации экономии за счет централизации ряда служб (делопроизводство, бухгалтерский учет, финансовый контроль, развитие человеческих ресурсов и общее стратегическое управление компанией), более полном использовании ресурсов, экономии затрат на исследования и разработки.

- крупные компании имеют преимущества, когда речь идет о привлечении средств. Экономия затрат, полученная за счет экономии технологий вертикальной интеграции, заключается в том, что после интеграции фирмы с одним из своих поставщиков может потребоваться меньше предварительных затрат для получения того же результата. Транзакционная экономика проявляется в снижении затрат на организацию и поддержание биржи при вертикальной интеграции;

-налоговая экономия, заключающаяся в том, что фирмы могут использовать слияния ради права переноса убытков на будущие периоды для снижения налогов в будущем. Поглощение компании может оказаться сделкой как подлежащей налогообложению, так и освобожденной от налогов. Налоговый статус данной сделки оказывает влияние на величину налогов, которые компания платит уже после поглощения;

-свободные потоки денежных средств, которые в условиях ограниченности направлений инвестиционной деятельности могут использоваться для осуществления интеграции с целью вложения капитала;

-снижение затрат, обусловленных рисками и неопределенностью, заключающееся в том, что интеграция может гарантировать поставки ресурсов и рынки сбыта продукции объединяющихся компаний. Проблемы неопределенности, вызванные существованием частной информации, также можно значительно ослабить при интеграции.

Особое значение в условиях острого недостатка инвестиционных ресурсов имеет формирование корпоративных структур, которые благодаря своим качественным параметрам потенциально являются как достаточно привлекательными объектами для инвестиций, так и предоставляют больше возможностей для привлечения и обеспечения финансирования инвестиций.

Список литературы

1. Беспалько, В. А. Промышленное импортозамещение в России: маркетинговые возможности и социально-экономические последствия / В. А. Беспалько, А. Э. Штебель, А. Ю. Штебель // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 1(90). – С. 57-61. – EDN YRSHTS.

2. Найденков, В. И. Проблемы повышения конкурентоспособности предприятий в строительной отрасли Саратовской области / В. И. Найденков, И. М. Кублин, А. А.

Джамалин // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. – 2019. – № 4(24). – С. 85-93. – EDN KYCIUO.

3. Казакова, Н. В. Некоторые аспекты анализа технологической динамики в экономической литературе / Н. В. Казакова, Е. В. Мангушева // Инновационная деятельность. – 2015. – № 2(33). – С. 34-38. – EDN UNABCD.

4. Развитие кооперативных связей субъектов малого агробизнеса (на примере Саратовской области) / А. В. Ильина, Н. А. Кузнецова, И. М. Кублин, В. И. Тинякова // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – 2019. – № 3. – С. 94-100. – EDN LTIEDR.

5. Махметова, А. Е. Оценка рисков в управлении качеством продукции на промышленных предприятиях / А. Е. Махметова, М. В. Киселева // Экономика промышленности. – 2017. – Т. 10. – № 2. – С. 147-152. – DOI 10.17073/2072-1633-2017-2-147-152. – EDN YKIIJOJ.

6. Прущак, О. В. Устойчивое развитие агропродовольственной системы: технологические и экологические вызовы / О. В. Прущак // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2020. – № 3(82). – С. 105-110. – EDN SLAIYD.

ПОЛНЯСКАЯ ОЛЬГА АЛЕКСЕЕВНА, к.э.н., доцент

Санкт-Петербургский государственный лесотехнический университет
имени С.М. Кирова
(Polyanskaya_78@mail.ru)

ВЫРАБОТКА ОПЕРАТИВНЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ДОХОДНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВОГО ПРОЦЕССА

В современных условиях хозяйствования при постоянно усиливающейся конкуренции предприятиям недостаточно просто обеспечивать эффективность производства в тот или иной отчетный период. Для обеспечения успешности к конкурентоспособности необходимо постоянно контролировать ход производственно-сбытового процесса (ПСП) и при необходимости оперативно регулировать, нацеливая его на получение желаемого результата. Существующие методы, системы показателей не соответствуют этому требованию, несмотря на накопленный опыт и знания управления производством в рыночных отношениях. Особенно нуждаются в решении данной проблемы малые и средние предприятия, так как часто экономическая работа по управлению операционной деятельностью сводится к предельному минимуму в целях экономии штатов и осуществляется на основе учетных и отчетных данных и интуитивно-профессиональных знаний.

Ключевые слова. Оборотные средства, предприятие, производственно-сбытовой процесс, управление, эффективность, доходность.

Промышленные предприятия на протяжении всего своего жизненного цикла сталкиваются с острой необходимостью совершенствования управ-

ления оборотным капиталом в производственно-сбытовом процессе. По имеющейся статистике именно по причине нерационального формирования и использования оборотных средств более половины предприятий лесопромышленного комплекса испытывают серьезные финансовые затруднения: недостаток собственных оборотных средств, постоянную потребность в краткосрочных кредитах и др. Как следствие: низкая рентабельность, платежеспособность, конкурентоспособность.

Основной задачей рационального управления оборотными активами является сокращение периода их оборачиваемости [1].

В условиях командно-административной экономики этот вопрос во многом решался нормированием оборотных средств, которое регламентировалось специальными инструкциями. В условиях рыночных отношений такие регламенты отсутствуют, и предприятия должны выбирать собственную политику управления оборотным капиталом с учетом особенностей своего предприятия, организации и осуществления производства и взаимоотношений с внешней средой, используя уже имеющийся опыт и методологические наработки.

Наиболее значимыми элементами оборотных средств, во многом определяющими их оборачиваемость, т.е. период превращения денежных средств, выделяемых на осуществление процесса производства продукции: от момента закупки сырья материалов до отгрузки готовой продукции, являются: сырье и материалы, незавершенная продукция и готовая продукция на складе предприятия.

Именно этот производственно-сбытовой процесс (цикл) определяет эффективность управления оборотным капиталом [3]. Период оборота трех видов элементов в сумме представляет полный оборот денежных средств, обеспечивающих производственно-сбытовой процесс (ПСП), т.е.

$$T_{\text{псп}} = T_{\text{зап}} + T_{\text{нзп}} + T_{\text{гп}} \quad (1)$$

где $T_{\text{псп}}$ – длительность периода оборачиваемости всего цикла, дни;
 $T_{\text{зап}}$ – период оборачиваемости запасов сырья материалов, дни;
 $T_{\text{нзп}}$ – период оборачиваемости незавершенной продукции, дни;
 $T_{\text{гп}}$ – период оборачиваемости готовой продукции на складе, дни.

В условиях изменчивой конъюнктуры рынка, при непредсказуемых изменениях цен на сырье и другие материалы, готовую продукцию и т.д. невозможно объективно оценивать эффективность использования оборотных средств как в целом по предприятию, так и по его отдельным производственным участкам, цехам; трудно определить точный срок оборачиваемости отдельных составляющих, корректировать деятельность служб закупки производственных запасов и сбытовых служб. В связи с этим предприятие не может прогнозировать наличие собственных оборотных средств текущих финансовых потребностей, привлечение заемных средств, а, следовательно, изменение уровня рентабельности и других показателей.

Для повышения доходов, прибыльности и рентабельности, сокращения заимствований на пополнение оборотных средств, сокращения операцион-

ных издержек необходимо рационализировать способ воспроизводства оборотных средств за счет совершенствования управления оборачиваемостью и оценки прибыльности каждого оборота производственно-сбытового процесса [2].

Предлагается дополнить существующую систему показателей управления оборотным капиталом и оценки его эффективности показателем оценки эффективности именно производственно-сбытовой деятельности – коэффициентом доходности ПСП ($K_{псп}$).

Сущность его – установление необходимого периода (времени) длительности в соответствии с интернами менеджеров на конкретный период. В основе его формирования возможно использование экономического содержания формулы расчета простых процентов в рамках возможного применения в оценке результатов производственно-сбытовых операций в производственной деятельности:

$$S\% = \frac{p \times j \times t}{T \times 100}, \quad (2)$$

где $S\%$ – доходы на вложенные средства, %
 p – привлеченный вклад средств, тыс. руб.
 j – годовая депозитная ставка, %
 t – количество дней начисления по вкладу, сутки
 T – количество дней в году (360 или 365 дней), сутки

По своей сути (j) депозитная ставка в банковском секторе это – рентабельность вложенных средств, а время (t) начисления процентов по вкладу можно применительно к производственному сектору рассматривать как период оборота текущих активов, то формулу доходности ПСП можно представить следующим образом:

$$J_d = \frac{R \times 365}{T_{псп} \times n}, \quad (3)$$

где J_d – доходность ПСП за рассматриваемый период, %
 R – рентабельность продаж рассматриваемый период, %
 $T_{псп}$ – длительность ПСП

Оценочным критерием этого показателя может быть кредитная ставка депозита, определяющая минимальный уровень J_d . Депозит можно рассматривать как объективную альтернативу размещения денежных ресурсов в сравнении с инвестированием их в хозяйственный оборот, следовательно, для обеспечения эффективности производства доход ПСП должен быть выше депозитной ставки.

Этот показатель можно использовать как для определения доходности (эффективности) всего производственно-сбытового цикла (таблица), так и его отдельных трех составляющих: эффективность оборота сырья и материалов, оборота незавершенной продукции и оборота готовой продукции.

Применение этого показателя также позволит управлять эффективностью производственно-сбытового процесса и его отдельными частями че-

рез определение рациональных сроков оборачиваемости при существующей рентабельности. Это можно выполнять и по отдельным товарам или по группам товаров в зависимости от их рентабельности. В таблице 1 приводится пример расчета оптимальной длительности ПСП для поддержания уровня эталонной доходности.

Таблица 1 – Пример расчета показателя доходности ПСП

Показатели	Результат
1. Длительность ПСП, сутки,	93.5
в том числе - оборот сырья и материалов	21.5
- оборот незавершенного производства	20
- оборот готовой продукции	52
2. Рентабельность продаж, %	20
По стадиям ПСП	
	□ 4.9
	□ 2.8
	□ 3.2
3. Доходность ПСП, %	
по стадиям ПСП	
	□ 19.3
	□ 10.9
	□ 12.5

Из расчета видно, что самый высокий показатель доходности ПСП I-стадия 19.3%, что существенно выше ставки депозита 15%, а в III-стадиях и в II-стадиях ниже ставки депозита, использование оборотного капитала было неэффективно и, следовательно, необходимо поднимать этот показатель. Мерой эффективности для обеспечения лучших результатов может быть лучший показатель, достигнутый в примере – это показатель I-стадии=19.3%. как эталон доходности ПСП этот показатель должен ориентировать соответствующие службы предприятия на управление оборачиваемостью, т.е. длительностью производственно-сбытового цикла при снижении рентабельности продаж, чтобы не уменьшать высшего (эталонного) показателя доходности. (таблица 2)

Таблица 2 – Пример расчета оптимальной длительности ПСП

Показатель	Результат
Эталонный показатель доходности, %	19.3
рентабельность продаж по стадиям	I 4.9
	II 2.8
	III 3.2
Длительность ПСП для разного уровня рентабельности продаж, обеспечивающая "Эталонную" доходность, сутки всем по стадиям	
	I 92.7
	II 52.9
	III 60.5

Рассчитать наиболее рациональный срок ПСП для достижения эталонной доходности ($T_{псп}$) можно по формуле:

$$T_{псп\ опт} = \frac{R \times 365}{J_{доп}} \quad (4)$$

где $J_{доп}$ - оптимальная длительность ПСП, сутки.

Из приведенных расчетов видно, что для сохранения эталонного показателя доходности 19.3% длительность производственно-сбытового цикла должна сокращаться при снижении рентабельности продаж, т.е. оборотный капитал должен использоваться интенсивнее, а значит и эффективнее. Предложенный метод позволит в каждый конкретный момент определить необходимый срок оборота как всего оборотного капитала, задействовано в осуществлении ПСП, так и его отдельных составляющих, при различном уровне рентабельности. Таким образом показатель доходности ПСП является более гибким и совершенным способом оценки эффективности использования оборотного капитала производственного предприятия, что позволит оперативно управлять им с целью достижения конкретного конечного экономического результата.

Практическое внедрение этого метода потребует более внимательного контроля за осуществлением всего производственно-сбытового процесса, а именно: наладить оперативную отчетность о прохождении отдельных стадий ПСП, определить рентабельность продаж, установить "кредит" доходности, к которому следует стремиться и др. Естественно, эти и другие необходимые отчетные данные возможно получить в условиях использования автоматизации и компьютеризации соответствующих функций управления, а также программ для их обработки [4]. Следует отметить, что предлагаемый метод управления эффективностью использования оборотных средств имеет некоторые ограничения применительно деревоперерабатывающим предприятиям: влиять на собственно производственного процесса трудно, т.к. он регламентируется специальными документами. Поэтому наиболее важными и возможными направлениями повышения доходности (эффективности) ПСП могут быть сокращения времени пребывания производственных запасов и готовой продукции на складах. Предложенный метод оперативного управления оборотными средствами позволит дифференцированно подходить к сокращению нахождения на складах отдельных видов запасов сырья, материалов и готовой продукции, и времени отгрузки и реализации продукции, исходя из нормы доходности каждого вида продукции, обеспечивая желаемую доходность производственно-сбытового процесса и задействованных в нем оборотных средств.

Список литературы

1. Выглежанина Е.В., Балаян В.М. Оборотные средства и коммерческий кредит, как метод ускорения их оборачиваемости // Экономика и бизнес: теория и практика. 218. №12-1. С. 90-93.
2. Полозова А. Ю., Лихачева А. А. Модернизация и оборотные средства производства // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015. №11-3. С. 176-178.

3. Полянская О. А. Оптимизация оборотных средств в период экономического кризиса // Современные аспекты экономики. 2016. №1(221). С. 25-27.
4. Полянская О. А. Система мониторинга оборотных средств // Современные аспекты экономики. 2016. №6(226). С. 41-44.

ПОЛНЯСКАЯ ОЛЬГА АЛЕКСЕЕВНА, к.э.н., доцент
Санкт-Петербургский государственный лесотехнический университет
имени С.М. Кирова
(Polyanskaya_78@mail.ru)

ЭКСПОРТ ЛЕСНОЙ ПРОДУКЦИИ. КАК И ГДЕ ИСКАТЬ РЫНКИ СБЫТА

Экспортный потенциал играет важную роль в развитии страны и ее интеграции в мировую хозяйственную жизнь. Россия всегда занималась экспортом лесной продукции, что позволяло производить и выводить на зарубежные рынки различную продукцию соответствующего качества и количества. Анализ экспорта лесной продукции за последние 20 лет показывал определенный рост и развитие данной отрасли. Однако, в связи с последними геополитическими изменениями ситуация на рынках изменилась, что очень сильно сказалось на работе предприятий лесопромышленного комплекса. Автором рассмотрены статистические данные экспорта лесной продукции за 20 лет и 8 месяцев 2022 года. Обозначены проблемы и возможные пути выхода из сложившейся ситуации.

Ключевые слова: лесопромышленный комплекс, санкции, продукция, рынок, круглые лесоматериалы, экспорт.

Экспорт из России лесной продукции за 2021 год достиг рекордного значения и составил 16,67 млрд. долл. США. Денежные поступления от экспорта выросли практически в 4 раза начиная с 2002 года (рисунок 1). Стоит отметить, что если рассматривать структуру поступления денежных средств от экспорта древесины, то до 2009 года основная доля приходилась на круглые лесоматериалы, с 2011 до 2021 года включительно большую часть составляют поступления от экспорта пиломатериалов и фанеры [1]. Структурный сдвиг объясняется запретом вывоза круглых лесоматериалов из России и стимулированием деревообрабатывающих и перерабатывающих предприятий.

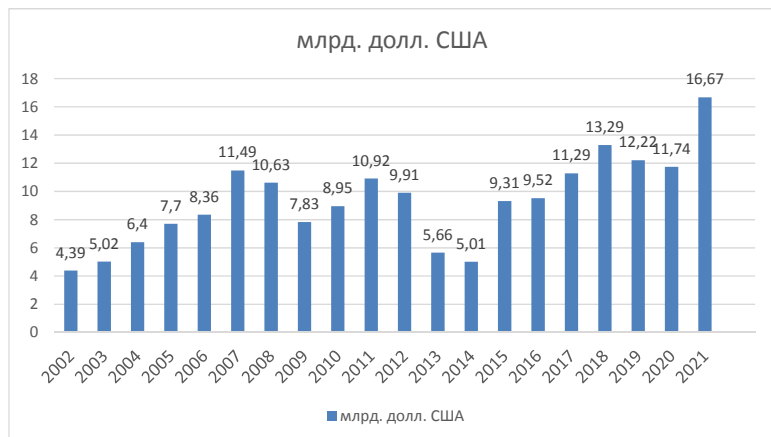


Рисунок 1 – Экспорт из России лесной продукции в млрд. долл. США [2]

Однако, в связи с новыми условиями работы, в которых оказались предприятия, после введения санкционного давления на Россию со стороны недружественных стран, возникло много проблем. И одна из которых – это потеря рынка сбыта... Результаты анализа данных свидетельствуют о том, что 45,85% экспорта приходилось на недружественные страны, долю которых в основном занимали страны Европы....

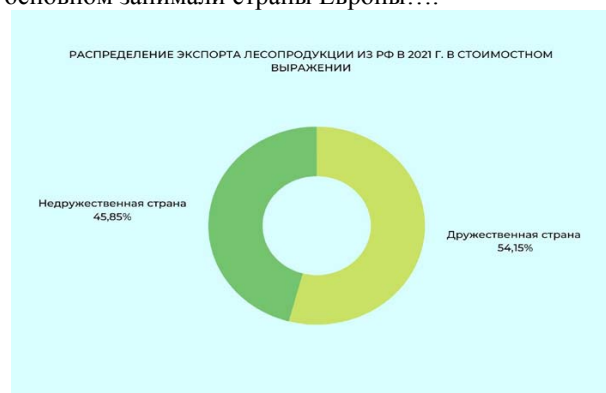


Рисунок 2 – Распределение экспорта лесопродукции из РФ в 2021 году в стоимостном выражении [3].

По предварительным статистическим данным лесопромышленный комплекс может потерять рынок емкостью до 3 млрд. долларов США...

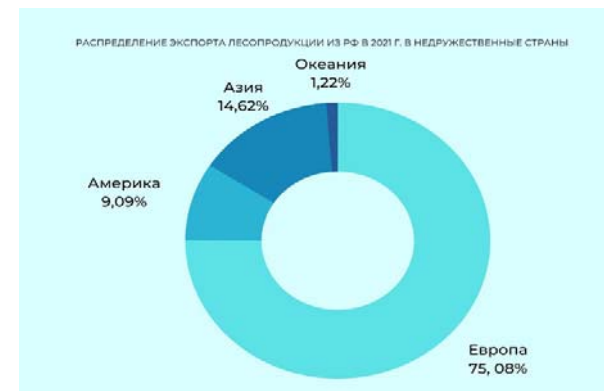


Рисунок 3 – Распределение экспорта лесопродукции из РФ в 2021 году в недружественные страны [3].

В самом начале казалось, что проблему затоваривания может помочь решить Китай, однако в условиях потери конкуренции и монополизации рынка потребителя - экспортеры неудовлетворены предложенными ценами, что в дальнейшем повлечет стагнацию рынка. На сегодняшний день согласно статистическим данным 51 % в структуре экспорта уже занимает Китай. Сужение рынка будет наблюдаться и внутри страны, так как наложенные санкции затронули все сферы экономики и соответственно покупательную способность населения... Конечно, завышенные цены на пиломатериалы внутри страны, должны вернуться к уровню 2019 года, однако производители не спешат снижать цены. Все это влечет за собой замедление кругооборота оборотных средств и как следствие – снижение финансовой устойчивости предприятий.

Таблица 1 – Структура экспорта древесины за 8 мес. 2022года

Страна	Структура, %
Китай	51
Узбекистан	8
Япония	3
Эстония	3
Египет	3
Азербайджан	3
Корея	2
Германия	1
Финляндия	1
Таджикистан	1
Прочие	24

Старая рыночная парадигма на сегодняшний день оказалась разрушенной. В пятом пакете санкций под запрет импорта в ЕС из России была

включена вся 44 группа ТН ВЭД (древесина и изделия из нее). В 8 пакет санкций включили запрет на вывоз из России целлюлозы и бумаги. В связи свыше изложенным, можно предположить, что российские компании продолжат испытывать сложности с рынками сбыта и транспортировкой продукции. Развитие рынка пиломатериалов замедлится, однако он может расти среднегодовыми темпами в 3% в период до 2027 года по мере восстановления строительного сектора за счет инвестиций в инфраструктурные проекты и отхода от политики жестких локдаунов в Китае.

Список литературы

1. Российский экспорт пиломатериалов за 2021 год превысил по стоимости 6 млрд долларов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://lesprominform.ru/news.html?id=16947> (дата обращения 30.09.2022)

2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения 30.09.2022)

3. Экспорт леса из России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://roslesinforg.ru/news/all/6311/> (дата обращения 30.09.2022)

РАБОШ МАРГАРИТА ВИТАЛЬЕВНА, обучающаяся

ПЛАКСА ЮЛИЯ ВАЛЕРЬЕВНА, к.э.н., доцент

(Margaritarabos42@gmail.com)

КФУ им. В. И. Вернадского, Институт экономики и управления,
г. Симферополь, Россия

**ДВОЙНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ:
ПОНЯТИЕ, ПРОЯВЛЕНИЕ И СПОСОБЫ РЕШЕНИЯ**

В современных экономических системах роль налогов исключительно велика. Они являются не только основным каналом доходной части бюджета, но и включены во все основные звенья финансовой системы, формируют и опосредуют основные финансовые отношения в обществе. В статье раскрывается понятие налога, рассматриваются цели налоговой политики. Дается понятие двойного налогообложения, причин его возникновения и подходы его устранения.

Ключевые слова: налог, налоговая политика, двойное налогообложение.

Под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований [1].

На общую сумму налогов и их долю в национальном доходе существенное влияние оказывает ряд факторов, таких как социальная политика государства, размер государственной собственности, экономическая деятель-

ность и методы государственного вмешательства в управлении денежными средствами страны.

В современных условиях государства с развитой рыночной экономикой осуществляют налоговую политику для достижения следующих важнейших целей:

1. Участие государства в регулировании экономики, направленном на стимулирование или ограничение хозяйственной деятельности, а также в общественном воспроизводстве;

2. Обеспечение потребностей всех уровней власти в финансовых ресурсах, достаточных для проведения экономической и социальной политики, а также для выполнения соответствующими органами власти и управления возложенных на них функций;

3. Обеспечение государственной политики регулирования доходов.

В настоящий момент актуальной остается проблема двойного налогообложения. Термина «двойное налогообложение» в действующем российском налоговом законодательстве не существует. По смыслу ст. 232, 311, 386.1 НК РФ в отношении налогов на имущество и доходы понятно, что указанное понятие охватывает случаи налогообложения одного и того же объекта дважды.

Н. П. Варонина считает, что «Двойное налогообложение считается основным препятствием к взаимной торговле, обмену технологиям и инвестициям между странами» [2].

Профессор МГИМО А. А. Шахматев рассматривает двойное налогообложение в двух смыслах: юридическом и экономическом, связано это с тем, что в действительности рассматриваемая категория является пограничной и имеет как юридическую, так и экономическую сторону.

Профессор указывает в своей работе, что юридический смысл возникает, когда по формальным причинам (предусмотренным налоговым законодательством) одно и то же лицо обязано уплатить сопоставимый налог несколько раз за один и тот же период в отношении одного и того же объекта налогообложения. Экономическое двойное налогообложение относится к последовательному налогообложению одного и того же (с экономической точки зрения) объекта у разных налогоплательщиков [3].

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что юридическое понимание охватывает только часть общественных отношений, предусмотренных налоговым законодательством. Экономическое понимание же шире в связи с тем, что оно охватывает факт возникновения двойного налогового бремени вместе со всеми вытекающими последствиями.

Двойное налогообложение наблюдается в следующих случаях:

1. Компания имеет двойное резидентство. То есть она признается резидентом в двух странах.

2. Один и тот же доход является налогооблагаемой базой в двух государствах. К примеру, в одной стране доход признается налогооблагаемой

базой из-за наличия резидентства у компании, а во второй – на основании нормы об источнике дохода.

3. Траты фирмы по-разному засчитываются в разных государствах.

4. Источник дохода находится в несколько государствах.

Основная причина образования двойного налогообложения – различные нормативные акты в разных государствах, различное регулирование налогооблагаемой базы. Кроме того, нормативный акт можно истолковывать несколькими путями. Так, например, в США неточности в декларации могут привести к штрафам в размере 10 000 долларов. В Швейцарии же к неверной информации в декларации, если нарушения незначительны, относятся более лояльно. Неточности нарушениями считаться не будут. В данном случае необходимо международное соглашение. Оно требуется для согласования интерпретаций нормативных актов.

На сегодняшний день одной из самых приоритетных задач, стоящих перед налоговыми органами как Российской Федерации, так и зарубежных стран, является устранение двойного налогообложения.

Е.М. Матус для устранения проблемы двойного налогообложения рассматривает три варианта подхода. Подход первый - двойное налогообложение может быть устранено нормами внутреннего законодательства, содержащего положения о налоговом освобождении, налоговом кредите и налоговом вычете. Однако этот подход не способен быть постоянно применяемым по ряду причин, из наиболее очевидных - факт того, что не все причины возникновения данных проблем находятся в ведении одного государства.

Подход второй - решение проблемы с помощью международного судопроизводства. Так же неоднозначен как средство решения проблемы двойного налогообложения, по причине того, что на сегодняшний день компетенция международных судов в данном вопросе сильно ограничена и это сильно усложнит работу международной судопроизводственной системы в целом.

Подход третий - заключение государствами соглашений об избежании двойного налогообложения. Наиболее применим в настоящее время, так как создается отдельный нормативно-правовой акт, регулирующий данную сферу общественных отношений между государствами. Так же способствует упрощению международного судопроизводства в вопросах двойного налогообложения.

Таким образом, двойное налогообложение – это большая проблема, которая возникает в результате многократного обложения одного объекта налогообложения разными налогами. Решение данной проблемы является необходимым и немаловажным. Это объясняется, прежде всего, тем, что двойное налогообложение является неким барьером, который затрудняет развитие предпринимательства, развитие рыночных отношений, приводит к увеличению налоговых правонарушений, от чего в конечном итоге завысит уровень развития нашего государства. Каждый из подходов для устра-

нения проблемы двойного налогообложения имеет ряд преимуществ, но стоит понимать, что для работы по устранению проблемы двойного налогообложения необходимо принимать все методы, как единый механизм, чтобы добиться точности и порядка в решении рассматриваемой задачи.

Список литературы

1. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 28.06.2022) (с изм. и доп., вступ. в силу с 23.09.2022) // https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/fd3039f558e14477ce752eb9789b02a023fbc006/ (дата обращения: 09.10.2022).

2. Варонина Н. П. Практические аспекты налогообложения дивидендов и применения соглашения об избежании двойного налогообложения между РФ и ФРГ // УГЮУ. 2021. №26 (стр. 775-791). URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_44749118_64822823.pdf (дата обращения: 11.10.2022).

3. Толкушкин А. В. Комментарий (постатейный) к Налоговому кодексу Российской Федерации (части первой) от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : справ. правовая система. Комментарий законодательства. https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/d987f8aecdea90060f74c0c6bdf646d28f528d7e/ (дата обращения: 09.10.2022).

4. Матус, Е. М. Двойное налогообложение: понятие, предпосылки возникновения, тенденции и способы решения / Е. М. Матус. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2022. — № 18 (413). — С. 315-318. — URL: <https://moluch.ru/archive/413/91108/> (дата обращения: 09.10.2022).

РАТНИКОВ ЕВГЕНИЙ АЛЬБЕРТОВИЧ, студент

Национальный исследовательский университет

«Московский государственный строительный университет»,

г. Москва, Россия

(e-mail: dw.few@inbox.ru)

РАЗВИТИЕ САМОЗАНЯТОСТИ НА РЫНКЕ ТРУДА

Рынок труда тесно связан со всеми экономическими процессами и подвержен различным системным преобразованиям. Изменения затрагивают не только рынок труда в целом, но отдельные его элементы, в частности, сегмент самозанятости. Изучение возникающих явлений и процессов в предпринимательской деятельности самозанятых граждан позволяет держать в фокусе причины и следствия их развития, что обуславливает актуальность теоретических и статистических изысканий.

Ключевые слова: самозанятость, рынок труда, предпринимательская деятельность, зарубежный опыт, self employed.

Появление термина «самозанятости» связано с изучением вопросов развития таких явлений, как безработица, снижение спроса на рабочую силу, расцвет предпринимательской активности, социальная мобильность, научно-технический прогресс [1, с. 27].

Несмотря на разноплановость перечисленных явлений, все они явились факторами и причинами развития такой сферы как самозанятость. Первые теоретические исследования проблем самозанятости принадлежали зарубежным исследователям, среди них Д. Вильямс, Т. Бейтс и Р. Боден.

Изучением основ формирования самозанятости в России, а также ее причин и особенностей занимались такие отечественные исследователи, как Н. Н. Абакумова, проводившая социологические комплексные исследования в сфере труда и, в частности, в сегменте самозанятых. В. М. Жеребин в своей монографии описывал общие представления о самозанятости в России, где особенное внимание автор уделял кризисным периодам. Доктор экономических наук М. С. Токсанбаева изучала противоречивый характер появления самозанятости и проводила корреляцию со стагнацией и упадком экономики, выявляя прямую зависимость.

Таким образом, понятие самозанятости явилось не только видом предпринимательской активности, оно имеет глубокий социальный смысл. Социальный аспект этому понятию придают причины, побуждающие граждан выходить из системы наемного труда.

В общем виде Д. О. Стребков и А. В. Шевчук выделяют три теоретические позиции на причины ухода в самозанятость. Во-первых, самозанятость рассматривается как нестандартная стратегия адаптации к занятости, которая чаще всего проявляется в периоды кризисов или в условиях определенных жизненных ситуаций (декретный отпуск, обучение в вузе). Во-вторых, самозанятость выступает в роли первоначальной ступени к предпринимательству, как его простейшая неустойчивая форма. В-третьих, самозанятость является стилем жизни, как форма трудовой автономии и стремление к независимости [3, с. 81].

В соответствии с такой общей группировкой перспективно определяется дальнейшее развитие предпринимательской деятельности самозанятых, если первая и вторая группа являются скорее временными, то третья может стать постоянной.

Несмотря на то, что в трудовом законодательстве пока нет точной формулировки категории «самозанятые», существуют признаки, по которым можно идентифицировать данную группу работников:

- работник не зарегистрирован официально в какой-либо организации, трудовая книжка не ведется;
- работник не состоит в реестре предпринимателей;
- работник не отчисляет обязательные страховые взносы и пенсионные отчисления. Очевидно, что принципы ведения предпринимательской деятельности у самозанятых и индивидуальных предпринимателей отличаются. В общем виде представим вышеизложенное в таблице 1.

Основными преимуществами ведения бизнеса в роли самозанятого являются добровольная регистрация в налоговой службе, отсутствие потребности в ведении бухгалтерской и налоговой отчетности, возможность принятия участия в государственной программе налоговых каникул.

Таблица 1 Сравнение некоторых характеристик деятельности самозанятых лиц и индивидуальных предпринимателей [3, с.110]

Сравнительный параметр	Самозанятые граждане	Индивидуальные предприниматели
Процедура регистрации	Упрощенная система, регистрация через мобильное приложение налоговой службы или адаптированного (для са-	Регистрация предусматривает сбор документов и постановку на учет в налоговой службе
Сумма государственной пошлины за регистрацию, руб.	100	800
Возможность найма работников	Нет	Есть
Ведение бухгалтерской и налоговой отчетности	Отчетность формируется через мобильное приложение, где также автоматически рассчитывается налог на профессиональный доход, отсутствие необходимости приобретения кассовой техники	Сложность ведения отчетности зависит от выбранного режима налогообложения, необходима кассовая техника, сдаются налоговые декларации, необходимы подтверждающие документы
Режим налогообложения	Оплата патента, в некоторых регионах РФ действует налог на профессиональный доход	Возможность выбора: УСН, ОСНО, ЕНВД, ЕСХН, ПСН

В таких странах как Германия, Великобритания, Канада и США самозанятость как вид предпринимательской деятельности является довольно распространенным. При этом самозанятые (self employed) являются индивидуальными предпринимателями, а ставки регулируются в зависимости от уровня доходов.

Государственное регулирование деятельности самозанятых в зарубежных странах отличается от отечественного следующими особенностями:

- высокий уровень налогообложения самозанятых в зарубежных странах компенсируется низким НДС (Канада, США);
- для регистрации в качестве самозанятого в большинстве зарубежных стран необходимо посетить налоговую службу, в России возможна регистрация через мобильное приложение «Мой налог» или через приложения банков;
- в зарубежных странах критерии отнесения к самозанятым выше, в России самозанятым считается лицо, чей доход не превышает 2,4 млн. руб.;
- в России не всем самозанятым необходимо регистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя, в зарубежных странах наоборот;

– в России самозанятые оплачивают налог через мобильное приложение, в зарубежных странах обязаны сдавать документы в налоговую службу.

В связи с тем, что российское государственное регулирование деятельности самозанятых направлено на легализацию предпринимателей и находится в стадии тестирования, то оно несколько отличается от устоявшихся зарубежных установок [1, с. 46]. Данное предположение подтверждается тем, что в России увеличивается доля самозанятого населения, а за рубежом либо не изменяется, либо снижается. На рисунке 1 рассмотрим динамику доли самозанятого населения в странах мира.

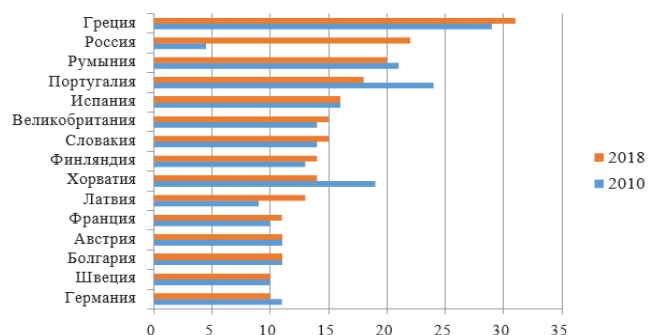


Рисунок 1 Динамика доли самозанятого населения в странах мира 2010 и 2018 гг., % [5]

Как видно из статистического исследования рынка труда ОЭСР, глобальная тенденция развития самозанятости не подтверждается высокими темпами роста доли самозанятых. Это связано с тем, что европейские страны пережили расцвет самозанятости еще до 1950 года, до подъема массового производства. При этом в отечественной экономике, а также экономике Греции и Латвии наблюдается обратное прогрессивное развитие предпринимательской деятельности и увеличение доли самозанятых.

В России становлению самозанятости способствует научно-технический прогресс и цифровизация, которые позволяют многим субъектам предпринимательской деятельности перейти на дистанционный уровень [2, с. 80]. Таким образом, предпосылками для курса на легализацию предпринимательской деятельности в России стал успешный зарубежный опыт. Прежде всего, стоит отметить, что зачаточный уровень развития государственного регулирования деятельности самозанятых граждан в России обуславливает необходимость проведения фундаментальных исследований в данной области.

Список литературы

1. Белоконева А. М. Самозанятость в России: генезис, детерминанты развития самозанятости в России [Текст] / А. М. Белоконева, Ж. В. Горностаева / Сборник докла-

дов конференции по итогам работы Международной молодежной научной школы. под ред. Л. И. Ушвицкого, 09 11 октября 2019 г. Молодежь и бизнес: опыт, проблемы, горизонты взаимодействия. 2019. С. 46 47.

2. Дубин И. Н. Фриланс как интеллектуально креативная форма самозанятости в новой экономике: траектория новой парадигмы самозанятости [Текст] / И. Н. Дубин, Д. Т. Байтенизов, Д. Кэмпбелл, Э. Караянис, Т. А. Азатбек / Научный журнал «Социально экономические явления и процессы». Издательство «Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина». 2019. №3. С. 69 82.

3. Львова М. И. Перспективы налогообложения самозанятых лиц в России [Текст] / М. И. Львова / Вестник Алтайской Академии экономики и права. Издательство «Алтайская Академия экономики и права». 2019. №2. С. 108 115.

РОГАШОВА СОФЬЯ ДМИТРИЕВНА, студент
ГОЛЫШКОВА ИРИНА НИКОЛАЕВНА, ст. преподаватель,
 (ira-gold@yandex.ru)
 Государственный университет управления, г.Москва, Россия

**ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И СТАБИЛИЗАЦИИ
 РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ**

Невозможно отрицать экономические и политические последствия санкций и попытку вывода России из глобальной интегрированной системы. Действительно, в настоящее время мировая глобализация достигла такого уровня, что почти все страны мира интегрированы между собой экономически напрямую или параллельно и международные факторы являются весомыми в развитии отдельной страны. Однако, влияние санкций, о которых жестко заявляют ученые, эксперты и журналисты недружественных стран, явно преувеличено. Несмотря на элементы стагнации и объективных затруднений, наша страна держится и видит перспективы развития и роста. Автор в своем исследовании попытается дать некоторые предложения по возможной корректировке экономического курса благодаря неким действиям, направленным на стабилизацию ситуации внутри страны.

Ключевые слова: санкции, кризис, российская экономика, предприятие, стабильность, информационное обеспечение.

В 2022 году Российская Федерация столкнулась с рекордным для неё (и для всего мира) количеством санкций. Если быть точнее - в конце февраля под ограничение попало 2778 российских объектов, а общее число активов российских резидентов, подверженных санкционному давлению, достигло 5530. По мнению западных экспертов, уровень натиска санкций сопоставим с ядерной войной, поскольку ограничение торговых связей и разрыв логистических цепочек не могут не оказать влияние на экономическое развитие замкнутой страны. Разберем проблемы стабилизации экономики

России в условиях санкций по сегментам и выделим ошибки, которые необходимо исправить в дальнейшем:

- Плохая информированность населения о действиях РФ
- Низкий уровень поддержки народных предприятий
- Не правильный выбор дружественных стран для экономического сотрудничества
- Ошибки в законодательстве, позволяющие спекулянтам наживаться на мирном населении
- Малое количество производственных мощностей
- Экспортной продукции меньше импортной
- Устаревшие технологии в производстве

Итак, предложения. Первое. Во времена, когда народ испытывает сильнейшее информационное давление отовсюду очень важно иметь источники, которые будут оснащать людей истинными фактами, благодаря которым люди смогут сохранять спокойствие и не поддаваться панике, это позволит убрать социальное напряжение и улучшить моральное состояние людей, которое напрямую влияет на их рабочую эффективность.

Второе. По поводу низкого уровня поддержки предприятий можно много говорить, но факты говорят за себя. По многим статистическим данным Российские предприятия, которые занимаются производством используя при этом только отечественное сырье и рабочую силу подняли ценник на свои продукты примерно от 10% до 65%. Это говорит нам о том, что отсутствие импортных товаров и услуг в производстве не говорит о фиксации цен на конечный товар, т. к. санкции могут влиять на производство косвенно, так или иначе затрагиваются логистические цепочки, сокращается экспорт, увеличивается инфляция, что приводит к увеличению цены на рабочую силу, которая очень часто имеет большой вес среди всех издержек производства. Соответственно совокупность данных проблем является причиной отсутствия компенсаций убытков компаний от государства, в условиях, когда политика влияет на экономику страны, именно государство должно заботиться о юридических лицах и самозанятых, которые в мирное время платили налоги в ее бюджет. Мы считаем, что правильным решением будет выделение субсидий для поддержки преимущественно малого и среднего бизнеса, которые наиболее пострадали от санкционного или иного давления и были вынуждены повысить цены более чем на 20%. Это позволит искусственно понизить цены на продукцию и сохранить сами предприятия, уберечь их от закрытия в тяжелый период.

Третье. Финансовое благополучие и экономическая стабильность стран, с которыми сотрудничает РФ очень сильно влияет и нас. Записывая в дружественные страны множество непризнанных, а иногда даже и криминальных республик Россия рискует оказаться в том кругу, где она не сможет получить взаимную выгоду от других членов этого союза. На наш взгляд для сотрудничества важно выбирать не только те страны, где про-

изводят множество товаров и услуг, но и те, которые обладают большим запасом природных ресурсов, развитым населением и желанием отдавать не меньше материальных благ, чем их получать, также важно желание самого народа к приобщению с культурой другой страны-союзника, это позволит скрепить сотрудничество не только формально, но и «духовно».

Четвертое. Кризис, возникший в период санкционного давления начиная с 2014 года, но особо ярко выраженный в начале 2022 года отлично продемонстрировал и выявил те самые «дыры» в законодательстве, которыми пользуются люди, ищущие легкую наживу и желающие получить выгоду от тяжелых для всей страны ситуаций. Наиболее актуальные сферы, где орудуют спекулянты. Это здравоохранение, компьютерная техника и продукты. В связи с тем, что законодательство РФ не так активно регулирует ситуации с созданием искусственного дефицита, завышение цен с целью получения большей выручки, то многие юридические и физические лица ищут возможность нажиться на обычных гражданах, желающих купить к примеру лекарства, которые жизненно необходимы им для здоровья, это ведет к колоссальным проблемам в экономике, а также плохо влияет на потребителей, ибо они лишаются возможности удовлетворения собственных возможностей.

Пятое. Проблемы с производством связаны с многими факторами, в том числе и демографическим недостатком рабочей силы, а также отсутствие желающих работать на низкооплачиваемой профессии при этом, тратя больше сил, чем, например, тратит средний статистический офисный работник. С этим вопросом сталкивается множество развитых стран, но решают их все по-разному, одни из способов решения данной проблемы мы представили ниже:

- Поиск дешевой рабочей силы
- Совершенствование технологий производства как аналог дешевой рабочей силы, позволяющие использовать современные технологии в обход ручного труда
- Повышение зарплат в производственном секторе экономики
- Привлечение населения рекламными методами для увеличения количества сотрудников, это своеобразный поиск энтузиастов, которые хотят работать за идею, а не заработную плату, таких работников очень много, например, в Японии.

Шестое. Экспорт товаров народного производства гораздо труднее чем импорт, нужно всегда следовать мировым тенденциям, учитывать особенности культуры тех стран, куда продукция непосредственно экспортируется, это значительно улучшит ее конкретные способности на местном рынке среди отечественных товаров производителей, помимо того, если говорить про технологии, то они должны иметь максимальный современный вид. Проблема России в том, что она стала своего рода «сырьевым рабом» тех стран, которые занимаются масштабным производством, несмотря на огромное количество природных ресурсов, крутых специалистов, большой

территории для постройки заводов, складов, дорог и научных институтов, России не удается делать это настолько успешно, насколько бы этого хотелось, тем не менее нужно стремиться к такому результату и искать возможности для улучшения именно тех сфер, которые отвечают за модернизацию современных производственных процессов. Тогда нам удастся сделать шаги в увеличении экспортирования товаров, и получение дополнительной прибыли с продажи продукции на новых рынках, с новыми охватами покупателей.

В заключение необходимо отметить, что очень многие производства в РФ являются остатками Советских Заводов и научных институтов, занимающихся удовлетворением планов, поставленных командной экономикой СССР. Безусловно, все, что делалось в те времена, делалось действительно с душой и имело высокий гарант качества, но время идет, технологии меняются, как и желания людей, пользоваться более комфортными вещами, тратить меньше денег, поэтому множество Советских производств не способно удовлетворить современного потребителя, за счет чего приходится обращаться к технологичным гигантам из США, Южной Кореи, Германии и т. д. Это вовсе не плохо, что Россия покупает товары за границей, но явно не в тех условиях, когда эти страны ведут «экономическую войну» против России, ограничивая ее доступ к технологиям и товарам, тем самым «перекрывая воздух» Российским потребителям. Решить данную проблему можно благодаря введению в оборот Современных отечественных технологий, которые будут со временем улучшаться и завоевывать местные рынки, прикрывая собой дефицитные или дорогостоящие импортные товары.

Список литературы.

1. Черненко В.А., Шведова Н.Ю. Риски российской экономики в условиях введения международных санкций. Теория и практика общественного развития. №4. С.34-39
2. Рязанова Г.Н. Управление поведением потребителя в организации метамодерна. Вестник университета. 2020. № 11. С. 39-43.
3. Рязанова Г.Н. Использование цифровых технологий в образовательном процессе высшей школы. E-Management. 2020. Т. 3. № 2. С. 40-54.
4. Рязанова Г.Н. Эволюция в исследованиях по кросс-культурному менеджменту. В сборнике: Львовские чтения - 2018. Сборник статей VI Всероссийской научной конференции. Под научной редакцией Г.Б. Клейнера. 2018. С. 162-164
5. Рязанова Г.Н. Организационное решение проблемы координации спроса и потребления альтернативной энергии на промышленных предприятиях России. Управление. 2016. Т. 4. № 3. С. 46-56
6. Рязанова Г.Н. Современные методы управления организацией на основе ценностно ориентированного подхода. Вестник университета. 2022. № 2. С. 41-48
7. Темнышов И.А., Беляев А.М. – Бизнес-моделирование операционной деятельности как инструмент управления конкурентоспособностью. – Ученые записки российской академии предпринимательства. 2021, Том: 20, № 2, Т. 20. С. 89-105.
8. Шарипов Ф.Ф., Родионов А.Н. Анализ определений, признаков и свойств управления проектами.
9. Шарипов Ф.Ф. Команда как субъект инновационных преобразований. Вестник университета. 2002. № 1. С. 230-233.

10. Belyaev A.M., Ivanov I.N., Belyaev E.D. – Digital Technologies in Russian Metallurgy. – В сборнике: Modern Global Economic System: Evolutional Development vs. Revolutionary Leap. Institute of Scientific Communications Conference. Cham, 2021. С. 1817-1824.

11. Temnyshov I.A., Belyaev A.M. – Business Modeling In Business Operations of Manufacturing. – В сборнике: IOP Conference Series: Materials Science and Engineering. International Science and Technology Conference «FarEastCon 2019». 2020. С. 082027.

РЯБИНИНА ВЕРОНИКА РУСЛАНОВНА, студент
Санкт-Петербургский государственный университет,
г.Санкт-Петербург, Россия
(e-mail: msvua@bk.ru)

СУЩНОСТЬ EVENT –МАРКЕТИНГА

В статье изучен современный метод продвижения товара и услуг – event –маркетинг, в частности рассмотрены различные точки зрения авторов по данному вопросу. Проведен анализ использования событийного мероприятия для продвижения платных услуг в здравоохранении.

Ключевые слова: здравоохранение, event-маркетинг, событийное мероприятие, медицинские услуги.

Главными вопросами XXI века для российской системы здравоохранения является повышение рождаемости и снижение смертности, а также улучшение качества медицинской помощи [1]. Современное состояние здравоохранения характеризуется рядом отрицательных аспектов, обусловленных недостаточным бюджетным финансированием лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ), что влияет на возможности реализации в полном объеме оказания и качества комплекса лечебно-диагностических мероприятий. В связи с этим ЛПУ вынуждены искать пути самофинансирования, среди которых значительное место уделяется платным медицинским услугам. Для того чтобы у ЛПУ появился спрос на платные медицинские услуги необходимо изучать потребительский спрос населения на различные виды медицинской помощи и медицинские услуги, использовать современные инструменты продвижения услуг, а также создать позитивное отношение к ЛПУ.

В свою очередь, для оказания платных медицинских услуг ЛПУ необходимо: лечебно-диагностическая база, квалифицированный персонал и условия для комфортного обслуживания населения. Платные медицинские услуги, являются фактором конкурентоспособности ЛПУ на рынке учреждений здравоохранения. Современным методом продвижения товаров и услуг является event-маркетинг (событийный маркетинг), как один из важнейших инструментов продвижения и каналов влияния. Через event-маркетинг компания не просто привлекает к себе потенциального клиента, а старается его удержать и сформировать у него лояльность к своей продукции или услуге. Событийный маркетинг – это планирование, организа-

ция и проведение мероприятий для продвижения бренда, товара или услуг [3]. Событийные мероприятия по сфере деятельности можно разделить на: культурные, политические и государственные, бизнес и торговля, искусство и развлечения, образовательные и научные, спорт, развлекательные и частные.

Необходимо отметить, тема event- маркетинга представлена в отечественной и зарубежной литературе. Так среди ведущих зарубежных специалистов в области event-маркетинга можно отметить работы: У. Хальбацуур, Дж. Голлдблатта, У. О' Тула, Р. Харриса, Я. МакДоннелла, Г. Боудина, Д. Аллена, Ф. Роберт, М. Сондер, Д. Гетц, Э. Йеттингер, Б. Кнаузе, Р. Мозер, М. Целлер, П. Гембл, М. Стоун, Н. Вудкок. В отечественной литературе теоретические аспекты событийного маркетинга освещены в работах: Е. А. Кондратенко, А. Н. Романцова, Н. А. Ананашкиной, а также А.В Шумович, А. Е Назимко, Г. Л. Тульчинского. Особенности организации event-мероприятий рассмотрены в работах: И. Б. Шубиной, С. Лемера, В. Морозов, С. Турыгиной, Б. Шмитта и других. Проведение event-мероприятий в здравоохранении освещены в работах таких авторов: В. З. Кучеренко, Ю. Т. Шарабичев. Таким образом, можно выделить следующие подходы к определению event-маркетинга с точки зрения различных авторов (табл. 1).

Таблица 1 – Подходы к определению «Event-маркетинга»

№	Название	Характеристика	Автор
1	Event-маркетинг	Вид интегрированных маркетинговых коммуникаций, представляющий собой комплекс мероприятий, направленный на продвижение бренда во внутренней или внешней маркетинговой среде посредством организации специальных событий	А. Назименко
2	Event-маркетинг	Сфера услуг по организации специальных событий	А. Назименко
3	Event-маркетинг	Является сложной организацией мероприятий, нацеленных на продвижение бренда, продукта компании, товаров или услуги, используя яркие эмоциональные события	Д. Румянцев, Н. Франкель
4	Event-маркетинг	Комплекс мероприятий, направленных на продвижение торговых марок с помощью ярких и запоминающихся событий (концерты, фестивали, презентаций)	Манихин А.А.
5	Event-маркетинг	Система маркетинговых мероприятий в виде площадки для показа продукции или предложения в целях привлечения покупателей, благодаря грамотному воздействию на потребителя	Климова Т.Б.

6	Event-маркетинг	Комплекс специальных мероприятий, направленных на продвижение продукции или услуги с помощью различных событий.	Година А.М.
7	Event-маркетинг	Современная маркетинговая стратегия, которая отличается инновационностью и ориентированностью на прямой контакт с клиентом	Соловьев Б.А.
8	Event-маркетинг	Систематическое планирование, организацию, инсценировку и контроль мероприятия как платформы презентации товара, услуги или предприятия, ориентированного на переживания и диалог, для того чтобы с помощью эмоционального и физического стимулирования вызвать процесс действенной активизации внимания целевой группы в отношении товара, услуги или предприятия с целью передачи необходимого предприятию послания	Калужский М.Л.
9	Event-маркетинг	использование мероприятий, для привлечения потенциальных клиентов, формирования известности или продвижения товаров и услуг компании	Лунева Е.А.
10	Event-маркетинг	Комплекс мероприятий, направленный на привлечение клиентов и продвижения бренда, с помощью вовлечения клиента в мероприятие ярких и запоминающихся эмоций и моментов	Авторская версия

Исходя из таблицы видно, что подходы к пониманию event-маркетинга у каждого автора различны, однако все авторы сходятся во мнении что, сущность event-маркетинга проявляется в создании комплекса мероприятия для привлечения клиента и продвижения бренда.

Правильная организация события способна сделать любой event инструментом достижения важных целей, приведем примеры, когда мероприятие становится не просто развлечением.

- Мастер-классы арт-направления помогут сотрудникам компании или семье оформить интерьеры хендмейд-произведениями, не тратя существенные средства на их покупку. Так, для декора офисов современного типа подойдут картины, созданные в необычных художественных техниках: мраморирование, эбру, мозаика, граффити, спрей-арт. В уютной домашней обстановке будут уместны картины в технике шерстяной акварели или живопись на холсте.

- Корпоративные праздники в экостиле значительно улучшают имидж компании. Кроме того, как любой результативный совместный досуг, они

повышают лояльность сотрудников и мотивацию, сплочивают коллектив и помогают людям лучше узнать друг друга, оценить умения и навыки, выстроить правильные коммуникации. Пребывание на свежем воздухе полезно для здоровья.

- Шоу по приготовлению оригинальных блюд, лакомств и напитков, украшению выпечки и десертов расширяют кругозор детей и подростков в области национальных кухонь и традиций. Участники таких занятий получают кулинарные навыки, становятся более самостоятельными. Эти мастер-классы универсальны — подходят для людей любого возраста, для семейного и дружеского досуга, корпоративного отдыха.

- Городские праздники, которые обычно включают в себя театрализованные представления, костюмированные шоу, увлекательные интерактивы, формируют позитивное отношение людей к месту проживания. В результате городская среда становится более комфортной, ведь дети и взрослые сознательно и более активно заботятся о чистоте и порядке своих дворов и улиц.

- Интеллектуальный тимбилдинг, выполняя основную задачу по формированию и сплочению команды, одновременно выявляет людей с широким кругозором и глубокими знаниями в определенных сферах. Такие лидеры игр нередко становятся хорошими руководителями среднего звена и топ-менеджерами. В итоге организация ивента помогает сотрудникам продвигаться в карьере, а владельцам компании — укреплять административное звено.

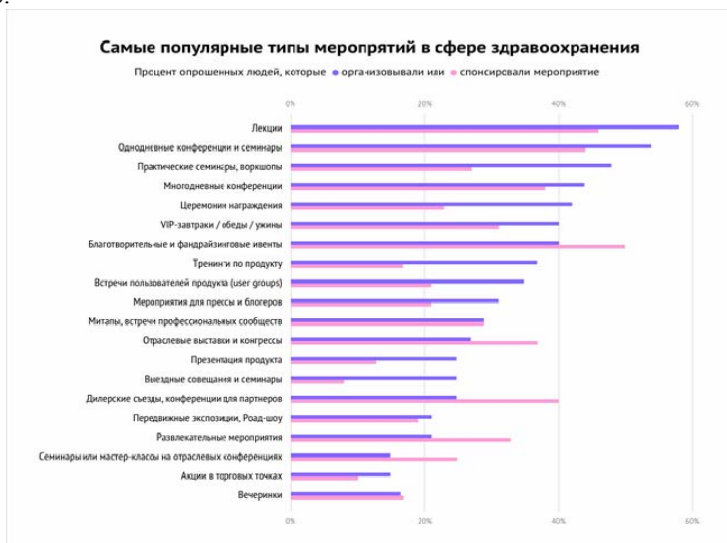


Рисунок 1 – Статистика проведения мероприятий в сфере здравоохранения

Согласно статистике, в сфере здравоохранения наиболее часто проводимыми мероприятиями являются: образовательные и научные (лекции и конференции для врачей и пациентов) [2].

Это вполне ожидаемо: индустрия здравоохранения находится в постоянном развитии, и компании организуют образовательные мероприятия, чтобы поделиться новейшими достижениями и идеями либо результатами медицинских исследований. Объединение двух направлений: продвижения медицинских услуг и современных медицинских технологий, методов лечения через создания мероприятия приводит к невероятным результатам.

Выделяют следующие особенности медицинских услуг, что отличает от других оказываемых услуг, которые следует учесть в маркетинговой деятельности: 1) Неосвязаемость медицинских услуг; 2) Неотделимость от источника услуги; 3) Непостоянство качества медицинских услуг; 4) Не сохраняемость медицинской услуги [4]. На мероприятие приглашаются специалисты здравоохранения узко направленности, где изучаются современные технологии и методы лечения определенной болезни. Звездой мероприятия является известная личность, напрямую связанная с изучаемой болезнью и выступает личным примером, вдохновителем борьбы с болезнью. Во время конференции специалисты не только делятся опытом, в свою очередь проводят консультации пациентам с похожими болезнями. Таким образом, многие лечебные учреждения проводят образовательные мероприятия, как для врачей, так и для пациентов.

Таким образом, event-мероприятия в здравоохранении только начинают развиваться, поэтому существует достаточно много недостатков в проведении мероприятия и полученных результатов, как для пациентов, так и для врачей. Одной из серьезных проблем является отсутствие наработок мероприятий в здравоохранении и обратной связи после мероприятия, а также аналитической части – изменения показателей (результатов) до и после мероприятия. Исходя из вышесказанного, можно сделать следующий вывод, event-маркетинг является современным методом продвижения товаров и услуг в деятельности любой организации, в том числе и в здравоохранении, направленная на решение проблемы: привлечение пациентов к оказанию платных медицинских услуг и главной цели повышения уровня здоровья населения. Проведение аналитической части перед мероприятием и после поможет определить эффект от проведенного мероприятия, как для лечебного учреждения в частности, так и для здравоохранения в целом.

Список литературы

1. Указ Президента РФ от 6.06.2019 г. N 254 «О Стратегии развития здравоохранения в Российской Федерации на период до 2025 года». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/72164534/>
2. Harvard Business Review Home Технологические исследования «THE EVENT MARKETING EVOLUTION» от 10.09.2018. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://3rxg9qea18zhtl6s2u8jammft-wpengine.netdna-ssl.com/wpcontent/uploads/2018/09/20982_HBR_ResearchReport_Splash_11.pdf

3. Назименко, А.Е. Событийный маркетинг: руководство для заказчиков и исполнителей [Текст] / А. Е. Назименко-Москва, издательство «Вершина», 2007.-224 с.

4. Петрова, Н. Г. Основы медицинского менеджмента и маркетинга [Текст]/ Петрова Н. Г., Додонова И. В., Погосян С. Г Санкт-Петербург Издательство: Фолиант 2013.352 с.

РЯБИНИНА ВЕРОНИКА РУСЛАНОВНА, студент
Санкт-Петербургский государственный университет,
г.Санкт-Петербург, Россия
(e-mail: msvua@bk.ru)

ЭТАПЫ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ МЕНЕДЖЕРА

В данной статье рассматриваются рекомендации и установки для успешного результата в бизнесе и огромному росту компании. А после планирования будут четкие маркетинговые цели для команды в целом.

Ключевые слова: менеджер, команда, маркетинг, планирование, аудит.

Вы хотите с радостью взять на себя ответственность над своей командой, установить цели, которые нужно достичь, и вдохновить своих людей на действия, которые приведут к огромному росту и результатам для бизнеса.

Как вы это сделаете и максимально используете свою роль? Как вы докажете, что являетесь эффективным менеджером по маркетингу? Есть три шага по установлению маркетинговых целей для вашей команды, которые помогут вам добиться успеха в качестве лидера, ориентированного на результат:

- Определите свою отправную точку посредством аудитов и анализа.
- Распланируйте каждый свой день и установите цели для сотрудников, выполнение которых поспособствует росту бизнеса.
- Четко сообщайте маркетинговые цели для своей команды и проводите анализ полученных результатов.

Почему планирование стратегий имеет значение?

Планирование стратегии позволит вам использовать творческие способности и знания вашей команды в ваших интересах и устанавливать достижимые цели, которые ваша команда сможет выполнить.

Маркетинговая стратегия – это определенный процесс, который помогает создать условия для концентрации ресурсов на возможности нарастить объемы реализуемой продукции или услуг. Также целью этой стратегии будет получение устойчивых рыночных конкурентных преимуществ.

Состоит маркетинговая стратегия из:

- постановки целей;
- анализа;
- планирования и мониторинга предприятий.

Разработка стратегии предполагает определение миссии и целей компании, базовой стратегии либо стратегической направленности. Сюда же входит формирование конкурентного позиционирования.

Ключевой целью маркетинговых услуг является организация непрерывных, долгосрочных отношений с потребителем. А они возможны только на основании знаний профиля клиента, его потребностей.

Для маркетолога важно:

- регулярно проводить мониторинг реакций клиента на ваши же маркетинговые усилия;
- удерживать двунаправленные коммуникации с клиентом, которые строятся на обратной связи, на построении разнообразия удобных каналов коммуникации;
- создавать в связке «клиент-компания» и рациональную, и эмоциональную связь.

Маркетолог должен обновляет базу данных клиентов. В идеале это должна быть CRM-система. Нужно создавать такую систему управления персоналом, цель которой – формирование и поддержание лояльности потребителя.

Университетское образование в сфере маркетинга станет фундаментом для вашего успеха. Получая образование или приобретая практический опыт, постарайтесь развить следующие навыки, необходимые менеджеру по маркетингу:

- Ораторское искусство, чтобы ясно и эффективно представить свои идеи покупателям и коллегам.
- Основы SEO, чтобы принимать решения, отвечая за кампании на цифровых платформах.
- Аналитические навыки, чтобы организовывать и анализировать данные, оценивая успех маркетинговых кампаний.
- Творческое мышление, чтобы генерировать новые идеи для кампаний и маркетинговой стратегии.
- Навыки межличностного общения, чтобы сотрудничать с отделами рекламы, обслуживания клиентов и связей с общественностью.
- Навыки управления проектами, чтобы ставить цели, отслеживать прогресс, соблюдать сроки и управлять командами.
- Технические навыки, особенно касающиеся программ для управления проектами, имейл-маркетинга, SEO и создания презентаций.
- Лидерские навыки, чтобы мотивировать членов своей команды и делегировать задачи подходящим людям.

Шаг 1 – какова ваша отправная точка?

Маркетинговый аудит поможет вам определить, насколько хорошо ваша команда в настоящее время работает и где необходимо произвести изменения.

Полезно провести аудит, обращаясь к бизнес-плану бизнеса, так как многие вопросы будут актуальны.

Некоторые вещи для изучения – это внутренний и внешний аудит, а также анализ конкурентов и покупателей.

Выполнение внутреннего аудита

Внутренний маркетинговый аудит включает в себя:

1. Ваши ресурсы, включая бюджет, людей, инструменты управления социальными сетями и другое программное обеспечение.
2. Текущие рекламные материалы.
3. Данные о производительности прошлых кампаний.
4. Использование и подход к базе данных по управлению взаимоотношениями с клиентами.

Выполнение внутреннего аудита поможет вам получить представление о том, где находится ваша команда и бизнес.

Выполнение внешнего аудита

Внешний аудит определяет факторы вне вашего контроля, которые могут повлиять на бизнес. Инструмент для PEST-анализа полезен для определения внешних факторов.

PEST-анализ означает:

1. Политические факторы.
2. Экономические факторы.
3. Социальные факторы.
4. Технологические факторы.
5. Факторы окружающей среды.
6. Юридические факторы.

PEST-анализ повысит вашу осведомленность о потенциальных проблемах, которые могут нарушить ваши цели.

Выполнение анализа конкурентов

При проведении конкурентного анализа нужно задать себе следующие вопросы:

1. Каковы сильные и слабые стороны ваших конкурентов?
2. Каковы их цели?
3. Какие маркетинговые стратегии они используют?
4. Как вы сможете взять на себя долю их рынка?
5. Как они будут реагировать на конкуренцию со стороны вашего бизнеса?

Знание того, кто ваши конкуренты, имеет важное значение для понимания позиции бизнеса на рынке.

Выполнение анализа покупателей

Как менеджер по маркетингу, вам нужно знать, как создать персону покупателя. С кем вы будете разговаривать? Зачем им нужны ваши продукты или услуги? Что вы будете им говорить?

Знание основных частей персоны покупателя поможет вам определить, являются ли идеи и цели релевантными и подходящими для бизнеса.

Шаг 2 – установите правильные маркетинговые цели, используя таланты своей команды.

Ваша команда может помочь вам в деталях своих маркетинговых целей, но как насчет высокоуровневых, всеобъемлющих целей, к которым стремится бизнес?

Общие маркетинговые цели, как правило, включают:

1. Повышение узнаваемости бренда.
2. Улучшение удержания клиентов.
3. Увеличение подписчиков в социальных сетях.

Важно знать, с какими из этих задач ваша команда сможет эффективно работать. Затем вы сможете использовать свои способности для успешного планирования стратегии, чтобы описать специфику и превратить эти цели в количественные цели.

Планирование стратегии служит нескольким целям:

- Позволяет использовать знания, опыт и идеи команды в своих интересах.
- Позволяет команде почувствовать ответственность за свои цели и задачи.
- Закрепляет ваше положение как лидера, который ценит идеи своей команды и ее вклад.

Как организовать планирование стратегии?

Трудно работать над стратегией и целями, не разделяя повседневных задач. Организация планирования стратегии в месте за пределами площадки создаст сцену для творческого мышления и поможет вашей команде сосредоточиться.

Шаг 3 – четко задавайте, сравнивайте и сообщайте маркетинговые цели своей команды.

Следующим шагом в этом процессе является:

- Создание ежеквартальных контрольных показателей, чтобы оценить, в каком направлении движется команда.
- Сообщение маркетинговых целей своей команде и компании.
- Просмотр целей для своей команды.

Установите квартальные контрольные показатели для отслеживания прогресса вашей команды

Если вы задали годовые цели для своей команды, сравнительный анализ вашего года в кварталах поможет вам отслеживать прогресс, чтобы убедиться, что ваша команда находится на правильном пути.

Как сообщить цели своей команде

Очень важно, чтобы вся ваша команда понимала цели, над которыми они работают, и то, как их повседневные задачи способствуют успеху бизнеса.

Вы также несете ответственность за общение и отчетность о целях своей команды перед генеральным директором или руководителем отдела маркетинга, в том числе о прогрессе в проектах вашей команды по сравнению с теми критериями, которые вы определили для них.

Вам нужен четкий план, который будет определять ваше лидерство, когда вы ставите маркетинговые цели для своей команды.

Аудит текущего состояния бизнеса и деятельности вашей команды даст вам базовый уровень для работы, когда вы направляете цели своей команды через стратегическое планирование.

После планирования у вас будут четкие маркетинговые цели для вашей команды.

Для слаженной деятельности, достижения запланированных результатов необходимо сформировать профессиональную команду, мотивировать сотрудников, разработать систему поощрений. Потребуется знание психологии людей, грамотное распределение поручений.

К способам повышения мотивации специалистов относят выдачу премий после достижения нормативов, за перевыполнение плана, проявление инициативы и пр.

Общепринято выделять менеджеров младшего звена (в мировой практике — операционных управляющих), менеджеров среднего звена и менеджеров высшего звена:

Менеджеры младшего звена — управленцы начального уровня, находящиеся непосредственно над другими работниками (не управленцами). К ним относятся заведующие отделом (магазинов, учреждений), складом, кафедрой и лабораторией в учебных и научных заведениях, начальники участков и смен, менеджеры продаж, которым подчиняются специалисты по продажам, торговые консультанты, торговые представители, агенты и т. п. Вообще, большая часть менеджеров — это менеджеры младшего, то есть начального звена. Большинство специалистов становятся управленцами именно в этом качестве.

Менеджеры среднего звена — управленцы среднего звена, руководящие менеджерами младшего звена. В зависимости от величины и структуры организации может быть несколько уровней таких менеджеров. Менеджерами среднего звена, как правило являются руководители отделений, подразделений, департаментов, деканы факультетов, начальники цехов, складов, хозяйства.

Менеджеры высшего звена — топ-менеджеры, высший административно-управленческий состав. Это малочисленная группа менеджеров. Даже в самых крупных организациях их всего несколько человек. Типичными должностями здесь является генеральный директор предприятия, управляющий банком, ректор университета, председатель правления, председатель совета директоров.

Список литературы

1. Мазилкина, Е. И. Маркетинг / Е. И. Мазилкина. - М.: Дашков и Ко, 2015. - 368 с.
2. Синяева, И. М. Маркетинг. Теория и практика / И. М. Синяева, О. Н. Романенкова. - М.: Юрайт, 2017. - 656 с.
3. Толкачев, А. Н. Реклама и PR в бизнесе / А. Н. Толкачев. - М.: АВТОР, 2017. - 402 с.

4. Чернышев, Л. А. Исследование систем управления / Л. А. Чернышев. - М.: Нобель Пресс, 2015. - 828 с.

САВИНКОВА ИРИНА АНАТАЛЬЕВНА, студент
КОСТЕНЬКОВА ТАТЬЯНА АЛЕКСАНДРОВНА, к.э.н., доцент
 (savinkovair16@gmail.com)

Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина, г.Елец, Россия

ПРОМЫШЛЕННЫЙ МАРКЕТИНГ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

В статье исследуется роль промышленного маркетинга в мире. Выделены виды маркетинга, используемые в России. Рассматриваются основные этапы развития маркетинга. Ведется сравнение маркетинговой политики в России и других странах.

Ключевые слова: промышленный маркетинг, система промышленного маркетинга, виды маркетинга, цели промышленного маркетинга.

Промышленный маркетинг – представляет собой вид деятельности в области материального производства, направленного на удовлетворение потребностей предприятий и организаций в сырье, материалах, комплектующих и услугах, а также повышение эффективности производства и сбыта промышленных товаров за счет исследований и удовлетворения спроса на промышленные товары и промышленные услуги [2]. Клиентами промышленного маркетинга являются производственные и перерабатывающие предприятия, а также посредники, которые закупают промышленные товары для перепродажи другим промышленным компаниям.

Система промышленного маркетинга включает в себя отношения между всеми предприятиями рынка (промышленными и коммерческими предприятиями, строительными и транспортными организациями, банковскими и страховыми учреждениями, государственными и частными предприятиями любого профиля), а также отношения между предприятиями и индивидуальными предпринимателями (агентами, дилерами, брокерами и т.д.) и другими.

Объектом маркетингового исследования является промышленный рынок и его субъекты. Предметом исследования - являются теоретические положения и практические аспекты маркетинговой деятельности предприятий в сфере материального производства и промышленных услуг. Сущность промышленного маркетинга заключается в создании определенных товаров и услуг для потребителей, направленных на удовлетворение потребностей предприятий и учреждений и достижение их целей [1].

Основными целями промышленного маркетинга являются: максимизация прибыли, обеспечение устойчивого развития предприятия, достижение

эффективности производства, реализация продукции, эффективная социально-экономической политика на предприятии.

Также обладает исключительными характеристиками – сложностью продукта и процесса закупок, высоким уровнем зависимости продавца и покупателя друг от друга.

Развитие маркетинга в России началось после перестройки. Экономические реформы привели к формированию рыночных отношений и возобновили активное развитие и использование маркетинга в деятельности предприятий. Маркетинг стал востребованной специальностью и популярен при выборе профиля в ВУЗе в разных странах.

Наиболее популярными в России являются активный и пассивный маркетинг. Активный маркетинг предполагает использование всего арсенала маркетинговых и рекламных инструментов. При пассивном маркетинге производитель или автор не прилагает особых и целенаправленных усилий для продвижения продукта или услуги на рынке.

Также наиболее распространенным является прямой маркетинг, который включает в себя различные рассылки, активную рекламу, телерекламу, телефонную рекламу и другие. Активно организуются различные акции и конференции, где можно узнать предпочтения и желания потребителей, выявить их отношение к качеству продукции. Современный маркетинг в России имеет:

- исследование спроса и предложения
- определение сметных затрат на осуществление хозяйственной деятельности других предприятий;
- проводить рекламную работу на современном уровне.

Но следует отметить, что российский рынок отстает от иностранных покупателей. Кроме того, в России отношение к маркетингу двоякое. Для кого-то это считается эффективным инструментом максимизации прибыли, некоторые считают, что можно заработать много денег и без этого [4].

В российских вузах больше внимания уделяется теории маркетинга, а не его практике. Поэтому выпускники после университета, ищущие работу, не всегда понимают, что от них требуется. В западных странах теория и практика идут параллельно, и многие курсы ведут преподаватели с большим опытом работы в бизнесе [3]. Несмотря на все недостатки, маркетинг в России существует и активно развивается. Многие компании используют инновационные технологии для привлечения клиентов и продвижения своей продукции на рынке. Недостатком является отсутствие специфической системы по сравнению с зарубежным рынком. Специфика работы европейских и американских компаний эффективны и сложны. В России руководство многих предприятий стремится охватить все и сразу или решает задачи по отдельности, не видя взаимосвязи между ними.

В заключение можно отметить, что в России и за рубежом роль маркетинга играет важную роль. Развитие маркетинга будет усиливаться, а его инструменты будут все больше адаптироваться к конкретным рыночным

условиям и специфике деятельности отдельных организаций и предприятий.

Список литературы

1. Армстронг, Г. Основы маркетинга / Г. Армстронг. — Москва: Вильямс И. Д., 2019. — 752 с.
2. Дайан, А. Академия рынка: маркетинг. Пер. с фр / А. Дайан, Ф. Букерель, Р. Ланкар, и др. — Москва: Экономика, 2018. — 572 с.
3. Сеницына, О. Н. Основы маркетинга сферы услуг: Учебник / О. Н. Сеницына. — Москва: Академия, 2018. — 224 с.
4. Филимонова, В. Д. Роль маркетинга в современной предпринимательской деятельности / В. Д. Филимонова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2020. — № 4 (294). — С. 181-184. — URL: <https://moluch.ru/archive/294/66565/> (дата обращения: 14.06.2022).

САФИУЛЛИНА ДИАНА РИЯТОВНА, студент
Тюменский индустриальный университет, г.Тюмень, Россия
(e-mail: pok.rty@bk.ru)

ВОПРОС РАЗВИТИЯ МОНОГОРОДОВ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Мировой опыт свидетельствует, что неперенным условием эффективности функционирования экономики региона является развитая инфраструктура. Так как эффективная инфраструктура способствует привлечению прямых инвестиций, созданию новых производств, росту конкурентоспособности отечественной продукции, в том числе и экспорта.

Ключевые слова: экономика, инфраструктура, инвестиции, конкурентоспособность.

Привлечение инвестиций является одним из наиболее важных факторов, определяющих экономический рост и повышение конкурентоспособности национальной экономики, а также способствующих ее интеграции в мировые производственные процессы. Приток иностранных инвестиций в экономику принимающей страны может ускорить развитие предприятий, повысить качество человеческого капитала, создать новые рабочие места, привлечь передовые технологии и стимулировать их распространение в смежные отрасли. Поэтому в последние два десятилетия отмечается усиление конкуренции за глобальные инвестиции, что, в свою очередь, ставит перед государством задачу по разработке и проведению комплексных мер экономической политики, направленных на повышение привлекательности страны для инвестиций.

На современном этапе, в условиях жесткой конкуренции на международных товарных рынках и рынке капиталов, к тому же отягощенных последствиями мирового финансового кризиса, требуются более совершен-

ные условия для привлечения инвесторов. Эти условия выражаются не только в наличии современной инфраструктуры и предоставлении государством налоговых и таможенных преференций бизнесу, но и в создании правовых, экономических, институциональных, организационных и других условий, обеспечивающих:

- защиту вложенных инвестиций;
- максимально возможное снижение административных барьеров;
- высокий уровень оказания государственных услуг;
- высокий уровень партнерских отношений между государством и инвесторами в достижении поставленных целей и задач;
- стабильность принимаемых решений, заключающийся в безусловном исполнении договорных обязательств, как со стороны бизнеса, так и со стороны государства;
- высокий уровень управляющей организации, имеющей международный опыт по привлечению инвесторов и продвижению их интересов как на внутреннем, так и на внешних рынках;
- наличие квалифицированных инженерно-технических кадров и рабочей силы, либо возможность их привлечения;
- наличие современного сервиса оказания услуг и т.д.

В целом, государством должен быть создан «режим наибольшего благоприятствования», предоставляющего возможность бизнесу оперативно реагировать на запросы товарных рынков. Как показывает международный опыт, такие комплексные условия могут быть созданы только на локальных территориях, имеющих особый правовой статус, таких, как специальные экономические зоны [1].

Создание специальных экономических условий для развития моногородов рассматривается как инструмент, позволяющий диверсифицировать экономику региона, увеличить долю обработанных товаров в экспорте путем создания более привлекательных условий, стимулирующих потенциальных инвесторов вкладывать средства и знания в базовые отрасли региона, в научно-изыскательские и опытно-конструкторские работы, в создание новых инновационных производств с переделами высокого уровня.

При этом предполагается:

- для организации работы моногородов по международным стандартам привлечь международную управляющую компанию, обладающую достаточным опытом и соответствующими связями;
- внедрить принцип «одного окна» при предоставлении государственных услуг на территории СЭЗ;
- создать сеть сервисных компаний по оказанию консультативных, технических, транспортных и других услуг, позволяющую получать участникам СЭЗ актуальную информацию и оперативно реагировать на постоянно изменяющуюся конъюнктуру рынка. Особое внимание необходимо уделить деятельности контролирующих органов и управляющей компании,

которая должна быть направлена на установление партнерских отношений с участниками СЭЗ, оказание всесторонней помощи [2].

Главный ресурс моногородов - не активы градообразующего предприятия, а население. В настоящее время ситуацию в моногородах можно охарактеризовать как кризис социального и культурного самоопределения: с одной стороны, город несомненно представляет для его жителей некую ценность, ему можно и должно помогать, с другой стороны, все чаще проявляется позиция личного неучастия. Горожанин, как бы еще повернут лицом к городу, но уже отстранен от него. Для наиболее активных групп населения характерным является сочетание различных механизмов адаптации, поиски, социальное экспериментирование. Как отправную точку в процессе поиска решений проблем конкретных населенных пунктов можно рассматривать три сценария действий:

а) потребности в продукции градообразующего предприятия (предприятий) данного моногорода в настоящее время нет, но есть достаточные основания полагать, что она может возникнуть. В этом случае помощь правительства должна быть направлена на консервацию данного моногорода;

б) потребности в продукции данного моногорода в настоящее время нет и нет достаточных оснований полагать, что она может возникнуть. Однако населенный пункт расположен в регионе, позволяющем обеспечить нормальные условия для жизнедеятельности людей без чрезмерно высоких затрат даже в случае, если возродить эффективную хозяйственную деятельность на градообразующем предприятии не удастся. В этом случае помощь правительства должна быть направлена на содействие диверсификации хозяйственной деятельности данного моногорода;

в) потребности в продукции данного моногорода в настоящее время нет и нет достаточных оснований полагать, что она может возникнуть. При этом населенный пункт расположен в регионе, позволяющем обеспечить нормальные условия для жизнедеятельности людей только за счет чрезмерно высоких затрат. В этом случае помощь правительства должна быть направлена на содействие переселению граждан. Поэтому необходимо рассматривать и такой вариант политики реструктуризации как включение моногорода в новый кластер развития, по поводу создания некоей конечной продукции или группы продуктов, имеющих благоприятные шансы на продажу на протяжении относительно длительной перспективы, что создаст условия для устойчивого роста продаж и активов всех участников кластера.

Способом поддержки реструктуризации градообразующих предприятий в направлении создания на их базе сети новых мелких фирм могут стать совместные усилия центральных и региональных органов управления, направленные на создание региональных или отраслевых бизнес-сетей как той благоприятной среды, в которой можно ускорить процесс реструктуризации градообразующих предприятий. Основой такой деятельности должны служить региональные программы промышленной политики. При

всей индикативности и ресурсной необеспеченности такого рода документов они все же способны заметно помочь менеджерам в уточнении приоритетов коммерческой политики на будущее и обнаружении наиболее перспективных ниш рынка.

Основная задача правительства состоит в том, чтобы создать механизм изменения ситуации в моногородах, адекватный рыночной экономической системе и потому обеспечивающий возможность саморазвития этих населенных пунктов и их гибкой адаптации к изменениям окружающей среды без постоянного обращения к ресурсам государства.

Предполагаемыми конечными, стратегическими результатами развития моногородов станут:

- 1) привлечение прямых инвестиций и современных технологий;
- 2) модернизация базовых отраслей региона (металлургии и металлообработки);
- 3) создание новых высокотехнологичных экспортоориентированных производств готовых изделий с высокой добавленной стоимостью в целях диверсификации экономики региона и отход от сырьевой направленности экспорта;
- 4) увеличение объемов обработанных товаров в общем объеме экспорта региона;
- 5) увеличение занятости и доходов населения;
- 6) повышение производительности труда;
- 7) рост качества человеческого капитала;
- 8) увеличение доходов бюджета;
- 9) улучшение социально-экономической ситуации в регионе.

Список литературы

1. Зименков Р.И. Свободные экономические зоны. Учебное пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.
2. Программа развития моногородов РК, утверждена постановлением Правительства республики Казахстан от 25 мая 2012 г. № 683.

САФИУЛЛИНА ДИАНА РИЯТОВНА, студент
Тюменский индустриальный университет, г. Тюмень, Россия
(e-mail: pok.rty@bk.ru)

ИНСТРУМЕНТЫ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СУБСИДИЙ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Данная статья посвящена изучением инструментов учета и контроля государственных субсидий в строительной отрасли, а также способам и методам их совершенствования.

Ключевые слова: строительная отрасль, субсидия, инструменты учета и контроля.

Государственные субсидии являются важным источником финансирования капитальных вложений в строительной отрасли. Целевая направленность и высокую значимость государственных субсидий, пристальный контроль использования бюджетных средств со стороны государственных органов определяет необходимость совершенствования учета, а также детальный порядок документирования операций по использованию и получению региональных и федеральных бюджетных средств.

Структурное регулирование и модернизация строительной отрасли в рыночной экономике должны основываться на механизме и системе регуляторов и инструментов, включая инвестиционные, финансовые и ценовые, регуляторные и другие.

Инструменты регулирования инвестиций включают в себя: стимулирование инвестиционного спроса со стороны государства, компаний всех типов, домашних хозяйств, льготного кредитования и налогового развития, а также применение ускоренных процедур амортизации, в том числе в строительстве и промышленности. Этот набор инструментов также включает защиту на государственном уровне прав и интересов кредиторов и инвесторов, а также усиление контроля со стороны акционеров за деятельностью строительных организаций и промышленных компаний [1].

Финансовые и ценовые регуляторы включают в себя: государственный контроль цен, индексацию цен, построение индексов дефлятора для строительного-монтажных работ, строительные материалы и оборудование, финансовые субсидии.

Новая система ценообразования в Российской Федерации по согласованию с Госстроем России предусматривает элементарные стандарты оценки федерального уровня, достаточные для разработки и внедрения новых стандартов оценки на территориальном и отраслевом уровнях. Эти стандарты разрабатываются через межведомственные комиссии, в основном через региональные ценовые центры в строительной отрасли, которые управляются администрацией Российской Федерации [1].

В последние годы произошли значительные изменения в бухгалтерском учете, которые необходимо учитывать при организации бухгалтерского учета.

Изменения касались, в частности, бухгалтерского учета в строительных организациях. По этой причине с отчетного 2009 года порядок отображения бизнес-операций на основе долгосрочных контрактов существенно изменился. Эти изменения напрямую связаны со строительными организациями. Теперь организациям необходимо отслеживать доходы и расходы и получать финансовый результат за каждый отчетный период. Кроме того, новый процесс признания доходов и расходов зависит от того, насколько надежно может быть определен финансовый результат контракта.

Если финансовый результат может быть надежно определен, доходы и расходы рассчитываются на основе степени завершенности (раздел 17 ПБУ 2 / 2008). Указ утвержден приказом Минфина от 24 сентября 2008 г. № 116 н.

В противном случае выручка признается в соответствии с другими правилами. Если существует вероятность того, что расходы, понесенные в ходе исполнения договора, будут возмещены, доход от договора будет отражен в отчете о прибылях и убытках в сумме понесенных расходов, которые считаются возмещаемыми в течение отчетного периода. Если существует вероятность того, что расходы не будут возмещены клиентом, они признаются как расходы по обычным видам деятельности без признания выручки [1].

Процедура, описанная в RAS 2 / 2008, иллюстрирует принцип соотношения доходов с расходами, которые компания производит для получения доходов.

На практике выгоды часто переоцениваются на ранних стадиях проекта. В конце проекта все расходы собраны, и убыток сформирован. Новый подход направлен на получение финансового результата, основанного на общей доходности проекта, с учетом всех возможных дополнительных затрат, и, таким образом, на распределение финансового результата отчетных периодов наиболее унифицированным способом. Кроме того, процедура признания договоров на строительство предусматривает признание доходов и расходов не по первичным документам, как ранее, а на основе смет.

Примечание. Одним из ключевых вопросов является определение «мер готовности». ПБУ 2 / 2008 предлагает выбор между одним из двух возможных вариантов: либо доля выполненной работы в общем объеме работ, либо доля расходов, понесенных в общей запланированной сумме [1].

Выбор того или иного метода определения этапа завершения работ должен быть сделан разумным образом и основываться на принципе достоверности показателей бухгалтерского учета и финансовой отчетности, представленной отдельно. Выбранный метод обязательно включен в учет-

ную политику организации и используется для учета коммерческих операций во всех строительных контрактах.

В современной практике строительства различают два типа договоров в зависимости от процесса ценообразования.

Контракт с фиксированной ценой — это контракт, по которому подрядчик принимает фиксированную цену контракта или фиксированную ставку за каждую единицу выполненной работы [1].

Контракт «затраты плюс» — это контракт на строительство, в котором подрядчику возмещаются приемлемые или иные определенные затраты и процент от этих затрат или фиксированных затрат.

Оценка достоверности финансового результата договора. На данном этапе необходимо оценить договор на возможность достоверного определения финансового результата. Если финансовый результат может быть надежно оценен, тогда мы приступаем к оценке прибыльности контракта. Если надежное определение финансового результата исполнения договора в определенный отчетный период невозможно, выручка по договору признается в следующем порядке (пункт 23 ПБУ 2 / 2008) [3].

Когда существует вероятность того, что расходы, понесенные при исполнении договора, будут возмещены, выручка по договору признается равной сумме расходов, понесенных за отчетный период.

Оценка доходности контракта. На данном этапе общая сумма выручки по договору (с учетом всех сумм, уплаченных по договору) сравнивается с общей суммой расходов (прямые, косвенные и прочие баллы 7 16 ПБУ 2 / 2008). Этот подход основан на своевременной идентификации возможных потерь в качестве одной из отправных точек.

Для решения этих проблем предоставляется:

- Обязательные технические стандарты устанавливаются только техническими регламентами, принятыми федеральными законами и международными договорами и, при необходимости, на срок до принятия соответствующих нормативных актов федеральным законом, указами Президента Российской Федерации и постановлениями Правительства Российской Федерации;

- Федеральные органы исполнительной власти в области технического регулирования публикуют только нормативные акты рекомендательного характера. Вместо обязательных государственных стандартов должны быть утверждены национальные стандарты рекомендательного характера;

- Стандарты, гарантирующие безопасность жизни и здоровья людей, окружающую среду и защиту имущества, устанавливаются как обязательные.

- Технические стандарты должны включать в себя исчерпывающие перечни продуктов и процессов, на которые распространяются обязательные требования безопасности, в том числе для застройки, возводимых зданий и сооружений, процессов строительства, материалов, изделий и оборудования;

- Установить на добровольной основе рекомендуемые правила, касающиеся создания условий жизни населения, таких как качество строительства, эксплуатационная пригодность и долговечность зданий и сооружений, энергосбережение; [4]

- Соблюдать территориальные строительные нормы и правила, устанавливающие обязательные строительные требования на территориях соответствующих субъектов Российской Федерации.

Ослабление государственного регулирования в этих важных областях привело к ухудшению качества строительной продукции, необоснованным решениям по градостроительству и снижению эксплуатационной безопасности сооружений [4].

Список литературы

1. Агтау Бухгалтерский (финансовый) учет: Учет производства, капитала, финансовых результатов и финансовая отчетность. Учебное пособие; Финансы и статистика М., 2016. 352 с.
2. Арабян К. К. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности внешними пользователями; КноРус М., 2016. 304 с.
3. Бухгалтерская (финансовая) отчетность; Омега Л М., 2016. 608 с.
4. Бухгалтерская финансовая отчетность. Шпаргалка; Окей книга М., 2015. 391 с.

СБРОДОВА ИРИНА НИКОЛАЕВНА, студентка
БАКУЛИНА ГАЛИНА НИКОЛАЕВНА, к.э.н., доцент
ВАУЛИНА ОЛЬГА АНАТОЛЬЕВНА, к.э.н., доцент
 (e-mail: fedoskin.vladimir@yandex.ru)

Рязанский государственный агротехнологический университет
 имени П.А. Костычева, г. Рязань, Россия

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ГОДОВОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И СТОИМОСТИ ВАЛОВОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

В статье проанализирована динамика производительности труда, а также освещены результаты факторного анализа годовой производительности труда и стоимости валовой продукции.

Ключевые слова. Стоимость валовой продукции, годовая производительность труда, факторный анализ, метод исчисления абсолютных разниц

Эффективность использования сельскохозяйственных работников характеризуется довольно обширной системой показателей, основными из которых являются такие как годовая, дневная и часовая производительность труда.

Исследования показали, что в течение анализируемого периода производительность труда работников сельскохозяйственного предприятия довольно заметно повысилась.

Таблица 1 - Динамика производительности труда

	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2021 г. в % к 2017 г.
Стоимость валовой продукции (в соп. ценах 1994 г.), тыс. руб.	848,8	852,5	835,8	1018,1	1054,2	124,2
Среднегодовая численность с. – х. работников, чел.	72	71	70	68	68	94,4
Отработано в с.-х.: тыс. чел.– дн.	16,632	16,330	16,240	16,048	16,184	97,3
тыс. чел.– час	120,60	120,03	120,99	119,58	121,10	100,4
Производительность труда, руб.:						
- годовая	11789	12007	11940	14972	15503	131,5
- дневная	51,03	52,20	51,47	63,44	65,14	127,7
- часовая	7,04	7,10	6,91	8,51	8,71	123,7

За последние пять лет годовая производительность труда увеличилась на 31,5%, дневная – на 27,7% и часовая – на 23,7%.

Исследования показали, что значительный рост годовой производительности труда был обусловлен повышением стоимости валовой сельскохозяйственной продукции (в сопоставимых ценах 1994 г.) на 24,2% при сокращении численности сельскохозяйственных работников на 5,4%.

Сокращение численности работников привело к уменьшению количества отработанных человеко-дней на 2,7%.

В то же время общее количество отработанных человеко-часов возросло на 0,4% (табл.1), что свидетельствует об увеличении количества отработанных в год дней одним работником и росте средней продолжительности рабочего дня (табл.2).

Опережающий темп роста стоимости валовой продукции и определил рост дневной и часовой производительности труда.

Как результативный показатель годовую производительность труда (ГПТ) можно выразить в виде мультипликативной модели, включающей три фактора [1]:

ГПТ = КД · Ч · ЧПТ, из которой видно, что на ее уровень оказывают влияние такие факторы как количество отработанных дней (КД), продолжительность рабочего дня (Ч), часовая производительность труда (ЧПТ).

Оценка степени влияния факторных показателей на результативный определяется с использованием метода исчисления абсолютных разниц поскольку метод цепных подстановок более трудоемкий [2,3].

Таблица 2 - Влияние основных факторов на уровень годовой производительности труда работников, занятых в сельском хозяйстве

	2017 г.	2021 г.	Откл. (+, -)
Количество отработанных дней в год одним работником (КД)	231	238	+7
Продолжительность рабочего дня (Ч), час.	7,25108	7,48270	+0,23162
Часовая производительность труда (ЧПТ), руб.	7,03814	8,70520	+1,66706
Произведено валовой с.-х. продукции (в соп. ценах 1994 г.) в расчете на одного с.-х. работника в год (ГПТ), руб.	11788,88	15502,94	+3714,06
Отклонение годовой производительности труда 2021 г. от 2017 г. за счет изменения, руб.:			
а) количества отработанных дней	X	X	+357,04
б) продолжительности рабочего дня	X	X	+387,98
в) часовой производительности труда	X	X	+2968,84

Факторный анализ проводится в следующей последовательности [4].

Влияние на изменение годовой производительности труда:

а) количества отработанных дней одним работником:

$\pm \Delta ГПТ^{КД} = (КД_{2021} - КД_{2017}) \cdot Ч_{2017} \cdot ЧПТ_{2017} = (+7) \cdot 7,25108 \cdot 7,03814 = +357,04$ (руб.), то есть за счет увеличения количества отработанных дней на 7 годовая производительность труда возросла на 357,04 руб.;

б) продолжительности рабочего дня:

$\pm \Delta ГПТ^Ч = КД_{2021} \cdot (Ч_{2021} - Ч_{2017}) \cdot ЧПТ_{2017} = (+0,23162) \cdot 238 \cdot 7,03814 = +387,98$ (руб.).

Таким образом, за счет роста продолжительности рабочего дня на 0,23162 часа годовая производительность труда повысилась на 387,98 руб.;

в) часовой производительности труда:

$\pm \Delta ГПТ^{ЧПТ} = КД_{2021} \cdot Ч_{2021} \cdot (ЧПТ_{2021} - ЧПТ_{2017}) = (+1,66706) \cdot 238 \cdot 7,48270 = +2968,84$ (руб.), то есть в результате повышения часовой производительности труда на 1,66706 руб. годовая производительность выросла на 2968,84 руб.

Таким образом, три факторных показателя способствовали повышению уровня результативного (годовой производительности труда) в 2021 г. по сравнению с 2017 г. на 3714,06 руб.

В свою очередь, уровень годовой производительности труда (ГПТ), наряду со среднегодовой численностью работников (СЧР), оказывает непосредственное влияние на стоимость произведенной валовой сельскохозяйственной продукции (СВП).

Так, в результате сокращения численности работников на 4 человека стоимость валовой сельскохозяйственной продукции уменьшилась на 47,156 тыс. руб.:

$\pm \Delta СВП^{СЧР} = (СЧР_{2021} - СЧР_{2017}) \cdot ГПТ_{2017} = (-4) \cdot 11788,88 = -47,156$ (тыс. руб.).

Таблица 3 - Влияние изменения численности с.-х. работников и годовой производительности труда на стоимость валовой с.-х. продукции

	2017 г.	2021 г.	Откл. (+, -)
Среднегодовая численность работников, занятых в с.-х. производстве, чел.	72	68	-4
Произведено валовой продукции в расчете на 1-го работника, руб.	11788,88	15502,94	+3714,06
Всего произведено валовой с.-х. продукции, тыс. руб.	848,8	1054,2	+205,4
Увеличение (+), уменьшение (-) стоимости валовой продукции 2021 г. по сравнению с 2017 г. за счет изменения, тыс.руб.:			
а) численности работников	X	X	-47,156
б) годовой производительности труда	X	X	+252,556

При этом, рост годовой производительности труда оказал положительное влияние на стоимость произведенной валовой продукции:

$\pm \Delta СВП^{ГПТ} = СЧР_{2021} \cdot (ГПТ_{2021} - ГПТ_{2017}) = (+3714,06) \cdot 68 = +252,556$ (тыс. руб.), то есть вследствие повышения уровня годовой производительности труда на 3714,06 руб. стоимость валовой продукции увеличилась на 252,556 тыс. руб., перекрыв отрицательное влияние первого фактора.

Таким образом, в целом стоимость валовой сельскохозяйственной продукции в 2021 г. по сравнению с 2017 г. увеличилась на 205,4 тыс. руб.

Результаты исследований позволяют сделать объективный вывод о том, что для создания оптимальных условий более эффективного использования трудовых ресурсов [5], в том числе и сельскохозяйственных работников, выражающегося в повышении производительности труда [6], требуется разработка конкретных управленческих решений по увеличению валового производства как продукции животноводства за счет повышения продуктивности [7,8], так и растениеводства на основе использования интенсивных факторов [9] роста урожайности культур [10,11].

Это, в свою очередь, позволит достаточно значительно повысить эффективность использования в различных сферах деятельности не только имеющихся у предприятия трудовых ресурсов [12], но и других – материальных, денежных [13] и основных средств, включая грузовой автотранспорт [14].

Список литературы

1. Федоскин, В.В. К вопросу о классификации факторов в экономическом анализе / В.В.Федоскин, О.В.Федоскина // Сб.: Современные проблемы гуманитарных и естественных наук. Материалы международной науч.- практ. конф.– Рязань, РИУП, 2009. – С. 43-45.
2. Федоскин, В.В. Теоретические основы анализа и диагностики производственно-финансовой деятельности (учебно-методическое пособие для студентов очной и заоч-

ной форм обучения факультета экономики и менеджмента, обучающихся по направлению подготовки «Менеджмент» / В.В.Федоскин. – г. Рязань, РГАТУ, 2016. – 91 с.

3. Федоскин, В.В. Преимущества и недостатки метода цепных подстановок и интегрального метода факторного анализа / В.В.Федоскин, С.М.Елисеев, А.В.Кривога, И.В.Ларкина // Сб.: Современное состояние и стратегия развития АПК Рязанской области на рубеже XXI столетия: Материалы региональной науч.- практ. конф. - Рязань, РГСХА, 2001. – С.99-100.

4. Федоскин, В.В. Комплексный экономический анализ. Рабочая тетрадь для лабораторно-практических занятий (для студентов очной и заочной форм обучения по направлению подготовки «Менеджмент») / В.В.Федоскин.–г. Рязань, РГАТУ, 2016.–156 с.

5. Федоскин, В.В. Анализ эффективности использования земельных, трудовых ресурсов и основных средств сельскохозяйственных предприятий (учебное пособие для студентов очной и заочной форм обучения факультета экономики и менеджмента, обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика) / В.В.Федоскин. – г. Рязань, РГАТУ, 2019 г. –157 с.

6. Кондрашова, Д.А. Пути повышения производительности труда в ООО «ПК Ивановское» Спаского района Рязанской области / Д.А.Кондрашова, В.В.Федоскин // Сб.: Проблемы регионального социально-экономического развития: тенденции и перспективы: Материалы студенческой науч.-практ. конф.– Рязань, РГАТУ, 2017 – С.251-257.

7. Обоснование повышения производительности труда за счет увеличения производства продукции животноводства / Г.Н.Бакулина, В.В.Федоскин, А.Б.Мартынушкин, М.В.Поляков // Сб.: Стратегия социально-экономического развития общества: управленческие, правовые, хозяйственные аспекты: Материалы 10-й Международной науч.-практ. конф.- Курск: ЮЗГУ, 2020. – Т.1. - С. 53-57.

8. Федоскин, В.В. Методические указания для выполнения курсовых проектов по дисциплине «Анализ и диагностика производственно-финансовой деятельности»(для студентов очного и заочного обучения по направлению подготовки «Менеджмент») / В.В.Федоскин.–г.Рязань, РГАТУ, 2016.–68 с.

9. Федоскин, В.В. Оценка экстенсивности и интенсивности использования ресурсов в ООО им. Алексашина Захаровского района Рязанской области / В.В.Федоскин, Г.Н.Бакулина // Сб.: Приоритетные направления научно-технологического развития агропромышленного комплекса России: Материалы Национальной науч.- практ. конф. - Рязань, РГАТУ, 2019.–Часть 3. - С. 382-388.

10. Влияние доз внесения минеральных и органических удобрений на урожайность зерновых культур, валовой сбор и производительность труда / В.В. Федоскин, Е.В.Меньшова, М.В.Поляков, Г.Н.Бакулина, А.Б. Мартынушкин // Сб.: Экологическое состояние природной среды и научно-практические аспекты современных агротехнологий: Материалы V Международной науч.-практ. конф. – Рязань, РГАТУ, 2021. – С.427-431.

11. Совершенствование структуры сельскохозяйственных угодий и посевных площадей / Г.Н.Бакулина, М.В.Поляков, А.Б.Мартынушкин, Е.В.Меньшова, В.В. Федоскин // Сб.: Экологическое состояние природной среды и научно-практические аспекты современных агротехнологий: Материалы V Международной науч.-практ. конф. – Рязань, РГАТУ, 2021. – С.19-22.

12. Кондрашова, М.А. Оценка производительности труда и обоснование резервов ее повышения в колхозе им. Куйбышева Рыбновского района Рязанской области / М.А.Кондрашова, В.В.Федоскин // Сб.: Конкурентное, устойчивое и безопасное развитие экономики АПК региона: Материалы межвузовской студенческой науч.-практ. конф. . – Рязань, РГАТУ, 2018. – С.83-89.

13. Калинина, Г.В. Учет денежных средств: учебное пособие / Г.В.Калинина, И.В.Лучкова, Г.Н.Бакулина. – Саратов, 2018. – 148 с.

14. Баранчикова, А.А.Управление эффективностью использования грузового автотранспорта: методические аспекты обоснования резервов увеличения грузооборота / А.А.Баранчикова, В.В. Федоскин // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2021. - № 1 (51). – С. 7-16.

СБРОДОВА ИРИНА НИКОЛАЕВНА, студентка
БАКУЛИНА ГАЛИНА НИКОЛАЕВНА, к.э.н., доцент
ПИКУШИНА МАРИЯ ЮРЬЕВНА, к.э.н., доцент
(e-mail: fedoskin.vladimir@yandex.ru)

Рязанский государственный агротехнологический университет
имени П.А. Костычева, г.Рязань, Россия

АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПЕРСОНАЛА, ЗАНЯТОГО В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

В статье изложены результаты оценки динамики рентабельности сельскохозяйственных работников предприятия, а также дана оценка влияния основных факторов суммы прибыли в расчете на одного среднегодового работника, занятого в сельском хозяйстве.

Ключевые слова. Рентабельность производственного персонала, рентабельность продаж, уровень товарности, среднегодовая выработка продукции одним работником, факторный анализ.

Одним из основных показателей, характеризующих экономическую эффективность использования сельскохозяйственных работников, является рентабельность производственного персонала (сумма полученной прибыли в расчете на одного среднегодового работника, занятого в сельском хозяйстве).

Как результативный показатель рентабельность производственного персонала (среднегодовой численности работников, занятых в сельскохозяйственном производстве) можно представить в виде следующей кратной факторной модели:

$$RCXP = \frac{\text{Прибыль...от...реализации...с.} - \text{х...продукции}}{\text{Среднегодовая...численность...с.} - \text{х...работников}}$$

Данную факторную модель можно расширить, связав результативный показатель с такими факторными показателями как уровень среднегодовой выработки продукции одним работником, рентабельность продаж, уровень товарности и представить его в виде смешанной (мультипликативной с элементами кратной) факторной модели [1,2], преобразованной в конечном итоге в мультипликативную:

$$RCXP = \frac{\Pi}{\text{ЧР}} \cdot \frac{\Pi}{\text{ВР}} \cdot \frac{\text{ВР}}{\text{ВП}} \cdot \frac{\text{ВП}}{\text{ЧР}} = \text{РПР} \cdot \text{УТ} \cdot \text{СГВ},$$

где RCXP - рентабельность сельскохозяйственных работников (производственного персонала), руб.;

П – прибыль от реализации с.-х. продукции, тыс. руб.;
 ЧР – среднегодовая численность с.-х. работников, чел.;
 ВР – выручка от реализации с.-х. продукции, тыс. руб.;
 ВП – стоимость валовой с.-х. продукции в текущих ценах, тыс. руб.;
 РПР – рентабельность продаж (оборота), в долях единицы;
 УТ – уровень товарности (удельный вес выручки в стоимости валовой продукции), в долях единицы - коэффициент;
 СГВ – среднегодовая выработка продукции в текущих ценах одним работником, руб.

Исследования показали, что в течение последних лет (2017-2021 гг.) рентабельность с.-х. работников повысилась на 211917 тыс. руб.

Рост результативного показателя (RCXP) был обусловлен влиянием изменения следующих факторных показателей:

а) рентабельности продаж (значение рентабельности продаж из процентов переведено в доли единицы): $\Delta RCXP^{RPP} = (RPP_{21} - RPP_{17}) \cdot УТ_{17} \cdot СГВ_{16} = (+0,1064926) \cdot 0,8001138 \cdot 904559 = + 77074$ (руб.);

Таблица 1 – Влияние основных факторов на рентабельность персонала

	2017 г.	2021 г.	Откл. (+,-)
1. Валовая с.-х. продукция в текущих ценах реализации (ВП), тыс. руб.	61510	97041	+35531
2. Выручка от реализации с.-х. продукции (ВР), тыс. руб.	49215	70824	+21609
3. Себестоимость реализованной с.-х. продукции (СРП), тыс. руб.	44476	56462	+11986
4. Прибыль от реализации с.-х. продукции (П), тыс. руб.	4739	14362	+9623
5. Среднегодовая численность работников, занятых в сельском хозяйстве (ЧР), чел.	68	51	-17
6. Среднегодовая выработка продукции в текущих ценах одним работником (СГВ), руб.	904559	1902765	+998206
7. Уровень товарности (УТ), %	80,01138	72,98358	-7,02780
8. Рентабельность продаж (РПР), %	9,62918	20,27844	+10,64926
9. Прибыль от реализации с.-х. продукции в расчете на одного работника (рентабельность персонала) (RCXP), руб.	69691	281608	+211917
10. Отклонение (+,-) прибыли на одного работника за счет изменения, руб.:			
а) рентабельности продаж	x	x	x
б) уровня товарности	x	x	+77074
в) среднегодовой выработки	x	x	-12891
			+147734

б) уровня товарности (значение уровня товарности из процентов переведено в доли единицы): $\Delta RCXP^{УТ} = RPP_{21} \cdot (УТ_{21} - УТ_{17}) \cdot СГВ_{17} = 0,2027844 \cdot (0,7298358 - 0,8001138) \cdot 904559 =$

$= 0, 2027844 \cdot (- 0,0702780) \cdot 904559 = -12891$ (руб.);

в) среднегодовой выработки: $\Delta RCXP^{СГВ} = RPP_{21} \cdot УТ_{21} \cdot (СГВ_{21} - СГВ_{17}) = 0, 2027844 \cdot 0, 7298358 \cdot (1902765 - 904559) = 0, 2027844 \cdot 0, 7298358 \cdot (+998206) = +147734$ (руб.).

Балансовая проверка показывает, что сумма влияния всех факторов соответствует общему отклонению:

$$\Delta RCXP^{ОБЩ} = \Delta RCXP^{RPP} + \Delta RCXP^{УТ} + \Delta RCXP^{СГВ} = (+ 77074) + (-12891) + (+147734) = + 211917 \text{ (руб.)}.$$

Это свидетельствует о том, что при проведении факторного анализа с использованием метода исчисления абсолютных разниц, при котором полученные значения влияния факторов, как правило, идентичны результатам с применением метода цепных подстановок [3], все расчеты выполнены с необходимой и оптимальной точностью промежуточных значений факторных показателей [4].

Основываясь на полученных результатах, можно сделать объективный вывод о том, что для повышения эффективности использования трудовых ресурсов [5] необходима разработка рациональных организационно-управленческих решений по увеличению валового производства животноводческой [6] и растениеводческой [7,8] продукции на основе интенсивного использования имеющихся ресурсов [9], способствующего росту продуктивности скота и урожайности культур [10,11].

В это случае рост объемов производства будет сопровождаться более низкими темпами увеличения дополнительных расходов, что обеспечит снижение производственной себестоимости 1 ц продукции при надлежащем учете и контроле расходования денежных средств [12,13].

Все это позволит повысить эффективность использования не только трудовых, но и других ресурсов – материальных, земельных и основных средств, включая грузовой автотранспорт [14].

Список литературы

1. Федоскин, В.В. Теоретические основы анализа и диагностики производственно-финансовой деятельности (учебно-методическое пособие для студентов очной и заочной форм обучения факультета экономики и менеджмента, обучающихся по направлению подготовки "Менеджмент") / В.В.Федоскин.- Рязань, РГАТУ, 2016.- 91 с.
2. Федоскин, В.В. Методические рекомендации по изучению дисциплины «Управленческий анализ в отраслях АПК» (теоретические и практические аспекты), часть 1 (для студентов экономического факультета очного отделения и заочного обучения) / В.В.Федоскин. - г. Рязань, РГСХА, 2006. – 56 с.
3. Преимущества и недостатки метода цепных подстановок и интегрального метода факторного анализа / В.В.Федоскин, С.М.Елисеев, А.В.Кривова, И.В.Ларкина // Сб.: Современное состояние и стратегия развития АПК Рязанской области на рубеже XXI столетия: Материалы региональной науч.- практ. конф.-Рязань,РГСХА, 2001.–С.99-100.
4. Бакулина, Г.Н. Необходимая точность промежуточных расчетов при проведении факторного анализа / Г.Н.Бакулина, В.В.Федоскин // Сб.: Приоритетные направления научно-технологического развития агропромышленного комплекса России: Материалы Национальной науч.- практ. конф. – Рязань, РГАТУ, 2019. – Часть 3. - С. 435-441.
5. Кондрашова, Д.А. Пути повышения производительности труда в ООО «ПК Иваново» Спасского района Рязанской области / Д.А.Кондрашова, В.В.Федоскин // Сб.:

Проблемы регионального социально-экономического развития: тенденции и перспективы / Материалы студенческой науч.-практ. конф.– Рязань: Издательство РГАТУ, 2017. – С.251-257.

6. Ваулина, О.А. Организационно-экономические аспекты в производстве молока / О.А. Ваулина // Сб.: Актуальные вопросы развития производства пищевых продуктов: технологии, качество, экология, оборудование, менеджмент и маркетинг: Материалы IV Национальной (Всероссийской) науч.-практ. конф. - Уссурийск, 2020. С. 162-164.

7. Ваулина, О.А. Организационно-управленческие аспекты в зернопроизводстве / О.А. Ваулина // Сб.: Потребительский рынок: качество и безопасность товаров и услуг: Материалы национальной науч.-практ. конф. -2019. - С. 37-41.

8. Резервы роста отраслевой эффективности в растениеводстве / М.В.Поляков, В.В.Федоскин Е.В.Меньшова, А.Б.Мартынушкин, Г.Н.Бакулина // Сб.: Экологическое состояние природной среды и научно-практические аспекты современных агротехнологий: Материалы V Международной науч.-практ. конф. – Рязань, РГАТУ, 2021. – С.339-342.

9. Федоскин, В.В. Оценка экстенсивности и интенсивности использования ресурсов в ООО им. Алексашина Захаровского района Рязанской области / В.В.Федоскин, Г.Н.Бакулина //Сб.: Приоритетные направления научно-технологического развития агропромышленного комплекса России: Материалы Национальной науч.- практ. конф. – Рязань, РГАТУ, 2019. – Часть 3. - С. 382-388.

10. Влияние доз внесения минеральных и органических удобрений на урожайность зерновых культур, валовой сбор и производительность труда / В.В. Федоскин, Меньшова Е.В., Поляков М.В., Бакулина Г.Н., Мартынушкин А.Б.// Сб.: Экологическое состояние природной среды и научно-практические аспекты современных агротехнологий: Материалы V Международной науч.-практ. конф. – Рязань, РГАТУ, 2021. – С.427-431.

11. Совершенствование структуры сельскохозяйственных угодий и посевных площадей / Г.Н.Бакулина, М.В.Поляков, А.Б.Мартынушкин, Е.В.Меньшова, В.В. Федоскин // Сб.: Экологическое состояние природной среды и научно-практические аспекты современных агротехнологий: Материалы V Международной науч.-практ. конф. – Рязань, РГАТУ, 2021. – С.19-22.

12. Управленческий учет и контроль на предприятиях АПК в условиях модернизации экономики: Монография / Г.Н.Бакулина, Г.В.Калинина, И.В.Лучкова, Л.В.Крысанова. – Рязань: РГАТУ, 2017. – 170 с.

13. Калинина, Г.В. Учет денежных средств: учебное пособие / Г.В.Калинина, И.В.Лучкова, Г.Н.Бакулина. – Саратов, 2018. – 148 с.

14. Баранчикова, А.А.Управление эффективностью использования грузового автотранспорта: методические аспекты обоснования резервов увеличения грузооборота / А.А.Баранчикова, В.В. Федоскин // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2021. - № 1 (51). – С. 7-16.

СБРОДОВА ИРИНА НИКОЛАЕВНА, студентка
ФЕДОСКИН ВЛАДИМИР ВЛАДИМИРОВИЧ, к.э.н., доцент
БАКУЛИНА ГАЛИНА НИКОЛАЕВНА, к.э.н., доцент
 e-mail: fedoskin.vladimir@yandex.ru
 Рязанский государственный агротехнологический университет имени
 П.А. Костычева, г. Рязань, Россия

АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ БАЛАНСА И ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье изложены результаты оценки ликвидности баланса и анализа платежеспособности предприятия в динамике за последние пять лет

Ключевые слова. Баланс, ликвидность баланса, платежеспособность, финансовые коэффициенты.

Одним из основных показателей, характеризующих финансовое положение предприятия, является его платежеспособность, то есть его способность своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам за счет наличия готовых средств платежа (остатка денежных средств) и других ликвидных активов.

За 2017-2021 гг. баланс предприятия был достаточно ликвиден (табл. 1).

Таблица 1 - Анализ ликвидности баланса (на конец года)

Актив	2017 г.	2021 г.	Пассив	2017 г.	2021 г.	Платежный излишек (+) или недостаток (-)	
						2017 г.	2021 г.
Абсолютно ликвидные активы (А1)	957	7	Наиболее срочные пассивы (П1)	7018	5672	-6061	-5665
Быстрореализуемые активы (А2)	601	1049	Краткосрочные пассивы (П2)	4331	847	-3730	+202
Медленно реализуемые активы (А3)	26598	22816	Долгосрочные пассивы (П3)	12509	2476	+14089	+20340
Труднореализуемые активы (А4)	43098	21891	Постоянные пассивы (П4)	47396	36768	-4298	-14877
Баланс	71254	45763	Баланс	71254	45763	-	-

Результаты расчетов по данным анализируемого предприятия показывают, что сопоставление итогов групп по активу и пассиву имеют следующий вид:

2017 г.:	A1 < П1	2021 г.:	A1 < П1
	A2 < П2		A2 > П2
	A3 > П3		A3 > П3
	A4 < П4		A4 < П4.

Таким образом, в 2017 году не выполнялось два первых условия, остальные – соответствовали рекомендуемым неравенствам.

В 2021 году не выполнялось только первое условие.

На основе выделенных групп актива и пассива рассчитывается коэффициент текущей ликвидности по следующей методике:

$$ТЛ = (A1 + A2) - (П1 + П2) = (7 + 1049) - (5672 + 847) = -5463.$$

Отрицательное значение коэффициент текущей ликвидности показывает, что на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени хозяйство не будет платежеспособным, то есть оно не сможет в установленный срок погасить наиболее срочные и краткосрочные обязательства за счет абсолютно и быстрореализуемых активов.

При этом, прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей свидетельствует, что хозяйство в ближайшей перспективе будет платежеспособным:

$$ПЛ = A3 - П3 = 22816 - 2476 = + 20340.$$

Проводимый по данной схеме анализ ликвидности баланса является приблизительным. Более детальным является анализ платежеспособности с использованием финансовых коэффициентов.

Для анализа платежеспособности предприятия рассчитывается система финансовых коэффициентов.

1. Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{ал}$). Его нормальное значение находится в пределах от 0,2 до 0,5 ($K_{ал} \geq 0,2-0,5$).

$$K_{ал} = \frac{КФВ + ДС}{ЗuK + K3 + ПКО} = \frac{c.1240 + c.1250}{c.1510 + c.1520 + c.1550},$$

$$2017 \text{ год: } K_{ал} = \frac{0 + 957}{4331 + 7018 + 0} = \frac{957}{11349} = 0,084;$$

$$2018 \text{ год: } K_{ал} = \frac{0 + 77}{3040 + 11583 + 0} = \frac{77}{14623} = 0,005;$$

$$2019 \text{ год: } K_{ал} = \frac{0 + 17}{1269 + 6759 + 0} = \frac{17}{8028} = 0,002;$$

$$2020 \text{ год: } K_{ал} = \frac{0 + 49}{746 + 7607 + 0} = \frac{49}{8353} = 0,006;$$

$$2021 \text{ год: } K_{ал} = \frac{0 + 7}{847 + 5672 + 0} = \frac{7}{6519} = 0,001.$$

Расчеты показали, что предприятие могло погасить в отчетном году за счет денежных средств и приравненных к ним краткосрочных финансовых всего 0,1% текущей краткосрочной задолженности.

2. Коэффициент «критической» ликвидности ($K_{ко}$). Допустимое значение $K_{ко}$ 0,7-0,8 (желательно $K_{ко} = 1$).

$$K_{ко} = \frac{КФВ + ДС + КДЗ}{ЗuK + K3 + ПКО} = \frac{c.1240 + c.1250 + c.5510}{c.1510 + c.1520 + c.1550},$$

$$2017 \text{ год: } K_{ко} = \frac{0 + 957 + 601}{4331 + 7018 + 0} = \frac{1558}{11349} = 0,137;$$

$$2018 \text{ год: } K_{ко} = \frac{0 + 77 + 882}{3040 + 11583 + 0} = \frac{959}{14623} = 0,066;$$

$$2019 \text{ год: } K_{ко} = \frac{0 + 17 + 1602}{1269 + 6759 + 0} = \frac{1619}{8028} = 0,202;$$

$$2020 \text{ год: } K_{ко} = \frac{0 + 49 + 1799}{746 + 7607 + 0} = \frac{1848}{8353} = 0,221;$$

$$2021 \text{ год: } K_{ко} = \frac{0 + 7 + 1049}{847 + 5672 + 0} = \frac{1056}{6519} = 0,162.$$

Таким образом, в отчетном году только 16,2% краткосрочных обязательств предприятие могло немедленно погасить за счет денежных средств, средств в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам.

Таблица 2 - Динамика платежеспособности (на конец года)

	Норматив	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{ал}$)	$\geq 0,2-0,5$	0,084	0,005	0,002	0,006	0,001
Коэффициент критической ликвидности ($K_{кл}$)	$\geq 0,7-0,8$	0,137	0,066	0,202	0,221	0,162
Коэффициент текущей ликвидности ($K_{тл}$)	≥ 2	2,475	1,897	3,130	3,114	3,662
Коэффициент маневренности собственного капитала ($K_{мск}$)	$\approx 0,5$	0,145	0,147	0,300	0,383	0,426
Доля оборотных средств в активах ($K_{са}$)	$\geq 0,5$	0,395	0,388	0,421	0,496	0,522

3. Коэффициент текущей ликвидности ($K_{тл}$). Необходимое значение не

$$\text{менее } 2 (K_{тл} \geq 2). \quad K_{тл} = \frac{ОА - НДС - ДДЗ}{ЗuK + K3 + ПКО} = \frac{c.1200 - c.1220 - c.5501}{c.1510 + c.1520 + c.1550}.$$

$$2017 \text{ год: } K_{тл} = \frac{28156 - 65 - 0}{4331 + 7018 + 0} = \frac{28091}{11349} = 2,475;$$

$$2018 \text{ год: } K_{тл} = \frac{27802 - 65 - 0}{3040 + 11583 + 0} = \frac{27737}{14623} = 1,897;$$

$$2019 \text{ год: } K_{тл} = \frac{25128 - 0 - 0}{1269 + 6759 + 0} = \frac{25128}{8028} = 3,130;$$

$$2020 \text{ год: } K_{тл} = \frac{26013 - 0 - 0}{746 + 7607 + 0 + 0} = \frac{26013}{8353} = 3,114;$$

$$2021 \text{ год: } K_{тл} = \frac{23872 - 0 - 0}{847 + 5672 + 0} = \frac{23872}{6519} = 3,662.$$

Значение коэффициента текущей ликвидности за период исследования было выше норматива (за исключением 2018 г.), то есть предприятие могло полностью рассчитаться по текущим обязательствам по кредитам и расходам мобилизовав все оборотные средства.

4. Коэффициент маневренности собственного капитала ($K_{\text{мск}} \approx 0,5$).

$$K_{\text{мск}} = \frac{KuP + ДБП + РПП - BA}{KuP + ДБП + РПП} = \frac{c.1300 + c.1530 + c.1540 - c.1100}{c.1300 + c.1530 + c.1540}$$

$$2017 \text{ год: } K_{\text{мск}} = \frac{47396 + 2992 + 0 - 43098}{48367 + 2992 + 0 - 43788} = \frac{7290}{7571} = 0,145;$$

$$2018 \text{ год: } K_{\text{мск}} = \frac{48367 + 2992 + 0}{46337 + 2992 + 0 - 34534} = \frac{51359}{14795} = 0,147;$$

$$2019 \text{ год: } K_{\text{мск}} = \frac{46337 + 2992 + 0}{39867 + 2992 + 0 - 26448} = \frac{49329}{16411} = 0,300;$$

$$2020 \text{ год: } K_{\text{мск}} = \frac{39867 + 2992 + 0}{36768 + 1342 + 0 - 21891} = \frac{42859}{16219} = 0,383;$$

$$2021 \text{ год: } K_{\text{мск}} = \frac{36768 + 1342 + 0}{38110} = 0,426.$$

Расчеты показали, что значение коэффициента маневренности собственного капитала на данный момент не достигло нормативного значения. И в 2021 г. только 42,6% собственного капитала вложена в наиболее маневренную (мобильную) часть активов.

5. Доля оборотных средств в активах ($K_{\text{оса}} \geq 0,5$).

$$K_{\text{оса}} = \frac{OA}{BB} = \frac{c.1200}{c.1600} = \text{где}$$

BB – валюта баланса актива.

$$2017 \text{ год: } K_{\text{оса}} = \frac{28156}{71254} = 0,395;$$

$$2018 \text{ год: } K_{\text{оса}} = \frac{27802}{71590} = 0,388;$$

$$2019 \text{ год: } K_{\text{оса}} = \frac{25128}{59662} = 0,421;$$

$$2020 \text{ год: } K_{\text{оса}} = \frac{26013}{52461} = 0,496;$$

$$2021 \text{ год: } K_{\text{оса}} = \frac{23872}{45763} = 0,522.$$

Различные показатели платежеспособности не только дают характеристику устойчивости финансового состояния предприятия при разных методах учета ликвидности средств, но и отвечают интересам различных внешних пользователей аналитической информации.

Например, для поставщиков сырья и материалов наиболее интересен коэффициент абсолютной ликвидности. Банк же, кредитующий данное пред-

приятие, больше всего уделяет внимание коэффициенту «критической» оценки.

Результаты расчетов (табл. 2) показывают, что большинство финансовых коэффициентов, характеризующие платежеспособность предприятия, ниже нормативных значений, то есть предприятие за анализируемый период было неплатежеспособным, что подтверждает вывод, сделанный при анализе ликвидности баланса.

В целях повышения платежеспособности предприятию, в первую очередь, следует увеличить сумму собственного капитала.

Для этого необходимо увеличивать сумму прибыли как основного источника собственного капитала [1], что возможно на основе постоянного наращивания объемов производства продукции растениеводства [2,3] и животноводства [4,5] с использованием интенсивных факторов [6] роста урожайности культур [7,8] и продуктивности животных, а, следовательно, и объемов реализации.

Рост объемов производства более быстрыми темпами по сравнению с темпами дополнительных вложений будет способствовать снижению трудоемкости [9] и себестоимости производства 1 ц [10,11].

Все это, наряду с увеличением объемов реализации, позволит обеспечить необходимый рост прибыли от реализации продукции.

С ростом прибыли возрастет и сумма собственного капитала, что позволит значительно повысить платежеспособность и в достаточной степени укрепить финансовую устойчивость [12].

Следует отметить, что увеличение объемов производимой продукции будет способствовать повышению эффективности использования всех имеющихся ресурсов: трудовых [13], основных средств, включая грузовой автотранспорт [14].

Список литературы

1. Федоскин, В.В. Пути увеличения прибыли как основного источника собственного капитала в ЗАО «Заборье» Рязанского района Рязанской области / В.В. Федоскин, Н.Г. Бышова // Инновационное развитие современного агропромышленного комплекса России: Материалы национальной науч.-практ. конф. – Рязань, РГАТУ, 2016. – Часть 2. – С. 607-611.
2. Ваулина, О.А. Организационно-управленческие аспекты в зернопроизводстве / О.А. Ваулина // Сб.: Потребительский рынок: качество и безопасность товаров и услуг: Материалы национальной науч.-практ. конф. -2019. - С. 37-41.
3. Федоскин, В.В. Система резервов увеличения валового производства продукции растениеводства и методика их расчета (на примере производства зерна) / В.В. Федоскин, О.В. Федоскина // Сб.: Сборник научных трудов профессорско-преподавательского состава и молодых ученых Рязанского государственного агротехнологического университета им. П.А. Костычева: Материалы науч.-практ. конф. – Рязань: РГАТУ, 2009. - С. 164-168.
4. Федоскин, В.В. Система резервов увеличения валового производства продукции животноводства и методика их расчета (на примере производства молока) / В.В. Федоскин, О.В. Федоскина // Сб.: Современные проблемы гуманитарных и естественных наук: Материалы международной науч.-практ. конф. – Рязань, РИУП, 2009. – С. 49-52.

5. Ваулина, О.А. Организационно-экономические аспекты в производстве молока / О.А. Ваулина // Сб.: Актуальные вопросы развития производства пищевых продуктов: технологии, качество, экология, оборудование, менеджмент и маркетинг: Материалы IV Национальной (Всероссийской) науч.-практ. конф. - Усурийск, 2020. С. 162-164.

6. Федоскин, В.В. К вопросу о классификации факторов в экономическом анализе / В.В.Федоскин, О.В.Федоскина // Сб.: Современные проблемы гуманитарных и естественных наук. Материалы международной науч.-практ. конф.– Рязань, РИУП, 2009. – С. 43-45.

7. Влияние доз внесения минеральных и органических удобрений на урожайность зерновых культур, валовой сбор и производительность труда / В.В. Федоскин, Меньшова Е.В., Поляков М.В., Бакулина Г.Н., Мартынушкин А.Б.// Сб.: Экологическое состояние природной среды и научно-практические аспекты современных агротехнологий: Материалы V Международной науч.-практ. конф. – Рязань, РГАТУ, 2021. – С.427-431.

8. Совершенствование структуры сельскохозяйственных угодий и посевных площадей / Г.Н.Бакулина, М.В.Поляков, А.Б.Мартынушкин, Е.В.Меньшова, В.В. Федоскин // Сб.: Экологическое состояние природной среды и научно-практические аспекты современных агротехнологий: Материалы V Международной науч.-практ. конф. – Рязань, РГАТУ, 2021. – С.19-22.

9. Факторный анализ трудоемкости производства 1 ц продукции растениеводства и животноводства / В.В.Федоскин, Г.Н.Бакулина, М.Ю.Пикушина, Е.М.Дедова // Сб.: Технологические новации как фактор устойчивого и эффективного развития современного агропромышленного комплекса: Материалы Национальной науч.-практ. конф. – Рязань, РГАТУ, 2020. – С.529-534.

10. Федоскин, В.В.Пути снижения себестоимости производства молока в ООО «Авангард» Рязанского района Рязанской области / В.В.Федоскин, И.В.Казюкова // Сб.: Сборник научных работ студентов Рязанского государственного агротехнологического университета им. П.А. Костычева: Материалы науч.-практ. конф.– Рязань: РГАТУ, 2011. - С. 12-17.

11. Пикушина, М.Ю. Анализ расходов на производство 1 ц продукции зерновых культур / М.Ю.Пикушина, В.В.Федоскин, Г.Н.Бакулина // Сб.: Проблемы развития современного общества: Материалы 7-й Всероссийской национальной науч.-практ. конф. – Курск, ЮЗГУ, 2022. – С.116-120.

12. Богомолова, Т.А. Пути стабилизации финансового состояния ООО «Урожай» Спасского района Рязанской области / Т.А.Богомолова, В.В.Федоскин // Сб.: Сборник научных трудов преподавателей и аспирантов Рязанского государственного агротехнологического университета: Материалы науч.-практ. конф.–Рязань,РГАТУ, 2011. - С. 194-200.

13. Кондрашова, Д.А. Пути повышения производительности труда в ООО «ПК Иванково» Спасского района Рязанской области / Д.А.Кондрашова, В.В.Федоскин // Сб.: Проблемы регионального социально-экономического развития: тенденции и перспективы: Материалы студенческой науч.-практ. конф.– Рязань, РГАТУ, 2017 – С.251-257.

14. Баранчикова, А.А.Управление эффективностью использования грузового автотранспорта: методические аспекты обоснования резервов увеличения грузооборота / А.А.Баранчикова, В.В. Федоскин // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2021. - № 1 (51). – С. 7-16.

СЕВЕРИНА АНАСТАСИЯ СЕРГЕЕВНА, обучающаяся
ПЛАКСА ЮЛИЯ ВАЛЕРЬЕВНА, к.э.н., доцент
(nastena.severina@inbox.ru)

Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского,
Институт экономики и управления, г. Симферополь, Россия

СРАВНЕНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

В данной статье раскрыта сущность налоговой системы как правовой категории. Представлен анализ действующей системы налогообложения в России, а также её сравнение с налоговыми системами таких зарубежных стран как США, Канада, Япония, Германия и Франция. На основе анализа выделены сходства и различия рассмотренных налоговых систем.

Ключевые слова: налоговая система, налоговое законодательство, налогообложение, налоги и сборы.

Необходимость налоговой системы вытекает из функциональных задач государства. Структура и организация налоговой системы страны характеризуют уровень её государственного и экономического развития.

Понятие «налоговая система» было впервые определено Законом РФ от 27 декабря 1991 г. № 2118-1 «Об основах налоговой системы в Российской Федерации». Согласно ст. 2 Закона «совокупность налогов, сборов, пошлин и других платежей, взимаемых в установленном порядке, образует налоговую систему» [1].

Данное определение говорит о том, что в налоговую систему были включены не только налоги и сборы налогового характера, подлежащих внесению в бюджет и внебюджетные фонды, но и различные целевые, лицензионные сборы, не являющиеся налоговыми платежами. Поэтому с момента своего официального опубликования оно постоянно подвергалось критике со стороны правоведов и экономистов.

В настоящий момент времени Налоговый кодекс РФ не содержит определения налоговой системы. Можно сказать, что налоговая система - это совокупность налогов и сборов, взимаемых с плательщиков в порядке и на условиях, определённых Налоговым кодексом.

Также стоит отметить, что понятие «налоговая система» и «система налогов и сборов» не являются однозначными. Первое понятие шире, чем второе, поскольку оно включает не только установленные в стране налоги и сборы, но и систему налогоплательщиков, систему органов управления и др.

Сравнивая налоговые системы разных стран, можно отметить, что каждая из них развивалась по собственному пути. Каждое государство имеет собственную историю, устои и вековые традиции. Поэтому их экономические системы в целом формировались в разных условиях, что наложило

отпечаток на принципы построения налоговых систем, на взаимоотношения между властями государства и его налогоплательщиками.

Налоговая система РФ строится по территориальному принципу и состоит из трёх звеньев в зависимости от уровня управления процессом налогообложения: федерального, регионального и местного.

В Российской Федерации налоги являются основным источником пополнения бюджета. Так, за 2021 г. в бюджетную систему РФ поступило 36,6 трлн. рублей, из которых 28,5 трлн. рублей – налоговые поступления. Их структура представлена на рисунке 1 [2].



Рисунок 1 – Налоговые поступления в бюджет РФ за 2021 г.

Источник: [2]

По данным рисунка 1 можно сделать вывод о том, что большую часть в бюджете РФ занимает налог на добычу полезных ископаемых, налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, а также налог на доходы физических лиц.

Рассмотрим системы налогообложения в зарубежных странах и сравним их с налоговой системой РФ.

Система налогообложения в США, как и в России, подразделяется на федеральную налоговую систему и на систему налогов штатов и муниципальных образований. Для федеральных налогов характерна прогрессивная шкала, поэтому основное бремя их уплаты лежит на обеспеченных слоях населения. Напротив, местные налоги имеют регрессивную шкалу. Основные федеральные налоги в США: подоходный (подразделяется на персональный и корпоративный), на потребление и удерживаемые у источника (налог на заработную плату) [3].

Канада, как и США, имеет децентрализованную трёхступенчатую налоговую систему; она состоит из федеральных налогов, налогов провинций и местных налогов. Основным экономическим звеном налоговой политики Канады являются провинции, а некоторые даже обладают особыми привилегиями. Например, Квебек самостоятельно утверждает и собирает подоходный налог и налог на прибыль. Самыми значимыми налогами являются подоходный налог, налог с продаж и налог на прибыль корпораций.

Налоговая система Франции интересна тем, что именно в этой стране был разработан и впервые в 1954 г. внедрён налог на добавленную стоимость [4]. Главная особенность налоговой системы во Франции состоит в том, что обязательные отчисления в государственные и общественные кассы складываются из двух крупных категорий: налоги, составляющие около 51% обязательных выплат, а также взносы в фонды социального назначения, объём которых составляет почти 49%. В величине доходов бюджета налоги и сборы занимают около 90%, из которых большая часть приходится на косвенные налоги. К основным налогам, взимаемым на территории Франции, относятся подоходный налог, налог на недвижимость и НДС.

Налоговая система Германии характеризуется как персонализированная, что выражено в большом количестве инструкций, а также обладающая яркой социальной направленностью. Общая сумма налоговых поступлений в Германии определяется следующим образом: федерация – 12, федеральные земли – 13, общины – 16. Налоговые сборы в Германии обеспечивают около 45% бюджетных доходов, поэтому они рассматриваются правительством как главное средство воздействия государства на развитие экономики. Как и во многих других государствах, подоходный налог является основным источником налоговых поступлений в бюджет Германии (около 40%) и рассчитывается по прогрессивным ставкам, а также НДС.

Действующая налоговая система Японии сформировалась в 1950-е гг., претерпев в последующий период незначительные организационные и законодательные изменения. В настоящее время в Японии действует около 55 разных налогов. Выделяют общегосударственные прямые (подоходный, корпоративный, на наследство и дарение, землю и недвижимость), косвенные (потребительский, алкогольный, табачный, бензиновый, дорожный). Помимо общегосударственных, в Японии взимаются также и местные налоги: префектуральные и муниципальные (налог на проживание в префектуре, налог на зрелищные мероприятия и др.). Основу всех налоговых поступлений в госбюджет – около 70% – составляют подоходный налог и налог с юридических лиц, а также налоги на имущество.

Теперь сравним ставки в странах по основным налогам (табл. 1).

Таблица 1 – Налоговые ставки в некоторых странах и РФ

Страна	НДС	Налог на прибыль	Налог на доходы физических лиц
Россия	20%	20%	13%
США	7%	21-46%	10-37%
Канада	5%	15%	15-33%
Франция	20%	33%	11-45%
Германия	19%	16%	14-45%
Япония	8%	23,4%	5-50%

Источник: [3]

Как можно заметить (табл. 1), в Российской Федерации достаточно низкая налоговая нагрузка по сравнению с другими рассмотренными странами.

Таким образом, налоговая система любого государства имеет свои особенности, которые вытекают из этапов развития экономики, традиций и настроений в обществе. Налоговые системы стран Европы в большинстве случаев обладают сложной разветвлённой структурой и громоздкой нормативной базой. Поэтому в этих странах широко развито налоговое консультирование и деятельность юристов. Российские налоги на доходы физических лиц и прибыль предприятий не рассчитываются по прогрессивной шкале, а имеют единую налоговую ставку вне зависимости от величины налогооблагаемой базы. При сравнении налоговых систем разных государств можно выделить и определённые сходства. Во многих странах налоговые системы имеют двух-, трёхуровневую структуру, что обусловлено тем, что современные государства имеют признаки федеративного устройства. В целом необходимо отметить, что все налоговые системы имеют свои недостатки и преимущества, в том числе и в России.

Список литературы

1. Налоги и налогообложение: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Экономика» и «Менеджмент», специальностям «Экономическая безопасность», «Таможенное дело» / И. А. Майбуров, Е. В. Ядренникова, М. Б. Пархоменко [и др.]; под редакцией И. А. Майбунова. — Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2021. — 496 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/123376.html> (дата обращения: 08.10.2022)
2. Федеральная налоговая служба: официальный сайт. URL: <https://www.nalog.gov.ru> (дата обращения: 08.10.2022)
3. Михайлюк, О. Н. Налоги и налогообложение: учебное пособие / О. Н. Михайлюк, О. А. Беликова. — Москва: Ай Пи Ар Медиа, 2021. — 98 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/109156.html> (дата обращения: 09.10.2022)
4. Гринкевич, А. М. Налог на добавленную стоимость: механизм исчисления и порядок уплаты : учебное пособие / А. М. Гринкевич. — Томск : Издательство Томского государственного университета, 2021. — 225 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/116890.html> (дата обращения: 09.10.2022)

СЕДОВА ВИКТОРИЯ АНДРЕЕВНА, обучающаяся

ПЛАКСА ЮЛИЯ ВАЛЕРЬЕВНА, к.э.н., доцент

(sedovamail@bk.ru)

КФУ им. В. И. Вернадского, Институт экономики и управления,
г. Симферополь, Россия

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РФ И ЕЁ ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Налоговая политика является важнейшей составляющей экономической политики государства. Налоговая политика призвана способствовать созданию условий для повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов в целях обеспечения экономического роста, а также оказывать регулирующее воздействие на процессы социально-экономического развития страны, основные макроэкономические и микроэкономические показатели.

Ключевые слова: налог, налоговая политика, направления, методы.

Налоговая политика – это составная часть социально - экономической политики государства, ориентированная на формирование такой налоговой системы, которая будет стимулировать накопление и рациональное использование национального богатства страны, способствовать гармонизации интересов экономики и общества, тем самым обеспечивать прогресс. [1]

Выделяют следующие цели государственной налоговой политики:

- фискальная. Перераспределения части создаваемого ВВП в бюджетную систему, достаточной для выполнения соответствующими уровнями управления возлагаемых на них функции;
- экономическая. Обеспечение эффективного участия государства в регулировании экономики, поддержание устойчивых темпов экономического роста, устранение структурных диспропорций общественного воспроизводства, стимулирование инвестиций в увеличение физического капитала;
- социальная. Сглаживание неравенства в уровнях доходов различных групп населения, повышение социальной защищенности малоимущих слоев населения, стимулирование инвестиций в развитие человеческого капитала;
- экологическая. Охрана окружающей среды, обеспечение рационального природопользования, создание компенсационного механизма за пользование природными ресурсами, стимулирование инвестиций в сохранение природного капитала для будущих поколений;
- международная. Устранение практики двойного налогообложения, ликвидация возможности ухода от налогообложения, регулирования таможенного обложения в рамках международных организаций (ВТО). [2]

Следует проанализировать поступления в бюджет на 2022 год, чтобы оценить эффективность действующей налоговой политики.

В январе-марте 2022 года поступление доходов, администрируемых налоговыми органами, в консолидированный бюджет Российской Федерации составило 9 162,6 млн. руб., что на 57% или на 3 325,3 млн. руб. превысило уровень поступлений доходов в январе-марте 2021 года.

Основная доля доходов, поступивших в консолидированный бюджет Российской Федерации, обеспечена поступлениями НДС – 40,6% (3 719,5 млн. руб.), НДФЛ – 26% (2 379 млн. руб.), налога на прибыль организаций – 20% (1 835,5 млн. руб.), налогов, взимаемых в связи с применением специальных налоговых режимов, – 5,9% (543,5 млн. руб.) и налога на имущество организаций – 4,3% (392 млн. руб.) (рис.1).

В первом квартале 2022 года отмечается рост поступлений по всем доходным источникам консолидированного бюджета Российской Федерации по сравнению с аналогичным периодом 2021 года, в том числе: по НДС – в 1,7 раза или на 1 479,9 млн. руб., по налогу на прибыль организаций – в 1,5 раза или на 619 млн. руб., по НДФЛ – на 13,5% или на 282,9 млн. руб., по налогу на имущество организаций – в 1,8 раза или на 176,3 млн. руб. [3]



Рисунок 1 – Структура поступления доходов по видам налогообложения за первый квартал 2022 года

Источник: [3]

Для того чтобы налоговые доходы поступали и обеспечивали профицит бюджета, налоговая политика обязана минимизировать теневой сектор экономики и стимулировать субъекты малого, среднего предпринимательства, индивидуальных предпринимателей.

В период активной цифровизации общества, большую роль стали занимать онлайн-услуги различных субъектов экономической деятельности, что способствует введению нового цифрового налога. Состояние российского рынка цифровых услуг в первую очередь стоит рассматривать в разрезе таких услуг как онлайн реклама, услуги маркетплейсов и продажа

данных, сгенерированных пользователями цифровых платформ. Именно эти группы услуг подпадают под цифровые налоги во Франции, Великобритании и Италии, а также являются предметом внимания работы ОЭСР. [4]

На данный момент приоритетными направлениями налоговой политики являются:

- НДС с электронных услуг. В России в настоящее время взимается НДС с электронных услуг, оказываемых иностранными организациями, если местом реализации услуг признается территория РФ. В свою очередь место реализации услуг определяется по месту нахождения покупателя. Вышеуказанный НДС с электронных услуг распространяется, в том числе на услуги онлайн рекламы, услуги маркетплейсов и услуги по предоставлению баз данных о пользователях цифровых платформ, предоставляемые иностранными организациями;

- онлайн реклама. Оказание рекламных услуг в сети «Интернет», а также предоставление рекламной площади в сети «Интернет» облагается НДС, если такие услуги предоставлены иностранной организацией в адрес российской организации, ИП или физического лица;

- услуги маркетплейсов. Предоставление иностранными организациями российским организациям, ИП или физическим лицам доступа к маркетплейсу и их функционалу облагается НДС. Текущий НДС с электронных услуг позволяет России налог с комиссий, взимаемых маркетплейсами со сделок, одной из сторон которых выступает российский пользователь. [4]

С финансовой точки зрения это повышает доходность (за вычетом применимых налогов и сборов) оказания иностранными компаниями цифровых услуг, связанных с российскими пользователями, по сравнению с доходностью тех же услуг, оказываемых российскими компаниями. Однако, не следует забывать, что сильная налоговая нагрузка приостановит деятельность российских предпринимателей или же приведет к поддержанию теневого сектора.

Для стимулирования развития предпринимательской деятельности, осуществляется реализация национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», что предусматривает:

- 1) программу льготного кредитования субъектов МСП;

- 2) обеспечение бездекларационной уплаты налога и страховых взносов организациями и ИП, приметающими УСН с численностью работников не более 5 человек и имеющими предельную сумму годового дохода не более 60 млн рублей. Данная система имеет ряд достаточно привлекательных особенностей:

- уполномоченная кредитная организация выполняет функции налогового агента по исчислению НДФЛ за наемных работников. Налогоплательщики, применяющие АУСН, не уплачивают страховые взносы и не пред-

ставляют в фонды отчетность в отношении работающих у них застрахованных лиц, за исключением лиц, заключивших договоры гражданско-правового характера и других застрахованных лиц, работающих у страхователя не по трудовому договору;

- налогоплательщики АУСН, если у них есть работники, уплачивают страховые взносы на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в фиксированном размере 2040 рублей в год (по данным 2022 года). Уплата производится ежемесячно в размере 1/12 фиксированного страхового взноса;

3) развитие цифровых инструментов, упрощающих открытие и ведение бизнеса, и объединенных в одну экосистему с механизмами адресного подбора и проактивного одобрения инструментов поддержки;

4) создание организационных и финансовых условий для зарождения и развития максимального количества стартапов в технологической и цифровой сферах, а также их сопровождение на всех этапах роста;

5) поддержка самозанятых граждан: запуск программы предоставления трехлетних микрозаймов до 1 млн. рублей по льготной ставке, не превышающей 1,5 размера ключевой ставки Банка России. [5]

Таким образом, на сегодняшний день, налоговая политика РФ направлена на развитие МСП, увеличение уровня доходности федерального бюджета, укрепление конкурентоспособности и роста вовлеченности в глобальную торговлю в области цифровых услуг.

Список литературы

1. Бодрова, Т. В. Налоговый учет и налоговое планирование: учебник / Т. В. Бодрова. – 3-е изд., перераб. – Москва : Дашков и К, 2022. – 310 с. / ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=622057> (дата обращения: 10.10.2022). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-04703-9. – Текст : электронный.

2. Налоговая политика: теория и практика: учебник / И. А. Майбуров, М. Д. Абрамов, Г. А. Агарков [и др.] ; под ред. И. А. Майбурова. – Москва : Юнити-Дана, 2021. – 519 с. : ил., табл., схем. – (Magister). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684706> (дата обращения: 10.10.2022). – ISBN 978-5-238-01828-7. – Текст : электронный.

3. «Министерство финансов Российской Федерации» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://minfin.gov.ru/ru/statistics/>

4. «Цифровой налог в России: перспективы введения» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.csr.ru/upload/iblock/5ef/5ef5a7831553dc062605b281a53e4350.pdf>

5. Тепман, Л. Н. Концепции организации малого и среднего бизнеса: учебное пособие / Л. Н. Тепман, Н. Д. Эриашвили. – Москва: Юнити, 2020. – 288 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=615711> (дата обращения: 31.03.2022). – ISBN 978-5-238-03301-3. – Текст: электронный.

СЕРОВ ГЕОРГИЙ ИГОРЕВИЧ, студент
МИХАЙЛОВА АНАСТАСИЯ ВЛАДИМИРОВНА, студент
МОГИЛЕВСКИЙ ГРИГОРИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ, к.ю.н., доцент
(alkoholiutas@gmail.com)

Сибирский государственный университет путей сообщения,
г.Новосибирск, Россия

НАЧИСЛЕНИЕ ПЕНИ ЗА КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ

В статье исследуются особенности начисления пени по оплате коммунальных услуг. Проанализировано понятие пени в российском законодательстве. Приведены особенности расчета пени, а также некоторые исключения. Рассмотрен порядок взыскания пени.

Ключевые слова: Пеня, неустойка, коммунальные услуги, взыскание, дебиторская задолженность.

Порядок расчетов за потребленные ресурсы определяется законом, иными правовыми актами или соглашениями сторон. Порядок оплаты за потребленные ресурсы определен в типовых формах договоров ресурсоснабжения. В договорах определена конкретный срок оплаты, до которого потребитель обязан внести плату за коммунальные услуги.

Российское законодательство строго регулирует порядок и сроки внесения платы за жилое помещение, но при этом дает возможность изменить, предусмотреть иной срок, при составлении договора. Так, в пункте 1 статьи 155 Жилищного кодекса Российской Федерации говорится о том, что плата за жилое помещение и коммунальные услуги должна быть внесена до десятого числа каждого месяца, следующего за истекшим, если иной срок не установлен договором управления многоквартирным домом либо решением общего собрания членов товарищества собственников жилья, жилищного кооператива или иного специализированного потребительского кооператива, созданного в целях удовлетворения потребностей граждан в жилье в соответствии с федеральным законом о таком кооперативе.

Гражданское законодательство выделяет ряд способов обеспечения исполнения обязательств, одним из которых является неустойка, о которой говорится во втором параграфе главы 23 Гражданского кодекса Российской Федерации. ЖК РФ предусматривает ответственность за ненадлежащее исполнение обязанности по внесению платы за жилое помещение и коммунальные услуги. Жилищное законодательство предполагает начисление пени, некоторого процента, начисляемого на сумму задолженности за каждый день просрочки основного платежа, которая по своей правовой природе является законной неустойкой (ст. 332 ГК РФ). Так, согласно п. 14 ст. 155 ЖК РФ должник, лицо, которое внесло плату за жилое помещение и коммунальные услуги несвоевременно, равно как и в неполном размере, обязаны уплатить кредитору пеню в размере 1/300 ставки рефинан-

сирования ЦБ РФ, действующей на момент оплаты, от не выплаченных в срок сумм за каждый день просрочки начиная со следующего дня после наступления установленного срока оплаты по день фактической выплаты включительно.

Важно отметить, что сейчас, в 2022 году, «ставкой рефинансирования», учитываемой при расчете пени является 9,5 % годовых несмотря на то, что учетная ставка Центробанка РФ иная. Постановление Правительства Российской Федерации от 26.03.2022 № 474 "О некоторых особенностях регулирования жилищных отношений в 2022 году" закрепляет, что до конца 2022 года расчет пени, начисляемой и взыскиваемой за несвоевременное и неполное внесение платы за коммунальные услуги и жилое помещение, осуществляется опираясь на учетную ставку ЦБ, действующую по состоянию на 27 февраля 2022 года, то есть 9,5%.

Прокуратура разъясняет, что новое Постановление Правительства, закрепляющее «процентную ставку» пени, распространяется также на обязательства индивидуальных предпринимателей и юридических лиц по оплате услуг, предоставляемых на основании договоров, контрактов на коммунальные услуги.

Необходимо также упомянуть, что ранее, в связи особыми событиями в 2020 году в соответствии с Постановлением Правительства РФ № 424 от 02.04.2020г. "Об особенностях предоставления коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов" по 01.01.2021 включительно приостановлено начисление и взыскание неустойки (штрафа, пени) в случае несвоевременных и (или) внесенных не в полном размере платы собственниками и пользователями жилых и нежилых помещений в многоквартирных домах за коммунальные услуги, а также за несвоевременную и (или) внесенную не в полном размере плату, за поставленные коммунальные ресурсы лицами, осуществляющими деятельность по управлению многоквартирными домами.

В пункте 14 статьи 155 ЖК РФ определяется круг лиц, на которых распространяется положения вышеуказанной статьи, к ним относят: собственников жилых помещений, при этом в статье нет указания на то, каким должен быть субъект правоотношения, соответственно значения не имеет физическое или юридическое лицо, в МКД с действующим ТСЖ, обязанность по уплате возникает как у членов ТСЖ: так и других собственников.

Немного иная ситуация обстоит с нанимателями жилых помещений государственного, муниципального жилищного фонда. Так, согласно п. 1 ст. 65 ЖК РФ требовать от нанимателя своевременно вносить плату за жилое помещение и коммунальные услуги вправе требовать именно наймодатель, а наниматель на основании п. 3 ч. 4 типового договора социального найма жилого помещения, утвержденного постановлением Правительства РФ от 21 мая 2005 г. № 315 обязан своевременно и в полном объеме вносить в установленном порядке плату за жилое помещение и коммунальные услу-

ги по утвержденным в соответствии с законодательством Российской Федерации ценам и тарифам.

Закон предоставляет право взыскать с потребителей сумму фактически понесенных убытков в связи с невнесением платы за жилое помещение и коммунальные услуги

Однако взыскать пени за просрочку платежа по п. 14 ст. 155 ЖК РФ становится возможным только в случае, если потребитель согласится со всеми иными условиями, то есть заключил соответствующий договор.

В отсутствие договора законодатель предлагает представителям услуг воспользоваться статьей 395 ГК РФ, потребовать уплаты процентов за пользование чужими денежными средствами

Гражданский кодекс РФ не предусматривает возможность снижения размера законной неустойки или ее отмены, ее уплата должна быть произведена независимо от того, указана она в договоре или нет. При этом Пленумом Верховного Суда РФ постановлено, что пеня может быть уменьшена по инициативе суда, разрешающего спор, в случае наличия обстоятельств, свидетельствующих о «явной несоразмерности последствиям»

ГК и ЖК РФ устанавливают запрет на увеличение установленного размера пеней. Следует отметить, что ЖК РФ дает возможность предусмотреть в жилищном договоре лишь уменьшенный размер неустойки по сравнению с предусмотренной статьей 155. Изменение размера пеней, установленного ЖК РФ, односторонним волеизъявлением стороны без согласия второй невозможно.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): федер. закон от 30.11.1994 года № 51-ФЗ (ред. от 25.02.2022) // Рос. газ. — 1994. — 08 дек.
2. Жилищный кодекс Российской Федерации: федер. закон от 29.12.2004 года № 188-ФЗ (ред. от 07.10.2022) // Рос. газ. — 2005. — 12 янв.
3. О некоторых особенностях регулирования жилищных отношений в 2022 году: пост. Правительства от 26.03.2022 года № 474 (ред. от 23.09.2022) // Собр. законодательства Рос. Федерации. — 2022. — № 14. — Ст. 2258.
4. Об утверждении Типового договора социального найма жилого помещения: пост. Правительства от 21.05.2005 года № 315 // Собр. законодательства Рос. Федерации. — 2005. — № 22. — Ст. 2126.
5. О некоторых вопросах рассмотрения судами споров по оплате коммунальных услуг и жилого помещения, занимаемого гражданами в многоквартирном доме по договору социального найма или принадлежащего им на праве собственности: постановление Пленума ВС РФ от 27.06.2017 № 22 // Бюллетень Верховного Суда РФ. — 2017.
6. Здоровцева, А. А. Вопросы реализации механизма взыскания задолженностей по коммунальным платежам / А. А. Здоровцева, О. В. Климова, Д. В. Якунин. — Хабаровск: Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2013. — 108 с.

СКИБИЦКИЙ ДЕНИС АНДРЕЕВИЧ, студент
ИВАНОВА АЛЕКСАНДРА ДМИТРИЕВНА, студент
МОНЯКОВА ДАРЬЯ ДМИТРИЕВНА, студент
 (skibickiyda@std.mininuniver.ru)

НГПУ им. Козьмы Минина, г. Нижний Новгород, Россия

ИНФЛЯЦИЯ В РОССИИ И СПОСОБЫ БОРЬБЫ С НЕЙ

В данной статье рассматривается такая проблема, как инфляция, а также многочисленные способы ее решения. Работа описывает причины обесценивания денег в нашей стране, прошлый опыт борьбы с инфляцией и предоставляет официальную статистику.

Ключевые слова: экономика, инфляция, обесценивание денег, денежные средства.

Первые денежные средства были изобретены примерно в VII веке д.н.э. Правда, стоит отметить, что на тот момент они сравнительно отличались от их современных собратьев. Люди использовали ракушки, камни и прочие подручные предметы, так понемногу человечество уходило от всем привычного бартера. Бумажные последователи были изобретены в X веке в Китае. В России же купюры начали производиться намного позже благодаря указу Екатерины II.

Последствием постоянного оборота денежных средств и является возникновение инфляции. Проще говоря, это общее повышение цен на товары и услуги, а как следствие обесценивание денежных средств и понижение их покупательной способности.

Самый большой скачок инфляции в России произошел в 1992 году. На тот момент значение достигло небывалого значения – свыше 2500% за год. Это можно увидеть на графике, который отчетливо показывает статистику за этот отчетный период:

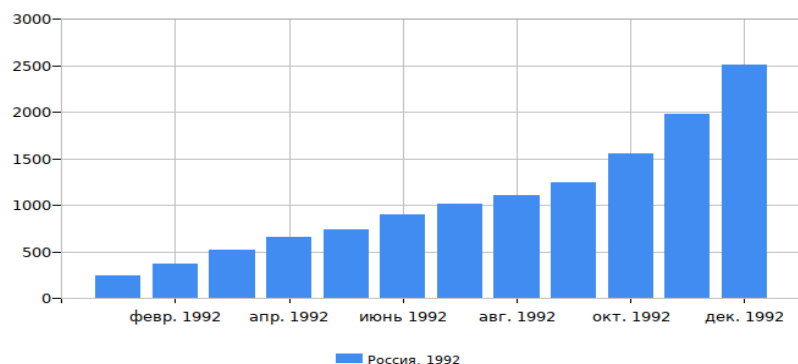


Рисунок 1 – Инфляция 1992 года.

Стоит разобраться в причинах возникновения инфляции. Первая и самая частая из всех – частый рост цен на товары и сырье. Каждый потребитель, безусловно, замечает это, засматриваясь на очередной прилавок с нужной ему продукцией. [1] Почему так происходит? Все просто, продавцы и поставщики хотят получать большую выгоду, чем имели до этого. Допустим, повышая цену на рыбу как первичный продукт, растут цены и на крабовые палочки, которые изготавливаются из рыбного фарша, соответственно дороже выйдет и покупка крабового салата. Все просто.

Второй причиной является рост задолженности государства. И, конечно, чем выше стоимость товара, тем большее количество денежных единиц будет возможно удержать с налога на добавочную стоимость. [1] Базовая ставка НДС на данный момент составляет 20%, отсюда можно рассчитать прибыль государства с товара. Предположим, товар стоил 100 рублей, 20 рублей из которых уходят в налоговые средства. А при увеличении стоимости до 200 рублей, НДС будет составлять уже 40 рублей. Простая арифметика.

Ну и последней, но не по значению, является такая причина, как падение курса национальной валюты. Другими словами – девальвация. [1] Так в чем же проблема? При импорте капитала, уменьшается доход, а следовательно, и прибыль от данного процесса. Чтобы ее увеличить, нужно импортировать все больше валюты, отсюда и снижается покупательная способность денег. [2]

Отсюда возникает вопрос, как бороться с инфляцией. Для начала, государство увеличивает налогообложение, тем самым минимизирует дефицит средств в гос. казне. Затем начинается сложный процесс регулирования цен на сырье и товары, а также заработных плат и ставок по кредитам, посредством регулирования ключевой ставки Центрального банка. [3] К этому можно добавить вывод лишних купюр из оборота. Все перечисленные процессы имеют продолжительную основу. И если возвращаться к инфляции 1992 года, то, исходя из статистики, ее последствия предотвратили только к середине 1996 года. [4]

Список литературы

1. Ярошенко Н.Н., Вейсова А.Д., Катаев Т.А. Инфляция: причины возникновения и последствия. анализ ипц, как показателя инфляции // ЕГИ. 2022. №40 (2). URL: <https://Cyberleninka.Ru/Article/N/Inflyatsiya-Prichiny-Vozniknoveniya-I-Posledstviya-Analiz-Ipts-Kak-Pokazatelya-Inflyatsii> (Дата Обращения: 13.10.2022).
2. Кшичковская Д.И. Экспорт и импорт инфляции // Символ Науки. 2022. №2-1. URL: <https://Cyberleninka.Ru/Article/N/Eksport-I-Import-Inflyatsii> (Дата Обращения: 13.10.2022).
3. Черкунова М.Е., Черкунова Н.А. Взаимосвязь ключевой ставки банка России и уровня инфляции в РФ // Экономика И Бизнес: Теория И Практика. 2022. №8. URL: <https://Cyberleninka.Ru/Article/N/Vzaimosvyaz-Klyuchevoy-Stavki-Banka-Rossii-I-Urovnya-Inflyatsii-V-Rf> (Дата Обращения: 13.10.2022).
4. Гукасова Елена Романовна Роль центрального банка в борьбе с ростом инфляции: международный и российский опыт // Финансовые Рынки И Банки. 2022. №4. URL:

<https://Cyberleninka.Ru/Article/N/Rol-Tsentralnogo-Banka-V-Borbe-S-Rostom-Inflyatsii-Mezhdunarodnyu-I-Rossiyskiy-Opyt> (Дата Обращения: 13.10.2022).

СМОЛЯННИКОВА АНАСТАСИЯ КИРИЛЛОВНА, студент
БЕЛЯЕВ АНДРЕЙ МИХАЙЛОВИЧ, доцент,
Государственный университет управления, г.Москва, Россия
(belyaev-am@mail.ru)

САМОЗАНЯТОСТЬ В РОССИИ

В последние десятилетия темп трансформаций разного рода в обществе стремительно растет. Процессы глобализации, цифровизации, карантинные явления, разно факторные кризисы провоцируют экономических агентов к новым формам поведения. Изменения на рынке товаров и услуг создают предпосылки для эволюционных процессов на рынке труда. Либеральные тенденции в политике, отраженные в индивидуалистической направленности поведения граждан, определяют тренд на поиски свободы и независимости, что проявляется и в части взаимоотношений работодатель-работник, в частности, в таком явлении, как самозанятость.

Ключевые слова: трансформация, общество, экономический агент, самозанятость, государственная поддержка.

Наибольшей привлекательности такой тип трудовых отношений достиг среди молодых людей, еще обучающихся в средних и высших учебных заведениях и только получивших дипломы об образовании. Для них чрезвычайно важным является аспект относительной свободы, возможности совмещать несколько видов трудовой деятельности и планировать самостоятельно загруженность дня.

В отличие от работы по найму, такой вид сотрудничества работника с организацией предполагает непосредственное вознаграждение исполнителю от заказчика. Государство поддерживает развитие нового вида деятельности и ввело особый налог для самозанятых людей, работающих «на себя» в части производства определенных видов благ в материальной форме или оказывающих услуги. На сегодняшний день уже более трех миллионов экономических агентов работают по такой форме занятости, а общий зарегистрированный доход от их деятельности составляет около 587 млрд. руб. Статистика свидетельствует о развитии данного типа трудоустройства. Особенность его заключается в ограничении дохода 2,4 млн. руб. в год и невозможностью приглашения на работу других лиц, а также возможность производства товаров, входящих в перечень, т.к. у них нет маркировки. В настоящее время такой вид деятельности находит интерес у маркетплейсов.

WildBerries, Ozon, AliExpress уже размещают на своих площадках товары самозанятых, что способствует расширению ассортимента выпускаемых благ.

Однако, не все просто в данной сфере трудоустройства.

В первую очередь, у работающих «на себя» недостаточно финансовых ресурсов и есть сложности с получением кредитов (предоплаты) как от бизнес-партнеров, так и в кредитных учреждениях ввиду отсутствия залоговых активов, поэтому расширение и диверсификация производства является весьма затруднительным.

Вторым ограничением служит недоверие такому типу занятости со стороны организаций, что связано и с типом налогообложения (НДС-ные компании предпочитают работать с аналогичными для возврата НДС) и с пугающим статусом, т.к. судебные разбирательства с самозанятыми могут быть сложнее, чем с микроэкономическими агентами.

Еще одним минусом является невозможность застраховать риски социальных изменений – нет выплат из социальных фондов в случае болезни, пандемии, потери работы (клиентов). В то же время, в период карантина и после него, Правительство выплатило (вернуло) налоги, а с позапрошлого года дало возможность принимать участие в электронных закупках для государственных нужд.

Есть и другие предпочтения, такие как дешевые кредиты, получение в аренду определенного типа помещений, находящихся в собственности у государства, трансферты на определенные виды деятельности, обучение по разным бизнес-процессам.

Цифровые трансформации экономического пространства так же способствуют развитию нестандартного вида занятости, т.к. при желании индивид может устроиться как самозанятый в крупные компании (доставка, логистика и др.), найти клиентов как среди домохозяйств, так и организаций-потенциальных партнеров. Существует много цифровых платформ, позволяющих осуществить первичный контакт с интересующей целевой аудиторией – поставщиками, клиентами, бизнес-ангелами и др., а также производить транзакции, осуществлять документооборот, находить решения в разных бизнес-процессах. Это, в частности, кумулятивная платформа YouDo и hh.ru, которая нивелирует проблемы поиска информации, взаимодействия между контрагентами, проблем ведения документооборота и увязывания бизнес-процессов.

Данное исследование подтверждает, что сегодня самозанятость развивается быстрыми темпами, по следующим причинам:

- Простые условия для деятельности самозанятых и отсутствие налоговой отчетности
- Возможность совмещать самозанятость с наемной работой и самостоятельно распределять даты отпусков.
- Ощущение свободы действий и свободы выбора, что является чрезвычайно важным для современных молодых людей.

- Вхождение все большего числа регионов в реестр зон с действием налога на профессиональный доход для людей, работающих «на себя» и зарегистрированных в качестве самозанятых.
- Возможность перевода хобби и увлечения в работу с подтвержденным доходом.
- Самый низкий налог на профессиональный доход 4 и 6%.
- Возможность работать удаленно.
- Гибкий график и свобода передвижения.

Таким образом, в России за последние 3 года сформировалась благоприятная обстановка в сфере самозанятости и государство поддерживает молодых предпринимателей, создавая основу для «белого» заработка без излишнего налогового бремени. В ближайшей перспективе количество трудоспособного населения, задействованного в категории самозанятых, будет возрастать, в первую очередь, за счет популярности такого вида работ у молодых людей, выходящих на рынок труда.

Список литературы

1. Нестеренко Ю.Н., Протасова Е.А. Самозанятость в России: состояние и потенциал развития // Народонаселение. 2019.-Т. 22.- № 4,-С. 78-89.
2. Рязанова Г.Н. Управление поведением потребителя в организации метамодерна. Вестник университета. 2020. № 11. С. 39-43.
3. Рязанова Г.Н. Использование цифровых технологий в образовательном процессе высшей школы. E-Management. 2020. Т. 3. № 2. С. 40-54.
4. Рязанова Г.Н. Эволюция в исследованиях по кросс-культурному менеджменту. В сборнике: Львовские чтения - 2018. Сборник статей VI Всероссийской научной конференции. Под научной редакцией Г.Б. Клейнера. 2018. С. 162-164
5. Рязанова Г.Н. Организационное решение проблемы координации спроса и потребления альтернативной энергии на промышленных предприятиях России. Управление. 2016. Т. 4. № 3. С. 46-56
6. Рязанова Г.Н. Современные методы управления организацией на основе ценностно ориентированного подхода. Вестник университета. 2022. № 2. С. 41-48
7. Темнышов И.А., Беляев А.М. – Бизнес-моделирование операционной деятельности как инструмент управления конкурентоспособностью. – Ученые записки российской академии предпринимательства. 2021, Том: 20, № 2, Т. 20. С. 89-105.
8. Шарипов Ф.Ф., Родионов А.Н. Анализ определений, признаков и свойств управления проектами.
9. Шарипов Ф.Ф. Команда как субъект инновационных преобразований. Вестник университета. 2002. № 1. С. 230-233.
10. Belyaev A.M., Ivanov I.N., Belyaev E.D. – Digital Technologies in Russian Metallurgy. – В сборнике: Modern Global Economic System: Evolutional Development vs. Revolutionary Leap. Institute of Scientific Communications Conference. Cham, 2021. С. 1817-1824.
11. Temnyshov I.A., Belyaev A.M. – Business Modeling In Business Operations of Manufacturing. – В сборнике: IOP Conference Series: Materials Science and Engineering. International Science and Technology Conference «FarEastCon 2019». 2020. С. 082027.

СТЕПАНОВА ЕЛИЗАВЕТА ЮРЬЕВНА, студент,
СЫТНИКОВА МИЛЕНА ОЛЕГОВНА, студент,
КРОТЕНКО ТАТЬЯНА ЮРЬЕВНА, доцент
 Государственный университет управления, г.Москва, Россия
 (krotenkotatiana@rambler.ru)

**HR-МЕНЕДЖМЕНТ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ
 ТРАНСФОРМАЦИИ**

В статье исследуются основные тенденции, которые в результате стремительного технологического развития вынуждают современные компании переходить к цифровизации деятельности организации. Важнейшими компонентами цифровой трансформации являются человеческий капитал и знания и для того, чтобы иметь возможность в будущем влиять на эффективность и конкурентоспособность компании на рынке, руководителям отдела кадров предстоит подстраиваться под меняющееся цифровое общество.

Ключевые слова: цифровизация, новейшие технологии, HR-менеджмент, цифровая трансформация, человеческий капитал

Цифровая трансформация – это внедрение информационных технологий в различные сферы жизнедеятельности, а также и производства. К частным примерам цифровизации относят создание различных мессенджеров, в которых представлена функция не только текстовых сообщений, но и возможность пользователей коммуницировать по видеосвязи. Следует упомянуть и внедрение системы «умный дом», создание сервисов доставки продуктов на дом, практика консультаций со специалистами в режиме онлайн.

История цифровизации берет свое начало в 1940-х годах и связана с появлением первых электронных компьютеров, которые предназначались для сложных вычислений в научной сфере. В 1970-х годах, когда вычислительная техника достигла своего совершенствования и удешевления, появились первые компьютеры для персонального пользования. В 90-х годах начали активно говорить о технологиях IoT, в это время уже стремительно развивался интернет, появились первые мобильные телефоны. Таким образом, на сегодняшний день цифровизация затрагивает как различные сектора экономики, так и все сферы жизни человека [5].

Сфера HR, как и все остальные, была затронута процессом цифровизации. В бизнесе внедрение информационных технологий происходит через автоматизацию процессов, использование программного обеспечения и оборудования, а также через создание системы, где данные приносят эффективность компании. Цифровизация изменила подходы и задачи в работе с персоналом. В связи с пандемией COVID-19, широкое распространение приобрело развитие цифровых технологий и переход работников на удаленный формат работы. Цифровая трансформация стала особенно важ-

на для управления человеческими ресурсами в любой организации. Новые условия вынуждают сотрудников HR-отделов создавать информацию, её подачу и анализ для соискателей и сотрудников в более простой и понятной форме, вследствие чего упрощены порталы компании, системы документооборота. Также стоит помнить, что специалистам важно развивать лояльность клиентов к их организации, так как в мире технологий и процессов, основной подход — доверительная корпоративная культура компании. Новые условия, поставленные перед HR-специалистами, создают такую тенденцию как уменьшение числа сотрудников, потому что автоматизация способствует сокращению трудовых и временных затрат, что приводит к отказу от большого количества позиций. Однако, потребность на специалистах, внедряющих новые процессы и продукты, растёт с каждым годом [2].

Наблюдается и другая тенденция к повышению уровня образования соискателей, что связано с потребностью наличия у будущего сотрудника таких навыков как высокая скорость работы, обладание большим количеством технических навыков, а самым главным является умение работать с информацией. Наличие высокой скорости работы объясняется тем, что одним из самых главных факторов цифровизации является скорость принятия решений и обработки информации.

HR-менеджер должен обладать цифровыми навыками, то есть уметь использовать технологии в своей деятельности. Существует мнение экспертов о скором объединении отделов маркетинга и HR. Для того чтобы иметь востребованность на рынке труда, HR-менеджеру, помимо прежних знаний, ориентированных на переговоры, людей, этику, необходимо приобрести навыки маркетолога. К таким навыкам относят умение определять целевую аудиторию, потребность клиентов, каналы поиска и продвижения бренда, а владение таким навыком как оптимизации расчетов, облегчит работу. Ценность имеют также такие навыки как умение создавать несложный дизайн, работа с социальными сетями, интернет-запросами и текстами, основы программирования, освоение различных программ (например, HR-менеджер должен уметь провести вебинар в специализированной программе), повышение уровня иностранного языка, гибкость, анализ, лидерские качества и другое.

Цифровые изменения, происходящие в сфере HR-менеджмента, могут принести многочисленные преимущества, среди которых можно выделить повышение эффективности работы бизнеса, выход на новые рынки, улучшение репутации бренда. Известно, что человеческие ресурсы обеспечивают конкурентное преимущество любой независимой компании, и для того, чтобы обеспечить наилучшие результаты, корпорациям необходимо начать привлекать информационные технологии в свою деятельность [1]. Однако подобные изменения даются нелегко многим компаниям, которые всё ещё отстают от цифровой трансформации и традиционный формат работы которых замедляет рост компании, препятствуя её слаженной работе.

Современные компании испытывают сильное влияние цифровой эволюции на различных уровнях организации своей деятельности, ведь цифровая трансформация относительно давний процесс, получивший мощное ускорение благодаря разработке и внедрению новейших технологий [2].

Согласно различным исследованиям, цифровая трансформация изучалась в свете её влияния, внедрения и анализа последствий на маркетинг, покупательское поведение, эффективность бизнеса. Быстрое развитие и внедрение новейших технологий помогли организациям повысить гибкость бизнеса, ускорить трансформацию различных процессов и внедрить в деятельность компаний новые бизнес-модели. Однако, с точки зрения влияния цифровизации на управление человеческими ресурсами, подобные исследования проводились достаточно редко. Анализируя работу компаний в современном мире, можно сказать, что процесс цифровых изменений бросает вызов и менеджерам, специалистам по кадрам, которые нередко чувствуют себя перегруженными многими задачами, связанными не только с подбором персонала, но и обеспечением его бесперебойной работы на благо бренда. Появление технологий, цифровизация определённых организационных процессов постепенно приводят к быстрой эволюции практики управления персоналом, что требует разработки и внедрения новых форм занятости и гибких процессов в работе с персоналом [3]. Большинство современных методов управления персоналом представляют собой разработанные стабильные и долгосрочные нормы, которые в современных реалиях может быть сложно применять на практике, учитывая тенденцию мира к постоянным изменениям.

Главным приоритетом для управления человеческими ресурсами в условиях влияния цифровой трансформации будет являться способность организаций внедрять более гибкие рабочие механизмы для развития организационной культуры. Для современной практики управления персоналом требуется разработка стратегии, которая позволила бы поддерживать сотрудников в изменяющихся условиях труда.

Цифровые технологии в процессе перехода организаций на удалённую работу способствовали появлению альтернативных стратегий трудоустройства, таких как применение виртуальной среды в процессе планирования, поиска, оценки и найма сотрудников. Технологии цифровизации, такие как искусственный интеллект, блокчейн, позволяют создать систему для улучшения всех внутренних функций организации [4]. Например, используя науку о данных и другие приложения, менеджеры могут сократить время, которое тратится в процессе проверки резюме. Возможность с помощью технологий анализировать большой объём данных поможет выявить лучшие таланты среди потенциальных работников, оценить производительность рабочей силы и то, насколько соотносятся требования компании к самому кандидату. Так же технологии AR и VR могут быть использованы для улучшения процесса ориентации с помощью виртуальных туров по офису, не требуя физического присутствия новых сотрудников.

Использование виртуальных и цифровых обучающих платформ позволит организациям ускорить и повысить эффективность процессов переподготовки и повышения квалификации без инвестиций в инфраструктуру и логистику, которые необходимы для практического обучения.

Получается, что интеграция традиционных процессов с новыми цифровыми технологиями, несомненно, помогут повысить общий успех организации. Кроме того, в контексте цифровой трансформации у HR-специалистов открывается возможность влиять на изменения в организационной культуре, способствовать улучшению отношений между сотрудниками и организацией и создавать среду, которая оказывает положительное влияние на вовлеченность и благополучие сотрудников.

Список литературы

1. Анопченко Т. Ю. Анализ ключевых параметров устойчивого инновационного развития региона в условиях цифровизации экономики / Анопченко Т. Ю., Лазарева Е. И., Лозовицкая Д. С., Мурзин А. Д. // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2019. №1 (104). С. 7-12.

2. Белоногова Е. И. Основные проблемы управления развитием персонала в условиях цифровой экономики / Белоногова Е. И. // Вестник науки и образования. 2018. №13 (49). С. 63-65

3. Боровских Н. В. Цифровые компетенции административно-управленческого персонала: проблемы идентификации и перспективы формирования в условиях цифровизации экономики / Боровских Н. В., Кипервар Е. А. // Креативная экономика. 2019. Т. 13. №10. С. 1943-1956.

4. Технологии цифровизации в России [электронный ресурс]. URL: <https://center2m.ru/digitalization-technologies> дата обращения 16.10.2022 г.

5. Узунян А.С. Инновации в системе цифрового управления мотивацией персонала. В сборнике: Современные инструментальные системы, информационные технологии и инновации. Сборник научных трудов XVI Международной научно-практической конференции. Отв. редактор М.С. Разумов. Курск, 2021. С. 269-272.

6. Узунян А.С. Управление профессиональной мотивацией персонала на основе цифровых технологий. В сборнике: Структурные преобразования экономики территорий: в поиске социального и экономического равновесия. сборник научных статей 4-й Всероссийской научно-практической конференции. Курск, 2021. С. 336-339.

7. Uzunyan A.S. Innovations in the system of digital management of personnel motivation. В сборнике: Проблемы и перспективы развития России: молодежный взгляд в будущее. сборник научных статей 4-й Всероссийской научной конференции. Курск, 2021. С. 10-12.

8. Денисова И.В. Диверсификации - фактор повышения эффективности среднего и малого бизнеса текстильной промышленности в условиях нестабильной макроэкономической ситуации. В сборнике: Реформы в России и проблемы управления - 2021. материалы 36-й Всероссийской научной конференции молодых ученых. Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Государственный университет управления. Москва, 2021. С. 16-17.

9. Денисова И.В. Управление процессами диверсификации. В сборнике: Развитие концепций управления. материалы Международной научно-практической конференции. Москва, 2021. С. 95-97.

10. Цифровая социализация в образовании/ Кротенко Т.Ю.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2020. № 2 (44). С. 46-50.

11. Философские аспекты цифровой социализации образования/ Кротенко Т.Ю.// Образование и проблемы развития общества. 2019. № 2 (8). С. 27-31.

12. Образовательное путешествие: поиск и выбор пути/ Кротенко Т.Ю., Кануникова М.И., Лесникова О.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2021. № 1 (51). С. 288-293.

13. Significant concepts of continuing education/ Krotenko T.Yu.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2021. № 6 (56). С. 5-9.

14. Personal mobility as a unique element of the conceptual sphere of continuing education/ Krotenko T.Yu., Kanunikova M.I., Lesnikova O.V.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2021. № 7 (57). С. 127-131.

СЯТРАЙКИН ЕВГЕНИЙ ГЕОРГИЕВИЧ, студент

Казанский национальный исследовательский технический университет
им. А.Н. Туполева—КАИ, г. Казань, Россия
(e-mail: cdew21@bk.ru)

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассмотрены особенности учета доходов и расходов организации в бухгалтерском и налоговом учете, в том числе их сравнительная характеристика.

Ключевые слова: бухгалтерский и налоговый учет, финансовая отчетность, финансовое состояние, финансовый результат.

Сравнив бухгалтерский и налоговый учет, мы можем утверждать, что между ними возникают некоторые различия как в составе доходов и расходов, так и в условиях их признания.

Важным отличием в структуре доходов и расходов в бухгалтерском и налоговом учете является то, что в бухгалтерском учете выделяют доходы и расходы от обычных видов деятельности, прочие доходы и расходы, а в налоговом учете выделяют доходы от реализации товаров, расходы, связанные с производством и реализацией и прочие доходы. К примеру, доходы и расходы по предоставлению в аренду имущества, доходы от участия в других организациях, расходы по оплате услуг кредитных учреждений, проценты к получению или уплате и т.д. в бухгалтерском учете раньше относились к операционным, а в налоговом – к внереализационным, то согласно приказа Минфина от 18. 09. 2006 г №116н относятся к прочим. Также примечательно то, что прочие операционные доходы и расходы от продажи прочего имущества относятся в налоговом учете к доходам от реализации и расходам, связанным с производством и реализацией, соответственно [1].

Интересным моментом является то, что перечень элементов затрат в бухгалтерском учете по сравнению с налоговым учетом шире на одну позицию «Отчисления на социальные нужды». В налоговом учете суммы ЕСН относятся к прочим расходам, связанным с производством и реализа-

цией. Также в нормативных документах по бухгалтерскому учету не описывается порядок учета расходов на НИОКР и расходы на освоение природных ресурсов, а в ст. 253 НК РФ эти расходы выделены как самостоятельное понятие. В Плане счетов бухгалтерского учета понятие НИОКР упоминается несколько раз с точки зрения доходов и расходов научно исследовательских организаций. Учет расходов на освоение природных ресурсов вообще не упоминается в Плане счетов.

Интересен момент, касающийся безвозмездно полученного имущества. В налоговом учете стоимость безвозмездно полученного имущества (работ, услуг) включается в прочие доходы в том периоде, когда доходы были получены. В бухгалтерском же учете стоимость такого имущества при получении относится на счет 98 «Доходы будущих периодов», а на счет 91 «Прочие доходы и расходы» доход списывается в течение срока службы основного средства по мере начисления амортизации (для другого имущества – по мере отпуска в производство).

Как в бухгалтерском, так и в налоговом учете имеет место положение, по которому в прочие доходы (расходы) включаются прибыли (убытки) прошлых лет (налоговых периодов), выявленные в текущем периоде. Обычно в бухгалтерском учете это положение используется для учета внесенных исправлений по ошибкам, допущенным в предыдущих годах. Поскольку в бухгалтерском учете нет возможности изменить регистры задним числом, такой подход является единственным [2].

В налоговом учете при выявлении ошибок прошлых лет необходимо учесть следующее. Если по выявленным в отчетном (налоговом) периоде доходам прошлых лет не представляется возможным определить конкретный период совершения ошибок (искажений) в исчислении налоговой базы, то указанные доходы (расходы) отражаются в составе прочих доходов (расходов), то есть корректируются налоговые обязательства того отчетного периода, в котором выявлены ошибки. В том случае, если возможно определить период совершения ошибки, перерасчет налоговых обязательств происходит в периоде совершения ошибки.

Следует обратить внимание на отражение процентов по долговым обязательствам в бухгалтерском и налоговом учете. Так проценты по кредитам и займам, полученным для осуществления предварительной оплаты материально производственных запасов, в бухгалтерском учете до момента оприходования запасов включаются в их стоимость, после оприходования – как прочие расходы, а в целях налогообложения как прочие расходы в периоде начисления. Аналогична ситуация, связанная с процентами по кредитам и займам, непосредственно относящимся к приобретению и (или) строительству инвестиционного актива: в целях бухгалтерского учета проценты относятся в стоимость активов, а в целях налогообложения – в прочие расходы в периоде начисления.

Следует обратить внимание на подход налоговых органов к признанию такого вида прочих доходов, как штрафы, пени и иные санкции за наруше-

ние договорных обязательств. Например, договором установлены пени за просрочку платежа. Должник не заплатил вовремя и не направил кредитору каких-либо объяснений по данному факту. По мнению налоговых органов, кредитор «автоматически» должен включать пени себе в доход. То есть налоговики считают, что своим молчанием должник признает санкции даже при отсутствии каких-либо требований со стороны кредитора. Такой подход нельзя признать обоснованным с правовой точки зрения, санкции – это не тот случай, когда молчание рассматривается как согласие.

Важно отметить, что существует ряд доходов, учитываемых в бухгалтерском учете, не находят отражения в налоговом учете:

- доход в виде средств и иного имущества, которые получены в виде безвозмездной помощи (содействия) в порядке, установленном Федеральным законом «О безвозмездной помощи (содействии) РФ и внесении изменений и дополнений в отдельные законодательные акты РФ о налогах и об установлении льгот по платежам в государственные внебюджетные фонды в связи с осуществлением безвозмездной помощи (содействия) РФ»;

- проценты за несвоевременный возврат излишне уплаченных сумм налогов (сборов);

- доходы в виде стоимости дополнительно полученных организацией акционером акций, распределенных между акционерами по решению общего собрания пропорционально количеству принадлежащих им акций, либо разницы между номинальной стоимостью новых акций, полученных взамен первоначальных, и номинальной стоимостью первоначальных акций акционера при распределении между акционерами акций при увеличении уставного капитала акционерного общества (без изменения доли участия акционера в этом акционерном обществе);

- доход в виде сумм кредиторской задолженности налогоплательщика перед бюджетами разных уровней, списанных и (или) уменьшенных иным образом в соответствии с законодательством РФ или по решению Правительства РФ [4]. Кроме того, ряд различий в формировании финансового результата в бухгалтерском и налоговом учете проистекает из права налогоплательщика определять доходы и расходы исходя из двух вариантов: по мере оплаты либо по мере отгрузки продукции, товаров, работ и услуг. Учитывая, что в бухгалтерском учете данные формируются с учетом допущения временной определенности фактов хозяйственной деятельности (принципа начисления), при применении для целей налогообложения первого варианта (по мере оплаты) у организации возникают сложности с формированием налогооблагаемой базы, особенно в части расходов, принимаемых к вычету.

Так, к примеру, предприятие, которые используют кассовый метод, в бухгалтерском учете включает стоимость материалов в затраты, которые еще не оплачены.

В связи с этим сумма амортизации, которая начислена в бухгалтерском учете, может превышать ту, что рассчитана по правилам налогового учета, и наоборот, сумма амортизации, начисленная в налоговом учете, может быть больше той, что рассчитана по правилам бухгалтерского учета [5].

Интересен момент, касающийся сумм налога на добавленную стоимость, которые остались на счете 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям», и не могут быть предъявлены к вычету, так как кредиторская задолженность не погашена. При списании такой задолженности по истечении срока исковой давности или «по другим основаниям» (п. 18 ст. 250 НК РФ) у налогоплательщика возникает не только прочие доходы, но и прочие расходы в виде не принятой к вычету суммы налога на добавленную стоимость.

Список литературы

1. Консультант Плюс: О Бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: Федеральный закон Российской Федерации от 06.12.2011 № 402 ФЗ (в ред. от 04.11.2014) / Консультант Плюс: справочная правовая система. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/92ac9f7477854087def9635b0510f2ad701e8db2

2. Гарант: Доходы организации ПБУ 9 / 99 [Электронный ресурс]: Положение по бухгалтерскому учету (утв. приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 32н) / Гарант: справочная правовая система URL: <http://base.garant.ru/12115839/>

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ / Собрание законодательства РФ. – 1998. – № 31. – Ст.3824. – КонсультантПлюс. [Электрон. ресурс]. – Электрон. дан. – [М., 2019.].

ТАРАНОВА ЕКАТЕРИНА АЛЕКСЕЕВНА, студент

ВАЛОВА ЮЛИЯ ИГОРЕВНА, к.э.н, доцент,

(e-mail: guilett@mail.ru)

Московский государственный областной университет, г.Москва, Россия

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ МОЛОДЫХ СЕМЕЙ В 2022 ГОДУ

В данной статье рассматриваются основные экономические проблемы молодых семей, которые могут негативно сказаться на экономике государства и институте семьи.

Ключевые слова: молодая семья, проблема, экономическая проблема.

На начальных этапах молодые семьи чаще всего сталкиваются с трудностями, которые могут помешать выстраиванию отношений внутри семьи. На это существует множество объективных и субъективных причин: зависимости партнеров, материальная составляющая, родственники, отсутствие детей, долгая разлука, сами супруги. В рамках данной статьи рассматривается экономическая проблема, которая играет немаловажную роль в жизнедеятельности каждой молодой семьи.

Экономическое благополучие семьи зависит не только от способностей, талантов и трудолюбия молодых людей, но и экономической конъюнктуры. Особенности испытания выпадают на долю семей в современный период развития кризисных процессов в экономике и обществе [1]. Вместе с тем, государство заинтересовано в укреплении института семьи и стремится к поддержке молодежи, представители которой относятся к одной из наименее защищённых групп населения. Молодой семьей считаются семья с детьми или супруги, которые состоят в браке до одного года. В двух этих случаях мужчине и женщине не должно быть более 35 лет включительно.

По данным респондентов в этой области, проблемы с жильем, работой и невозможностью прокормить семью называют в большинстве случаев, более 46% опрошиваемых [4]. Рассмотрим динамику бракоразводных процессов, которые вытекают из целого ряда проблем (таблица 1).

Таблица 1 - Динамика бракоразводных процессов за 2011 – 2022 г.г.

Показатель	Год						
	2011	2013	2015	2017	2019	2021	2022 (6 мес.)
Общее кол-во разводов	669376	667971	611646	611436	620730	644207	665465
Кол-во разводов на 1000 чел	4,7	4,7	4,2	4,2	4,2	4,4	4,5

В XXI веке система человеческих ценностей видоизменилась, и отношение к бракоразводным процессам стало максимально простым для большинства прогрессивных молодых людей. Это и есть основная проблема увеличения количества бракоразводных процессов сегодня в РФ. Среди причин, приводящих семью к распаду, с экономической точки зрения, можно выделить следующие:

1. Проблемы с покупкой или съёмом жилья.

Жилищные условия являются одним из наиболее важных аспектов, которые напрямую влияют на показатель качества жизни. Жилищные условия оказывают сильное воздействие на демографию в стране. Так, если супруги могут позволить себе жить в комфорте и достатке, то как следствие, будет здоровая психологическая обстановка, которая позволит заводить одного, двух или троих детей. В настоящее время государство предоставляет субсидии и льготные кредиты на приобретение жилья в рамках программы «Молодая семья 2022». Тем более, несмотря на сложные экономические условия, строительная отрасль развивается. Так, за период с 2011 по 2020 годы в Москве развернуто беспрецедентное строительство: возведены объекты общей площадью более 80 млн. кв. м. [2, 18]. Но, к сожалению, этого недостаточно, чтобы закрыть все потребности семьи. Поэтому семья прибегает к помощи родственников, которые «помогают» решать жилищную проблему: пока деньги копятся на первый взнос, молодые живут с родителями, что может привести к множеству конфликтов, из-за

которых и без того непрочное положение семьи может стать «шатким». Если бы государство выдавало кредит на приобретение жилья без высоких процентов, то, возможно, активная часть населения смогла бы легче адаптироваться в экономической ситуации без помощи родственников.

На данный момент молодая семья может получить из бюджета на покрытие 30–35% доли при покупке квартиры эконом-класса в многоэтажных домах или на первый взнос при получении ипотечного кредита либо займа [3]. В целом, из-за проблем с жильем приходится около 6% бракоразводных процессов [4].

2. Проблемы трудоустройства.

Молодые семьи в среднем в России образуются в возрасте 25 лет, что совпадает с выпуском из высших учебных заведений. Здесь стоит говорить о крушении надежд молодого специалиста при входе в профессию: заработная плата низкая, опыта работы тоже почти нет. По ранее названным причинам человек может уехать в другой город, регион или выехать из страны за более высоким уровнем жизни, что и является проблемой укрепления отношений внутри молодой семьи. По данным ВЦИОМ из-за разногласий в парах распадаются 8% семей [4].

3. Невозможность обеспечения семьи.

Это вытекает из двух предыдущих проблем: нет возможности купить или снимать квартиру из-за проблемы с работой (здесь главным фактором выступает проблема с заработной платой, безработицей). Экономическая ситуация в России стала нестабильной с объявлением пандемии, а затем и локдауна в конце марта 2020 года. Актуальность данной проблемы заключается в том, что данное кризисное явление до сих пор влияет на рынок труда: часть населения до сих пор находится в поиске работы, ждет восстановления в должности или повышения заработной платы [5, 54].

Можно предложить следующее решение проблемы: учебное заведение, где выпускник получил образование, при поддержке правительства выдвигает молодого специалиста на рынок труда, чтобы тот, в свою очередь, смог набраться опыта. Молодой специалист не должен выбирать между важными аспектами жизни - семья или работа, т.к. этой крайне тяжёлый выбор. И в последнее время, современная молодежь, всё больше выбирает второе.

Таким образом, если правительство будет делать шаги навстречу молодому поколению, то будет меньше проблем в такой экономической единице как домашнее хозяйство. У молодых семей будет больше возможностей и потенциала на самореализацию не только в качестве хороших сотрудников, но и на создание крепкого семейного союза.

Список литературы

1. Крупнов Ю.А., Старовойтов В.Г., Трошин Д.В. Факторы глобального кризиса. Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2021. Т. 11. № 6. С. 10-21

2. Валова Ю.И. ОПТИМИЗАЦИЯ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ПРОЦЕДУР В СТРОИТЕЛЬСТВЕ. Инновационная экономика и современный менеджмент. 2021. № 2 (33). С. 18-21.

3. Постановление Правительства РФ от 17 декабря 2010 г. N 1050 "О реализации отдельных мероприятий государственной программы Российской Федерации "Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями)

4. ВЦИОМ - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://wciom.ru/>

5. Васильева И.А. Таранова Е.А. Влияние новой коронавирусной инфекции на рынок труда и пути выхода из кризисного положения. // Инновационный потенциал развития общества: взгляд молодых ученых. Сборник научных статей 2-й Всероссийской научной конференции перспективных разработок: в 5 т.. Курск, 2021. С. 53-55

ТАТАРЕНКОВА КСЕНИЯ ОЛЕГОВНА, студент

Юго-Западный государственный университет, г. Курск, Россия
(kseniatarenkova24@gmail.com)

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА РЫНОК ТРУДА И ПЛАНИРОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТИ ПЕРСОНАЛА

В статье рассматриваются особенности процесса воспроизводства трудовых ресурсов в условиях пандемии и определяется необходимости разработки комплексного механизма обеспечения расширенного воспроизводства трудового потенциала как России, так и мира в условиях новых вызовов. В результате влияния периода пандемии на трансформацию рынка труда, был рассмотрен ряд формирующихся тенденций и представлены выводы по возможным направлениям управления процессами восстановления рынка труда.

В рамках исследования использовались: метод сравнительного анализа, методы сопоставления.

Разработка плана потребности в сотрудниках состоит в разработке перечня сотрудников, необходимых компании для перспективного стратегического развития.

Планирование даёт возможность упростить набор персонала, позволяет укомплектовать штат необходимым количеством сотрудников с высоким квалификационным уровнем [4, с.87].

Прогнозирование потребности в сотрудниках решает задачи: оптимизации штата, уменьшения количества сотрудников, использования труда в соответствии с общностью способностей, навыков и знаний сотрудников [3, с.76].

Выделяют следующие факторы, которые необходимо брать во внимание при планировании потребности в персонале:

- 1) нынешнее финансовое состояние организации;
- 2) планы сотрудников на отпуска, декреты и увольнения;

- 3) политику государства в сфере налогообложения, законодательства;
- 4) положение в рыночном пространстве и у конкурирующих организаций;
- 5) оплату труда в организации;
- 6) стратегическое планирование [6, с.90].

При разработке плана потребности в сотрудниках необходимо выполнить анализ уровня производительности труда, климата в коллективе работников, стиля работы руководителя. При отсутствии такого анализа штат сотрудников может необдуманно расширяться, необходимо выполнить анализ качества и скорости работы сотрудников, только позже выполнять расчет необходимого количества работников [5, с.90].

В рамках исследования выполняется качественная и количественная оценка потребности в сотрудниках. Расчеты производятся несколькими способами, с помощью которых определяется количество необходимых сотрудников. Необходимо брать во внимание, что если взять на работу больше работников, чем необходимо, то вырастет уровень затрат [12, с.56].

Для определения количества сотрудников на вакантные места изучают организационную структуру, стратегические планы развития [2, с.80].

Выполнение качественной оценки позволяет дать ответ на вопрос, кого именно стоит приглашать на работу. Качественная оценка является сложным прогнозированием, так как учитывает профессиональный уровень, квалификацию сотрудника, ценности сотрудников, образовательный уровень, наличие дополнительных навыков, уровень производительности труда и частоту ошибок [1, с.77].

К видам планирования потребности в сотрудниках относят [4, с.78]:

1. стратегическое, длительность планирования свыше 5 лет, выполняется разработка программы по подбору сотрудников на перспективу, принимается во внимание нынешнее положение дел, что позволяет спланировать работу организации [6, с.102];

2. Тактическое планирование используется для изучения потребностей в персонале на сегодняшний день, анализируют движение сотрудников, просчитывают, какое количество специалистов необходимо пригласить или освободить от должности [8, с.98].

Планирование делят на этапы [10, с.108]:

- 1) выявление типологии потребности в сотрудниках;
- 2) выявление целей разработки плана;
- 3) классификация планирования потребности в персонале;
- 4) выявление методик планирования.

При верной подготовке к поиску потребности в сотрудниках не возникает хаотичный рост количества сотрудников, бюджет расходуется рационально.

В планирование потребности в сотрудниках входит [8, с.56]:

- 1) разработка программы проведения мероприятий по привлечению необходимых кадров;

- 2) планирование методик проведения оценки;
- 3) необходимые затраты;
- 4) оценка кандидатов на вакантную должность;
- 5) разработка программы мероприятий по подготовке и адаптации новых сотрудников;
- 6) разработка планов подготовки и необходимых затрат [7, с.101].

Для выявления численности используется производственная программа организации, нормы, планируемый рост уровня производительности, структурная характеристика деятельности.

Указанные показатели изменчивы, поэтому нуждаются в постоянном анализе [4, с.25].

Общую потребность в рабочих кадрах (Ч) вычисляют с помощью формул:

$$Ч = Оп / В \quad (1)$$

где Оп — объём производства;

В — выработка на сотрудника.

В процессе планирования и разработки прогноза потребностей в сотрудниках изучается [11, с.108]:

- 1) кадровая ситуация;
- 2) документы со сведениями о размерах продаж в нынешний и предыдущий периоды;
- 3) расписание, уровень текучести кадров в отделах.

Перед тем, как вынести решение об увеличении количества работников или уменьшении, необходимо разработать план, осуществить кадровый аудит [9, с.57].

Планирование потребности в сотрудниках является многоуровневым процессом, в нем должны принимать участие руководители, специалисты финансовой сферы. Совместная работа даст возможность оценки нынешней ситуации и разработки прогнозного значения количества сотрудников.

В указанных исследованиях обосновываются следующие тенденции, риски и ожидания, связанные с пандемией COVID-19:

– Во-первых, ухудшаются показатели воспроизводства населения за счёт роста смертности из-за новой коронавирусной инфекции [8].

Смертность за ноябрь–декабрь 2020 г. увеличилась по сравнению с ноябрём–декабрём 2019 г. на 13,8%.

– Во-вторых, массовая изоляция привела к сокращению трудовой деятельности. Эксперты ЕС ожидают сокращение занятости в странах союза на 10–15%, в США – до 15–20%. По России сокращение прогнозируется на уровне 10% [3].

– В-третьих, ограничение международных и межрегиональных связей и перемещений товаров и рабочей силы, что подрывает сложившуюся систему общественного разделения труда и кооперации не только мировой экономики, но и национальных экономик и регионов [3].

– В-четвертых, многократно возрастает потребность в государственной поддержке экономики и общества. Затраты стран мира на реализацию антикризисных программ в 2020 г. в % к ВВП составили: в Германии – 33,0%, Японии – 21%, Франции – 14,6%, Великобритании – 14,5%, США – 12,1%, тогда как в России всего 2,4% [1,3].

– В-пятых, качественно изменяется образ жизни людей [3,7], что проявляется во всех областях деятельности населения, в т. ч. на рынке труда, в сфере социально-трудовых отношений, семейно-брачных связях, репродуктивном поведении.

Кризис COVID-19 серьезно повлиял на рабочую силу, на рынок труда всех стран мира, усилив, в т. ч., те негативные тенденции, которые сформировались до времени пандемии.

Среди них – особенности занятости молодежи, в частности, рост безработицы среди молодежи, увеличение группы тех молодых людей, которые не работают и не учатся (NEET), снижение в целом доли экономически активного населения среди молодежной группы, все это несомненно усугубляет возможность развития человеческого капитала рынков труда стран, что в стратегическом развитии приводит к снижению качества рабочей силы национальных рынков.

По оценкам Международной организации труда, в мире снизилась занятость молодежи на 8,7% в 2020 г. по сравнению с 3,7% для более старших возрастных групп. В отношении национальных рынков падение занятости гораздо более выражено в странах со средним уровнем дохода.

Доля молодежи не занятой и не обучающейся (группа NEET) увеличилась за время пандемии во многих странах на уровень выше «докризисного», частично численный прирост данной группы был компенсирован теми, кто воспользовался временем пандемии и вернулся к получению профессионального образования, вместе с тем подобная тенденция также может настораживать в плане существующей вероятности, что краткосрочный выход с рынка труда на время изоляционных ограничений может принять затяжной, длительный характер для молодого поколения рабочей силы.

Во всяком случае стратегические планы снижения группы NEET для мирового рынка труда и отдельных стран, которые были ранее определены периодом 2020 г. теперь переориентированы на период 2030 г. Намечившееся восстановление показателей занятости молодежи в ряде стран в третьем квартале 2020 г. в связи с ослаблением мер изоляции в последнем квартале 2020 г. потеряли свои позиции.

Последние оценки Международного валютного фонда в информационно-аналитическом отчете «Перспективы развития мировой экономики», изданным в апреле 2021 г., подтверждают резкое сокращение мирового ВВП в 2020 г. в оценках на 3,3%, что представляет собой более оптимистический сценарий, ранее оценки сокращения ВВП за 2020 г. определя-

лись на уровне 4,4%, а на период января 2021 г. оценивались в объеме 3,5%.

Несмотря на позитивные корректирующие поправки, экономический кризис как следствие пандемии COVID-19 остаётся гораздо более глубоким и глобальным в сравнении с последним мировым кризисом 2009 г.

Мировой финансовый и экономический кризис 2009 г. Привёл к сокращению объёма мировой экономики на 0,1% и преимущественно выразился в резком падении производства в странах с высоким уровнем дохода, где отмечалось снижение экономического развития на 3,3%, в то время как экономикам со средним и низким доходом в этот период удалось вырасти на 2,8%.

В 2020 г. пандемия оказала разрушительное воздействие на все экономики без исключения. Экономики стран с высоким уровнем дохода сократились на 2,2%, экономики со средним и низким уровнем дохода – на 4,7%. В этой связи разность снижения объёмов экономик между разными странами значительно меньше, нежели в период кризиса 2009 г. [6].

Экспертно предполагается, что восстановление экономик со средним и низким уровнем дохода во много раз менее определённо и будет осложнено при условии возобновления мер изоляции и усиления темпов вакцинации слабой финансовой поддержкой политических структур этих стран.

Экономические шоки как следствие пандемии не могли не повлиять на развитие рынка труда и процесс формирования рабочей силы, особенно это отразилось на экономиках со средним и низким доходом, несмотря на то что падение объёмов экономики (объёмов ВВП) в большей степени зафиксировано для экономик с высоким уровнем дохода.

Рынки стран со средним и низким уровнем дохода в период экономических и финансовых шоков, несомненно, обладают меньшим арсеналом фискальных стимулов и другими мерами политики регулирования рынка, включая субсидии занятости и субсидии найма как средства для сохранения рабочих мест, что приводит к большему снижению занятости в этих странах. В целом объём рабочего времени сократился на мировом рынке труда на 8,8% в 2020 г., и это эквивалентно 255 миллионам рабочих мест с полной занятостью (при условии 48-часовой рабочей недели).

Дестабилизация рынка труда, определяемая в объёме потерь рабочего времени, фиксируется на уровне в четыре раза выше в 2020 г., чем в 2009 г., что особенно характерно для стран с малым и средним объёмом экономики, в этих странах снижение объёма рабочего времени доходило до 29%.

Потери рабочего времени обусловлены, с одной стороны, потерей рабочих мест частью трудовых ресурсов, т. е. ростом безработицы, с другой – сокращением рабочего времени для тех, кто остался на работе, т. е. ростом скрытой безработицы.

Последние оценки МОТ подтверждают, что молодежный сегмент рынка труда особенно сильно пострадал в период кризиса 2020 г. Глобальные по-

тери занятости в период с 2019 по 2020 гг. оцениваются в 8,7% среди молодёжи и 3,7% – среди взрослого населения [6].

Сохраняющиеся периодические волны усиления пандемии во всем мире приводят к росту потерь рабочего времени. Страны Америки и Карибского бассейна, Европы и Центральной Азии – наиболее пострадавшие регионы, где потери рабочего времени превышают 8% в первом квартале и 6% во втором квартале 2021 г.

Показатель потерь рабочего времени, в свою очередь, провоцирует снижение трудовых доходов и рост бедности. За первые два квартала 2021 г. потери рабочего времени привели к сокращению трудового дохода на 5,3% или 1,3 трлн долл. В сравнении с 2019 г. 108 млн работников и члены их семей вынуждены жить менее чем на 3,20 \$ в день.

Показатели предыдущих пяти лет усиленного снижения бедности по всему миру по сути дела вернулись на уровень 2015 г. В этой связи прогнозируемые улучшения занятости вряд ли смогут реанимировать рынок труда, а мировая экономика столкнётся с проблемой усиления структурных диспропорций.

Резюмируя, следует отметить, что современная экономическая ситуация характеризуется построением новой технологической парадигмы под названием «Индустрия 4.0», заставляя меняться все сферы деятельности и, как следствие, поведение человека, что предполагает дальнейшее исследование в области рынка труда. [13].

Список литературы

1. Андруник А.П., Суглобов А.Е., Руденко М.Н. Кадровая безопасность, инновационные технологии управления персоналом. Учебное пособие. 2-е изд. — М.: Дашков и Ко. 2020. 508 с.
2. Горленко О. А., Ерохин Д. В., Можаяева Т. П. Управление персоналом. Учебник для академического бакалавриата. — М.: Юрайт. 2019. 250 с.
3. Исаева О. М., Припорова Е. А. Управление персоналом. Учебник и практикум для СПО. — М.: Юрайт. 2019. 168 с.
4. Кибанов А. Я., Ивановская Л. В. Кадровая политика и стратегия управления персоналом. Учебно-практическое пособие. — М.: Проспект. 2020. 64 с.
5. Кузина И.Г., Панфилова А.О. Социология управления персоналом. Учебное пособие. — М.: Проспект. 2020. 160 с.
6. Кязимов К. Г. Управление персоналом. Профессиональное обучение и развитие. — М.: Юрайт. 2019. 202 с.
7. Маслова В. М. Управление персоналом. Учебник и практикум для СПО. — М.: Юрайт. 2019. 432 с.
8. Пичугин В. Г. Психология влияния в управлении персоналом. Учебное пособие. — М.: Прометей. 2020. 144 с.
9. Пугачев В. П. Управление персоналом организации. Учебник и практикум для академического бакалавриата. — М.: Юрайт. 2019. 402 с.
10. Руденко А. М., Котлярова В. В., Латышева А. Т. Управление персоналом. Учебное пособие. — М.: Феникс. 2020. 320 с.
11. Самыгин С. И., Узунов В. В., Карташевич Е. В. Организация научно-исследовательской и педагогической деятельности в области управления персоналом. Учебное пособие для вузов. — М.: Юрайт. 2019. 283 с.

12. Тебекин А. В. Стратегическое управление персоналом. Учебник. — М.: КноРус. 2020. 720 с.

13. Мамонтова С.В. Трансформация рынка труда в эпоху технологических перемен. Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2019. Т. 9. № 2 (31). С. 172-179.

14. Мамонтова С.В. Проблемы рынка труда в условиях пандемии. В сборнике: Актуальные проблемы управления в условиях цифровой экономики. Сборник материалов региональной научно-практической конференции. Под редакцией О.Н. Пронской. 2020. С. 103-107.

15. Тенденции инновационных стратегий на рынке образовательных услуг региона/ Мамонтова С.В.// В сборнике: Образование. Инновации. Качество. материалы V Международной научно-методической конференции. 2012. С. 288-294.

16. Воспроизводство связей и отношений субъектов агропромышленного комплекса/ Мамонтова С.В.// Курск, 2013.

17. Проблемы рынка труда в условиях пандемии/ Мамонтова С.В.// В сборнике: Актуальные проблемы управления в условиях цифровой экономики. Сборник материалов региональной научно-практической конференции. Под редакцией О.Н. Пронской. 2020. С. 103-107.

18. Нестандартные инновационные методы мотивации персонала/ Мамонтова С.В.// В сборнике: Кадровый форум Черноземья. сборник статей десятого юбилейного Кадрового форума Черноземья (шестое международное заседание). Воронежский государственный университет. 2017. С. 63-66.

19. Трансформация труда в эпоху технологических перемен/ Мамонтова С.В.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2019. Т. 9. № 2 (31). С. 172-179.

ТАУРОВА ДАРЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА, студент
ВИДЯЙКИНА ПОЛИНА МИХАЙЛОВНА, студент
АБРОСИМОВА МАРИЯ АЛЕКСЕЕВНА, магистрант
КОКОРИН АЛЕКСАНДР РОМАНОВИЧ, студент
 Нижегородский государственный педагогический университет
 имени Козьмы Минина, г. Нижний Новгород Россия
 (taurovada@std.miniuniver.ru)

РАЗВИТИЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИИ

В данной статье рассматривается понятие импортозамещение и его влияние на Российскую экономику. Описываются преимущества и недостатки импортозамещения для производителей и экономики страны в целом. Так же рассматриваются разнообразные программы и меры поддержки, проводимые в России в последние годы. В ходе исследования были выявлены ключевые отрасли, которые наиболее быстро и эффективно развиваются, а также представлена статистика импортозамещения для конкретных отраслей за последние несколько лет.

Ключевые слова: импортозамещение, экономика, конкурентоспособность, экономическая политика, господдержка, санкции.

Импортзамещение – сокращение ввоза иностранных товаров в страну и поддержание отечественных производителей. Проведение политики импортзамещения в России началось с 2013 года, когда была разработана “Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 — 2020 годы” [5]. Одной из главных целей данной программы было обеспечение независимости России от ввоза иностранных продуктов, а также создание конкурентоспособности как среди отечественных, так и иностранных компаний.

В 2014 году, после ввода санкций и ухода многих продуктов и компаний с Российского рынка, стала разрабатываться “Государственная программа Российской Федерации “Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности”, в которую вводятся изменения и поправки по сей день. Основной целью данной программы является сокращение зависимости от импорта продукции в страну, которая охватила все сферы экономики страны.

Для реализации данной цели одной из главных задач программы является поддержание отечественного производителя [2]. Для ее реализации были разработаны разнообразные виды государственной поддержки предпринимателей, а именно:

Софинансирование исследований.

Субсидии на уплату кредитов.

Гранты на производство продуктов для импортзамещения.

Гарантии и финансирование на реализацию проектов.

Так же стоит отметить, что для определенной отрасли существуют свои виды государственной поддержки. Например, для IT-сферы господдержка включает в себя:

Льготное кредитование.

Льготы для сотрудников IT компаний.

Упрощение процедуры закупок.

Налоговые льготы.

Популярность видов государственной поддержки говорит о том, что программа импортзамещения носит государственный характер, а его активное развитие о таких преимуществах проводимой политика, как:

Сокращение зависимости от импортных поставок и иностранных компаний.

Развитие новых технологий.

Выход на рынок новых отечественных производителей.

Улучшение конкурентоспособности как внутри страны, так и за ее пределами.

Появление новых рабочих мест.

Улучшение качества производства отечественных продуктов [2].

Несмотря на существенные преимущества, импортзамещение имеет свои недостатки, к которым можно отнести:

Увеличение цен на товары.

Влияние государства на экономику в стране.

Большое влияние финансовых вложений.

Производство товаров низкого качества при отсутствии конкурентов [1].

Несмотря на то, что политика импортзамещения разработана для всех сфер производства, активнее всего ее применение можно увидеть в таких отраслях, как:

Сельское хозяйство.

Информационные технологии.

Машиностроение.

Госзакупки[5].

Наиболее всего импортозависимыми видами экономической деятельности можно считать:

1. IT-сфера – 94,2%.
2. Лекарственные средства – 70,2%.
3. Текстиль – 51,5%.
4. Автотранспорт и его комплектующие – 47%.
5. Химические вещества – 44,7%.
6. Бумага и изделия из нее – 35,9%.
7. Пластмассовые и резиновые изделия – 26,8%.
8. Электрическое оборудование – 19,4%.
9. Готовые металлические изделия – 11,9%.

По данным ЕМИСС и статистическому отчету Росстата можно выделить следующие изменения российского рынка в ходе проведения политики импортзамещения, которые затронули одни из основных сфер экономической деятельности России:

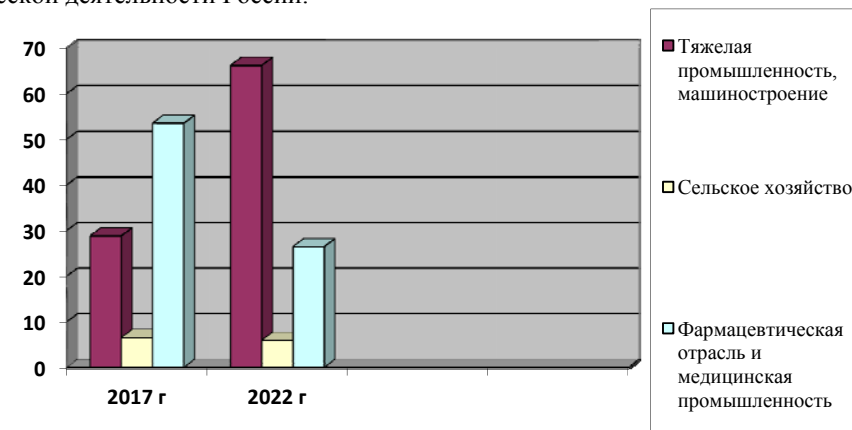


Рисунок 1 – Динамика импортзамещения в России 2017-2022гг

Несмотря на то, что политика импортозамещения охватывает все отрасли российской экономики, не все они способны противостоять иностранным конкурентам [4]. С вводом санкций в стране появился дефицит на производство:

1. Лекарственных средств.
2. Железных комплектующих.
3. Синтетической пленки и клеевой основы.
4. Комплектующих для автомобилей и т.д. [3].

Таким образом, политика импортозамещения является одним из приоритетных направлений в российской экономике и напрямую регулируется со стороны Государства. Меры поддержки, которые стимулируют производителей выходить на рынок и выводить новую продукцию, позволяют составлять конкуренцию зарубежным странам и развить конкретные отрасли экономики, а также избавиться от зависимости от импорта некоторой продукции. Но стоит отметить, что полное импортозамещение невозможно, т.к. это не только может снизить качество товаров, но и принесет вред внутренней экономике страны.

Список литературы

1. Аристархова Т.С., Истомина С.Ю. Импортозамещение в России: содержание и направления совершенствования // Вестник магистратуры. 2017. №1-3 (64).
2. Кирбитова С.В., Кожина Н.А. Проблемы импортозамещения в России // Таможенная политика России на Дальнем Востоке. 2019. №1 (86).
3. Кудряшов В.С. Роль импортозамещения в экономике России // Российские регионы: взгляд в будущее. 2018. №3.
4. Положихина М. А. Достижения и проблемы импортозамещения в России // Россия: тенденции и перспективы развития. 2018. №13-1.
5. Положихина М.А. Импортозамещение в России: достижения и проблемы. (Обзор) // Социальные и гуманитарные науки: Отечественная и зарубежная литература. Сер. 2, Экономика: Реферативный журнал. 2018. №2.

ТАУРОВА ДАРЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА, студент
ВИДЯЙКИНА ПОЛИНА МИХАЙЛОВНА, студент
АБРОСИМОВА МАРИЯ АЛЕКСЕЕВНА, магистрант
КОКОРИН АЛЕКСАНДР РОМАНОВИЧ, студент
 Нижегородский государственный педагогический университет
 имени Козьмы Минина, г. Нижний Новгород Россия
 (taurovada@std.miniuniver.ru)

РЫНОК ФИНАНСОВЫХ ИННОВАЦИЙ

В данной статье рассматривается понятие и сущность финансовых инноваций. Приводятся особенности и факторы, влияющие на их развитие. Так же приводятся примеры финансовых инноваций на современном российском рынке в период с 2019 по 2022 год.

Ключевые слова: финансы, инновации, экономика, банковский сектор, инновационные технологии, финансовый продукт.

За последние несколько лет, в финансовом секторе можно увидеть большое количество изменений. В первую очередь это связано с активным развитием информационных и цифровых технологий. Поэтому, на финансовый рынок вышло большое количество новых финансовых продуктов, услуг и операций, которые можно отнести к инновационным [2].

Под финансовыми инновациями понимается введение чего-то нового в сфере финансовых продуктов и их направлений [1,4].

Сущностью и одной из особенностей финансовых инноваций является то, что они являются финальным финансовым самостоятельным продуктом или услугой [3].

Содержание финансовых инноваций состоит из новых финансовых продуктов и услуг, которые выходят на финансовый рынок.

Особенностями финансовых инноваций могут быть:

1. Зависимость от времени.
2. Наличие масштабного спроса.
3. Зависимость от динамики экономических показателей.
4. Существование в форме имущественных прав.
5. Наличие обязательств осуществить продажу нового финансового продукта на финансовом рынке.
6. Осуществление финансовых операций.
7. Основа формирования – экономическая потребность или необходимость.
8. Наличие жизненного цикла [5].

Развитие финансовых инноваций происходит под действие большого числа факторов, к которым можно отнести:

1. Экономическая выгода.

Разрабатывая новый финансовый продукт, субъект ориентируется на получение финансовой выгоды, поэтому можно сказать, что финансовые инновации разрабатываются в первую очередь для получения различных финансовых выгод, к которым можно отнести: упрощение работы, уменьшение стоимости издержек и т.д. [3].

2. Развитие технологий.

Развитие сферы технологий позволяет расширять и модернизировать остальные сферы жизни человека, в том числе и экономическую. Расширяется не только спектр финансовых продуктов и услуг, но и полный переход банковского спектра в цифровую среду, а также появляются новые методы обработки финансовой информации, что упрощает использование финансовыми продуктами [4].

3. Конкурентоспособность.

Создание инновационных финансовых продуктов позволяет привлечь большого числа клиентов, тем самым повысить конкурентоспособность организации [1].

Особенностью рынка финансовых инноваций является его специфические особенности:

1. Высокий уровень риска.
2. Краткосрочность нахождения новых продуктов на рынке.
3. Монополизация рынка.
4. Действие основных законов финансового рынка.
5. Продукты имеют именной характер [3].

Активизацию создания финансовых инноваций можно отнести к 2019-2020 году, что связано с пандемией и массовых переходом в информационную среду. Самыми популярными финансовыми инновациями в эти годы стали:

1. Система быстрых платежей (СБП) (СКБ-банк).
2. Оплата с помощью QR-кода (СКБ-банк).
3. Виртуальное зрение (Сбербанк).
4. Банкомат без карт (Альфа-Банк).
5. Карты с дополнительной реальностью (Газпромбанк).
6. Биометрическая идентификация (ПСБ).

Большинство из данных финансовых инноваций прижилось в финансовой сфере, и мы можем увидеть их использование до сих пор.

Основными тенденциями по созданию финансовых инноваций в 2022 году становятся:

1. Виртуальный банкинг.
2. Автономные финансы.
3. Децентрализованные финансы.
4. Кибербезопасность.
5. Голосовые технологии и сервисы.
6. KYC и AML-системы, BNPL-сервисы.
7. Автоматизация бизнеса и искусственный интеллект [1].

Таким образом, стоит отметить, что рынок финансовых инноваций постоянно модернизируется и пополняется. В первую очередь это связано с постоянным развитием общества и технологий.

Список литературы

1. Ашимбаев Т.А. Инновации на финансовом рынке и информационная безопасность // Вестник науки и образования. 2018. №1 (37).
2. Восканян Р.О., Ващенко Т.В. Финансовые инновации как элемент развития финансового сектора экономики // АНИ: экономика и управление. 2017. №4 (21).
3. Гусева И.А., Пугачева А.С. Финансовые инновации: сущность и история // Финансовые рынки и банки. 2019. №1.
4. Кваде Е.А., Табылдиев А. Финансовое обеспечение инноваций в РК // Гуманитарный научный журнал. 2021. №2.
5. Мишина А.А. Финансовые инновации: подходы к классификации и видам // Вестник Академии права и управления. 2018. №1 (50).

ТКАЧЕНКО РИММА ВИКТОРОВНА, студент

ИВЕР НАДЕЖДА НИКОЛАЕВНА, к.э.н., доцент

(e-mail: rimmatkacenko19@gmail.com)

Саратовский экономический институт СГТУ имени Гагарина Ю.А.,
г.Саратов, Россия

ТРАНСФОРМАЦИЯ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

В статье исследуется проблема изменения поведения потребителей в условиях кризиса при пандемии, как в мире, так и в России. Дана характеристика выбора товаров потребителями. Предлагаются пути решения этой проблемы.

Ключевые слова: потребители, статистика, изменения, рынок, товары и услуги.

В условиях кризиса поведение потребителя отличается от обычного тем, что в значительной степени связано, как с сокращением доходов, так и различного рода ожиданиями. В условиях спада экономики и высокой неопределённости экономической ситуации, следует изучать характеристики потребительского выбора и факторов, которые его формируют [1].

В качестве метода исследования наиболее подходящим считается метод социологического изучения общественного мнения. Информационной основой маркетингового исследования стали материалы научно-исследовательского института маркетинга GfK. Аналитики GfK выделили три фазы поведения рынка в коронакризис – паники, адаптации и возврата к норме. Однако нормы будут новые. В этот кризис у каждого периода, наблюдаются свои тренды и стратегии. Коронакризис называют одним из самых непредсказуемых: много вариантов развития событий, а также из-

менений, оказывающих большое влияние на поведение потребителей, которые необходимо учитывать, чтобы оставаться в рынке.

По данным компании GfK, рынок FMCG год к году (май 2019 – июнь 2020 к маю 2018 – июню 2019) в рублях вырос на 7,2%. За этой позитивной динамикой стоят два фактора – рост среднего чека в рублях – (+4,6%) и увеличение частоты покупок – (+2,5%). Снижаются большие покупательские миссии и растут маленькие [2].

На примере Китая оценим перемены в поведение потребителя. Рассматриваемая страна начала постепенно восстанавливаться, после того, как первая в мире пережила коронавирусную эпидемию. Во время кризиса, в Китае упал спрос на услуги ресторанов, за исключением еды на вынос, на развлечения и путешествия. На услуги работающих в режиме офлайн, спрос упал более чем на 50%. Так же наблюдается падение спроса на косметику, алкоголь, предметы роскоши.

Для того, чтобы полностью изменить поведения потребителей, одного кризисного явления, даже такого мощного, как коронавирус, мало. Сейчас основной бизнес уже адаптировался к новым реалиям, большинство магазинов открылись и все ограничения сняли [3]. Основным результатом изменений после наступившего кризиса, является всеохватывающий переход в онлайн сферу ведения бизнеса, потребители привыкли получать услуги через интернет, кардинально изменив расстановку сил между продажами в он-лайн и офф-лайне [4].

Среди сфер, которые больше всего пострадали, наблюдаются: несетевые розничные магазины; частные детские сады и фитнес клубы; частные парикмахерские и салоны красоты. Что касается изменений на российском рынке, то согласно исследованиям, проведенным BCG и «Ромир», во время коронавируса, произошёл спад потребительского спроса на 90% категорий товаров и услуг. Это больше, чем спад на развивающихся рынках других стран. Число зарубежных туристических поездок из России во время пандемии упало на 60-70%, а число поездок по России – спало примерно на 50%. Одно из последствий пандемии – потребители начинают опасаться больших скоплений людей. Другое последствие – экономическое: у многих не хватает денег на поездку.

Компания Ipsos (мировой лидер в области маркетинговых исследований) пообщалась с потребителями и выяснила, что бренды ассоциировались у россиян не только с качеством продукции, стилем, или любимым вкусом, они так же ассоциировались с приятными воспоминаниями и вызвали положительные эмоции. Потребители испытывают психологическую привязанность к определенным брендам [5].

Во время пандемии многие люди находились в состоянии неопределенности и не понимали, как жить без привычных вещей, автомобилей и лекарств. Как показали исследование «Ромир», лояльность к иностранным брендам различается на уровне категорий. К тому же скорейшего возвращения брендов следующих категорий хотели более 40% россиян:

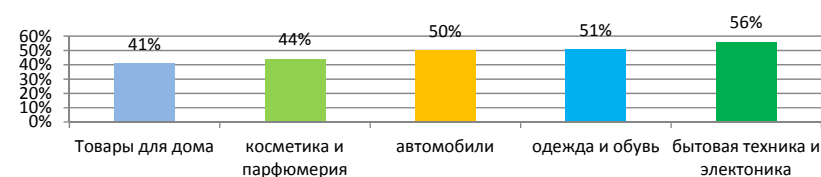


Рисунок 1 – Категории брендов, которые хотели вернуть потребители

Бренды из следующих категорий не интересны гражданам России:

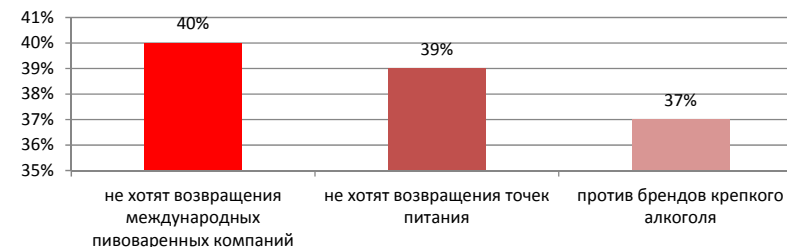


Рисунок 2 – Категории, которые потребители не хотят вернуть

Специалисты фирмы GfK провели более тщательный опрос. Они выяснили, на сколько процентов у россиян произошёл спад привлекательности популярных международных брендов. Так, в бренде Coca-Cola разочаровались 27% респондентов. У брендов McDonald's и Danone процент упал на 17%, Pepsi – на 11%. Меньше всего пострадали бренды косметических товаров и бытовой химии, L'Oreal и Procter&Gamble потеряли по 9%.

Во время кризиса многие люди и семьи начинают экономить. Стратегии экономии они выбирают разные [6]. По опросу компании социологических исследований Tiburon Research, классический способ предпочли 64% россиян — больше экономить и меньше тратить. От запланированных крупных трат отказались 52% опрошенных, а закупиться необходимыми товарами про запас предпочли 33%.

Кроме того, 33% россиян, которые закупились про запас, тратили деньги в основном на продукты питания (76%), лекарства и медицинские услуги (48%), товары для животных (38%). Стратегия экономии, которая почти не пользуется общественным признанием, это делать крупные незапланированные покупки, ей следуют лишь 13% человек.



Рисунок 3 - Траты потребителей, которые выбрали закупаться про запас

Если разделить потребности потребителей по категориям, то увидим, что большинство людей экономит на путешествиях, покупке мебели и бытовой техники, ремонте и покупке авто. На образовании и медицине решили экономить всего 8-15% респондентов. По результатам аналитике ОМІ (Online Market Intelligence) также говорит о том, что на развлечения и подписки на онлайн-сервисы потребители в первую очередь перестают тратить деньги.

Специалисты из Nielsen IQ провели исследования, и они показали, что во время кризисов 2009, 2014 и 2022 годов потребители экономили примерно на одних и тех же категориях товаров и услуг. Потребители в первую очередь, сокращали траты на покупку одежды и развлечения вне дома.

Tiburion Research выяснил, что 64% россиян, принявших участие в опросе, экономят на кафе, ресторанах и питании вне дома, 57% — на отпуске, 50% на посещении кино и театров, а 47% на ремонте жилья. Исследование компании подтвердило, что люди не готовы снижать траты на лекарства и образование. Помимо этого, потребители не готовы экономить на общественном транспорте, связи и товарах для детей. Участники опроса компании Gfk с ними согласились, они не стали снижать затраты на эти категории товаров. Покупатели также не стали переходить на недорогие средства гигиены.

Из-за кризиса потребители не только стали экономить, но также изменили привычные места покупки товаров.

Gfk провели эксперимент, выбрав 10 тыс. семей и проанализировав, где теперь они покупают еду, бытовую химию и косметику. Больше всего спрос вырос на онлайн-торговле FMCG, в хард-дискаунтерах, и точках дрогери-формата.

Nielsen IQ сделали прогноз на то, что вырастит актуальность на онлайн-площадках для покупки товаров. Статистика показывает: что в 2019 году только 13% опрошенных заказывали через интернет, а в 2021 году заказывали 25%. На момент 2022 года, уже 73% покупателей сравнивают цены в офлайн и онлайн-магазинах, перед тем как покупать. Из них более низкие цены в Сети находят 48% потребителей [7].

Исследуя данную тему, можно прийти к некоторому заключению. Кризис при пандемии повлиял на дальнейшие планы многих потребителей, а не только на их желания. Их требования к товарам и услугам сменились, а вкусы резко поменялись. В мире будет ещё много кризисов и поэтому государству нужно подстроиться уже под новое поколение потребителей, изменить методы привлечения и удержания клиентов, а также расширить уже имеющейся базы. Нужно не только подстраиваться подо что-то уже поменявшееся, а также надо научиться «гибкости», и быстрой перестройке желаний и интересов потребителей. Под напором пандемии большинство мировых компаний сумело поменяться, и мы можем только надеяться, что в нашей стране тоже смогут быстро перестроиться, и не потерять доход и клиентскую базу.

Список литературы

- Ивер, Н. Н. Современные маркетинговые инструменты управления качеством продукции и услуг: стратегии, подходы и проблемы / Н. Н. Ивер, И. М. Кублин, А. А. Максаев // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 5(106). – С. 729-736. – EDN YWWFBQ.
- <https://www.gfk.com/ru/home>
- Кокоева, В. А. Исследование подходов к оценке эффективности деятельности компании и безопасности бизнеса / В. А. Кокоева, А. А. Несмеянова, С. В. Плеханов // Экономическая безопасность: правовые, экономические, экологические аспекты : сборник научных трудов 6-й Международной научно-практической конференции, Курск, 09 апреля 2021 года. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2021. – С. 173-177. – EDN DVKGTU.
- Перспективы и маркетинговое сопровождение разработки и вывода инновационных товаров и услуг на рынок / Н. Н. Зубарева, Н. Н. Ивер, И. М. Кублин, Э. Э. Прокофьева // Экономика устойчивого развития. – 2021. – № 2(46). – С. 80-85. – EDN SETIPQ.
- Кириллова, Д. В. Формирование мероприятий по повышению прибыли коммерческих организаций / Д. В. Кириллова, В. В. Филатова, О. В. Заводилов // Поколение будущего: взгляд молодых ученых - 2021 : сборник научных статей 10-й Международной молодежной научной конференции, Курск, 11–12 ноября 2021 года. Том 1. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2021. – С. 117-120. – EDN URSRXB.
- Мангушева, Е. В. Процесс формирования механизма управления инвестиционной инфраструктуры / Е. В. Мангушева // Социальные науки. – 2016. – № 3(13). – С. 114-119. – EDN WHVZMR.
- <https://www.sostav.ru/publication/ivk-54062.html>

ТОКАЕВА ДИАНА МУССАЕВНА, магистрант

(e-mail: diana_id@mail.ru)

ФИЛАТОВА ВИКТОРИЯ ВЛАДИМИРОВНА, студент

(e-mail: filatova.mar.200183@gmail.com)

ПЛЕХАНОВ СЕРГЕЙ ВИКТОРОВИЧ, к.э.н., доцент

(e-mail: plehanovsv@inbox.ru)

Саратовский государственный технический университет
имени Гагарина Ю.А. г.Саратов, Россия

РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Рентабельность играет колоссальное значение при принятии решений в области планирования, инвестирования, оценки и контроля результатов деятельности организации. В статье рассматриваются проблемы поиска резервов повышения рентабельности коммерческой организации. Отдельное внимание уделено исследованию как традиционных, так и «непрямых резервов», учет которых позволяет добиться стабильного повышения рентабельности.

Ключевые слова. Рентабельность, прибыль, финансовый результат, факторы повышения рентабельности, резервы повышения рентабельности.

Рентабельность считается наиболее важным показателем эффективности деятельности организации, который характеризует стоимость и качество продукта. В процессе производства и реализации какой-либо продукции показатель рентабельности дает возможность анализировать уровень отдачи затрат и степень их использования [1]. Показатели доходности представлены в процентном выражении и отражают долю прибыли с каждой единицы денежных затрат.

Рентабельность означает соотношение дохода и капитала, вложенного в формирование этого дохода. Устанавливая такую связь, показатели доходности дают возможность установить соотношение между степенью прибыльности компании и подобным применением капитала, приобретенного при возможных рискованных ситуациях [2]. От вложений, имеющих повышенную степень риска, ожидают большего дохода, иначе вложения будут не целесообразны. Измерение рентабельности характеризует интегральные показатели деятельности организации. Прибыль сравнивается с суммой капитала, которая требуется для получения этой прибыли [3]. В целом, рентабельность выполняет важную роль в оценке эффективности деятельности любой коммерческой организации. Будет ли она получать достойный уровень дохода или нет, зависит от рациональности и целесообразности принимаемых решений, в связи с чем рентабельность также считается одним из ведущих критериев качества управления.

Рост показателя рентабельности влияет на рост финансовой стабильности коммерческой организации. Показатели доходности для любых предпринимателей дают характеристику уровню привлекательности бизнеса в определенной области производственно-хозяйственной деятельности [4]. Руководству любой коммерческой организации необходимо своевременно принимать разные, зачастую неординарные решения, чтобы обеспечить прибыльность. В свою очередь, это укрепит финансовую стабильность организации. Поэтому показатели рентабельности играют важную роль для инвесторов, менеджеров по планированию и контролю в целях успешного ведения деятельности организации. Поиск резервов повышения рентабельности коммерческой организации традиционно считается ключевой задачей финансового менеджмента.

Под резервами роста рентабельности коммерческой организации понимаются неиспользованные возможности имеющегося и перспективного потенциала организации, реализуемые в результате применения более совершенных методов организации производства и управления им [5], а также вследствие устранения потерь и предупреждения непроизводительных расходов.

В состав резервов роста рентабельности входят следующие их группы:

1. Повышение технического уровня производства. Достигается за счет экономии материальных и трудовых затрат посредством: внедрения новой и усовершенствованной существующей технологии производства товаров, максимальной автоматизации производственных процессов [6]; расширения масштабов использования новой техники и технологии; применения новых видов сырья и материалов, улучшения их использования; снижения трудоемкости продукции; повышения качества и технических характеристик продукции.

2. Изменение относительного размера амортизационных отчислений, которые связаны как с колебаниями величины применяемых основных средств, так и с увеличением (или снижением) объема производства.

3. Совершенствование производства и организации труда, которое проявляется в экономии средств в результате: внедрения новых производств, цехов, введения в эксплуатацию новых агрегатов [7]; изменений в организации и обслуживании производства и труда; изменений в производственном менеджменте; изменений в материально-техническом обеспечении производства; устранения сторонних затрат и убыточных направлений деятельности.

4. Изменение объемов производимой продукции.

5. Изменение структуры (номенклатуры и ассортимента) выпускаемой продукции.

Также следует рассмотреть еще один важный вид резервов увеличения рентабельности, характерный преимущественно для промышленных структур, и связанный с максимально возможным сокращением простоев производственного оборудования. Практика показывает, что зачастую в

течение суток простой оборудования занимают 10-15% рабочего времени. Это происходит по следующим причинам: несогласованность пропускной способности некоторых цехов и участков предприятия; неудовлетворительная организация технико-профилактического обслуживания и ремонта производственного оборудования; нехватка рабочих определенных профессий и квалификаций; перебои в поставках материалов, электроэнергии, комплектующих изделий, оборудования, устройств, подъемно-транспортных средств и т.д.

На эффективность использования основных производственных фондов, особенно их активной части, влияет экстенсивность их использования, которая оценивается при помощи коэффициента сменности. Статистика показывает, что в настоящее время в России данный показатель находится на неоправданно низком уровне, что и составляет достаточно существенный резерв увеличения рентабельности выпускаемой продукции. Чем полнее используются основные фонды, тем меньше становится потребность во введении в эксплуатацию новых производственных мощностей, что в целом ведет к росту выпуска объемов продукции и повышению ее качества (а, следовательно, и рентабельности).

Кроме перечисленных традиционных резервов, следует рассмотреть и так называемые «непрямые резервы» роста рентабельности коммерческой организации.

Они носят название «непрямых» потому, что их количественное влияние на показатель рентабельности не поддается расчету напрямую. В состав таких резервов относятся: результативная логистика (достигаемая оптимизацией каналов распределения и стимулирования сбыта продукции); использование современных ИТ-технологий; эффективная реклама, поддерживающая репутацию товаров, формирующая доверие потребителей к ним, помогающая в завоевании и расширении рынков присутствия; эффективная организация процесса управления (формирование оптимальной системы управления, гибкой организационной структуры, корпоративной культуры, имиджа организации и т.д.).

Следует отметить, что учет «непрямых резервов» при проведении анализа факторов формирования рентабельности позволяет выйти на новый, более высокий уровень при подготовке рекомендаций по оперативному и стратегическому управлению эффективностью коммерческой организации.

При этом, применение перечисленных резервов на практике позволит стабильно увеличить рентабельность коммерческой организации посредством того, что:

- бизнес-процессы, не приносящие дополнительного дохода, будут отделены от вложения дополнительных средств и оптимизации тех процессов, которые признаны эффективными и создающими свою долю стоимости продукта;
- будет усовершенствовано управление логистикой за счет научного обоснования эффективности потоков сбыта и поставки товаров;

- произойдет внедрение современной рекламы и PR-технологий с учетом требований потребителей, оценок их эффективности, полученной информации об изменениях на рынке;
- повысится качество продукции, производительность труда, стимулирование инициативы, мотивации труда, доверие персонала.

Практический опыт показывает, что при оптимизации логистической деятельности обеспечивается производство дополнительной рентабельности посредством увеличения скорости продвижения товаров к потребителям.

Эффективное использование рекламных средств обеспечивает рост рентабельности за счет повышения цен и увеличения объемов реализации. Повысить уровень продаж позволяет размещение рекламы в социальных сетях. Это современный и довольно действенный метод, который помогает повысить спрос на рекламируемую продукцию. В результате можно увеличить доходность, не сокращая издержки и не повышая цены на продукцию. Имидж коммерческой организации, ее корпоративная ответственность, также обеспечивают дополнительные преимущества для бизнеса при налаженных отношениях с государственными органами, а значит, и дополнительную рентабельность при росте спроса на продукцию со стороны населения при осознании того факта, что конкретная организация является социально ответственной.

Таким образом, исходя из категориальной сущности резервов повышения рентабельности коммерческой организации и выделенных группы, можно говорить о том, что добиться увеличения данных показателей можно посредством управленческого воздействия либо на результаты производства, либо на расходы. Оказать существенное влияние на результаты деятельности силами самой организации в современных условиях нестабильности и турбулентности не всегда возможно, а уровень недостаточности собственных возможностей напрямую зависит от потенциала.

Организации, обладающие неудовлетворительным или низким уровнем ресурсного обеспечения не способны влиять на внешние факторы, поэтому им остается повышать рентабельность своей деятельности только за счет управления собственными расходами. Другими словами, для выживания, такие организации должны воздействовать изменения внешних факторов перекрывать повышением эффективности влияния внутренних факторов на результативные показатели деятельности, в том числе и на рентабельность.

Смысл любой предпринимательской деятельности состоит в максимизации абсолютного показателя прибыли и, соответственно, относительного показателя рентабельности. Поэтому предприятия, которые учитывают максимально возможное количество факторов влияния на эти показатели и предпринимают меры по устранению проблем, а также проводят мероприятия по поиску и реализации соответствующих резервов, имеют гораздо большие возможности, и функционируют эффективно и рентабельно.

Список литературы

1. Основы бизнеса / К. А. Карташов, А. А. Воронов, А. А. Бухтаяров [и др.]. – Москва : ООО "Издательство "Спутник+", 2019. – 383 с. – ISBN 978-5-9973-5115-1. – EDN AANGYH.

2. Волкова, В. В. Проблемы качества и перспективы внедрения ERP-систем на промышленном предприятии / В. В. Волкова, И. А. Мусатов, И. М. Кублин // Экономика устойчивого развития. – 2020. – № 1(41). – С. 36-40. – EDN QLWKHX.

3. Кублин, И. М. Организационные проблемы управления затратами в системе менеджмента качества машиностроительного предприятия / И. М. Кублин, В. М. Ханин // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2013. – № 5(108). – С. 58-64. – EDN QCHGWL.

4. Кублин, И. М. О применении аппарата нечетких множеств для оценки экономической эффективности затрат на улучшение качества выпускаемой продукции / И. М. Кублин, В. М. Ханин, В. И. Тинякова // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 5-1(58). – С. 619-623. – EDN UAYCKX.

5. Кокоева, М. А. К вопросу о формировании финансовой стратегии корпорации / М. А. Кокоева, С. В. Плеханов // Социальные науки. – 2020. – № 4(31). – С. 14-24. – EDN UOGFUK.

6. Киселева, М. В. Концептуальный подход к организации нормирования труда на предприятии / М. В. Киселева, А. Ж. Е. Махметова // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. – 2013. – № 4. – С. 67-71. – EDN RSBHKL.

7. Верещагина, Л. С. Регулирование процесса управления оплатой труда при производстве конкурентной продукции промышленным предприятием в рыночных условиях хозяйствования / Л. С. Верещагина, И. М. Кублин, Э. Е. Воронин // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2018. – № 3(72). – С. 49-54. – EDN CFHOEK.

ТХАМОКОВА СВЕТЛАНА МУГАДОВНА, к.э.н., доцент
ШАГЕРБИЕВА ЭЛЬВИРА ВЯЧЕСЛАВОВНА, студент
(svetatch76@mail.ru)

Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет,
г. Нальчик, Россия

НАПРАВЛЕНИЯ АКЦИЗНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ

Начисление акцизного налога является достаточно сложной процедурой для организаций, к тому же в главе 22 Налогового кодекса РФ часто происходят изменения, за которыми необходимо следить регулярно. Все нововведения, касающиеся акцизного налогообложения, усложняют процесс начисления налога для бухгалтера, который этим занимается, или другого ответственного лица. Все это усиливает необходимость контроля за всеми операциями начисления и уплаты акцизного налога со стороны государства. Для этого налоговые органы тщательно должны проверять все документы, являющиеся основанием для исчисления акциза.

Ключевые слова: акцизы, акцизное налогообложение, налоговая нагрузка, налоговая политика.

В целом формирование акцизов обусловлено тем, что государство, в первую очередь пытается ограничить потребление товаров, вредных для организма человека, таких как сигареты и алкоголь. Ведь множество проблем со здоровьем и законом в нашей стране тесно связано с вредными привычками, в борьбе с этим также помогает внедрение акцизного налогообложения.

Политика государства должна быть направлена на обеспечение доходности и стабильности всех сфер жизни общества, в том числе и предпринимательской деятельности. Доходность и стабильность бюджета, рост налоговых поступлений должны обеспечиваться за счет экономического роста, а не за счет ужесточения налогового режима. Только тогда будет возможен подъем экономики страны [1, с. 340].

Для того чтобы грамотно решать проблемы акцизного налогообложения, необходимо принимать следующие меры:

- равномерно повышать ставки акцизов, чтобы уровень цен соответствовал покупательной способности населения, это поможет усилить борьбу с незаконным производством алкоголя и сигарет, а также не повлечет за собой увеличения инфляции;

- пересмотреть политику отношений со странами ближнего зарубежья и повысить ставки акциза на товар, а также ввести нормы определения натуральности вина, это поможет снизить ввоз нелегальной продукции из-за рубежа.

Главным выводом является то, что необходимо брать во внимание положительный опыт в других странах по некоторым моментам акцизного налогообложения и применить его в нашей стране. Это обуславливает необходимость государственного контроля. Основная цель данной налоговой политика носит фискальный характер, и задача ее заключается в обеспечении регулярных поступлений в государственный бюджет.

Субъекты хозяйствования используют организационные мероприятия в рамках, определенных законодательством. Данные мероприятия называются методами налоговой оптимизации, конечной целью которых является уменьшение налоговой нагрузки на предприятие и создание наиболее благоприятных условий функционирования, при этом сохраняя исполнение налоговых обязательств своевременными и в полном объеме. Мероприятия связаны с выбором места, времени, видов деятельности, контрагентов, создании действенных схем и форм договорных отношений для достижения увеличения денежных потоков и уменьшения налогового бремени.

Главные направления налоговой политики на ближайшие годы в целом предусматривают внесение изменений в законодательство о налогах и сборах по следующим направлениям:

- налоговое стимулирование инновационной деятельности;
- упрощение администрирования налогообложения физических лиц;

- акцизное налогообложение;
- налог на добавленную стоимость;
- введение налога на недвижимость;
- налогообложение имущества (в том числе земельных участков);
- налогообложение в рамках специальных налоговых режимов;
- налог на добычу полезных ископаемых;
- налог на прибыль организаций;
- налоговое администрирование;
- налоговое стимулирование инновационной деятельности;
- международное сотрудничество, интеграция в международные организации и соглашения.

Роль налоговой системы в поддержке инновационной активности заключается в создании условий для спроса на инновационную продукцию с целью инвестиций в новые технологии. Налоговая система не должна создавать препятствий для деятельности налогоплательщиков, направленной на внедрение в производство результатов научных исследований и опытно-конструкторских работ (далее - НИОКР), приводящих к повышению производительности труда. При этом необходимо говорить не о новых налоговых льготах, а о корректировке механизма налогообложения, перестройке налоговой системы с учетом современных вызовов и потребностей инновационных предприятий.

Поддержка инноваций в России с помощью инструментов налоговой политики может быть реализована по следующим направлениям:

- поддержка предложения инноваций, т.е. создание стимулов для эффективной деятельности предприятий, образующих предложение инновационной продукции;
- поддержка спроса на инновации, т.е. создание стимулов для предприятий к потреблению модернизации, научных разработок и инноваций.

Для достижения представленной цели необходимо осуществить ряд мер по таким направлениям как:

- формирование благоприятных условий налогового администрирования, которые имеют особое значение для инновационных компаний. В первую очередь необходимо обеспечить конкурентоспособность отечественной налоговой системы в отношении инновационных компаний.

Предполагается внедрение как новых инструментов налогового администрирования, таких как снижение сроков проведения и периодичности проверок, переход к обслуживанию налогоплательщиков в электронной форме, формирование специальных инспекций для инновационных организаций и т.д., так и использование неформальных инструментов, таких как добросовестное исполнение обязанностей по информированию налогоплательщиков о способах исполнения законодательства о налогах и сборах, особый отбор сотрудников, отсутствие очередей и т.д. [2, с. 24]:

– уточнение порядка учета расходов на НИОКР. В связи с этим предлагается закрепить в Налоговом кодексе порядок ведения налогового учета расходов на НИОКР, который не должен содержать неясностей и противоречий, ликвидировав различия в порядке учета для различных видов работ в расходах затрат на НИОКР;

– сокращение реестра документов, необходимых для подтверждения правомерности применения при экспортных операциях нулевой ставки НДС.

Организация возмещения НДС при применении нулевой ставки налога выступает ключевой для обеспечения эффективности функционирования НДС.

Таким образом, предусматривается осуществление следующих мер, направленных на совершенствование налогового администрирования и налогового контроля:

- урегулирование в Налоговом Кодексе порядка уплаты налогов и сборов с использованием электронных платежных средств;
- расширение и повышение результативности взаимодействия российских налоговых органов с налоговыми органами иностранных государств;
- совершенствование порядка досудебного урегулирования споров между налоговыми органами и другими участниками отношений, регулируемых законодательством о налогах и сборах;
- упорядочение осуществления налоговыми органами контроля исполнения платежными агентами обязанностей по перечислению налогов и сборов в бюджетную систему Российской Федерации;
- совершенствование информационной и разъяснительной работы с налогоплательщиками, плательщиками сборов и налоговыми агентами;
- совершенствование положений Налогового Кодекса о возврате сумм излишне уплаченных либо излишне взысканных налогов и сборов.

Налоговое планирование является составляющим звеном менеджмента на предприятии (предметом заинтересованности физического лица) и обусловлено стремлением и одновременно правом налогоплательщика уменьшить налоговые обязательства на основе действий, не противоречащих законодательным актам и не нарушающих права других лиц, а также самим налоговым законодательством, предусматривающим различные налоговые режимы. В отличие от уклонения от уплаты налогов, то есть нелегального пути их минимизации, планирование налоговых потоков является легальной деятельностью и в некоторых случаях позволяет предприятию или индивидуальному предпринимателю выжить в современных экономических условиях России. По сути - это выбор различных вариантов деятельности и размещения активов для достижения более низкого уровня налоговых обязательств.

Акцизы можно оптимизировать следующими способами:

– производить спиртосодержащую продукцию с содержанием этилового спирта до 9%, для которой акцизы значительно меньше, чем для остальной спиртосодержащей продукции;

– производить часть спиртосодержащей продукции с высоким содержанием этилового спирта в виде лекарственных средств (например, бальзамы), что позволит уплачивать более низкий акциз, как за лекарственные средства, а не за алкогольную продукцию;

– производить сорта пива с содержанием этилового спирта до 8,6% включительно, что позволит на границе данного процентного соотношения снизить акциз в 3,3 раза, а алкогольную продукцию до 25% (кроме водки и коньяка) со снижением в 1,4 раза;

– реализовывать собственные подакцизные товары за рубежом, выбирая более льготный, чем на территории РФ режим акцизных сборов по конкретным видам товаров: в этом случае акциз будет уплачиваться по налоговому законодательству зарубежной страны, а при экспорте акциз не уплачивается;

– производить спиртосодержащую денатурированную продукцию в случаях законодательно разрешенного ее использования, поскольку акцизы для такой продукции ниже, чем для той, которая содержит пищевой этиловый спирт.

Список литературы

1. Баснукаев М.Ш. Акцизы и направления совершенствования акцизного налогообложения // Экономика и предпринимательство. 2021. № 1 (126). С. 339-343.

2. Кириллова Е.В. Акцизы на алкогольную и спиртосодержащую продукцию: фискальная значимость, проблемы взимания и пути их решения // Налоги и налогообложение. 2020. № 3. С. 17-33.

ТХАМОКОВА СВЕТЛАНА МУГАДОВНА, к.э.н., доцент
ШАГЕРБИЕВА ЭЛЬВИРА ВЯЧЕСЛАВОВНА, студент
(svetatch76@mail.ru)

Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет,
г.Нальчик, Россия

**РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО
СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

Ресурсы коммерческого банка - совокупность средств, находящихся в распоряжении банка и используемых им для проведения банковских или иных операций. Банковские ресурсы оказывают прямое влияние на ликвидность, платежеспособность и, следовательно, на размеры доходов коммерческого банка.

Ключевые слова: коммерческий банк, банковские услуги, клиенты, продажи, себестоимость.

Повышение эффективности использования ресурсов коммерческих банков является важной и актуальной проблемой функционирования банковской системы Российской Федерации. Основным источником ресурсов коммерческого банка являются привлеченные средства, составляющие около 70-80% всех банковских ресурсов, которые по характеру образования можно классифицировать на средства, полученные от клиентов банка и заимствованные в банковском секторе. Основную долю привлеченных средств (более 70%) формируют депозитные ресурсы, а меньшую - недепозитные источники.

Поиск резервов для повышения эффективности использования всех видов имеющихся ресурсов - одна из важнейших задач любого банка. Выявлять и практически использовать эти резервы можно только с помощью тщательного финансового экономического анализа. Существуют резервы увеличения чистого дохода и рентабельности. К ним относятся: увеличение объема банковских услуг; снижение их удельной себестоимости; повышение качества.

Рассмотрим данные методы подробнее.

1. Увеличение объема банковских услуг подразумевает под собой увеличение продаж и расширение спектра предоставляемых услуг. Существуют клиенты, которым неудобно приехать в банк для осуществления банковской операции, которые недоступны с помощью дистанционного обслуживания. К таким клиентам можно организовать выезд специалиста. Причин может быть масса: как тотальная занятость; так и состояние здоровья.

Именно для обслуживания такой категории клиентов и разрабатывается специальная технология выездного обслуживания. С этой целью клиенту необходимо в телефонном режиме связаться с отделением банка

и оставить соответствующую заявку. В короткие сроки, после поступления заявки, уполномоченный работник банка прибывает по указанному в заявке адресу, с целью совершения определенных действий. Среди видов заявок на выездное обслуживание должны рассматриваться и заявки в части открытия счета, оформления кредитных правоотношений и прочее.

Увеличение продаж банковских услуг можно достигнуть только комплексно, соблюдая следующие условия:

1. Обеспечение клиентов банка актуальной информацией. Одним из основных каналов информирования клиентов, специалисты в сфере маркетинга, считают подготовку соответствующих презентаций. Основная цель таких презентаций – информирование клиентов о банковских продуктах и услугах, а также об условиях их получения.

Важный нюанс: при создании презентации специалист обязан подходить к решению этого вопроса, как бы с позиции клиента. Т.е. материал должен быть преподнесен клиенту так, чтобы все ясно, четко и структурировано. Лучше всего для этой цели создать единый альбом, в котором четко будут расписаны те или иные услуги, а также условия и возможность их получения для клиентов. Знакомясь с рекламной информацией, клиент должен суметь найти ответы на такие вопросы как: соизмеряется ли стоимость предлагаемой услуги с ее качеством, насколько данная услуга необходима, насколько выгодно обращаться именно в этот банк [1, 104].

2. Следующий способ, как увеличить продажи в банке, кроется в методе повышения лояльности клиентов и их удовлетворенности. Перед банками стоит довольно непростая задача: разработать программу стимулирования вторичных продаж услуг своим клиентам.

Кроме того, очень важно и удерживать «старых» клиентов. Этот процесс менее хлопотный и затратный, нежели чем привлечение новых клиентов. С этой целью многие поставщики финансовых услуг мирового рынка разрабатывают специальные программы, которые работают именно на получение такого результата. В частности, среди самых популярных мероприятий можно назвать: скидки на банковские услуги для постоянных клиентов; проведение совместных обедов/ужинов, подарки на Новый год, Рождество, День Рождения для постоянных клиентов; приглашения на мероприятия, которые спонсируются непосредственно банком.

Таким образом решить проблему увеличения продаж в банке, довольно просто, и если подвести итоги основные требования заключаются в: определенно разработанном подходе к нуждам и потребностям клиентов; стимулировании интереса к предлагаемым банковским продуктам; поддержании имиджа банка на достойном уровне.

2. Снижение удельной себестоимости банковских услуг. Поскольку себестоимость услуг формируется исходя из среднерыночных цен, то можно предложить следующие методы снижения себестоимости:

- регулярное получение данных о себестоимости банковских бизнес-процессов, продуктов и услуг в точках физического присутствия дает банку возможность анализа эффективности управления структурными подразделениями и продуктами (услугами);
- снижение издержек на основе анализа стоимости бизнес-процессов банка;
- формирование объективных нормативов затрат позволяет контролировать рост административно-хозяйственных расходов банка;
- обсуждение перераспределения затрат, влияющих на финансовый результат (эффективная возможность оптимизации затрат и бизнес-процессов).

3. Повышение качества. Исходя из этого, все бизнес-процессы банка должны тщательно отслеживаться. А для повышения качества необходимо выполнение следующих условий:

- обеспечение системы обратной связи руководителей и исполнителей процесса;
- создание единой инструкции по управлению процессами и работе процессных команд (последовательность шагов при работе с процессами);
- создание маркетинговых механизмов (обязательное определение требований рынка к процессу и его конкурентных преимуществ, оценку удовлетворенности клиентов процесса);
- стратегическое планирование процессов;
- управление проектами (задачами) по улучшению (оптимизации) процесса, внедрению инноваций (идей);
- создание системы мониторинга показателей бизнес-процесса;
- работа с претензиями клиентов к процессу и анализ процесса, обратную связь с клиентами процесса;
- создание методов анализа/аудита и постоянное улучшение (оптимизацию) процесса;
- обеспечение мотивации участников процесса в зависимости от результатов всего процесса, а не его отдельного подпроцесса.

Кроме того можно повысить эффективность деятельности коммерческого банка за счет следующих мероприятий:

1. Улучшение информационных систем управления и операционной эффективности. Банк должен работать над улучшением операционной эффективности путем организационной реструктуризации и инвестиций в человеческие ресурсы и информационные технологии. Банк должен обеспечить постоянное введение более передовых информационных систем [2, 147].

2. Улучшение базы фондирования. Банк должен увеличить свою базу фондирования от рынков капитала, включая выпуски субординирован-

ного и основного долга, программу секьюритизации активов, сотрудничество с многосторонними финансовыми организациями и иностранными экспортно-кредитными агентствами и путем увеличения своей рыночной доли по размеру депозитов от компаний и, в частности, от розничных клиентов.

3. Выход на другие рынки финансовых услуг. Инфраструктура российского рынка ценных бумаг, включая законодательную базу, все еще развивается. Для использования ожидаемых возможностей на этом рынке Банк должен предпринимать шаги для накопления дальнейшего опыта.

4. Контроль над финансово-хозяйственной деятельностью. Система контроля за финансово-хозяйственной деятельностью Сбербанка направлена на обеспечение доверия инвесторов к банку и органам его управления. Основной целью такого контроля является защита капиталовложений акционеров и активов банка.

Ни одна система контроля за финансово-хозяйственной деятельностью общества не может гарантировать предотвращения событий, ведущих к непредвиденным убыткам. Вместе с тем, создание в Банке эффективной системы внутреннего контроля снижает вероятность таких убытков. В этой связи, Банк должен обеспечить эффективное функционирование системы внутреннего контроля за финансово-хозяйственной деятельностью Банка. Внутренний контроль за финансово-хозяйственной деятельностью Банка осуществляется службой внутреннего аудита – Департаментом аудита.

Список литературы

1. Бубнова И.Ю. Новые банковские продукты и услуги: разработка и внедрение в коммерческий банк // News of Science and Education. 2018. Т. 6. № 1. С. 103-108.
2. Таджиев Т.А., Сатторов А.К. Современный коммерческий банк в эпоху цифровой экономики // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2019. Т. 18. № 2. С. 145-151.

ТЮЛЬКИНА КРИСТИНА ЛЕОНИДОВНА, магистрант
ШЕЛЕПИНА НАТАЛЬЯ ВЛАДИМИРОВНА, д.с.-х.н., профессор
 Тольяттинский государственный университет, г. Тольятти, Россия
 (tyulkina30@mail.ru)

ВЛИЯНИЕ УСЛОВИЙ ТРУДА НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье раскрывается взаимосвязь условий труда и эффективности деятельности организации, приводится классификация производственных факторов, формирующих условия труда, и рассматривается классификация классов условий труда на предприятии.

Ключевые слова: условия труда, специальная оценка условий труда, производственные факторы.

В Трудовом Кодексе Российской Федерации дается следующее определение понятию «условия труда»: «Условия труда – совокупность факторов производственной среды и трудового процесса, оказывающих влияние на работоспособность и здоровье работника» [1]. Это означает, что условия труда являются одним из важнейших факторов производительности труда персонала, а значит, и эффективности организации в целом.

Любая работа, выполняемая в течение продолжительного времени, вызывает утомление организма человека, что приводит к снижению его работоспособности. Так же, как и физическая и умственная активность, большое влияние на утомляемость оказывает производственная обстановка.

Производственная обстановка определяется группой производственных факторов. Существует следующая классификация производственных факторов [2]:

- санитарно-гигиенические;
- психофизиологические;
- эстетические;
- социально-психологические;
- организационно-экономические.

Санитарно-гигиенические условия труда отражают воздействие на здоровье и самочувствие сотрудника таких факторов, как микроклимат, микроорганизмы, запыленность воздуха, освещенность помещения, вибрация, шум, вредные химические вещества, различные виды излучения, ультразвук.

Поддержание санитарно-гигиенических факторов в соответствии с требованиями нормативных документов и стандартов является залогом сохранения здоровья персонала и его работоспособности.

Психофизиологические факторы обуславливаются физической и нервно-психической нагрузкой, травмоопасностью и монотонностью работы. К

этой группе факторов можно отнести темп работы, рабочую позу, напряженность внимания.

Снижать утомляемость работников можно путем оптимального сочетания физических и умственных нагрузок, регламентированием физических усилий.

Эстетические условия – это те условия, которые могут восприниматься сотрудником зрительно. Они включают в себя цветовое оформление интерьера рабочих помещений, обеспечение спецодеждой, озеленение территорий.

Принято считать, что современная обстановка, выполненная с учетом эргономических и эстетических требований, повышает продуктивность персонала.

Социально-психологические факторы отражают взаимодействие в коллективе, психологический климат. Работоспособность сотрудника во многом зависит от взаимоотношений с коллегами, отсутствия конфликтов. Создание спокойного психологического климата, по большей части, зависит от руководства предприятия.

Организационно-экономические факторы отражают уровень организации производства, труда и управления.

Для сохранения здоровья человека и поддержания его работоспособности на оптимальном уровне необходимо обеспечивать совершенствование условий труда сотрудников.

Одним из способов совершенствования условий труда сотрудников является проведение специальной оценки условий труда (СОУТ) [3].

Специальная оценка условий труда является «единым комплексом последовательно осуществляемых мероприятий по идентификации вредных и (или) опасных факторов производственной среды и трудового процесса и оценке уровня их воздействия на работника с учетом отклонения их фактических значений от установленных» [4].

На рисунке 1 представлены этапы проведения специальной оценки условий труда.

По итогам проведенной СОУТ каждое рабочее место будет отнесено к одному из 4 классов условий труда [4]:

– оптимальные условия труда (1 класс) – условия труда, при которых воздействие на работника вредных и (или) опасных производственных факторов отсутствует или уровни воздействия, которых не превышают уровни, установленные нормативами условий труда и принятые в качестве безопасных для человека;

– допустимые условия труда (2 класс) – условия труда, при которых на работника воздействуют вредные и (или) опасные производственные факторы, уровни воздействия которых не превышают уровни, установленные нормативами условий труда, а измененное функциональное состояние человека восстанавливается во время регламентированного отдыха или к началу следующего рабочего дня;

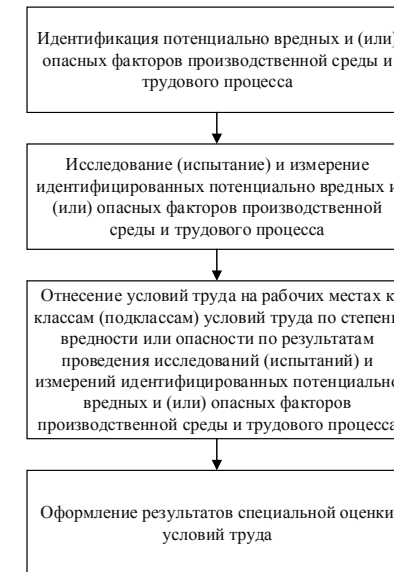


Рисунок 1 – Этапы специальной оценки условий труда

– вредные условия труда (3 класс) – условия труда, при которых уровни воздействия вредных и (или) опасных производственных факторов превышают уровни, установленные нормативами;

– опасные условия труда (4 класс) – условия труда, при которых на работника воздействуют вредные и (или) опасные производственные факторы, уровни воздействия которых в течение всего рабочего дня или его части способны создать угрозу жизни работника, а последствия воздействия данных факторов обуславливают высокий риск развития острого профессионального заболевания в период трудовой деятельности.

Оплата труда работников, занятых на работах с вредными и (или) опасными условиями труда, устанавливается в повышенном размере [1].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что условия труда и производственные факторы оказывают значительное влияние на работоспособность и производительность труда работников, которые, в свою очередь, напрямую влияют на эффективность организации в целом. Именно поэтому важно обеспечивать контроль над производственными факторами и улучшать условия труда работников предприятия.

Список литературы

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 07.10.2022) - URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/ (дата обращения: 08.10.2022). - Текст: электронный.

2. Харачих, Г.И. Специальная оценка условий труда: учебное пособие / Г. И. Харачих, Э. Н. Абильтарова, Ш. Ю. Абитова. – Санкт-Петербург : Издательство «Лань», 2020. – 184 с. – Текст : непосредственный.

3. Бельчик, Т.А. Экономика труда: учебное пособие / Т.А. Бельчик. – Кемерово : Кемеровский государственный университет, 2019. – 234 с. – Текст : непосредственный.

4. Федеральный закон «О специальной оценке условий труда» от 28.12.2013 № 426-ФЗ (последняя редакция) - URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156555/ (дата обращения: 08.10.2022). - Текст: электронный.

УКАЕВА ДАЯНА РИЗВАНОВНА, студентка

ИЛЬЯСОВА КАРИНА ХАСАНОВНА, ст. преподаватель

(Karina.i86@mail.ru)

УМАРХАДЖИЕВ МАГОМЕД-ХАБИБ РУСЛАНОВИЧ, ассистент

(umrhd@internet.ru)

Чеченский государственный университет имени А.А. Кадырова

г.Грозный, Россия

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МЕТОДАМИ МЕНЕДЖМЕНТА

Гостиничная индустрия относится к числу наиболее активно развивающихся отраслей туризма. Гостиничное хозяйство относится к сектору экономики, которое гостям за деньги предоставляет различные виды услуг. Гостиничная индустрия является быстроразвивающейся отраслью экономики. Одним из элементов этой отрасли являются гостиницы.

Ключевые слова: Гостиничная индустрия, туризм, услуги, бизнес, гостиницы, конкурентоспособность, управление.

По мере того, как развивалось общество, возник и развивался гостиничный бизнес. Прообразами современных гостиниц стали первые дома, которые были названы гостевыми. Профессия обслуживания людей, которые путешествовали, возникла в далеком прошлом почти за две тысячи лет до нашей эры, когда образовалась древневосточная цивилизация [1].

Несмотря на то, что в современном мире сформировался и функционирует стабильный рынок гостиничного бизнеса, тем не менее, внутри каждого действующего сегмента рынка мы наблюдаем жёсткую конкуренцию. Для сохранения стабильности и поддержания хороших финансовых результатов и дальнейшего развития необходимо непрерывно сохранять конкурентоспособность своего гостиничного бизнеса.

Совокупные характеристики и свойства услуги, которые позволяют с наибольшей эффективностью по сравнению с аналогичными услугами других фирм приносить удовлетворение потребителю, называется конкурентоспособность услуги.

Для того, чтобы максимизировать свою прибыль посредством привлечения большего числа потребителей гостиничный бизнес вынужден соперничать с другими гостиницами на своем рынке услуг, что мы называем конкуренцией. В свою очередь, наличие конкуренции приводит к стимулированию субъектов гостиниц улучшать свое производство, вести работу по направлению в расширении ассортимента и, таким образом повышать уровень конкуренции.

Конкурентоспособное преимущество это:

– комплекс таких характеристик гостиницы, которые в процессе своего функционирования обеспечивают предоставление гостиничных услуг, в наибольшей степени удовлетворяющих требованиям клиентов, и отличительных от параметров услуг с другими аналогичными предприятиями гостиничного хозяйства;

– превосходство в качестве услуги, высокая компетентность обслуживающего персонала, преимущества компонентов внутренней и внешней среды гостиницы, наличие эксклюзивных ценностей, которыми обладает фирма и, которые позволяют ей выжить, функционировать и конкурировать на своем рынке услуг. [2]

Рассмотрю несколько подходов конкурентного преимущества.

Следующий подход предлагает Моисеева Н.К. Суть её метода заключается в оценке конкурентоспособности, с использованием следующих методов:

- сравнительное преимущество;
- анализ факторов производства (теория равновесия фирмы);
- анализ рыночных позиций фирмы;
- метод «профилей» и качество продукции;
- построение матриц [3].

Для того, чтобы проанализировать конкурентные позиции гостиничного бизнеса на рынке услуг, необходимо выяснить ее сильные и слабые стороны, в совокупности с факторами, воздействующими на отношение потребителей к данной гостинице и, как результат произвести анализ её доли в продажах на конкретном рынке услуг. [4]

Факторы оказывают влияние, как на повышение конкурентоспособности, так и на уменьшение конкурентоспособности. Следует отметить, что наличие только факторов недостаточно, чтобы обеспечить конкурентоспособность, необходимо эффективно их использовать.

Выделяют факторы конкурентоспособности: внешние (всеобщие) и внутренние (специфические, присущие данной фирме).

На уровень конкурентоспособности и объёмы продаж гостиничных услуг оказывают влияние ряд следующих факторов:

1) Фактор месторасположения гостиницы, который обеспечивает удобный доступ к гостинице: доступность транспорта, близость пляжа и т.д.) для гостей.

2) Фактор удобства обслуживания, зависящий от мест для парковки и так далее.

3) Репутация (имидж) гостиницы. Создание имиджа включает такие компоненты, как: месторасположение гостиницы; инфраструктура; социальный статус его клиентуры; престижность предлагаемых услуг; этика и культура обслуживания; материальная составляющая (комфортная обстановка, удобная современная мебель и инвентарь, оформление холлов гостиницы и др.); фирменная форменная одежда персонала гостиницы, опрятный вид сотрудников; квалификация обслуживающего персонала и так далее.

4) Фактор цены. Отражение стоимости обслуживания. Потребителям свойственно интересоваться соответствием цен и качества услуги. Соответственно необходима эффективная ценовая политика (умение маневрировать ценой).

Особое место при определении конкурентной позиции в сегменте рынка занимает сервис. Отсутствие сервиса влечет за собой потерю потребительской ценности услуг, и они теряют свою конкурентоспособность. В гостиничном бизнесе сервис ассоциируется с таким ассортиментом услуг, который может обеспечить высокий уровень комфорта и позволяет удовлетворять самые разнообразные запросы клиентов, как бытового хозяйственно-го, так и культурного характера и принесет максимальный доход и прибыль. [2]

К услугам материально-технической базы относится: структура и состояние номерного фонда (удобная мебель, полнота комплектов качественного белья); лифты, спортивные площадки. К инженерно-техническому обеспечению относятся: водопровод, канализация, горячее водоснабжение, вентиляция, кондиционирование воздуха. [1]

Вышеизложенное позволяет сделать вывод, что для повышения конкурентоспособности, снижения средней цены продажи вынудит менеджмент гостиниц изменять стратегии управления, находить и применять новейшие технологии по увеличению доходности.

Список литературы

1. Артёмова Е.Н., Козлова В.А. Основы гостеприимства и туризма. Учеб. пособие. – Орёл: Орёл ГТУ, 2018. – 104 с.
2. Анисимов В. П. Метрология, стандартизация и сертификация (в сфере туризма): учеб. пособие / В. П. Анисимов, А. В. Яцук. – М.: Академия, 2018. – 314 с.
3. Безрутченко Ю.В. Маркетинг в социально-культурном сервисе и туризме/Ю.В.Безрутченко. - М.: Дашков и ко, 2020. - 232 с.
4. Виноградова М.В. Бизнес-планирование в индустрии гостеприимства: уч. пособие/ М.В.Виноградова, З.И. Панина, А. А. Ларионова, Л.А. Васильева. – М.: Дашков и К, 2021 –280 с.

УМЕРОВА СЕЛЬВИНАС РЕМЗИЕВНА, обучающаяся
ПЛАКСА ЮЛИЯ ВАЛЕРЬЕВНА, к.э.н., доцент
(sellumas@gmail.com)

КФУ им. В. И. Вернадского, Институт экономики и управления,
г.Симферополь, Россия

АКЦИЗЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ЗА И ПРОТИВ

В статье рассматривается роль акцизов в экономике Российской Федерации. Определена специфика акциза как налога, охарактеризованы его функции. Выделены и описаны основные преимущества и недостатки применения акцизов в российской практике.

Ключевые слова: Российская Федерация, акциз, налог, налоговая ставка, подакцизный товар.

Акциз – косвенный налог, взимаемых с налогоплательщиков, реализующих подакцизную продукцию [1].

В Российской Федерации акциз, согласно Налоговому кодексу РФ (НК РФ), относят к федеральным налогам, поэтому он является обязательным к уплате на территории всей страны.

Плательщиками акциза являются:

- 1) организации;
- 2) индивидуальные предприниматели;
- 3) лица, признаваемые налогоплательщиками в связи с перемещением товаров через таможенную границу Евразийского экономического союза (ЕАЭС), определяемые в соответствии с правом ЕАЭС и законодательством РФ о таможенном деле [2].

Список подакцизных товаров включает 22 пункта, изложенных в статье 181 НК РФ, в их числе: этиловый спирт, алкогольная и табачная продукция, легковые автомобили, автомобильный бензин, дизельное топливо, нефтяное сырье, природный газ, спиртосодержащая продукция, этан и др. [2].

Как правило, подакцизные товары высокорентабельны, имеют низкие производственные издержки и являются популярным продуктом потребления. В целом, подакцизные товары относятся либо к задействованным в промышленном производстве, либо к причиняющим ущерб здоровью человека.

Акциз, как и любой другой налог, выполняет следующие функции:

- фискальную – поступления от акциза пополняют бюджет РФ;
- регулирующую – с помощью изменения ставок акциза государство регулирует объемы производства подакцизных товаров;
- распределительная – перераспределение поступлений от акцизов на решение социально-экономических задач;
- контрольная – обеспечение государственного контроля за финансово-хозяйственной деятельностью плательщиков акциза [1].

Из перечисленных функций следует, что акциз является экономическим инструментом государственного регулирования экономики, однако в то же время в необходимости существования акцизов прослеживаются мотивы социального регулирования, в частности это относится к акцизам на продукцию вредную для здоровья.

К примеру, известно, что алкогольная и табачная продукция вызывает привыкание и в целом оказывает значительное негативное воздействие на организм человека, поэтому акцизы на эти товары путем принудительного установления минимальных цен призваны, согласно закону спроса, снизить их потребление населением. Так в 2022 г. ставка акциза на алкогольную продукцию составляет 589 рублей за 1 литр безводного этилового спирта, на табак – 3 958 рублей за 1 кг, в 2023 г. перечисленные ставки будут увеличены соответственно на 4,1 и 4,0 %, в дальнейшем также ожидается повышение акцизных ставок. Иными словами, акцизы вносят вклад в оздоровление нации [3].

Другим положительным моментом применения акциза является пополнение государственного бюджета. Согласно данным табл. 1, в 2019 г. поступления акциза составили 4,7 % (946,7 млрд. руб.) от всех доходов федерального бюджета РФ, в 2020 г. – 4,8 % или 900,3 млрд. руб. в денежном выражении, а в 2021 г. – 4,0 % или 1012,8 млрд. руб. В сумме нефтегазовых доходов акциз занимал с 2019 по 2022 гг. соответственно 7,7; 6,7 и 6,2 %. Увеличение ставок акциза каждый год также приносит бюджету дополнительные доходы [4].

Таблица 1 – Акциз в доходах федерального бюджета РФ, млрд. руб.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Доходы, всего	20 188,8	18 719,1	25 286,4
Нефтегазовые доходы	12 264,5	13 483,8	16 229,9
Акцизы	946,7	900,3	1 012,8

Источник: составлено автором на основе [4].

В то же время, необходимо отметить, что у акцизов есть некоторые недостатки. Один из них заключается в том, что применение акциза противоречит принципам рыночной экономики: принципу свободного ценообразования и рыночного саморегулирования. Критики акцизов утверждают, что данный налог является фактором ускорения инфляции. В частности, влияние акциза на рост цен было рассмотрено Брянцевой Л. В. и Еловацкой Т. А. Вдобавок, авторы пришли к выводу, что, к примеру, сумма налога на добавленную стоимость (НДС), акциза и налога на добычу полезных ископаемых в стране составляет около 70 % от цены бензина – то есть большая часть его стоимости искусственно создана государством [5].

К тому же, применение акциза требует предельной аккуратности. Дело в том, что увеличение налогового бремени для производителей снижает их мотивацию и увеличивает вероятность ухода рынка в тень, контрабанды.

Нелегальная торговля не только лишает бюджет законных поступлений, но и ведет к росту доли низкокачественной продукции, что оказывает куда более негативное воздействие на здоровье потребителей. Об этом также предупреждают эксперты при рассмотрении законодательных инициатив принятия акциза на сладкие напитки, пальмовое масло, шоколад и другие «вредные» товары [6].

Так, за период с 2016 по 2020 гг. доля нелегальной табачной продукции выросла более чем в 10 раз (с 1,1 до 12,7 %, в 2021 г. доля теневого рынка – 10,7 %), что обусловлено стремительным ростом акцизов и снижением реальных располагаемых доходов населения [7].

Добавим, что увеличение ставок акциза может снизить конкурентоспособность отечественной продукции на мировом рынке.

Таким образом, исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что роль акцизов в российской экономике двойственна: с одной стороны, они благотворно влияют на социально-экономическую ситуацию в стране, ограничивая использование вредной продукции и уравнивая цены на высокорентабельные товары, а с другой – акцизы нарушают принципы свободного ценообразования и провоцируют развитие теневой экономики. Для эффективности применения акцизов требуется определение ставок и перечня подакцизных товаров, которые будут устраивать и государство, и производителей.

Список литературы

1. Налоги и налогообложение: учебник / И. А. Майбууров, Е. В. Ядренникова, М. Б. Пархоменко [и др.] ; под ред. И. А. Майбуурова. – 8-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юнити-Дана, 2021. – 497 с. : схем., табл., ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=685371> (дата обращения: 15.10.2022). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-238-03497-3. – Текст : электронный.
2. Налоговый кодекс РФ. Часть вторая от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (с изм. и доп.) [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/
3. Справочная информация: «Налоговые ставки по акцизам на подакцизные товары» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52453/
4. Информация об исполнении федерального бюджета [Электронный ресурс] // Министерство финансов Российской Федерации: официальный сайт – URL: https://minfin.gov.ru/ru/document?id_4=80042-informatsiya_ob_ishpolnenii_federalnogo_byudzheta (дата обращения 15.10.2022).
5. Брянцева, Л. В. Акцизы и их влияние на рост цен основных групп подакцизных товаров / Л. В. Брянцева, Т. А. Еловацкая // Технологии и товароведение сельскохозяйственной продукции. – 2020. – № 1(14). – С. 52-57. – EDN JZLBMK.
6. Рукина, С. Н. Акцизы на новые «вредные» товары: за и против / С. Н. Рукина, О. А. Шабанова // Актуальные вопросы экономических наук: Сборник материалов LVII Международной научно-практической конференции, Новосибирск, 10 марта 2017 года / Под общей редакцией С.С. Чернова. – Новосибирск: Общество с ограниченной ответственностью «Центр развития научного сотрудничества», 2017. – С. 291-295. – EDN ZTUMUN.
7. Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации. Акцизы на табак // Счетная палата Российской Федерации – 2021. – № 11. – С. 53. – ISSN 2712-7907.

УТАРБАЕВ АЛЬБЕРТ САГАНДЫКОВИЧ, студент

НАЗАРОВА ОЛЬГА БОРИСОВНА, к.п.н., доцент

autardaev58@mail.ru

Магнитогорский государственный технический университет
имени Г.И. Носова, г.Магнитогорск, Россия

РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ МАГАЗИНОВ

В статье исследуется появление первых интернет магазинов в мире, в Российской Федерации, развитие и распространение онлайн-торговли в Российской Федерации.

Ключевые слова: интернет магазин, онлайн покупки, интернет торговля, появление интернет магазинов, первые интернет магазины.

Интернет магазины в последние годы превратились из нечто экзотичного в обыденное. Мало кого можно удивить покупкой товара, не выходя из дома, в несколько кликов.

Кажется, что продажа товаров через интернет магазины появилась лишь в XXI веке, но на самом деле это не так: самые первые из них появились уже в середине 90-х годов прошлого века.

Впервые идея использовать всемирную паутину в качестве торговой площадке пришла в голову Джеффу Безосу в 1994 году. Безос предложил клиентам заказывать товар через интернет, сидя дома за компьютером. Продавал он таким образом книги, так как это было самым надежным товаром у него в ассортименте. Они не портились и не имели срока годности, да и транспортировать их было просто. Со временем к видам товара начали пополняться аудио и видеокассеты, ещё позже компакт-диски. Проект был запущен в 1995 году и получил название Amazon. На данный момент Amazon является одним из самых прибыльных интернет магазинов в мире, а прибыль в 2021 году составляет более 100 млрд долларов. [1]

В России первой попыткой организации Интернет торговли был проект Издательства «Символ-Плюс», запущенный 30 августа 1996 года. Он активно развивается и сейчас только под названием «Books.ru». [2]

Сейчас Интернет магазины уже охватили большинство бытовых сфер, от продуктов питания до покупки домов и автомобилей. Покупки в России по сети считается обычным делом, доля россиян, заказывающих товары онлайн, превысила 40%, по данным Яндекс.Маркет.

Диаграмма роста числа онлайн-покупателей показана на рисунке 1.

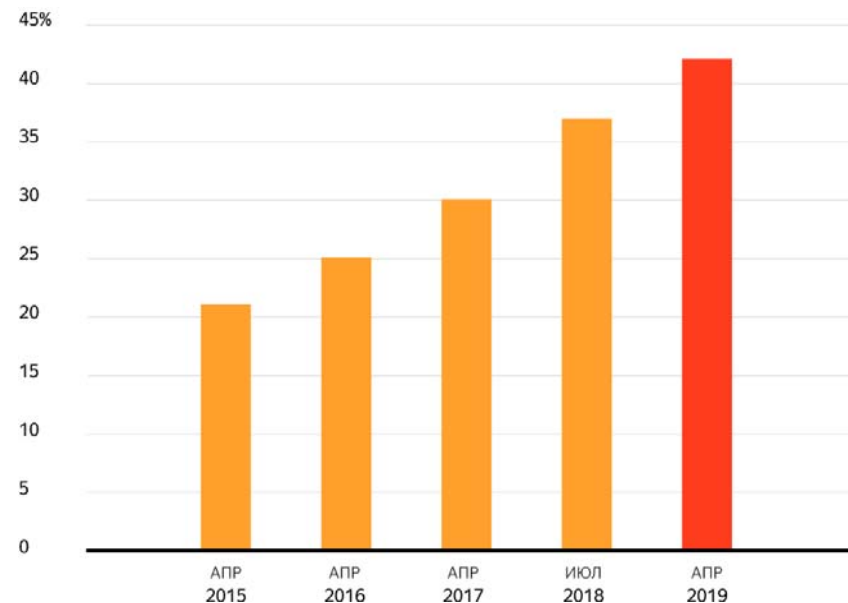


Рисунок 1 – Диаграмма роста онлайн-покупателей

Также проводились опросы покупателей, из которых можно сделать следующие выводы:

1. Основной причиной покупок россиян является сокращение времени, которое тратится на повседневные покупки.

2. Около 60% опрошиваемых называют основным преимуществом интернет магазинов возможность сравнивать цены и купить товар дешевле, чем в обычном магазине.

3. Половина респондентов говорят, что им нравится возможность изучить отзывы других покупателей, делать покупки в любом месте и в любое время не тратя время на поездки по магазинам.

Также по данным Яндекс.Маркет вырос спрос на многие повседневные виды товаров, такие как:

- Лекарства и биологические добавки (+31%).
- Текстиль для дома (+36%).
- Хозтовары, посуда (+30%).
- Мебель, осветительные приборы (+34%).
- Продукты питания (+32%).

Полный список популярных категорий товаров представлен на рисунке

2.

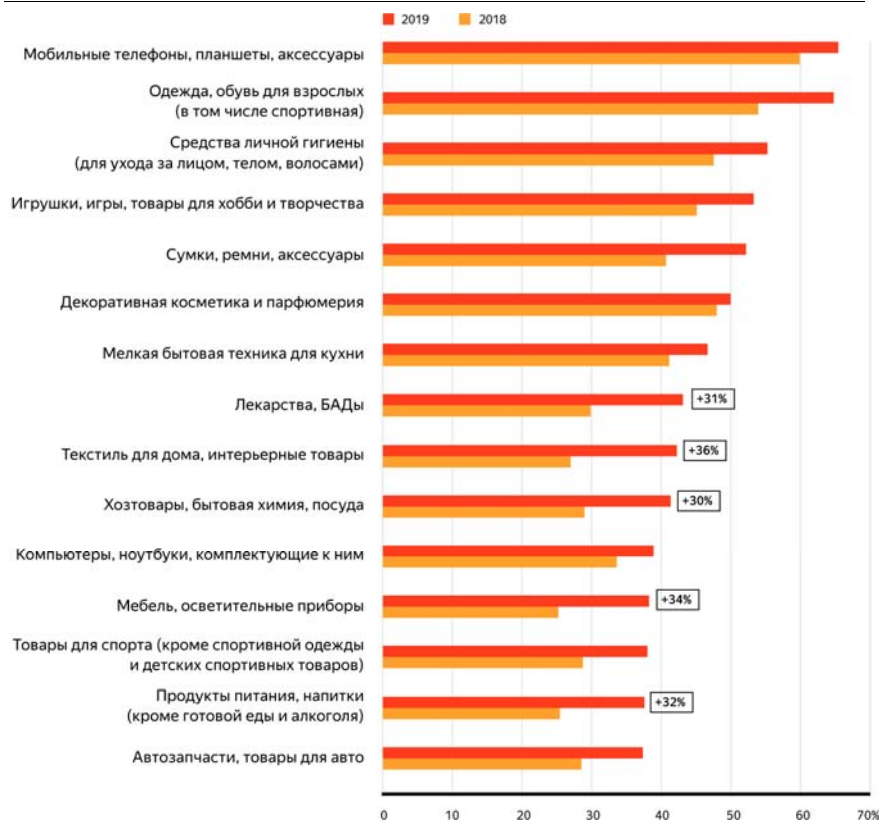


Рисунок 2 – Диаграмма популярных категорий товаров

Оплачивают интернет покупки чаще всего с помощью наличных при получении товара. Но также растёт популярность предоплаты банковской картой, причиной такого вида оплаты чаще всего является удобство, можно сразу ввести номер карты и подтвердить оплату с помощью онлайн приложения банка.

Данные про популярные способы оплаты представлены на рисунке 3. [3]

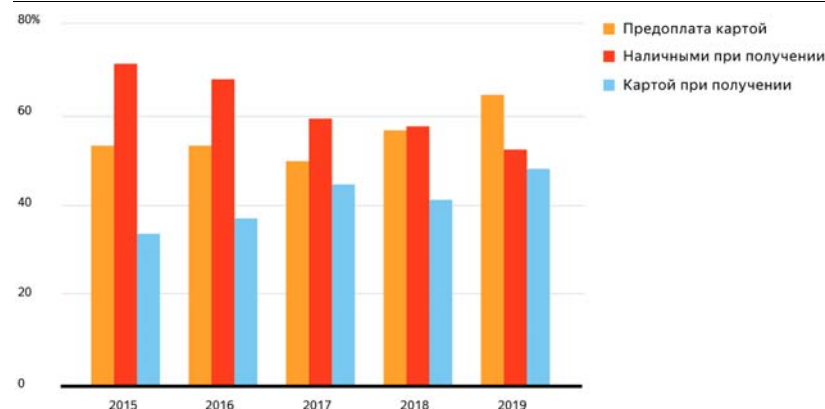


Рисунок 3 – Диаграмма популярный способов оплаты

Список литературы

1. Время первых: история возникновения интернет магазинов – Текст: электронный // Turkmenportal.ru [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://turkmenportal.com/compositions/1217>
2. 15 лет – «возраст» первого Интернет-магазина в России – Текст: электронный // ProBooks.ru [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://pro-books.ru/news/companynews/7784>
3. Развитие онлайн-торговли в России – Текст: электронный // Яндекс [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://yandex.ru/company/researches/2019/market-gfk>

ФЕДЧЕНКО ИГОРЬ ВЛАДИСЛАВОВИЧ, студент

Национальный исследовательский университет «Московский государственный строительный университет», г. Москва, Россия
(e-mail: as.xses@bk.ru)

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАПИТАЛА

В статье определены основные теории структуры капитала, выделены особенности теории иерархии. Проведен анализ эффективности использования капитала на примере строительной компании.

Ключевые слова: структура капитала, теории структуры капитала, теория иерархии, оптимизация структуры капитала, эффективность использования капитала.

Вопрос оптимизации структуры капитала и выбор источников финансирования хозяйственной деятельности корпоративных структур все еще актуален. Как говорят исследователи проблемы, единой оптимальной структуры капитала не существует.

С целью увеличения конкурентоспособности компании на рынке корпоративные структуры введут поиски новых подходов к формированию оптимальной структуры капитала для максимизации финансовых результатов и эффективности управления существующими ресурсами.

Одним из важных элементов управления структурой источников финансирования выступает теоретико-методологическая база формирования структуры капитала, описанная множеством авторов начиная со второй половины XX века. Существуют следующие теории структуры капитала: теория компромисса, представителями которой считают Г. Ангрейда, Дж. Грезма и С. Каплана; теория иерархии, выделенная в работах Г. Доналдсона, С. Росса, С. Майерса и др.; и теория игры на рынке, представленная М. Бейкером и Дж. Вегером, к которой в последующем примкнул также С. Майерс. Все названные теории сегодня сохраняют свою актуальность.

Прикладные исследования, которые ведутся создателями, указывают то на достоверность постулатов одной теории, то другой теории. Однако, авторы прикладных исследований, базирующихся на статистических данных, приходят к выводу о достоверности постулатов теории иерархии.

В частности, исследование детерминантов структуры капитала российских публичных компаний (рентабельности, рисков сокращения выручки, темпов роста), проведённое на основе данных финансовой отчётности 692 объектов показало, что большинство переменных, влияющих на уровень привлеченного капитала, соответствуют теории иерархии [1, с.34].

Эта теория отрицает наличие оптимума для структуры капитала, названа так по причине того, что с позиции данной теории, организации используют финансовые инструменты в последовательности: от более выгодных и менее выгодным в меру возможностей оценки транзакционных издержек и издержек неблагоприятного выбора.

Березинец И.В. и [др.] исследовали финансовые решения российских компаний в период с 2000-го по 2004-й год на основе регрессионных моделей. Результаты говорят о наличии выраженной принадлежности решений к теории иерархии [2, с. 6]. Сейферт Б. и Гоненс Х. оценивая обоснованность теории иерархии при принятии решений о финансировании компаний в развивающихся экономиках установили, что выбору постулатов теории иерархии способствует наличие на этих рынках высокой асимметрии информации [3, с. 25]. Таким образом, выбор постулатов теории иерархии при формировании структуры капитала можно объяснить тем, что она позволяет учитывать наличие на несовершенных рынках асимметрии информации и агентских издержек, что и вызывает неопределённость в будущем развитии компании и рынка в целом. Это требует использования подходов теории иерархии, которые позволяют оценить «плату за учёт факторов неопределённости».

Для анализа эффективности использования капитала строительной организации отобраны наиболее актуальные показатели, раскрывающие результаты финансовой деятельности.

Таблица 1 – Показатели оценки эффективности использования капитала

Наименование показателя	Методика расчёта
Рентабельность активов	Чистая прибыль / Активы
Рентабельность собственного капитала	Чистая прибыль / Собственный капитал
Рентабельность заёмного капитала	Чистая прибыль / Заёмный капитал
Эффект финансового рычага	РСК – РА
Средневзвешенная стоимость капитала	Стоимость СК*(СК/Активы) + Стоимость ЗК*(СК/Активы))

Таким образом, мы видим, что тактика менеджмента организации соответствует теории иерархии структура капитала. Шевченко А.А., исследуя детерминанты, формирующие структуру капитала строительных подрядных организаций, пришла к выводу, что «рентабельные строительные компании предпочитают внутренние источники финансирования внешним», также «долгосрочный заёмный капитал является для строительных компаний наиболее рискованным источником».

Список литературы

1. Иванов И.Ф. Детерминанты структуры капитала публичных российских компаний / Корпоративные финансы. – 2010. – Том 4. № 1. 5-38 с.
2. Березинец И. В., Размочаев А. В., Волков Д. Л. Финансовые решения российских компаний: результаты эмпирического анализа / Вестник СПбГУ, Менеджмент, серия. – 2010. – Т. 8. 3-6 с.
3. Seifert B., Gonenc H. Pecking Order Behavior in Emerging Markets / Journal of International Financial Management & Accounting. – 2010. – V. 21. —No. 1. – pp. 1-31.

ФЕДЧЕНКО ИГОРЬ ВЛАДИСЛАВОВИЧ, студент

Национальный исследовательский университет «Московский государственный строительный университет», г. Москва, Россия
(e-mail: as.xses@bk.ru)

**ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ
КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

Научная статья посвящена исследованию особенностей проведения оценки стоимости коммерческой недвижимости. Актуальность проблемы обусловлена стремительным развитием рынка коммерческой недвижимости в России из-за чего число сделок пропорционально увеличивается. В рамках статьи рассмотрены теоретические основы коммерческой недвижимости. Выделены случаи, при которых необходима оценка ее стоимости. Перечислены основные факторы, влияющие на оценку стоимости коммерческой недвижимости и ряд вопросов, стоящих перед оценщиками.

Ключевые слова: коммерческая недвижимость; стоимость коммерческой недвижимости; оценка стоимости; оценка коммерческой недвижимости.

Современный этап развития национальной экономики Российской Федерации требует сформированного рынка коммерческой недвижимости, позволяющего удовлетворять потребности субъектов хозяйствующей деятельности. Под коммерческой недвижимостью стоит подразумевать объекты недвижимости, использование которых происходит в рамках достижения коммерческих целей субъектов.

К объектам коммерческой недвижимости могут относиться торговые площади, офисная недвижимость, складские площади, производственная недвижимость, гостиницы, рестораны и объекты недвижимости инфраструктурного характера.

Одним из главных вопросов при выборе объекта недвижимости для предприятия является определение его рыночной стоимости. Необходимость оценки стоимости коммерческой недвижимости происходит в следующих случаях, как:

- увеличение уставного капитала организации;
- использование объекта недвижимости в целях залога;
- ипотечное кредитование;
- определение кадастровой стоимости объекта недвижимости;
- ликвидация или банкротство предприятия;
- судебный спор или спорная ситуация вокруг объекта недвижимости.

На сегодняшний день стоимость коммерческой недвижимости определяется совокупностью влияния следующих факторов [1]:

- факторы, обусловленные представлениями владельца;
- факторы, связанные с рыночной конъюнктурой;
- факторы, связанные с эксплуатационными возможностями недвижимости.

Каждый ряд факторов имеет свои трудности при учете в рамках оценочной стоимости коммерческой недвижимости. Факторы, обусловленные представлениями владельца, могут быть субъективными и иногда иррациональными, из-за чего операция по покупке/продаже объекта не осуществляется из-за разногласия заключения оценщика и собственника.

Факторы, связанные с рыночной конъюнктурой в отечественной практике крайне волатильные. Особую степень влияния ощущает рынок недвижимости в 2020 году, когда на оценку стоимости объектов негативно воздействуют такие процессы, как нестабильность валютного курса рубля, снижение доходов в федеральный бюджет РФ и пандемия коронавируса.

Факторы, которые связаны с эксплуатационными возможностями недвижимости наиболее предсказуемые и оценимые. Однако, их оценка влияет на потенциальный спрос на объект недвижимости. Если эксплуатационные возможности минимальные (например, отдаленность торговой площади от точек скопления людей), то соответственно несмотря на свои полезные качества, сама рыночная стоимость объекта недвижимости будет понижена.

Перед предприятием или оценщиком в рамках оценки стоимости коммерческой недвижимости стоит ряд вопросов [2]:

- рынок коммерческой недвижимости России стремительно развивается и имеет положительную восходящую динамику своей капитализации. По этой причине стоимость объектов коммерческой недвижимости демонстрирует постоянный рост, из-за чего оценщику необходимо учитывать не только текущую стоимость, но и прогнозные значения;

- в достоверной оценке стоимости объекта коммерческой недвижимости заинтересован не только собственник, но и покупатель, который желает оптимизировать свои затраты при приобретении. Также, заинтересованным лицом выступает и коммерческий банк, который часто выступает контрагентом, проводящего данные сделки/операции с объектами коммерческой недвижимости.

В современной практике оценки традиционно используются три основных подхода определения стоимости недвижимости: затратный, доходный и сравнительный [3].

Каждый из этих подходов приводит к получению различных ценовых характеристик объекта. Процесс сведения оценок приводит к установлению окончательной стоимости объекта, чем и достигается цель оценки, однако, необходимо учитывать, что применение только одного метода оценки ведет к потере качества.

Таким образом, подводя итоги научного исследования, можно прийти к заключению о том, что процедура оценки стоимости коммерческой недвижимости важный инструмент, позволяющий определить адекватную цену объекту, которая удовлетворит таких участников сделки, как собственника, так и потенциального покупателя.

Список литературы

1. Урбан Н. А., Порохин А.В. Модель прогноза стоимости коммерческой недвижимости / Фундаментальные исследования. – 2015. – № 10-1. – С. 203-208.
2. Симонова Н. Ю. Методология определения стоимости объектов коммерческой недвижимости / Вестник СИБИТа. 2014. №2 (10).
3. Бадараева Р. В. Теоретические аспекты оценки рынка недвижимости в России / Молодой ученый. 2016. № 4 (108). С. 336-339.

ФИЛАТОВА ВИКТОРИЯ ВЛАДИМИРОВНА, студент

(e-mail: filatova.mar.200183@gmail.com)

СОРОКИНА АЛЕКСАНДРА ПАВЛОВНА, студент

(e-mail: melnikova.sachka.2015@yandex.ru)

КУБЛИН ИГОРЬ МИХАЙЛОВИЧ, профессор

(e-mail: kublinim@sstu.ru)

Саратовский государственный технический университет
имени Гагарина Ю.А. Саратов, Россия

КЛЮЧЕВЫЕ РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ ЦИФРОВЫМ МАРКЕТИНГОМ В СЕГМЕНТАХ B2B И B2C

На данный момент сфера маркетинга исчисляет огромное количество цифровых маркетинговых технологий. В статье рассматривается эффективность и преимущества цифрового маркетинга, которые в корне меняют сущность современной рекламы.

Ключевые слова: аудитория, бизнес, контент, рынок B2B, рынок B2C, сегмент, цифровой маркетинг.

Термин «цифровой маркетинг» был впервые использован в начале 90-х годов прошлого века, но его истоки можно отследить еще 80-х годах, когда компания «ChannelNet», больше известная как «SoftAd Group», разработала рекламную компанию для производителя автомобилей. Вначале 2000-х, термин стал более сложным, но широкое распространение цифровых устройств привело к тому, что цифровой маркетинг стал неизменным компонентом любой маркетинговой стратегии. Данный термин включал в себя коммерциализацию связанную с продвижением товаров и услуг через цифровые технологии, частично через интернет, а также с помощью рекламы на мобильных телефонах [1] планшетах и других «медиа-посредниках». Цифровой маркетинг – это инструмент, с помощью которого компания может привлечь внимание аудитории, используя электронно-коммуникационные устройства.

В статье раскрываются основные различия между двумя принципиально разными маркетинговыми кампаниями на сегментах B2B и B2C. Маркетинг «от Бизнеса к Бизнесу» или B2B-маркетинг, основывается на принципах маркетинга «Бизнес - Потребитель» или B2C-маркетинг, где товар приобретается для личного пользования. Можно видеть схожесть между этими двумя маркетинговыми стратегиями, но несколько основных различий могут существенно повлиять на разработку или изменение маркетинговой кампании предприятия в целом [2]. Аудитория B2B-индустрии обладает высокими технологиями, подвержена непрерывному потоку информации и, что более важно, ограничена во времени [3]. Использование методов социального медиа-маркетинга в случае с B2B-индустрией отличается от методов, используемых в маркетинговых кампаниях, ориентиро-

ванных на потребителя. С другой стороны, методы цифрового маркетинга в B2C-сфере призваны развлечь и заинтересовать потребителя, чтобы продать позиционируемый товар или услугу [4]. В прошлом, эти маркетинговые стратегии разительно отличались за счет различий в основных методах исследования рынка и точек соприкосновения с потребителем [5]. Для B2C-маркетологов основой служило привлечение конечных потребителей. Но в B2B-маркетинге необходимо использовать более формальные и ограниченные методы для привлечения компаний-покупателей. Сегодня ситуация несколько иная: и B2B, и B2C сферы могут использовать для своих целей интернет-коммуникации.

Покупатели в сфере B2B чаще всего представлены высшим звеном менеджмента компании или ее владельцами, которые обладают глубоким пониманием того, что конкретно им предлагают B2B-поставщики, и нацелены на определенные перспективы развития своей фирмы [6]. Вместе с этим, маркетологи, продвигающие свою идею посредством цифровых технологий, должны четко определять, как руководители компаний-потребителей смогут увеличить свою прибыль, сэкономить на издержках производства и сбыта и оставаться конкурентоспособными в условиях современного рынка в долгосрочной перспективе. В таком случае, содержание рекламной компании должно быть досконально изучено перед

ее стартом, а маркетологи обязаны доказать компаниям-покупателям, что необходимо приобрести именно их товар (услугу), которые будут дополнять и способствовать развитию этих фирм.

К примеру, типичные потребители сферы B2C, преимущественно выбирают самые дешевые товары. Они приобретут товар или услугу у того производителя, которому больше доверяют. В таком случае маркетинговая компания и содержание используемых веб-сайтов должны внушать чувство уверенности потребителю. Вот почему дизайн веб-страницы и ее содержание играют важную роль в цифровом маркетинге. Вместе с этим, маркетологи должны сосредоточить усилия на доверии потребителей и лояльности к бренду.

Отметим, что размер рынка является немаловажным фактором, влияющим на применение цифрового маркетинга. В условиях B2C-маркетинга, целевой рынок включает в себя широкую аудиторию, т.е. сюда могут входить миллионы потенциальных потребителей [7]. С другой стороны, в B2B-сфере за основу берется конкретная ниша на рынке, т.е. число компаний-потребителей исчисляется в гораздо меньших параметрах, чем в предыдущем примере. Следовательно, различия в размерах целевых сегментов рынка в обоих случаях предполагает, что технологии цифрового маркетинга будут различаться в зависимости от стратегической цели компании.

В B2B-маркетинге необходимо четко понимать производственные процессы той компании-потребителя, с которой фирма желает работать. Также необходимо знать, кто будет искать ту или иную информацию на предложенном вами сайте. В B2B-сфере огромный упор делается на знания в

конкретной области, потому что владельцы или руководители предприятия концентрируют свои усилия на росте компании и выходе на новые рыночные сегменты. Продукт или услуга получают одобрение в том случае, если сможет существенно повлиять на развитие предприятия.

В сфере B2C, маркетинговые материалы направлены преимущественно на развлечение аудитории. Потребители не будут долго сидеть на тех сайтах, в которых представлено избыточное количество графиков, отражающих те или иные показатели. Эмоциональная и развлекательная составляющая контента, представленная на сайте, сможет поддержать интерес целевой аудитории к компании и ее продукту. Маркетологи, работающие в сфере B2C, должны использовать социальные медиа каналы распространения информации, не формализуя их, а наоборот привнося в скучную повседневность яркие моменты, затрагивающие чувства и эмоции целевой аудитории. Тогда компания будет не просто безликой машиной, а будет ассоциироваться с определенными человеческими качествами, что позволит удерживать большое число потребителей ее продукта.

На наш взгляд цифровой маркетинг в сфере B2B, направлен на долгосрочные взаимоотношения с потребителями. Например B2C-компании используют Facebook для достижения более широкой аудитории потребителей, в свою очередь B2B-маркетологи используют сайт LinkedIn, для формирования деловых связей. Маркетингу в сфере B2B не подходит использование новых, модных социальных сетей, таких как Snapchat, потому что целевая аудитория таких социальных сетей не вписывается под формат B2B-сферы. Основная задача B2C-маркетинга - продать товар или услугу целевой аудитории. В сфере B2B, основной целью является установление долгосрочной перспективы сотрудничества с потребителями. Это проявляется в регулярных уведомлениях по электронной почте, ведении определенных блогов в социальных сетях и других маркетинговых методах.

В B2C-маркетинге все строится на создании интересных видео-роликов и сообщений в социальных сетях для развлечения и привлечения целевой аудитории. При B2B-маркетинге, основной задачей маркетологов является распространение достоверной информации. Целевой рынок корпоративных потребителей включает в себя покупателей, обладающих определенным производственным опытом, которые разыскивают информацию, способную помочь им в развитии их собственного бизнеса. Привлечь таких потребителей смогут факты и цифры, графики и диаграммы. Они хотят видеть логическую рекламу, вместо стандартной красивой картинки.

Привлечение внимания целевой аудитории в обоих случаях отличается друг от друга. При B2B-маркетинге, компании стараются охватить малые рынки, в расчете на долгосрочную перспективу. Цикл продаж в сфере B2C короче, чем в сфере B2B. Деловые операции потребуют более долгого и внимательного рассмотрения в сфере B2B, чем в B2C. При попадании аудитории на сайт компании-поставщика определяются потенциальные кли-

енты. В сфере B2C целью является продажа продукта, а не установление продолжительных отношений с клиентом.

При создании бренда, организации хотят произвести на потребителей определенное впечатление. Например, компания «Procter & Gamble», успешно проводит рекламные кампании, вкладывая в ее содержимое ту или иную информацию, и ждет реакции от потенциальных потребителей. В основе ее рекламных кампаний лежит эмоциональная составляющая цифрового контента. Данный пример иллюстрирует их подход к рынку B2C. С другой стороны, в случае B2B-маркетинга, компания должна предоставить основные характеристики предлагаемых товаров или услуг. Для этой цели они используют электронные книги, газеты, журналы или другие формы цифрового загружаемого контента, такие как шаблоны для стандартных офисных программ. Такие методы существенно повышают стоимость бренда, способствуют повышению эффективности продвижения бренда. Более того, для повышения стоимости бренда цифровой пиар будет неотъемлемой частью B2C-маркетинга, но не произведет должного впечатления в сфере B2B. В условиях B2C-маркетинга, компании стремятся как можно чаще появляться на обложках популярных журналов, или в обзорах популярных интернет-блогеров. Помимо этого, существенно повысить эффективность пиара помогут регулярные публичные выступления или организации мероприятий, приуроченных тому или иному событию.

Отметим, что B2B-контент более точный и узкоспециализированный. Контент является неотъемлемой частью цифрового маркетинга. Независимо, проводятся ли маркетинговые мероприятия в сфере B2B или B2C, контент является основополагающим звеном маркетинговой кампании и рекламы при использовании цифровых ресурсов. При создании контента для B2C-аудитории, перед маркетологами стоит задача сделать его как можно более кратким, приятным для глаз и ушей но большего количества потребителей.

Очень сложно выявить конкретные различия между B2B и B2C маркетингом. Существующие сходства в обеих сферах могут быть более понятны на конкретных примерах из практики. В B2B-маркетинге, целевая аудитория - это компании и фирмы, у которых есть свои собственные потребители. Поэтому при разработке продукции, должны учитываться не только интересы и желания высшего менеджмента компании-покупателя, но и оказываемое влияние на целевую аудиторию фирмы.

При B2C-подходе напрямую продвигаются товары или услуги для существующих и потенциальных покупателей. В этом случае рекламная кампания и ее содержимое разрабатывается с учетом образа мышления определенной группы людей или на сложившихся стереотипах.

Список литературы

1. Кокоева, В. А. Некоторые вопросы социальной и экономической эффективности в сфере предпринимательства / В. А. Кокоева, С. В. Плеханов // Социальные науки. – 2021. – № 1(32). – С. 59-68. – EDN ANJLON.

2. Аракелова, И. В. Институциональные аспекты формирования лояльности бизнес-партнеров на рынке B2B / И. В. Аракелова // Бизнес. Образование. Право. – 2013. – № 3(24). – С. 198-203. – EDN QZBWWN.

3. Использование программных решений бизнес-аналитики как инструмент повышения конкурентоспособности компаний и регионов / А. Н. Калашников, Ю. Ю. Пянзина, И. М. Кублин, Р. В. Фомин // Экономика устойчивого развития. – 2019. – № 1(37). – С. 289-292. – EDN ZCOADR.

4. Волошин, И. П. Проблемы обеспечения информационной безопасности при организации информационного взаимодействия муниципальных учреждений / И. П. Волошин, Е. В. Сорокина // Информационная безопасность регионов. – 2015. – № 3(20). – С. 38-42. – EDN UXQTID.

5. Кублин, И. М. Особенности инвестирования в проекты по управлению информационными бизнес-процессами на предприятиях электронной промышленности / И. М. Кублин, А. Ж. Е. Махметова // Аудит и финансовый анализ. – 2014. – № 1. – С. 269-271. – EDN RVLJPB.

6. Соколов, А. А. Маркетинговый подход к управлению развитием территории в условиях цифровизации экономики / А. А. Соколов, Н. Е. Булетова // Развитие бизнеса и финансового рынка в условиях цифровизации экономики : Материалы Всероссийской научно-практической конференции, Волгоград, 14–15 ноября 2019 года / Под общей редакцией А.Н. Бурова. – Волгоград: Общество с ограниченной ответственностью "Сфера", 2020. – С. 15-18. – EDN UXFHOU.

7. Боговиз, А. В. Перспективы развития малого бизнеса в аграрном секторе / А. В. Боговиз, И. М. Кублин, В. И. Тинякова // АПК: экономика, управление. – 2014. – № 11. – С. 33-37. – EDN SXCTRP.

ХАЛИЛОВ АЗИЗ РИШАТОВИЧ, обучающийся
ПЛАКСА ЮЛИЯ ВАЛЕРЬЕВНА, к.э.н., доцент
(Khalilov.alim@bk.ru)

КФУ им. В. И. Вернадского, Институт экономики и управления,
г.Симферополь, Россия

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПОДАКЦИЗНЫХ ТОВАРОВ

В статье исследуются вопросы налогообложения подакцизных товаров в Российской Федерации. Акцизы, которые взимаются на всей территории Российской Федерации являются одним из главных источников формирования денежных средств в бюджете страны. Данное исследование проводилось с целью определения основных преимуществ и недостатков акцизного налогообложения.

Ключевые слова: подакцизные товары, акцизы, косвенный налог, достоинства налога, проблемы налогообложения.

Акцизы – это косвенные федеральные налоги, регулирование которых осуществляется главой 22 «Акцизы» Налогового кодекса Российской Федерации. Они включаются в цену товара и уплачиваются его конечным потребителем. Их взимание осуществляется в основном в сфере производства. В соответствии с налоговым законодательством товарами, попадающими

ми под акцизное налогообложение, признаются: этиловый спирт, спирто-содержащая продукция, алкогольная продукция, табачная продукция и другие. Практика применения акцизов наблюдается практически во всех странах мира. Данный вид налогов является наиболее результативным механизмом государственного регулирования рынков алкогольной и табачной продукции.

Актуальность акцизного налогообложения заключается в том, что акцизы являются важным источником налоговых поступлений в бюджет, включаясь в цену товара, затрагивая при этом интересы как налогоплательщиков, так потребителей. Это создает определенные сложности для решения проблем администрирования.

В сравнении с другими налоговыми платежами, акцизы имеют определенные преимущества. Во-первых, акцизам свойственно довольно быстрое поступление в бюджет. Во-вторых, поскольку акцизы охватывают товары массового потребления, более вероятно их полное или почти полное поступление, так как остановить процесс использования этих видов товаров и услуг невозможно. В-третьих, их потребление на различных территориях страны более-менее равномерно, что помогает снизить напряжение, касающееся межрегионального распределения доходов. В-четвертых, акцизы изменяют размер налога на отдельные виды продукции, тем самым меняют их цену, это в свою очередь оказывает определенное воздействие на потребителей [1].

Основываясь на перечне подакцизных товаров можно сделать вывод, что подакцизной продукцией признаются товары, несущие негативное влияние на здоровье человека и/или окружающую природу. Данный тезис можно принять за базовый принцип построения акцизов, опираясь на который, государство выделяет данную категорию продукции не только в Налоговом кодексе, но и визуально, используя для этого акцизную маркировку. Некоторые виды подакцизных товаров подлежат обязательной маркировке акцизными или федеральными марками. Наиболее ярким примером служит табачная продукция и алкоголь. Федеральная марка выступает не только как опознавательный знак своевременной уплаты акцизного сбора, но и как знак качества. Также, приобретая маркированную продукцию, покупатель понимает, что данный товар реализуется на легальном основании и не является контрафактным. При этом, как уже упоминалось выше, имеет место продажа контрабандной и контрафактной продукции, а также фальсификация акцизной маркировки, которая по результатам исследования к концу 2020 г. сократилась с 15,6% до 10,2%. Такое снижение относят к изменению в борьбе с теневой экономикой и увеличению контроля над акцизной маркировкой.

Стоит отметить, что ставка по акцизам повышается не только на запланированный государством процент, но также напрямую зависит от уровня инфляции в стране. То есть, в случае кризисной ситуации в национальной экономике, ставки на ту же алкогольную и табачную продукцию подни-

муться выше, уплата по которым, в свою очередь, вновь перенесется на потребителей и вызовет новую волну социального недовольства. Говоря о социальном недовольстве и массовом потреблении таких подакцизных товаров, как алкогольная и табачная продукция, следует помнить, что базовым принципом или главной задачей, которую выделяет государство, при построении акциза на эти товары является снижение уровня потребления табачной и алкогольной продукции в стране. Эта задача подкрепляется активной социальной пропагандой, котируемой на упаковках табачных изделий, и призванной породить негативное отношение человека к потреблению данных товаров, а также рядом запретов, ограничивающих рекламу, продажу и потребление в определенных местах и в определенное время суток алкогольной и табачной продукции.

Таким образом, базовые принципы построения акцизов на отдельные виды товаров (подакцизную продукцию) можно сформулировать следующим образом:

- акцизы – это мощный инструмент пополнения государственного бюджета;

- акцизы позволяют перераспределять сверхприбыль организаций, получаемых с производства и реализации высокорентабельной продукции (табачная и алкогольная продукция, нефтепродукты);

- ограничение посредством акцизного налогообложения потребления продукции, наносящей вред здоровью человека и окружающей среде;

- товары первой необходимости исключаются из перечня подакцизной продукции [2].

Подводя итоги, можно выделить проблемы, возникающие и существующие при построении акцизов на отдельные товары:

- непрерывно растущие ставки по акцизам от года к году;
- дополнительное увеличение размера ставки на уровень инфляции;
- ущемление предприятий малого и среднего бизнеса, нацеленных на производство подакцизной продукции, и, как следствие увеличение теневого сектора;

- контрабанда и контрафакт;
- социальное недовольство непрекращающимся повышением цен на подакцизную продукцию;

- неэффективная социальная пропаганда.

Подакцизная продукция выступает для государства неиссякаемым источником пополнения доходной части бюджета, при этом акциз является одним из самых эффективных налогов в этом плане. Но, очевидно, что решить проблему потребления продукции, оказывающей негативное влияние на организм человека и экологию страны, только повышением налоговых ставок и запретов на данный момент нельзя. Пока существует неясность в основополагающих принципах, которыми руководствуется государство, существует и проблема основ построения акцизов.

Список литературы

1. Агузарова Ф.С., Гуриева С.А. Акцизное налогообложение: проблемы и пути их решения // Научные известия. 2018. №12. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/aktsiznoe-nalogooblozhenie-problemy-i-puti-ih-resheniya> (дата обращения: 13.10.2022).

2. Ю.А. Еремеева, К.С. Черноусова Основы построения акцизов на отдельные виды товаров // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2021. №1-2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovy-postroeniya-aktsizov-na-otdelnye-vidy-tovarov> (дата обращения: 14.10.2022).

ХАН АЛЕКСАНДРА ВЛАДИМИРОВНА, студент

(e-mail: alexandraa.khann@mail.ru)

КУБЛИН ИГОРЬ МИХАЙЛОВИЧ, профессор

(e-mail:kublinim@sstu.ru)

Социально-экономический институт

Саратовский государственный технический университет
имени Гагарина Ю.А., г.Саратов, Россия

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕГИОНАХ РФ

В статье рассмотрены проблемы связанные с сезонностью безработицы в Краснодарском крае и Саратовской области. Оценивается влияние ведущих отраслей экономик регионов на уровень безработицы.

Ключевые слова: безработица, инфраструктура, промышленность, сезонность, государственно-частное партнерство.

Увеличение объемов промышленной инфраструктуры регионов при использовании механизмов частного финансирования является главным направлением производственно-хозяйственной деятельности в стране [1]. К тому же обоснование совершенствования моделей государственно-частного партнерства (ГЧП) и поддержание конкурентоспособных обстоятельств для бизнеса является острой проблемой [2].

Проекты ГЧП основаны на передаче функций органов государственной власти частному сектору экономики. Необходимо отметить, что объектом государственно-частного партнерства могут выступать функции государства, выполнение которых может осуществляться частным бизнесом [3].

Воплощение в жизнь проектов в сфере развития промышленной инфраструктуры требует применения методов государственного регулирования, так как промышленность является отраслью, стратегически значимой для социального развития и экономической безопасности.

Большое количество субъектов Российской Федерации и муниципальных образований обладают довольно ограниченными финансово-экономическими ресурсами. Экономике регионов достаточно трудно функционировать и развиваться без инвестиций и вспомогательных финансо-

вых вложений [4]. При этом ограничения бюджета выступают препятствием для улучшения и развития промышленной инфраструктуры.

Критическими проблемами реализации промышленной стратегии являются вопросы, связанные с этапами стратегических разработок и финансированием проектов инфраструктуры. При этом следует отметить, что государственный сектор не может являться базовым источником привлечения инвестиций в инфраструктуру, так как финансовые ресурсы в достаточном объеме отсутствуют. Поэтому перспективная модель частно-государственного партнерства должна быть сориентирована на формирование условий повышения привлекательности для представителей частного бизнеса.

К тому же сегодня совершенствовать инфраструктуру промышленности и новые производственные фонды возможно только с помощью привлечения инвестиций с возможным участием заинтересованного частного сектора экономики. Следовательно, возникает целесообразность формирования условий для использования частного бизнеса в область общественно-значимых целей и проблем государства [5].

Обратим внимание, что повышение роли частных финансовых ресурсов в инфраструктурном обеспечении не означает отказ государства от ведения бизнеса. Здесь совершается корректировка процессов, а государственные институты превращаются из саморегулирующего органа в суверенного регулятора поставок инвестиций в сферу частного бизнеса [6].

Отметим, что для государственных структур ГЧП – это технологии привлечения капитала частных лиц к финансированию и управлению значимых объектов, которые государство оставляет в своем ведении; а для бизнеса ГЧП – это схема получить надежную прибыль с использованием объектов, находящихся в государственной собственности. Именно такие обстоятельства и способны осуществляться в механизме ГЧП. Максимальный спрос на совершенствование механизма государственно-частного обозначен депрессивными регионами.

Реализация проектов государственно-частного партнерства проходит по-разному. В регионах, занимающих лидирующие позиции, осуществляются крупномасштабные проекты, в том числе, на основе концессий, и создаются специальные экономические зоны. При этом существует огромное количество регионов, где государственно-частное партнерство — это единичные случаи. Первое место по уровню ГЧП занимает Москва. Национальный Центр ГЧП составил рейтинг регионов по уровню развития. Согласно данному рейтингу самыми развитыми субъектами РФ в сфере ГЧП являются Уральский федеральный округ и Приволжский федеральный округ [7]. С целью выявления факторов, наиболее значимо оказывающих влияние на функционирование государственно-частного партнерства в исследуемых субъектах РФ, проведен регрессионный анализ [8].

На функционирование ГЧП в регионах России оказывает влияние множество разнообразных факторов. Для проведения корреляционно-регрессионного анализа были взяты следующие факторы:

- размер территории (площадь, км²) – x_1 ;
- численность населения в трудоспособном возрасте (тыс. чел) – x_2 ;
- удаленность от центра РФ (г. Москва) (км) – x_3 ;
- инвестиции в основной капитал на душу населения (руб) – x_4 ;
- уровень безработицы населения региона (%) – x_5 ;
- среднемесячная номинальная начисленная заработная плата (руб) – x_6 ;
- удельный вес прибыльных организаций в общем числе организаций (%) – x_7 .

Таблица 1 – Исходные данные для корреляционно-регрессионного анализа

	Субъекты РФ	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7
1	Москва	90	2600	12506,5	0	193404	1,2	79680	66,67
2	Санкт-Петербург	90	1400	5351,9	714	139236	1,5	56586	96
3	Московская область	90	44300	7503,4	95	118890	2,6	51068	69,7
4	Башкортостан	90	142900	4063,3	2260	66024	4,6	32248	81,8
5	Самарская область	90	53600	3193,5	1059	81283	3,7	32399	88,2
6	Ханты-Мансийский АО	90	534800	1655,1	2600	555664	2,5	66308	75
7	Новосибирская обл.	85,3	177800	2788,9	3396	70205	6,2	33881	84,92
8	Пермский край	84,1	160200	2623,1	1442	90948	5,4	34035	89,01
9	Тамбовская обл.	84,1	34500	1033,6	459	91616	3,9	25794	86,1
10	Нижегородская обл.	83,2	76600	3234,8	423	80332	4,2	32998	86,4
11	Хабаровский край	82,9	787600	1328,3	8415	97854	3,8	46214	48,6
12	Иркутская обл.	82,6	774800	2404,2	5227	131778	8,0	41803	86,9
13	Краснодарский край	80,2	77500	5603,4	1346	85524	4,9	32756	86,1
14	Свердловская область	79,6	194300	4325,3	1820	73605	4,7	37210	73,9
15	Ямало-Ненецкий АО	79,1	769300	538,5	2361	1897041	2,2	91442	50
16	Ленинградская обл.	79	83900	1813,8	1188	255016	4,0	42094	85,1
17	Челябинская обл.	78,7	88500	3493,1	1766	74436	5,5	33803	63,1

В результате проведенных расчетов было получено уравнение множественной регрессии:

$$Y = 77,13 + 9,04X_1 + 0,0006X_2 + 9,8X_3 - 3,24X_4 - 2,09X_5 - 3,98X_6 + 0,18X_7.$$

Проведем экономическую интерпретацию параметров модели:

- увеличение размера территории на 1 км² приводит к увеличению уровня развития ГЧП в регионе в среднем на 9,04%;
- увеличение численности населения в трудоспособном возрасте на 1 тысячу человек приводит к увеличению уровня развития ГЧП в среднем на 0,0006%;

- увеличение удаленность от центра РФ на 1 км приводит к увеличению уровня развития ГЧП в среднем на 9,8%;
- увеличение инвестиции в основной капитал на душу населения на 1 руб. приводит к уменьшению уровня развития ГЧП в среднем на 3,24%;
- увеличение уровня безработицы населения региона на 1% приводит к уменьшению уровня развития ГЧП в среднем на 2,09% [9];
- увеличение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы на 1 руб. приводит к уменьшению уровня развития ГЧП в среднем на 3,98% [10];
- увеличение удельного веса прибыльных организаций в общем числе организаций на 1% приводит к увеличению уровня развития ГЧП в среднем на 0,18%.

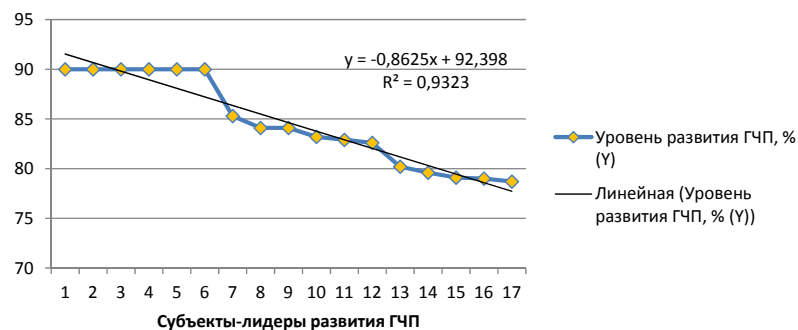


Рисунок 1– Динамика развития ГЧП в регионах РФ

Исследовав полученную модель регрессии, можно сделать вывод, что наибольшее влияние на развития уровня ГЧП оказывает размер территории. Статистическая значимость уравнения проверена с помощью коэффициента детерминации и критерия Фишера. Установлено, что в исследуемой ситуации 55,54% общей вариабельности Y объясняется изменением факторов X_i . Установлено также, что параметры модели статистически не значимы.

Таким образом, целесообразно, использование во всех регионах РФ институциональных единиц, которые значительно влияют на решение большого числа вопросов, связанных с формированием и функционированием механизмов ГЧП.

Список литературы

1. Мангушева, Е. В. Процесс формирования механизма управления инвестиционной инфраструктуры / Е. В. Мангушева // Социальные науки. – 2016. – № 3(13). – С. 114-119. – EDN WHVZMR.
2. Соколов, А. А. Тайм-менеджмент как инструмент повышения эффективности деятельности государственных гражданских служащих / А. А. Соколов, Д. И. Мамедова

// Парадигмы управления, экономики и права. – 2021. – № 1(3). – С. 41-48. – EDN NUJJVA.

3. Мкртчян, С. М. Партнерство и сотрудничество: новое об известном / С. М. Мкртчян, И. В. Аракелова // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2015. – № 15(179). – С. 31-36. – EDN VHNCPV.

4. Реализация маркетинговой стратегии компании в условиях новых возможностей и ограничений / А. В. Бреус, И. М. Кублин, Н. В. Демьянченко, А. А. Воронов // Практический маркетинг. – 2021. – № 9(295). – С. 35-41. – DOI 10.24412/2071-3762-2021-9295-35-41. – EDN BBPEMN.

5. Шаховская, Л. С. Экономические формы социального партнёрства в современной Российской экономике / Л. С. Шаховская, И. В. Аракелова, Т. С. Фролова // Вестник экономической интеграции. – 2008. – № 5. – С. 65-71. – EDN KVVASJ.

6. Матковская, Я. С. Активизация процесса коммерциализации инновационных технологий как основное условие увеличения инновационного потенциала региона / Я. С. Матковская // Региональная экономика: теория и практика. – 2009. – № 11. – С. 28-35. – EDN JYIFNP.

7. Бедняков А.С. Государственно-частное партнерство: мировой опыт и правовое регулирование в Российской Федерации.- М.: Креативная экономика, 2018. 149 с.

8. Калашников, А. Н. Исследование социально-экономического положения региона методами факторного и регрессионного анализа / А. Н. Калашников, М. Г. Тиндова, И. М. Кублин // Экономика устойчивого развития. – 2020. – № 4(44). – С. 81-85. – EDN FZUKGU.

9. Интегральная оценка влияния социально-экономических факторов на уровень и продолжительность молодежной безработицы / И. К. Бурмистрова, И. М. Кублин, В. П. Насыбулина, Н. А. Соловьева // Экономика устойчивого развития. – 2019. – № 1(37). – С. 26-31. – EDN ZCNZED.

10. Кокоева, В. А. Некоторые вопросы социальной и экономической эффективности в сфере предпринимательства / В. А. Кокоева, С. В. Плеханов // Социальные науки. – 2021. – № 1(32). – С. 59-68. – EDN ANJLON.

ХОЛМОВА МАРИЯ ДМИТРИЕВНА, студентка
ПОЧИВАЛОВА КСЕНИЯ ВЛАДИМИРОВНА, студентка
МАКАРЕНКО АРТЕМ СЕРГЕЕВИЧ, магистрант
 Ростовский государственный экономический институт (РИНХ),
 г.Ростов-на-Дону, Россия

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СУЩНОСТЬ И УГРОЗЫ

Данная статья посвящена актуальному вопросу, а именно экономической безопасности нашей страны. Экономическая безопасность играет важнейшую роль, определяя способность страны поддерживать свою конкурентоспособность и условия жизнедеятельности населения.

Ключевые слов: экономическая безопасность; экономическая политика; внешние угрозы; внутренние угрозы.

Тема Экономической безопасности как никогда актуальна, то в набирающем, то сбавляющем обороты мире. Основываясь на том что происходит в обществе, залогом экономической безопасности станет, отсутствие

зависимости от других государств, а также стабильная и продуктивная жизнь населения той, или иной страны.

Следует начать раскрывать данную тему с самого понятия «Экономическая безопасность» в его различных вариациях. Концепция экономической безопасности появилась наряду с государством. С развитием экономики термин «безопасность», становился все сложнее, в современном мире существует множество его интерпретаций.

Из «Энциклопедии экономической безопасности», мы узнали, что безопасность – это свойство любой системы, выражающееся в способности предмета, явления или процесса сохранять свои основные характеристики, существенные параметры при патологических, разрушительных воздействиях.

Е.А.Олейников, считает, что экономическая безопасность-это состояние экономической системы, характеризующаяся устойчивостью к влиянию внешних, факторов, которые в свою очередь могут создавать угрозу для общества [1].

Такой известный специалист, как В.И. Мунтян сообщает что экономическая безопасность-достояние нации, сопутствующая постоянному развитию экономики государства, а также содержащая в себе шестеренки общего механизма, который защищает нас как из вне, так и внутри страны [2].

Можно привести еще большое количество примеров, и каждый будет звучать по-разному.

Экономическая безопасность в Российской Федерации, является главным компонентом системы национальной безопасности.

Экономическая политика внутри страны должна иметь следующие критерии:

- научно-технический прогресс, и производственный талант государства;
- искоренение социальной несправедливости, спровоцированной снижением уровня жизни популяции;
- недопущение межнациональных междоусобиц [3].

Стоит отметить главные характеристики финансовой защищенности, свойственные для РФ: Валовой внутренний продукт(ВВП); валовой национальный продукт(ВНП); конструкция экономики государства; конструкция внешней торговли; затраты государственного бюджета на образование, медицину, науку, военный комплекс; уровень благосостояния населения; валютную и финансовую безопасность.

Существует ряд опасностей, которые оказывают плохое влияние на степень финансовой защищенности России.

К внешним угрозам экономической безопасности в Российской Федерации можно отнести:

- уменьшение количества населения;
- чрезвычайные ситуации, которые отрицательно воздействуют на социально-экономический уровень людей проживающий на территории РФ;
- невысокая конкурентоспособность национальной экономики;

- коррупция;
- невысокий контроль исполнения бюджетов федерального и регионального уровня;
- высокий уровень инфляции;
- преобладание на внутреннем рынке зарубежных фирм, вместо отечественных;
- невысокая инвестиционная деятельность.

К внутренним угрозам экономической безопасности в Российской Федерации можно отнести:

- отсутствие защиты финансовой системы внутри страны, от негативно-го действия иностранцев и абстрактного зарубежного капитала;
- отсутствие прогресса и внедрение новых разработок;
- вошедшее в моду размещение вооруженных сил непосредственно у границ Российской Федерации;
- отсутствие места России в международной экономике, в связи с колоссальным количеством санкций [4].

В нашей стране снизить риски угрозы экономической безопасности можно, приняв ряд мер, таких как:

- 1) увеличение конкурентоспособности российской продукции;
- 2) усовершенствование банковской и финансовой система;
- 3) сокращение импортной зависимости РФ от иных государств;
- 4) усовершенствование промышленной базы страны;
- 5) увеличение собственного производства;
- 6) выход РФ из экономического кризиса.

То есть, для того чтобы добиться экономической независимости в нашей стране, необходим тщательный контроль власти за ресурсами, такой уровень производства, эффективности и качества продукции, который позволил бы участвовать в мировой торговле, имея минимум конкуренции [5].

Залог экономической безопасности- это основополагающая составляющая для нормального и стабильного развития экономики, в том числе и для суверенного состояния государства. Умножение суммы экономических нападений, также отсутствие их парирования, однозначно приведут экономику страны в негативное русло

Исходя из выше сказанного можно сделать вывод, государству нашей страны необходимо вовремя выявлять угрозы и уметь их устранить, так можно обеспечить экономическую безопасность, и как следствие создать благоприятную жизнь для граждан РФ. Поэтому экономическая безопасность-приоритет Российской Федерации.

Список литературы

- 1.Обеспечение экономической безопасности российской федерации: сущность и угрозы развития/ Смирнова Елена Александровна К.э.н., доцент кафедры финансов и кредита /Институт экономики и управления (СП), ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского» Харина Анастасия Олеговна Магистрант, ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского».

2. Шамахов В. А., Косов Ю. В. Экономическая безопасность России: новый взгляд. Управленческое консультирование. № 6. 2017

3. Стратегия экономической безопасности: учеб. пособие / Е.Н. Лавренчук, М.Н.Руденко; Перм. гос. нац. исслед. ун-т. – Пермь, 2012. – 184с.

4. Консультант Плюс. Указ Президента от 13.05.2017 №208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216629/ (дата обращения 27.04.2022).

5. Экономическая безопасность в России: современное состояние, угрозы и перспективы развития /Алина Олеговна Писаренко// Кубанский государственный университет, Краснодар, Российская Федерация 2018 г.

ХУСЕЙИНОВА ВЕРОНИКА РУСТАМОВНА, студент
Казанский федеральный университет, г.Казань, Россия
(e-mail: gvb.fe@bk.ru)

МЕХАНИЗМ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

В статье рассмотрены основные направления внутреннего контроля выпуска и реализации готовой продукции на предприятии, исследованы вопросы развития данной системы в зависимости от требований рынка. Автором предложена примерная схема организации системы внутреннего контроля процесса реализации готовой продукции.

Ключевые слова: контроль, готовая продукция, учет готовой продукции, служба внутрихозяйственного контроля, система внутреннего контроля, внутренний контроль.

В соответствии со статьей 19 Федерального закона «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ на все организации возложена обязанность осуществления внутреннего контроля фактов хозяйственной жизни [1].

Внутрихозяйственный контроль - внутренний контроль, проводимый с целью оценки результативности функционирования предприятия, его подразделений, формирования предложений по развитию отдельных служб, их функций. В ходе внутрихозяйственного контроля выявляются резервы производства, выполняется консалтинг по отношению к дочерним компаниям. За внутрихозяйственный, или внутренний, контроль отвечает сама организация или одно из ее подразделений.

На развитие внутрихозяйственного контроля оказали влияние изменение масштабов и усложнение функциональной деятельности предприятий, создание многозвенных организаций с дочерними и зависимыми обстоятельствами.

Вначале внутрихозяйственный контроль был сосредоточен на детальном проверках (сохранности основных средств, товарно-материальных ценностей, готовой продукции, недопущений непроизводительных расходов,

убытков, злоупотреблений и т. д.). По мере совершенствования систем регистрации и обработки данных необходимость сплошного контроля документов сократилась, и внутрихозяйственный контроль стал уделять внимание качеству функционирования системы и соответствию ее действий законодательным и нормативным актам, установленным процедурам внутри организации.

В своем развитии от фиксации отклонений от заданных процедур внутрихозяйственный контроль перешел к изучению деятельности системы и оценке результативности ее работы (проводя контроль использования лимита на приобретение оборудования, контролер наряду с проверкой использования лимита делает заключение об обоснованности расчета этого лимита).

Внутрихозяйственный контроль позволяет руководству наладить контроль за автономными подразделениями фирмы; проводимые в его рамках целевые контрольные проверки и их анализ позволяют выявить резервы производства и определить наиболее эффективные направления развития.

Служба внутрихозяйственного контроля выполняет и консультативную функцию по отношению к финансово-бухгалтерским службам филиалов, дочерних компаний, зарубежных подразделений.

Ключевые направления внутреннего контроля реализации продукции состоят в следующем:

- отгрузка продукции покупателям на условиях последующей оплаты должна производиться только при наличии необходимых санкций;
- продукция не должна отгружаться, а услуги — оказываться без выписки и учета накладных;
- просроченные счета к получению должны оперативно и тщательно отслеживаться;
- поступление денежных средств от реализации должно находиться под надлежащим контролем;
- отгрузка продукции покупателям на условиях последующей оплаты не должна продолжаться при высоком риске неплатежа;
- должно быть обеспечено разделение обязанностей при учете реализации и погашения дебиторской задолженности;
- управление дебиторской задолженностью должно рассматриваться не обособленно, а как составляющая часть системы управления оборотными средствами предприятия.

Можно выделить три основных метода внутрихозяйственного контроля готовой продукции: нормативно-правовой, документальный и фактический.

Нормативно-правовой контроль предусматривает выполнение положений, инструкций, приказов, внутренних распоряжений, касающихся вопросов ведения бухгалтерского учета готовой продукции.

В то же время в деле выполнения учетом контрольной функции выделяются такие элементы метода бухгалтерского учета, как документация

(один из способов первичного наблюдения), счета и двойная запись (способы текущего отражения, обобщения и группировки информации об объектах бухгалтерского учета). Именно эти элементы в основном обеспечивают формирование следов в процессе совершения хищений, которые могут быть выявлены бухгалтерами в процессе осуществления контроля при помощи специальных приёмов.

В системе внутрихозяйственного контроля за сохранностью хозяйственных средств особо важная роль принадлежит такому методическому приёму фактического контроля, как инвентаризация, для подтверждения правильности и достоверности, данных бухгалтерского учёта и отчётности.

Важной задачей бухгалтеров кроме контроля над хозяйственной деятельностью являются контроль над организацией самого бухгалтерского учёта, а также за правильностью и достоверностью его ведения.

На конкретном предприятии организация системы внутреннего контроля готовой продукции базируется на внутренних документах, определяющих роль и функции каждого структурного подразделения в контролирующей системе.

Внутренним документом, в котором содержатся базовые принципы организации системы внутреннего контроля на предприятии является учетная политика.

При формировании учетной политики предполагаются имущественная независимость и непрерывность деятельности предприятия, а также последовательность применения выбранной учетной политики.

При создании учетной политики руководитель и бухгалтер опираются на Положение «Учетная политика организации» – отдельный нормативный документ, в котором указаны все те особенности, что влияют на деятельность предприятия и учет на нем [2].

В целом система внутреннего контроля процесса реализации товаров включает следующие структурные подразделения предприятия (рис. 1).

Отдел сбыта заключает долгосрочные договора с заказчиками на изготовление продукции. Перед подписанием договора юридический отдел проверяет и просматривает сам договор, после чего ставит визу о согласии на его подписание. Форма договора передается в отдел экономической безопасности. По этому договору он проверяет фирму заказчика, его платежеспособность, следит за ходом оплаты данного договора и исполнением условий поставки.

После того, как договор проверен, он отдается на подпись руководству. После чего он попадает в отдел сбыта. Второй экземпляр договора отправляется заказчику.



Рисунок 1 – Схема внутреннего контроля процесса реализации готовой продукции на предприятии

Далее отдел сбыта формирует накладную на заказ, которая передается в плановый отдел. Этот отдел на основании накладной на заказ составляет норму материалов, необходимых для производства и примерный график того, когда эти материалы пойдут на производство заказанной продукции. Затем сформированные документы передаются в производство.

После формирования накладной на заказ она передается в бухгалтерию вместе с копией договора. На основании этих документов бухгалтерия выставляет счет на предоплату, который передается заказчику [3].

Заказчик оплачивает счет через банк и предоставляет в отдел сбыта копию платежного поручения с отметкой банка об исполнении. После этого произведенная продукция передается на склад по накладным на заказ. После чего склад информирует отдел сбыта о произведенной продукции и отдает накладные на заказ.

Отдел сбыта информирует заказчика об исполнении заказа, а бухгалтерия делает счет на окончательный расчет. После чего заказчик производит окончательный расчет по счету.

Отдел сбыта формирует заявку на доставку продукции и направляет ее в отдел доставки. В тоже время бухгалтерия формирует счет-фактуру и товарнотранспортную накладную, которые тоже передаются в отдел доставки. После чего отдел доставки забирает продукцию со склада и доставляет ее заказчику. Заказчик принимает товар, сверяет его с накладной и счет-фактурой. После чего документы подписываются и один экземпляр остается у заказчика, а второй возвращается на предприятие.

Мы рассмотрели отдельные аспекты организации системы внутреннего контроля готовой продукции на предприятии.

В целом система внутреннего контроля готовой продукции гораздо шире, она базируется на нормативных документах и опирается на внутренние документы организации, которые учитывают специфику ее деятельности.

Список литературы

1. О бухгалтерском учете: федеральный закон: [от 6 дек. 2011 г. № 402-ФЗ] / Собрание законодательства Рос. Федерации. – 2011. – № 50. – Ст. 7344.

2. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации ПБУ 1/2008» приказ Минфина РФ [от 6 окт. 2008 г. № 106н] / Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти – 2008. – № 44.

3. Пути совершенствования учета и реализации готовой продукции [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://8cent-emails.com>

ЦАРЕНОК ЯРОСЛАВ ЮРЬЕВИЧ, студент

Волгоградский государственный технический университет,

г.Волгоград, Россия

(e-mail: kiuso@inbox.ru)

ИЗУЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА

Важнейшим условием повышения эффективности деятельности организаций является высокая результативность деятельности персонала. Поэтому вопрос выбора изучения результативности труда работника весьма актуален, так как представляет большой научной и практический интерес. Именно этой научной проблеме посвящена данная статья.

Ключевые слова: производительность труда, эффективность труда, результативность труда, понятия, теория, показатели, факторы.

Результат всегда был одним из важных компонентов любой деятельности, который всегда зависит от действий и контроля самого человека. Разобрать результативность стоит с точки зрения труда работника. Она зависит от многих показателей критериев, которые развивались на протяжении истории. Основными показателями являются: производительность; эффективность; продуктивность, которая зависят от навыков исполнителя какой-нибудь деятельности работника на предприятии или в любой другой рабочей сфере. Критерии производительности и эффективности изучались в основном на протяжении экономической науки в период всего 20-го столетия, но основа зародилась раньше. На протяжении этих лет было создано множество научных работ в данной области, но время не стоит на месте и данные необходимо обновлять, для этого нужен анализ данных терминов с последующими изменениями терминологии. Результативность тесно связывала понятия эффективность труда с производительностью, в большинстве случаев многие даже отождествляют данные понятия, но это не так.

Главные методологические основы теории производительности труда были сформированы еще классической школой политэкономии, одним из основоположников которой был экономист и статистик У. Петти. Он рассматривал производительность труда в качестве одного из источников дохода и писал о том, что производительности труда возможно достигнуть или через большое напряжение труда, или путём применения средств, сокращающих и облегчающих труд. Он первый пришел к заключению, что стоимость товара обратна производительности труда [7].

В качестве дополнения стоит учесть, что ранее в 19 веке теория производительности труда открыла два вектора направления: марксистский и немарксистский (капиталистический). Маркс со своими последователями привнесли рациональные идеи в теорию производительности труда сформировав трудовую теорию стоимости. Также он выделил абсолютную, относительную, индивидуальную и общественную производительность труда. Адам Смит – выдающийся ученый и отец экономики, еще в 18 веке один из первых определил главную роль труда в создании благ, сформулировал понятие производительности труда, раскрыл ее роль в экономическом развитии общества. Главное его отличие от исследований других ученых, это изучение различий между производительным и непроизводительным трудом. Производительным он считал исключительно труд, занятый в материальном производстве, производящий капитал и прибыль. Большое внимание уделял связи роста производительности труда не только с его разделением, но и вмешательством в этот процесс производства более совершенных машин.

Так как сейчас век информационных технологий большинство труда выполняет машина на программном обеспечении, поэтому стоит внести пятый фактор – роботизация. Производительность труда в основном на большинстве профессий обеспечивается механизмами и программами, в тот момент люди выполняют контролирующую и обслуживающую функцию тем самым снижая трудовую нагрузку. Внедрение роботизации на производстве промышленных предприятий, несет глобальные изменения в различных индустриях, среди которых, снижение издержек на рабочую силу, рост производительности труда, рост объемов производства, рост выручки, а также разработки в области компьютерной экстраполяции и вычислительных расчётов искусственным интеллектом. Все это ведет к повышению известных показателей как в процессе, так и по итогам деятельности. Исходя из перечисленного «производительность труда» это показатель эффективности использования ресурсов труда. Производительность труда не может характеризовать все направления продуктивности и результативности труда, в частности, он не учитывает потребность в рациональном использовании трудовых ресурсов, в том числе забывая и про их качество. Приближенным по значению к понятию «производительность труда», можно считать понятие «эффективность труда», с одним главным отличием, оно более широкое по содержанию [7].

Под эффективностью труда понимается интегральный динамический показатель, отражающий оценку изменения суммы показателей производительностью труда, качества труда, качество жизни вовлеченных в процесс. Категорию эффективности труда можно разделить на две части. Во-первых, удовлетворение экономических, социальных и духовных потребностей общества обеспечивает эффективный труд. Во-вторых, он должен соответствовать возрастающей динамике развития мировой экономики и ее вызовам: глобализации, экономическим кризисам, истощению природ-

ных ресурсов, возрастанию экологической нагрузки и т.д. [1, С. 40]. Эффективность труда проявляется в совокупности свойств труда, которые в свою очередь, характеризуются количественными и качественными параметрами. Оценка эффективности труда представляет собой многозадачный и крайне сложный процесс. Данные факторы создают необходимость в разработке методологии системного учета различных ее аспектов.

Эффективность труда выражает степень результативности труда при наименьших трудовых затратах, также в отличие от производительности труда выражает не только количественные, и качественные результаты труда. Другим важным достоинством показателя эффективности труда заключается в отражении в нем экономии трудовых ресурсов. Эффективность труда будет тем выше, чем выше производительность труда, и чем меньше затраты труда при необходимом качестве работы, соответственно, чем ниже производительность и больше затрат, тем меньше эффективность. Затраты на труд измеряется численностью работников и затратами на заработную плату труда. И то, и другое подвержено измерению времени работы, поэтому при анализе эффективности труда внимание обращается на затраты труда в единицу времени, с учетом его структур, а не просто временем [5].

Таким образом, «эффективность труда» – это отрицательный или положительный показатель, характеризующий уровень задействования трудовых ресурсов с учетом выработки, потраченного времени и качественной работы, а также затрат труда, в расчете на одного работника.

Еще один показатель, от которого зависит результативность труда, это непосредственно сам работник. Какие бы не были внедрены технологии, как бы не было автоматизировано производство, человеческий фактор всегда будет оказывать большое влияние на трудовой процесс организации. Продуктивность работы персонала зависит от разных критериев таких как мотивация, квалификация, опыт, личные навыки [2. С. 300]. На практике недостаточно проведенных исследований по отбору персонала и проверки его продуктивности как функции кадрового управления, отсутствуют единые методологические подходы, а также критерии и эффективные технологии управления персоналом. Под отбором и поиском квалифицированных работников следует понимать процесс рационального распределение рабочей силы в организациях по структурным подразделениям, участкам, местам, в соответствии с принятой в организации системой разделения и кооперации труда: по способностям, деловым качествам работников, отвечающими требованиям содержания выполненных работ. Практика свидетельствует, что грамотно проведенный отбор приводит к защищенности предприятия от ненужных ей людей, помогает рационально использовать профессиональные качества человека [3. С 60]. Отбор персонала оказывает решающее влияние на результативность всех последующих технологий подбора квалифицированных кадров и управления персоналом. Совершенствование систем отбора персонала, способов мотивации и

методов оценки знаний каждого работника, поспособствуют увеличению продуктивности и эффективности их труда. Отсюда следует вывод, что «продуктивность труда работника» – это показатель качественной и добросовестной работы в процессе всей его деятельности, зависящей от статуса его подготовки на прибываемой должности.

Исследовав вышеперечисленные понятия, можно приступить к обобщению и дополнениям понятия результативности труда.

Оценка результативности – это процесс выявления вклада каждого работника или их группы в конечные результаты деятельности организации на основе использования объективных качественных и количественных показателей, включая: производительность, эффективность, продуктивность. Эти показатели должны отвечать требованиям: системности, сбалансированности, взаимосвязанности, достоверности и соответствовать специфике деятельности. Системность делает результаты более достоверными и на их основе позволяет принимать не только обоснованные решения в финансовой и кадровой сферах, но и в других научных областях [6]. Делая вывод с учетом всех составляющих, выходит довольно-таки содержательное понятие, но чего-то все равно не хватает. Так как труд часть экономики, следует учитывать влияние на результативность труда внешних и внутренних факторов именуемые «риски», то есть вероятностные события возникающие в процессе экономической деятельности от внутренних и внешних факторов. Следовательно, учитывая данный фактор, термин может трактовать в другом варианте. «Результативность труда» – это мера, выраженная в качественном эквиваленте эффективности и производительности труда, квалифицированностью работника с последующим влиянием внутренних и внешних факторов.

Список литературы

1. Гендон А. Л. Стратегическое управление в промышленных холдингах. В сборнике: Научные идеи, прикладные исследования и проекты стратегий эффективного развития российской экономики сборник статей-презентаций научно-исследовательских работ. Образовательно-научный центр «Финансы». Москва, 2016. С. 38–41.
2. Друкер, П. Практика менеджмента / П. Друкер; пер. с англ. И. Веригина. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 416 с
3. Митрофанова, Е. А. Управление персоналом: теория и практика. Оценка результатов труда персонала и результатов деятельности подразделений службы управления персоналом: учеб. практическ. пособ. / Е. А. Митрофанова, Л. В. Ивановская; под ред. А. Я. Кибанова. – М.: Проспект, 2015. – 64 с
4. От производительности к эффективности труда - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://journals.tsu.ru/uploads/import/938/files/376-137.pdf>
5. Стратегическое управление: от программно-целевого метода к Balanced Scorecard [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/software/hyperion/hps/strategy_bsc
6. Теоретические основы результативности труда [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://studbooks.net/2070465/ekonomika/teoreticheskie_osnovy_rezultativnosti_truda
7. Эволюция понятия производительности [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/evolyutsiya-ponyatiya-proizvoditelnosti>

ШАГЕРБИЕВА ЭЛЬВИРА ВЯЧЕСЛАВОВНА, студент
ТХАМОКОВА СВЕТЛАНА МУГАДОВНА, к.э.н. доцент
(svetatch76@mail.ru)

Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет,
г.Нальчик, Россия

ПРЕИМУЩЕСТВА И ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ

Стремительное развитие криптовалюты дает большую возможность привлечь не только обычных пользователей для вложения инвестиций, но и крупные корпорации. Такой рост электронных денег обусловлен тем, что технологии продвигаются вперед, и мир постепенно стремится к переходу на использование децентрализованных средств.

Ключевые слова: безналичные платежи, электронные счета, электронные деньги, денежные средства.

Классическая финансовая система, вступила в фазу активного развития и трансформации. Электронные деньги корректнее всего сравнивать с наличными деньгами, так как обращение безналичных денег, обязательно персонифицировано и известны реквизиты обеих сторон. В случае расчётов электронными деньгами, достаточно знать реквизиты получателя денег.

Рассмотрим преимущества электронных денег перед наличными:

1. Экономия времени. Благодаря наличию электронных денег, вам не нужно тратить огромное количество времени на походы по магазинам, так как при помощи интернета вы можете не только приобретать товары/услуги, но и бронировать билеты, выплачивать штрафы и т.д. Таким образом, электронные деньги позволят совершать все необходимые выплаты, не выходя из дома.

2. Высокий уровень доступности. Использовать электронные деньги может практически каждый. Любой пользователь сети интернет может создать собственный электронный кошелек и пополнить его удобным для себя способом.

3. Оперативность платежей. При помощи электронных платежей вы можете оплатить любую покупку всего за несколько секунд. Следует упомянуть про задержки, которые возникают при переводе денег между разными системами электронных платежей, но данные задержки являются незначительными [1, с. 66].

4. Высокий уровень безопасности. Деньги на электронном кошельке надежно защищены, так как платежные системы обладают мощной системой безопасности. Практика показывает, что злоумышленникам значительно проще похитить денежные средства из банкомата, чем с электронного кошелька.

5. Простота использования. Для того чтобы полноценно использовать созданный электронный кошелек, вам не нужно обладать какими-либо особыми навыками. Интерфейс современных платежных систем является достаточно простым и интуитивно понятным. На освоение всего доступного функционала, вам потребуется не больше 15 минут.

6. Удобство применения. Так как ваш капитал находится в электронном виде, вам не нужно задумываться об обеспечении надлежащих условий хранения имеющихся денег.

На данный момент электронные денежные средства, а также электронные платежные системы представляют собой активно развивающимся рынком, причем как в техническом, так и технологическом ключе. Однако, несмотря на все наглядные преимущества электронных денег, в большинстве стран, в том числе и России, центральные банки настороженно относятся к развитию данной области.

Спорные вопросы, возникающие при внедрении системы электронных денег, касаются:

- сборов налогов;
- обеспечения эмиссии;
- отсутствие положений, регламентирующих обеспечение эмиссии и обращение нефинансовых денежных средств;
- отсутствие мероприятий, необходимых для предотвращения преступлений в рассматриваемой области.

Кроме того, наряду с проблемой нежелания финансировать проекты электронных денежных систем банками, на сегодняшний момент имеется множество следующие проблемы:

1. Отсутствие международного правового регулирования. В каждом государстве системы электронных платежей функционируют по местным законодательным нормам. Это связано с тем, что электронные деньги появились относительно недавно, из-за чего система их международного регулирования пока еще окончательно не сформировалась [2, с. 203].

2. Существует вероятность хищения ваших данных злоумышленниками.

Существует огромное количество вирусных программ, при помощи которых мошенники могут украсть ваши пароли, а также персональные данные. По этой причине, чтобы пользоваться электронными деньгами, необходимо установить на ваш компьютер хорошее антивирусное приложение.

3. Вероятность потери пароля к электронному кошельку. Если вы используете несколько электронных кошельков с разными паролями, то вы легко можете забыть один из них. Для восстановления утерянного пароля, вам потребуется потратить достаточно много времени и сил.

4. Система электронных платежей может заблокировать ваш электронный кошелек, если вы нарушили какие-либо правила. Поэтому, чтобы не возникло непредвиденных трудностей, необходимо внимательно прочитать пользовательское соглашение. Для того чтобы разблокировать коше-

лек, вам потребуется связаться с администрацией. Этот процесс может занять достаточно много времени.

5. Основным недостатком электронных денег является комиссия за совершение операций. Размер этой комиссии зависит от политики платежной системы, в некоторых случаях он может достигать 5%. Как правило, комиссию взимают за вывод денежных средств, а при переводе денег внутри системы вам ничего платить не придется.

Все пользователи электронных денег рискуют столкнуться с той же проблемой, что и при пользовании традиционных форм денег, - необходимостью обеспечения безопасности и конфиденциальности расчетов. Так как электронные деньги выполняют все те же функции что и деньги в целом, то в первую очередь необходимо решить вопрос мошенничества.

Обеспечение безопасности и конфиденциальности при использовании электронных денег можно решить путем разработки специального законодательства, стандартов, регулирующих деятельность в сфере электронных денег и гарантирующих безопасность и конфиденциальность осуществления расчетов.

Внедрение электронных денег приводит к появлению дополнительных обязательств, рисков и издержек. Криптозащита электронных денег традиционно рассматривалась как потенциально опасная вещь. Сейчас законодательство, ограничительно регулирующее использование шифрования и кодирования, начало серьезно мешать развитию внутренней и международной торговли (прежде всего это касается электронных систем «поставщик-клиент», работающих в Интернете).

В России эти правовые проблемы не решены, поэтому рынок средств защиты информации практически пуст, импортировать дешевые (иногда даже бесплатные) и надежные средства защиты информации пока невозможно. Работы в данной области права практически не ведутся. Поэтому в настоящее время в России полноценная легальная электронная торговля и полноценные легальные электронные финансовые рынки, пожалуй, невозможны юридически, хотя вполне возможны технологически.

Возникают и проблемы при использовании электронных расчетов в сфере налогов. Пока электронные деньги не конвертируемы в реальные их нельзя считать доходом, но, несмотря на это хотя и услуги приобрести на такие деньги можно. Компании, которые принимают электронные платежи от своих клиентов, могут свести к минимуму свои налоговые отчисления. Так как большая часть электронных платежей и электронных денег используется посредством Интернета как глобальной сети, то могут возникнуть проблемы с валютным контролем.

Цифровизация мировой экономики и ее перевод в информационную сферу требуют разработки адекватного унифицированного валютного механизма. Если электронные деньги начнут эмитировать частные фирмы это может привести к инфляции. Вопросы регулирования рынка электронных денег находятся в компетенции государства. У банков и компа-

ний, пытающихся внедрить платежные системы в Интернет две основные проблемы: юридическая законность электронных документов, которыми оформляются сделки и защита данных.

На сегодняшний день вся информация, передаваемая по глобальной сети практически не защищена, а если и есть какие-либо механизмы защиты, то они находятся на низком уровне.

Список литературы

1. Жомыев Г.Г. Электронные деньги и формы их использования // Интернаука. 2022. № 11-3 (234). С. 66-67.
2. Семеренко К.С. Электронные деньги - причина развития современной экономики // Интеллектуальные ресурсы - региональному развитию. 2022. № 1. С. 201-204.

ШЕИНА СВЕТЛАНА АНДРЕЕВНА, студентка
ФЕДОСКИН ВЛАДИМИР ВЛАДИМИРОВИЧ, к.э.н., доцент
 e-mail: fedoskin.vladimir@yandex.ru
 Рязанский государственный агротехнологический университет
 имени П.А. Костычева, г. Рязань, Россия

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ЗЕРНА И УРОВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

В данной статье представлены результаты анализа финансовых результатов рентабельности производства зерна, а также дана оценка влияния основных факторов на изменение суммы прибыли.

Ключевые слова: финансовые результаты, объем реализации, цена реализации 1 ц, коммерческая себестоимость 1 ц, прибыль от реализации 1 ц, факторный анализ, метод исчисления абсолютных разниц,

В последние годы предприятие специализируется на выращивании продукции зерновых культур, от реализации которой и получает основную прибыль.

За последние три года объем реализации зерна значительно колебался, составив в 2021 г. 27113 ц, что выше уровня 2019 г. на 26,8%.

При этом, прибыль от реализации зерна, составлявшая в 2019 г. 13477 тыс. руб., к 2020 г. снизилась до 7748 тыс.руб. (или на 42,5%).

Однако, в 2021 г. она вновь возросла и составила уже 20957 тыс. руб., что выше уровня 2019 г. на 7480 тыс. руб. (или на 55,5%).

В течение трех лет довольно резко менялся и уровень рентабельности: если в 2019 г. он составлял 125,1%, то к 2020 г. он снизился до 88,2% (или на 36,9 процентных пункта).

В 2021 г. в связи с ростом суммы прибыли уровень рентабельности достиг 163,9, что выше уровня 2020 г. на 75,7 процентных пункта.

В целом же с 2019 г. по 2021 г. уровень рентабельности повысился на 38,8 процентных пункта.

Таблица 1 - Финансовые результаты и рентабельность
Производства зерна

	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2021 г. в % к 2019 г.
Объем реализации, ц	21383	14858	27113	126,8
Цена реализации 1 ц, руб.	1133,94	1112,73	1244,57	109,8
Коммерческая себестоимость 1 ц, руб.	503,67	591,26	471,62	93,6
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	24247	16533	33744	139,2
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	10770	8785	12787	118,7
Прибыль от реализации зерна, тыс. руб.	13477	7748	20957	155,5
Уровень прибыльности, %	125,1	88,2	163,9	-
Рентабельность продаж, %	55,6	46,9	62,1	-

Расчеты показали, что росту уровня рентабельности способствовали два фактора (снижение коммерческой себестоимости 1 ц и повышение цены реализации 1 ц), а изменение объема реализации никакого влияния на уровень рентабельности не оказало [1,2].

Уровень рентабельности (УР) как результативный показатель можно выразить в виде смешанной факторной модели:

$$УР = \{ [V \cdot (Z - C)] : (V \cdot C) \} \cdot 100,$$

где V – объем реализации, ц;

Z – цена реализации 1 ц, руб.;

C – коммерческая себестоимость 1 ц, руб.

Тогда уровень рентабельности, рассчитанный по данной факторной модели, в 2019 г. составит 125,1%:

$$\begin{aligned} УР_{19} &= \{ [V_{19} \cdot (Z_{19} - C_{19})] : (V_{19} \cdot C_{19}) \} \cdot 100 = \\ &= \{ [21383 \text{ ц} \cdot (1133,94 \text{ руб.} - 503,67 \text{ руб.})] : (21383 \text{ ц} \cdot 503,67 \text{ руб.}) \} \cdot 100 = \\ &= \{ [21383 \text{ ц} \cdot 630,27 \text{ руб.}] : 10770 \text{ тыс. руб.} \} \cdot 100 = \\ &= (13477 \text{ тыс. руб.} : 10770 \text{ тыс. руб.}) \cdot 100 = 125,1\%; \end{aligned}$$

При последовательной замене значений двух факторных показателей (коммерческой себестоимости и объема реализации) 2019 г. на значения 2021 г. рассчитываются два условных значения уровня рентабельности:

$$\begin{aligned} УР_{УСЛ.1} &= \{ [V_{19} \cdot (Z_{21} - C_{21})] : (V_{19} \cdot C_{21}) \} \cdot 100 = \\ &= \{ [21383 \text{ ц} \cdot (1133,94 \text{ руб.} - 471,62 \text{ руб.})] : (21383 \text{ ц} \cdot 471,62 \text{ руб.}) \} \cdot 100 = \\ &= \{ [21383 \text{ ц} \cdot 662,32 \text{ руб.}] : 10084,65 \text{ тыс. руб.} \} \cdot 100 = \\ &= (14162,39 \text{ тыс. руб.} : 10084,65 \text{ тыс. руб.}) \cdot 100 = 140,4\%; \\ УР_{УСЛ.2} &= \{ [V_{21} \cdot (Z_{19} - C_{21})] : (V_{21} \cdot C_{21}) \} \cdot 100 = \\ &= \{ [27113 \text{ ц} \cdot (1133,94 \text{ руб.} - 471,62 \text{ руб.})] : (27113 \text{ ц} \cdot 471,62 \text{ руб.}) \} \cdot 100 = \\ &= \{ [27113 \text{ ц} \cdot 662,32 \text{ руб.}] : 12787,03 \text{ тыс. руб.} \} \cdot 100 = \\ &= (17957,48 \text{ тыс. руб.} : 12787,03 \text{ тыс. руб.}) \cdot 100 = 140,4\%. \end{aligned}$$

При замене значения третьего факторного показателя (цены реализации 1 ц) 2019 г. на значение 2021 г. осуществляется переход к конечной факторной модели и рассчитывается уровень рентабельности в 2021 г.

$$\begin{aligned} УР_{21} &= \{ [V_{21} \cdot (Z_{21} - C_{21})] : [V_{21} \cdot C_{21}] \} \cdot 100 \\ &= \{ [27113 \text{ ц} \cdot (1244,57 \text{ руб.} - 471,62 \text{ руб.})] : (27113 \text{ ц} \cdot 471,62 \text{ руб.}) \} \cdot 100 = \\ &= \{ [27113 \text{ ц} \cdot 772,95 \text{ руб.}] : 12787,03 \text{ тыс. руб.} \} \cdot 100 = \\ &= (20956,99 \text{ тыс. руб.} : 12787,03 \text{ тыс. руб.}) \cdot 100 = 163,9\%. \end{aligned}$$

Оценка влияния изменения факторных показателей на результативный производится с использованием метода цепных подстановок [3]:

а) влияние изменения коммерческой себестоимости 1 ц:

$\Delta УР^C = УР_{УСЛ.1} - УР_{19} = 140,4 - 125,1 = 15,3$, то есть вследствие снижения коммерческой себестоимости 1 ц на 32,05 руб. (или на 6,4%) уровень рентабельности повысился на 15,3 процентных пункта.

б) влияние изменения объема реализации получаем при сравнении второй условной величины с первой:

$\Delta УР^V = УР_{УСЛ.2} - УР_{УСЛ.1} = 140,4 - 140,4 = 0,0$, то есть увеличение объема реализации на 5730 ц не оказало никакого влияния на уровень рентабельности. Это объясняется тем фактом, что основные факторные показатели, формирующие прибыль от реализации 1 ц (цена реализации и коммерческая себестоимость 1 ц) остались неизменными.

Таблица 2 - Влияние основных факторов на прибыль от реализации зерна

	2019 г.	2021 г.	Откл. (+, -)
Убранная площадь, га	1066	1019	-47
Урожайность, ц/га	26,891	23,548	-3,343
Валовой сбор, ц	28666	23995	-4671
Уровень товарности, %	74,6	113,0	+38,4
Объем реализации зерна, ц	21383	27113	+5730
Цена реализации 1 ц, руб.	1133,94	1244,57	+110,63
Коммерческая себестоимость 1 ц, руб.	503,67	471,62	-32,05
Прибыль от реализации 1 ц картофеля, руб.	630,27	772,95	+142,68
Выручка от реализации зерна, тыс. руб.	24247	33744	+9497
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	10770	12787	+2017
Прибыль от реализации, тыс. руб.	13477	20957	+7480
Увеличение (+), уменьшение (-) прибыли в 2021 г. по сравнению с 2019 г. за счет изменения, руб.:			
а) объема реализации	x	x	+3611
б) себестоимости 1 ц	x	x	+869
в) цены реализации 1 ц	x	x	+3000

Рост цены реализации 1 ц на 110,63 руб. (или на 9,8%) способствовал повышению уровня рентабельности на 3,0 процентных пункта:

$$\Delta UR^Z = UR_{21} - UR_{УСЛ. 2} = 163,9 - 140,4 = -23,5.$$

В целом же за счет влияния изменения значений трех факторных показателей уровень рентабельности в 2021 г. по сравнению с 2019 г. повысился на 38,8 процентных пункта:

$$\Delta UR^{Общ} = \Delta UR^C + \Delta UR^V + \Delta UR^Z = 15,3 + 0,0 + 23,5 = 38,8.$$

В процессе исследований было выявлено, что на увеличение прибыли от реализации зерна наибольшее влияние оказало увеличение объема реализации (табл.2).

За счет роста объема реализации на 5730 ц (или на 26,8%) прибыль от реализации в 2021 г. по сравнению с 2019 г. повысилась на 3611 тыс. руб.

В результате снижения коммерческой себестоимости 1 ц на 32,05 руб. прибыль увеличилась на 869 тыс. руб.

Вследствие повышения цены реализации 1 ц сумма прибыли возросла на 3000 тыс. руб.

В целом, влияние трех положительных факторов и обусловило общее увеличение прибыли на 7480 тыс. руб.

Результаты исследований позволяют сделать вывод о том, что с целью увеличения прибыли от реализации зерна, а также - повышения уровня рентабельности и рентабельности продаж следует, в первую очередь, увеличивать объемы производства за счет усиления интенсивности использования имеющихся ресурсов [4] и задействования интенсивных факторов повышения урожайности культур [5,6].

Рост объемов производства при одновременном снижении расходов на производство и реализацию 1 ц зерна как в разрезе отдельных статей затрат [7,8], так и в целом, что возможно при обеспечении надлежащего учета и контроля планирования поступления и расходования материальных ресурсов и денежных средств [9,10].

Все это позволит увеличить объемы реализации более дешевой продукции, что будет в целом способствовать значительному увеличению суммы прибыли.

Одновременно, увеличение валового производства зерна повысит стоимости валовой продукции, что положительно скажется на эффективности использования всех имеющихся ресурсов, в частности, трудовых [11], основных средств [12], включая грузовой автотранспорт [13].

Список литературы

1. Федоскин, В.В. Методические указания для выполнения самостоятельной работы по дисциплине «Анализ и диагностика производственно-финансовой деятельности» (для студентов очной и заочной форм обучения по направлению подготовки «Менеджмент») / В.В. Федоскин. - Рязань, РГАТУ, 2015. - 124 с.

2. Федоскин, В.В. Комплексный экономический анализ. Рабочая тетрадь для лабораторно-практических занятий (для студентов очной и заочной форм обучения по направлению подготовки «Менеджмент») / В.В. Федоскин. -г. Рязань, РГАТУ, 2016. - 156 с.

3. Преимущества и недостатки метода цепных подстановок и интегрального метода факторного анализа / В.В. Федоскин, С.М. Елисеев, А.В. Кривова, И.В. Ларкина // Сб.: Современное состояние и стратегия развития АПК Рязанской области на рубеже XXI столетия: Материалы региональной науч.- практ. конф.-Рязань, РГСХА, 2001.-С.99-100.

4. Федоскин, В.В. Оценка экстенсивности и интенсивности использования ресурсов в ООО им. Алексашина Захаровского района Рязанской области / В.В. Федоскин, Г.Н. Бакулина // Сб.: Приоритетные направления научно-технологического развития агропромышленного комплекса России: Материалы Национальной науч.- практ. конф. - Рязань, РГАТУ, 2019. - Часть 3. - С. 382-388.

5. Влияние доз внесения минеральных и органических удобрений на урожайность зерновых культур, валовой сбор и производительность труда / В.В. Федоскин, Меньшова Е.В., Поляков М.В., Бакулина Г.Н., Мартынушкин А.Б. // Сб.: Экологическое состояние природной среды и научно-практические аспекты современных агротехнологий: Материалы V Международной науч.-практ. конф. - Рязань, РГАТУ, 2021. - С.427-431.

6. Совершенствование структуры сельскохозяйственных угодий и посевных площадей / Г.Н. Бакулина, М.В. Поляков, А.Б. Мартынушкин, Е.В. Меньшова, В.В. Федоскин // Сб.: Экологическое состояние природной среды и научно-практические аспекты современных агротехнологий: Материалы V Международной науч.-практ. конф. - Рязань, РГАТУ, 2021. - С.19-22.

7. Пронина, И.В. Методические аспекты расчета состава затрат по статьям на производство 1 ц зерна по данным годового отчета / И.В. Пронина, В.В. Федоскин // Сб.: Конкурентное, устойчивое и безопасное развитие экономики АПК региона: Материалы межвузовской студенческой науч.-практ. конф. - Рязань, РГАТУ, 2018. - С.157-162.

8. Федоскин, В.В. Методика расчета состава и структуры себестоимости 1 ц зерна по статьям затрат годового отчета / В.В. Федоскин // Сб.: Принципы и технологии экологизации производства в сельском, лесном и рыбном хозяйстве: Материалы 68-й Международной науч.-практ. конф., посвященной году экологии в России. - Рязань, РГАТУ, 2017. - Часть 3. - С.367-371.

9. Управленческий учет и контроль на предприятиях АПК в условиях модернизации экономики: Монография / Г.Н. Бакулина, Г.В. Калинина, И.В. Лучкова, Л.В. Крысанова. - Рязань: РГАТУ, 2017. - 170 с.

10. Калинина, Г.В. Учет денежных средств: учебное пособие / Г.В. Калинина, И.В. Лучкова, Г.Н. Бакулина. - Саратов, 2018. - 148 с.

11. Кондрашова, Д.А. Пути повышения производительности труда в ООО «ПК Иванково» Спасского района Рязанской области / Д.А. Кондрашова, В.В. Федоскин // Сб.: Проблемы регионального социально-экономического развития: тенденции и перспективы: Материалы студенческой науч.-практ. конф.- Рязань: Издательство РГАТУ, 2017. - С.251-257.

12. Fedoskin, V., Bakulina, G., Pikushina, M. Methodological aspects of forming a system of indicators to evaluate asset history of production//E3S Web of Conferences: International Scientific and Practical Conference «Development of the Agro-Industrial Complex in the Context of Robotization and Digitalization of Production in Russia and Abroad».-2020.- Vol. 222.-06020. DOI:doi.org/10.1051/e3sconf/202022206020.

13. Баранчикова, А.А. Управление эффективностью использования грузового автотранспорта: методические аспекты обоснования резервов увеличения грузооборота / А.А. Баранчикова, В.В. Федоскин // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. - 2021. - № 1 (51). - С. 7-16.

ШЕИНА СВЕТЛАНА АНДРЕЕВНА, студентка
ФЕДОСКИН ВЛАДИМИР ВЛАДИМИРОВИЧ, к.э.н., доцент
 (e-mail: fedoskin.vladimir@yandex.ru)
 Рязанский государственный агротехнологический университет
 имени П.А. Костычева, г. Рязань, Россия

АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ 1 Ц ЗЕРНА

В статье проанализирована динамика себестоимости 1 ц зерна, ее состава и структуры, проведена оценка влияния изменения значений основных факторных показателей на уровень производственной себестоимости 1 ц зерна.

Ключевые слова: производственная себестоимость 1 ц зерна, затраты на 1 га убранной площади, урожайность зерновых культур, статьи затрат, трудоемкость.

При исследовании эффективности производства продукции в зерновом хозяйстве особо важное место занимает анализ уровня, состава по статьям затрат, структуры и динамики себестоимости 1 ц зерна, а также – оценка влияния основных факторов на ее изменение.

В современных условиях, когда основной упор в производственной деятельности делается на использование интенсивных факторов, объем дополнительных вложений должен расти значительно медленнее темпов роста валового сбора зерна в целях обеспечения снижения затрат как по отдельным статьям расходов, так и в целом себестоимости 1 ц зерна.

Результаты проведенных исследований показали, что за последние годы в сельскохозяйственном предприятии производственная себестоимость 1 ц зерна довольно значительно увеличилась: с 585,29 руб. в 2019 г. до 834,09 руб. в 2021 г. (или на 42,5%).

Таблица 1 - Динамика себестоимости 1 ц зерна

	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2021 г. в % к 2019 г.
Себестоимость 1 ц, руб.	585,29	456,14	834,09	142,5

Факторный анализ с использованием метода цепных подстановок [1] позволил выявить, что на достаточно резкий рост себестоимости 1 ц зерна оказало влияние изменение значений двух факторных показателей: увеличение суммы затрат на 1 га убранной площади на 24,8% и снижение средней урожайности зерновых культур на 12,4% [2,3].

Рост затрат на 1 га убранной площади способствовал повышению себестоимости 1 ц зерна на 145,09 руб. (табл. 2).

Снижение средней урожайности зерновых культур с 26,8912 ц/га в 2019 г. до 23,5475 ц/га (или на 3,3437 ц/га) способствовало росту производственной себестоимости 1 ц на 103,71 руб.

Таблица 2 - Влияние изменения затрат на 1 га убранной площади и урожайности на себестоимость 1 ц зерна

	Абсолютное значение
Затраты на 1 га убранной площади, руб.:	
2019 г.	15739,21
2021 г.	19640,82
Урожайность, ц/га:	
2019 г.	26,8912
2021 г.	23,5475
Себестоимость 1 ц, руб.:	
2019 г.	585,29
условная	730,38
2021 г.	834,09
Отклонение себестоимости 1 ц 2019 г. от 2021 г., руб.	
- всего,	+248,80
в том числе за счет изменения:	
а) затрат на 1 га убранной площади	+145,09
б) урожайности	+103,71

Отрицательное влияние двух факторных показателей на результативный привело в целом к повышению себестоимости 1 ц зерна на 248,80 руб.

Таблица 3 – Динамика состава и структуры себестоимости 1 ц зерна

	2019 г.		2021 г.		Откл. (+,-)	
	руб.	%	руб.	%	руб.	%
Оплата труда с отчислениями на социальные нужды	116,76	19,9	155,53	18,7	+38,77	-1,2
Семена и посадочный материал	55,08	9,4	67,93	8,1	+12,85	-1,3
Удобрения:						
-минеральные	94,05	16,1	62,72	7,5	-31,33	-8,6
-органические	15,28	2,6	9,25	1,1	-6,03	-1,5
Средства защиты растений	30,94	5,3	32,92	3,9	+1,98	-1,4
Электрэнергия	0,59	0,1	1,74	0,2	+1,15	+0,1
Нефтепродукты	97,12	16,6	133,11	16,0	+35,99	-0,6
Содержание основных средств	7,57	1,3	38,76	4,7	+31,19	+3,4
Прочие	167,90	28,7	332,13	39,8	+164,23	+11,1
Итого	585,29	100,0	834,09	100,0	+248,80	-

Анализ расходов по отдельным статьям показал [4,5], что с 2019 г. по 2021 г. рост затрат произошло по всем статьям (табл.3), за исключением

двух статей: «Удобрения минеральные» (снижение на 31,33 руб.) и «Удобрения органические» (сокращение на 6,03 руб.).

Неравномерное увеличение и снижение расходов по отдельным статьям привело к изменению структуры себестоимости 1 ц зерна (табл.3).

Исследования показали, что довольно значительно повысились расходы по одной из наиболее важных статей: «Оплата труда с отчислениями на социальные нужды» (на 38,27 руб.).

Факторный анализ затрат по статье «Оплата труда с отчислениями на социальные нужды» позволил установить, что их рост был обусловлен возросшей трудоемкостью 1 ц зерна и повышением оплаты 1 человеко-часа.

Таблица 4 - Влияние изменения трудоемкости и оплаты 1 чел.- час. на сумму затрат по статье «Оплата труда с отчислениями на социальные нужды» в расчете на 1 ц зерна

	2019 г.	2021 г.	Отклонение (+,-)
Затраты труда на 1 ц зерна, чел.-час.	0,513	0,589	+0,076
Оплата 1 чел.-час., руб.	227,60	264,06	+36,46
Сумма затрат по статье «Оплата труда с отчислениями на социальные нужды» в расчете на 1 ц зерна, руб.	116,76	155,53	+38,77
Отклонение в затратах по статье «Оплата труда с отчислениями на социальные нужды» за счет изменения, руб.:			
а) трудоемкости	x	x	+17,30
б) оплаты 1 чел.-час.	x	x	+21,47

Увеличение трудоемкости производства 1 ц зерна с 0,513 чел.-час. в 2019 г. до 0,589 чел.-час. в 2021 г. (или на 0,076 чел.-час.) способствовало росту затрат по данной статье на 17,30 руб.

Повышение оплаты 1 чел.- часа с 227,60 руб. в 2019 г. до 264,06 руб. в 2021 г. (или на 36,46 руб.) привел к увеличению затрат по данной статье на 21,47 руб.

В целом же, в результате общего влияния двух факторных показателей на результативный, затраты по статье «Оплата труда с отчислениями на социальные нужды» возросли на 38,77 руб.

Исходя из результатов факторного анализа можно сделать однозначный вывод о том, что в целях сокращения расходов на производство зерна необходимо использовать внутривладельческие резервы опережающего роста урожайности зерновых культур [6,7], которые основаны на оптимальных дозах внесения как минеральных, так и органических удобрений, а также - на сокращении продолжительности периода уборочных работ [8].

В этом случае опережающий рост урожайности, как интенсивный фактор, позволит создать необходимые условия увеличения валового сбора

значительно более быстрыми темпами по сравнению с темпами увеличения затрат, которые потребуются для внедрения в производство внутренних резервов.

Все это позволит не только снизить производственную себестоимость 1 ц зерна при обеспечении надлежащего учета и контроля расходования материальных ресурсов и денежных средств [9,10], но и будет способствовать сокращению трудоемкости производства 1 ц зерна [11], повышению производительности труда [12] и эффективности использования всех имеющихся ресурсов: земельных, основных средств, включая грузовой автотранспорт [13].

К тому же, большой объем валового сбора зерна обеспечит увеличение объема реализации и, как следствие, - большую сумму прибыли, что однозначно будет способствовать повышению платежеспособности и финансовой устойчивости.

Список литературы

- 1.Преимущества и недостатки метода цепных подстановок и интегрального метода факторного анализа / В.В.Федоскин, С.М.Елисеев, А.В.Кривова, И.В.Ларкина // Сб.: Современное состояние и стратегия развития АПК Рязанской области на рубеже XXI столетия: Материалы региональной науч.- практ. конф.-Рязань,РГСХА, 2001.–С.99-100.
2. Федоскин, В.В. Методика факторного анализа себестоимости 1 ц сельскохозяйственной продукции / В.В.Федоскин, О.В.Калмыкова // Сб: Современные проблемы гуманитарных и естественных наук: Материалы 15-ой международной науч.-практ. конф. – Рязань, РИУП, 2012. – С.193-196.
- 3.Федоскин, В.В.Методические указания для выполнения самостоятельной работы по дисциплине «Анализ и диагностика производственно-финансовой деятельности» (для студентов очной и заочной форм обучения по направлению подготовки «Менеджмент»)/ В.В.Федоскин.-Рязань, РГАТУ,2015. – 124 с.
4. Пронина, И.В. Методические аспекты расчета состава затрат по статьям на производство 1 ц зерна по данным годового отчета / И.В.Пронина, В.В.Федоскин // Конкурентное, устойчивое и безопасное развитие экономики АПК региона: Материалы межвузовской студенческой науч.-практ. конф. – Рязань, РГАТУ, 2018. –С.157-162.
5. Федоскин В.В. Методика расчета состава и структуры себестоимости 1 ц зерна по статьям затрат годового отчета / В.В.Федоскин // Сб.: Принципы и технологии экологизации производства в сельском, лесном и рыбном хозяйстве: Материалы 68-й Международной науч.-практ. конф.– Рязань, РГАТУ, 2017. – Часть 3. – С.367-371.
6. Влияние доз внесения минеральных и органических удобрений на урожайность зерновых культур, валовой сбор и производительность труда / В.В. Федоскин, Меньшова Е.В., Поляков М.В., Бакулина Г.Н., Мартынушкин А.Б.// Сб.: Экологическое состояние природной среды и научно-практические аспекты современных агротехнологий: Материалы V Международной науч.-практ. конф. – Рязань, РГАТУ, 2021. – С.427-431.
7. Совершенствование структуры сельскохозяйственных угодий и посевных площадей / Г.Н.Бакулина, М.В.Поляков, А.Б.Мартынушкин, Е.В.Меньшова, В.В. Федоскин // Сб.: Экологическое состояние природной среды и научно-практические аспекты современных агротехнологий: Материалы V Международной науч.-практ. конф. – Рязань, РГАТУ, 2021. – С.19-22.
8. Федоскин, В.В.Анализ производства продукции растениеводства и животноводства (для студентов очного и заочного обучения по направлениям подготовки «Экономика» и «Менеджмент»)/ В.В.Федоскин . – г. Рязань, РГАТУ, 2015. – 56 с.

9. Управленческий учет и контроль на предприятиях АПК в условиях модернизации экономики: Монография / Г.Н.Бакулина, Г.В.Калинина, И.В.Лучкова, Л.В.Крысанова. – Рязань: РГАТУ, 2017. – 170 с.

10. Калинина, Г.В. Учет денежных средств: учебное пособие / Г.В.Калинина, И.В.Лучкова, Г.Н.Бакулина. – Саратов, 2018. – 148 с.

11 Факторный анализ трудоемкости производства 1 ц продукции растениеводства и животноводства / В.В.Федоскин, Г.Н.Бакулина, М.Ю.Пикушина, Е.М.Дедова // Сб.: Технологические новации как фактор устойчивого и эффективного развития современного агропромышленного комплекса: Материалы Национальной науч.-практ. конф. – Рязань, РГАТУ, 2020. – С.529-534.

12. Кондрашова, Д.А. Пути повышения производительности труда в ООО «ПК Иванково» Спаского района Рязанской области / Д.А.Кондрашова, В.В.Федоскин // Сб.: Проблемы регионального социально-экономического развития: тенденции и перспективы: Материалы студенческой науч.-практ. конф.– Рязань: Издательство РГАТУ, 2017. – С.251-257.

13. Баранчикова, А.А. Управление эффективностью использования грузового автотранспорта: методические аспекты обоснования резервов увеличения грузооборота / А.А.Баранчикова, В.В. Федоскин // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2021. - № 1 (51). – С. 7-16.

ШУМЕЛЯК ИГОРЬ АЛЕКСАНДРОВИЧ
ПЛАКСА ЮЛИЯ ВАЛЕРЬЕВНА, к.э.н., доцент
(yul.kirina@mail.ru)

Крымский Федеральный Университет им В.И. Вернадского
Институт экономики и управления, г. Симферополь, Россия
(shumelyak.i@mail.ru)

РОЛЬ ФЕДЕРАЛЬНЫХ НАЛОГОВ В НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЕ РФ

Важнейшими инструментами осуществления экономической политики государства и его воздействия на рыночную экономику являются налоги. Эффективное функционирование экономики полностью зависит от правильной системы налогообложения. Она необходима для того, чтобы обеспечить государственный аппарат финансовыми ресурсами, которые необходимы для достижения поставленных целей.

Ключевые слова: налог, федеральный налог, федеральный бюджет.

«Налог – это обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств, в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований» [1].

Федеральные налоги являются, прежде всего, источником средств, поступающих в федеральный бюджет или федеральные внебюджетные фонды.

Налоги, а в особенности федеральные налоги являются важнейшим источником финансирования бюджетов различных уровней РФ, но в основном все они поступают в Федеральный Бюджет РФ. Бюджет же в свою очередь влияет на успешную социально-экономическую политику государства, от которой напрямую зависит уровень жизни и благосостояние общества, военный и экономический уровень развития государства. Без них буквально невозможно нормальное функционирование государства в том виде, в котором мы привыкли его понимать. Налоги влияют на уровень и структуру совокупного спроса, они могут способствовать расширению производства в отдельных отраслях, но также могут тормозить его, они напрямую влияют на регулирование рыночных отношений и множество других отраслей экономики.

Согласно статье 13 НК РФ существуют следующие виды федеральных налогов и сборов: [1]

- 1) НДС;
- 2) Акцизы;
- 3) НДФЛ
- 4) Налог на прибыль организаций;
- 5) Налог на добычу полезных ископаемых;
- 6) Водный налог;
- 7) Сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов;
- 8) Государственная пошлина;
- 9) Налог на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья.



Рисунок 1 – Структура доходов федерального бюджета за 2021 год.
Источник: [3]

Роль федеральных налогов в финансовой системе РФ заключается не только в фискальной функции, но и в том, что они служат механизмом воздействия на общественное производство, структуру и динамику, размещение, а также рост НТП. Федеральные налоги могут оказывать влияние на деятельность организаций путем стимулирования либо сдерживания.

Из перечня федеральных налогов НДС занимает одно из главных мест среди источников формирования бюджета. В настоящее время НДС – основной и наиболее стабильный источник налоговых поступлений федерального бюджета. Согласно министерству финансов, НДС (внутренний) формирует примерно 22% доходной части бюджета, а НДС на ввозимые товары примерно 15% доходной части, что в сумме составляет около 37% от общей суммы доходов федерального бюджета РФ за год. [2]

Еще одним из наиболее важных федеральных налогов является налог на прибыль организаций. Налог на прибыль является федеральным регулирующим налогом и занимает важное место в системе налогообложения предприятия, организаций. Его роль в доходной части бюджета меньше, чем от НДС, но тем не менее, он формирует примерно 6% доходной части федерального бюджета. [2]

Не далеко от НДС ушёл и акциз, который составляет примерно 4,5% от общих доходных частей федерального бюджета.

Если отнести к перечисленным источникам налог на добычу полезных ископаемых и прочие федеральные налоги, можно понять, что федеральные налоги формируют свыше 50% доходной части федерального бюджета, а также формируют значимую доходную часть других бюджетов РФ.

Наименование	2019	2020	2021	Отклонение от 2020 года
1	2	3	4	5=4-3
ВВП, млн рублей	109 608 305,7	107 390 333,3	131 014 989,2	23 624 655,8
Цена на нефть марки «Юралс», долл. США/баррель	63,8	41,4	69,1	27,7
Цена на газ (дальнее зарубежье), долл. США/тыс. куб. м	204,8	131,6	304,6	173,0
Курс доллара США к рублю	64,7	71,94	73,65	1,71
ДОХОДЫ	20 188 796,8	18 719 089,9	25 286 377,6	6 567 287,7
в % к ВВП	18,4	17,4	19,3	1,9
НЕФТЕГАЗОВЫЕ ДОХОДЫ	7 924 250,8	5 235 245,0	9 056 506,7	3 821 261,7
в % к ВВП	7,2	4,9	6,9	2,0
НДПИ	5 971 696,4	3 819 673,1	7 110 886,8	3 291 213,7
на нефть	5 175 473,8	3 198 319,6	6 295 709,5	3 097 389,9
на газ горючий природный	626 960,0	482 233,2	577 776,3	95 543,1
на газовый конденсат	169 262,6	139 120,3	237 401,0	98 280,7
Вывозные таможенные пошлины	2 276 045,1	1 131 545,2	2 224 610,7	1 093 065,5
на нефть сырую	1 115 487,5	436 023,4	707 772,4	271 749,0
на газ природный	695 671,0	439 147,9	1 125 402,0	686 254,1
на товары, выработанные из нефти	464 886,6	256 373,9	391 436,3	135 062,4
НДД	101 081,1	149 035,8	1 008 657,7	859 621,9
Акциз на нефтяное сырье, направленное на переработку	-424 571,7	134 990,9	-1 287 648,5	-1 422 639,4

Рисунок 2 – Фактическое исполнение доходов федерального бюджета в 2019-2021 годах (Нефтегазовые доходы).

Источник: [3]

НЕФТЕГАЗОВЫЕ ДОХОДЫ	12 264 546,0	13 483 844,9	16 229 870,9	2 746 026,0
в % к ВВП	11,2	12,6	12,4	-0,2
Оборотные налоги и сборы	8 842 933,7	8 906 766,3	11 216 525,6	2 309 759,3
Связанные с внутренним производством	5 204 518,9	5 168 890,4	6 492 021,1	1 323 130,7
НДС внутренний	4 257 770,9	4 268 627,2	5 479 254,1	1 210 626,9
Акцизы внутренние	946 748,0	900 263,2	1 012 767,0	112 503,8
Связанные с импортом	3 638 414,8	3 737 875,9	4 724 504,4	986 628,5
НДС ввозной	2 837 382,3	2 933 547,1	3 732 985,8	799 438,7
Акцизы ввозные	90 276,8	102 093,7	132 624,0	30 530,3
Ввозные таможенные пошлины	710 755,7	702 235,2	858 894,6	156 659,4
Налоги на прибыль/доходы	1 185 031,2	1 091 379,5	1 643 105,3	551 725,8
Налог на прибыль организаций	1 185 031,2	1 091 379,5	1 552 434,4	461 054,9
НДФЛ			90 670,9	90 670,9

Рисунок 3 – Фактическое исполнение доходов федерального бюджета в 2019-2021 годах (Нефтегазовые доходы).

Источник: [3]

Исходя из рисунка 1, мы можем понять, что нефтегазовый и нефтегазовый доход федерального бюджета РФ в 2019, 2020 и 2021 году составил соответственно 20 188 796,8, 18 719 089,9 и 25 286 377,6 рублей.

Исходя из всего вышеперечисленного, мы можем сделать вывод, что если бы не было федеральных налогов, то РФ теряла бы огромную часть своих средств, примерно 20% от общего ВВП страны. Поэтому федеральные налоги являются особо важной частью экономики и на прямую влияют на благосостояние нашей страны, всех сфер её деятельности и общества.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (ред. от 01.05.2022) / [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/f0d20ded0dc626b12fab5cab870cb46001e1567d/
2. «Министерство финансов Российской Федерации» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://minfin.gov.ru/ru/statistics/>
3. Исполнение федерального бюджета и бюджетов бюджетной системы РФ за 2021 год / [Электронный ресурс] URL: https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2022/08/main/Kniga_itogovaya_09.06.2022.pdf

ЯЗЕПЧИК МАРГАРИТА ВАЛЕНТИНОВНА, студент
ГОРЛОВ ДМИТРИЙ МИХАЙЛОВИЧ, к.э.н., доцент
 (Margaritapchik@gmail.com)
 Кубанский государственный аграрный университет,
 г. Краснодар, Россия

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В РЕГИОНАХ

Развитие системы стратегического планирования в России свидетельствует о повышении значимости социально-экономического управления на региональном уровне и уровне субъектов федерации. Территориальное планирование в российских регионах должно быть тесно связано с планами и программами развития отраслей, зонированием территорий. Повышение экономической активности как на региональном, так и на местном уровнях возможно благодаря совершенствованию территориального планирования в регионах.

Ключевые слова: регион, субъект федерации, территориальное планирование, региональное управление, экономическая активность.

Территориальное планирование в регионах нашей страны активно развивалось, начиная с 2000 года. Территориальное планирование представляет собой агрегированную форму других документов, содержащие в себе элементы планирования и разрабатываемые на уровне регионов. Некоторое время назад территориальное планирование было направлено на решение вопросов, которые связаны с размещением инфраструктурных объектов в регионах.

В таблице 1 представим составляющие понятия «территория».

Таблица 1- Составляющие понятия «территория»

Территория			
Географическая категория	Экономическая категория	Социальнокультурная категория	Политическая категория
Часть географического пространства суши, имеющая своё географическое полномочие, ресурсный потенциал и определённую совокупность антропогенных свойств и качеств	Хозяйственная деятельность общества, а также совокупность отношений, складывающихся в системе производства, распределения, обмена и потребления в пределах одной зоны	Зона предоставления наиболее полного развития, самоутверждения и самореализации общества, в её пределах	Властно-политическая организация общества, обладающая определённым аппаратом управления и принуждения, устанавливающая особый правовой порядок в её пределах

Принципы территориального планирования определяются:

- 1) оптимальным размещением социально значимых объектов;
- 2) выявлением привлекательных для частных инвестиций направлений экономики;
- 3) кластеризацией промышленного производства и формированием технологических циклов;
- 4) развитием муниципальной сети объектов природного и историко-культурного наследия.

Можно выделить следующие методы территориального планирования:

- метод экспертных оценок, который состоит в принятии решений посредством помощи специалистов по определенным вопросам;
- экономико-статистический метод, основанный на связи явлений и процессов между собой;
- метод экстраполяции, основанный на перенесении на прогнозные периоды данных, имеющихся в прошлых периодах [1].

В современных условиях по функциям целеполагания стратегическое территориальное планирование регионов имеет общие черты с Генеральной схемой размещения и развития производительных сил. Данный документ лежит в основе разработки и корректировке схем промышленных зон в субъектах Российской Федерации, а также размещения сырьевых баз, топливно-энергетических баз.

Генеральная схема размещения и развития производительных сил предоставляет возможность снизить диспропорции в региональном развитии, а также в развитии отраслей, размещении промышленных предприятий и трудовых ресурсов.

Следует отметить, что в Генеральной схеме размещения и развития производительных сил аккумулирован опыт СССР и мировой опыт в области управления территориальным развитием. Данный опыт актуален и в современных условиях.

Необходимость региональных схем территориального планирования изначально была обусловлена определением направлений развития субъектов Российской Федерации на перспективу. Это было важно для планирования бюджетных инвестиций.

В дальнейшем практика показала особое значение данных схем для частных инвесторов. Особую важность схема имеет для инвестиций в строительные проекты, в том числе основанные на государственно-частном партнерстве.

В современных условиях регионы нашей страны разработали собственные стратегии социально-экономического развития, поэтому стал актуальным вопрос о соотношении данных стратегий с территориальным планированием [2].

Опыт регионов дает основания полагать, что данные планы регионального развития не были четко увязаны со схемами территориального планирования, что снижает эффективность стратегических программ субъектов

Российской Федерации, а также использования территорий наиболее оптимальным образом.

Отметим, что новый этап развития практики социально-экономического стратегирования, когда оно согласованно осуществляется по всей вертикали власти на единой правовой и методической базе, требует преодоления отмеченных выше несогласований процедур и документов стратегического и территориального планирования.

В современных условиях, когда нет четкого разграничения и не урегулирован порядок взаимодействия между стратегическим планированием субъекта Российской Федерации и территориальным планированием создаются проблемы в области эффективного стратегирования устойчивого социально-экономического развития российских регионов в долгосрочном периоде.

Таким образом, должна отмечаться логическая последовательность разработки стратегии социально-экономического развития регионов, как результата планирования на региональном уровне и стратегического территориального планирования.

В большинстве стратегий социально-экономического развития регионов Российской Федерации территориальный блок представлен сжато и не дает возможности выступить в качестве основы для разработки схем территориального планирования в субъектах Российской Федерации.

Базовые тенденции пространственного развития регионов РФ должны быть увязаны с региональными стратегиями развития, а также со стратегиями развития муниципальных образований, которые входят в состав данного субъекта федерации.

В качестве приоритетного направления при разработке региональных стратегий социально-экономического развития выступает практика территориального зонирования, которая предполагает выделение наиболее важных для субъекта федерации зон и точек роста, которые могут привести к развитию экономики региона. Также первоочередной задачей является выделение направлений поддержки данных точек роста [3].

Итак, можно сделать вывод о том, что количественные и качественные характеристики социально-экономического пространства регионов дают возможность для разработки направлений его использования.

В следствие этого вопросы, связанные с формированием и развитием территорий регионов, являются очень важными.

Для того, чтобы повысить эффективность стратегического территориального планирования необходимо решить ряд задач, к которым можно отнести следующие:

- недостаток денежных средств в региональных бюджетах для проведения работы в сфере территориального планирования;
- недостаток высококвалифицированных государственных служащих в регионах для осуществления функций по территориальному планированию;

- недостаток сведений о границах земельных участков;
- отсутствие методических документов, рекомендаций по подготовке документов территориального планирования субъектов Российской Федерации;
- достаточно трудоемкая процедура по согласованию проектов территориального планирования в регионах.

Список литературы

1. Дадькина О.В. Территориальное планирование как инструмент обеспечения экономической безопасности региона // В сб.: Инновации в промышленности, управлении и образовании. Брянск. 2017. - С. 63–67.
2. Иванов О.Б. Бухвальд Е.М. Региональные институты развития в системе стратегического планирования // ЭТАП: Экономическая теория, анализ, практика. - 2018. - № 1. - С. 61–77.
3. Смольянова И.В. Формирование приоритетов региональной социально-экономической политики: проблемы и пути решения // Креативная экономика. - 2022. - Т. 16. - № 4. - С. 1637-1650.

ЯРОВИКОВА АРИНА АЛЕКСАНДРОВНА, студент
Казанский федеральный университет, г. Казань, Россия
(e-mail: apm.v@bk.ru)

ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ: МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОНЦЕПЦИИ

В статье рассмотрено понятие деловой активности. Представлен обзор зарубежных и отечественных методик анализа деловой активности (оборачиваемости) организации. Проведенное исследование показало сходства и отличия между анализом деловой активности организации в российской и международной практике. В заключении сделан вывод, о том, что в зависимости от выбора того или иного подхода к ведению финансовой отчетности организации с целью управленческого учета, меняется подход в учете различных факторов и выборе методов анализа деловой активности

Ключевые слова: деловая активность, финансовый анализ, оборачиваемость, методы управления.

Способность организации в результате своей деятельности занять устойчивое положение на конкурентном рынке выражается, в том числе, и в ее деловой активности.

Деловая активность подразумевает эффективное использование оборотных средств организации. В целом, можно отметить, что финансовая устойчивость, ликвидность и платежеспособность организации зависят от скорости, с которой оборачиваются ее средства. При этом, чем скорость оборачиваемости выше, тем больше оборотов можно совершить, тем быстрее организация реализует свой операционный цикл. Следовательно, чем

меньше времени занимает операционный цикл организации, тем больше выручки, как завершающей стадии цикла, она будет иметь [1].

Необходимо отметить, что различным видам ресурсов организации присущи различные скорости оборота. На длительность оборота средств организации оказывают влияние многие факторы:

- вид деятельности организации (промышленность, снабжение, посредническая деятельность, сельское хозяйство);
- отраслевая принадлежность (тяжелая или легкая промышленность);
- масштабы производства (как правило, оборачиваемость выше в мелких организациях, чем в крупных);
- экономическая ситуация в стране (система расчетов, вынуждающая организацию отвлекать средства для предоплаты, инфляция, вынуждающая создавать большие запасы ТМЦ);
- эффективность управления активами (структура активов, ценовая политика организации, методика оценки ТМЦ) [2].

В настоящее время отечественные авторы используют различные подходы к оценке деловой активности организации. Все показатели оборачиваемости организации делятся на три основных типа:

- коэффициент оборачиваемости, характеризующий скорость оборота средств, т. е. количество оборотов средств за анализируемый период времени;
- период оборота, характеризующий продолжительность одного оборота в днях;
- коэффициент закрепления, характеризующий долю ресурса, участвующего в формировании финансового результата [1, 3, 4].

Основными из них является коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, продолжительность оборота дебиторской задолженности, коэффициент закрепления дебиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, продолжительность оборота кредиторской задолженности, коэффициент закрепления кредиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости производственных запасов, продолжительность оборота производственных запасов, коэффициент закрепления производственных запасов, коэффициент оборачиваемости оборотных активов, продолжительность оборота оборотных активов, коэффициент закрепления оборотных активов и т.д. [5, 6].

Данные показатели предложены достаточно давно, и с учетом постоянно меняющейся рыночной обстановки, подготовки отчетности по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) организации все чаще используют зарубежные показатели. Рассмотрим их более подробно.

Среди основных зарубежных методов анализа деловой активности, активно используемых в российской практике, можно выделить следующие:

1) Receivables turnover ratio – зарубежный аналог коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности. Представляет собой соотношение

суммы выручки от продаж «Sales revenue» к дебиторской задолженности «Accounts Receivable»;

2) Payables turnover ratio – зарубежный аналог коэффициента оборачиваемости. Представляет собой соотношение себестоимости реализованных товаров

«Cost of goods sold» к кредиторской задолженности «Accounts payable»;

3) Inventories turnover ratio – зарубежный аналог коэффициента оборачиваемости производственных запасов. Представляет собой соотношение себестоимости реализованных товаров «Cost of goods sold» к производственным запасам «Inventories» [7].

Проведенное исследование показало сходства и отличия между анализом деловой активности организации по российской и международной практике. В зависимости от выбора того или иного подхода к ведению финансовой отчетности организации с целью управленческого учета, меняется подход в учете различных факторов и выборе методов анализа деловой активности организации.

Список литературы

1. Литвиненко, Е. В. Финансовый анализ: российские и зарубежные концепции: учебное пособие / Е. В. Литвиненко. М.: Издательство «Перо», 2020. – 344 с.
2. Ионова, А. Ф. Финансовый анализ: учеб. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 624 с.
3. Шеремет, А. Д., Негашев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практич. пособие / – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 208 с.
4. Крылов, Э. И. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: в 4 кн. Кн. 3. Анализ финансовых результатов и финансового состояния коммерческой организации: учеб. пособие / под ред. Э. И. Крылова, В. М. Власовой. – СПб.: ГУАП, 2010. – 316 с.
5. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности: учебник [Электронный ресурс] – Минск : РИПО, 2019. – 373 с.

научное издание

5-я Всероссийская
научная конференция
**«ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ
РАЗВИТИЯ РОССИИ:
МОЛОДЕЖНЫЙ ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ»**

Сборник научных статей

20-21 октября 2022 года

Ответственный редактор *Горохов А.А.*

ТОМ 1

в 4-х томах

ISBN 978-5-907627-76-5



9 785907 627765 >

Подписано в печать 03.11.2022 г.

Формат 60x84 1/16, Бумага офисная

Уч.-изд. л. 28,0 Усл. печ. л. 25,1 Тираж 100 экз. Заказ № 1627

Отпечатано в типографии

Закрытое акционерное общество "Университетская книга"

305018, г. Курск, ул. Монтажников, д.12

ИНН 4632047762 ОГРН 1044637037829 дата регистрации 23.11.2004 г.

Телефон +7-910-730-82-83