

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



4 2020
ЧАСТЬ II

16+

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 4 (294) / 2020

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Редакционная коллегия:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук
Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук
Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук
Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук
Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)
Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук
Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук (Казахстан)
Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук (Азербайджан)
Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук
Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук
Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук
Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук
Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук
Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук
Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук
Жураев Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук (Узбекистан)
Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения
Искаков Руслан Маратбекович, кандидат технических наук (Казахстан)
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)
Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)
Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук
Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук
Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук
Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)
Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)
Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук
Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук
Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук
Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук
Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук
Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук
Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук
Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук (Казахстан)
Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии (Казахстан)
Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук
Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук
Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук
Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук
Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук
Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры
Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук (Узбекистан)
Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук
Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)
Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)
Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)
Ахмеденов Кажмурат Максutowич, кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)
Бидова Бэла Бертовна, доктор юридических наук, доцент (Россия)
Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)
Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)
Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)
Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)
Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)
Демидов Алексей Александрович, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)
Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)
Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)
Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)
Кадыров Кутлуг-Бек Бекмурадович, кандидат педагогических наук, декан (Узбекистан)
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)
Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)
Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)
Кожурбаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Кыят Эмине Лейла, доктор экономических наук (Турция)
Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)
Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)
Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)
Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)
Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)
Рахматуллин Рафаэль Юсупович, доктор философских наук, профессор (Россия)
Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)
Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)
Узаков Гулом Норбоевич, доктор технических наук, доцент (Узбекистан)
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры (Россия)
Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)
Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)
Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)
Шуклина Зинаида Николаевна, доктор экономических наук (Россия)

На обложке изображен *Мишель Фуко* (1926–1984), французский философ, теоретик культуры и историк.

Поль-Мишель Фуко родился в городе Пуатье в состоятельной семье. Его отец, успешный хирург, преподавал анатомию в местном медицинском колледже. Оба деда Фуко также были хирургами. И отец философа, и его дед по отцу звались одинаково — Поль Фуко, но сам он благодаря матери получил второе имя Мишель. Питая неприязнь к своему отцу, который вел себя в кругу семьи деспотично, Фуко стал с юных лет называть себя Мишелем. По воспоминаниям тех, кто знал его в детстве, он был ребенком очень веселым, любил шутки в духе абсурдизма и розыгрыши. И в лицее, и в колледже Мишель был почти всегда одним из лучших учеников, получал награды за успехи в изучении французского, греческого, латинского, английского языков, истории и философии.

Фуко окончил Высшую нормальную школу в Париже, получил степень лиценциата по философии и по психологии в Сорбонне и диплом по психопатологии Парижского института психологии. Он преподавал психологию в университете города Лилль и в Высшей нормальной школе. Работал во французских культурных представительствах в ряде европейских стран, заведовал кафедрой философии в Тунисском университете. Последовательно преподавал в университете Клермон-Феррана, а затем в новом университете в Венсене. В 1970 году возглавил кафедру истории систем мышления в Коллеж де Франс.

Мишель Фуко очень популярен в США, Японии, Австралии и Европе. В России активное издание его работ началось только с 1996 года. Творческое наследие Мишеля Фуко не всеми воспринимается однозначно. Он философствует за пределами тра-

диционных философских территорий, однако ставит именно философские вопросы. Это вызвано как личностными причинами (сложные отношения в детстве с отцом), так и спецификой его образования и интересов (изучение психиатрии, политизированность сознания). Фуко постоянно находился в творческом поиске. Каждое его произведение, даже если общая линия прослеживается, не похоже на другие и почти не повторяет предыдущих исследований.

Фуко стал авторитетом автором и в истории медицины: его анализ социальной гигиены, судебной психиатрии и больничного института сделал его одним из ключевых авторов по этой теме, и его работы уже много лет неизменно рекомендуются для обязательного прочтения студентам, изучающим историю медицины в западных вузах.

Труд «История сексуальности» сделал Фуко хрестоматийным автором самых разных гендерных исследований и классиком феминистской мысли.

Фуко ушел из жизни в 1984 году, оставив после себя обширное интеллектуальное наследие, однако в своем завещании наложил запрет на посмертные публикации. Изучением наследия Фуко занимаются исследовательские центры, такие как «Центр Мишеля Фуко» в Париже, группа «История настоящего», включающая в себя ученых Великобритании и Канады, «Круг Фуко» (США), «Центр мультидисциплинарных исследований Мишеля Фуко» (Мексика). В Париже был проведен международный colloquium «Философ Фуко», и такого рода встречи проводятся во многих западных странах.

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Абрамова Ю. В.**
Анализ конкурирующих потребностей в организациях: систематическое сравнение ...83
- Абрамова Ю. В.**
Особенности кадрового обеспечения и материально-технического оснащения системы здравоохранения Владимирской области85
- Алёшин Н. П.**
Совершенствование системы закупок для государственных и муниципальных нужд87
- Алексеев В. К., Алексанян А. Ф., Ольшански И. А., Власов Е. А., Тарашкевич В. В.**
Повышение стоимости организаций инвестиционно-строительного комплекса на основе аутсорсинга89
- Афанасьева Н. Д.**
Лизинг: преимущества и недостатки92
- Байбурина Р. Ф.**
Гендерные особенности профессионального развития руководителей94
- Байбурина Р. Ф.**
Демографическая политика Российской Федерации95
- Барахоева Ш. Б.**
Оценка состояния банковской системы России.....97
- Бобакулов Т. И., Юлдашева Ф. А.**
Современное состояние системы банковского надзора в Республике Узбекистан 101
- Брежнева И. М.**
Специальные факторы и тренды развития отрасли индивидуального отопления в России..... 103
- Будо Д. А.**
Особенности управления инновационной деятельностью на малых предприятиях 106
- Галиакберова Э. З.**
Базовые требования к профессиональной компетентности государственных гражданских служащих..... 109
- Гусейнов И. С.**
Реадаптация человеческих ресурсов Молдовы в условиях глобализации 112
- Деменчук Е. А.**
Тайм-тренинг — построение правильного управленческого решения за минимальное время 114
- Жданова Е. Д.**
Анализ инвестиционной привлекательности Вытегорского муниципального района 116
- Жукова К. А.**
Территории опережающего социально-экономического развития: предпосылки и реализация в правовых актах на примере ДФО 118
- Зюзина Г. А.**
Теоретические аспекты учета расчетов с работниками 120
- Илясов А. А., Макаров Д. В., Лысых Д. А., Юриков В. Ю., Шатунов А. А., Драчевский С. Ю.**
Оценка финансовой устойчивости организации..... 123
- Калайджян Э. А.**
Цифровая экономика: влияние на рынок труда 125
- Кириличева О. Д., Маринко Т. А.**
Этапы формирования долгосрочной конкурентной стратегии развития предприятия общественного питания 127
- Кисель А. И.**
Сравнительный анализ основных моделей жизненных циклов организаций 130
- Котенева А. В.**
Актуальность банковского аудита..... 133
- Котенева А. В.**
Нормативное регулирование банковского аудита 134
- Кравченко К. Ю.**
Муниципальные унитарные предприятия и их роль в системе жилищно-коммунального хозяйства..... 137

Лесин М. А. Анализ динамики экспорта Российской Федерации за 2015–2019 годы.....	138
Любчевская В. А., Сасиновская О. Г. Правовая природа иностранных инвестиций	141
Мартынкин А. А. Анализ состояния коррупции и мер по ее противодействию на примере Калининградской области	143
Матвеев К. А., Клищ Н. С., Верницкий Р. О., Тарасов И. Д., Мальчихин И. Ю., Севастьянов Н. Р. Показатели рентабельности финансово-хозяйственной деятельности организации.....	146
Овчинникова А. С., Чернованова Н. В. Развитие системы потребительской кооперации РФ.....	148
Овчинникова А. С. Автоматизация бухгалтерского учета	150
Петрюк Е. А. Анализ принципа резидентства в Евразийском экономическом союзе применительно к валютному законодательству	152
Стешина О. Грамотное управление строительством	154
Сучкова Е. А., Харламова И. Ю. Методы оценки конкурентоспособности организации.....	156
Уваркина Н. В. Совершенствование кредитной политики АО «Россельхозбанк» в сфере кредитования малого и среднего бизнеса	159
Федорченко В. А. Автоматизация обработки данных системы внутреннего контроля участников налогового мониторинга	162
Филимонова В. Д. Репутация онлайн-платформ, как неотъемлемый элемент экономики совместного пользования.....	164
Фомин А. В., Литвинов Д. Е., Шомин Е. А., Новиков А. Д., Лысенков П. С., Беляев М. М. Оценка ликвидности и платежеспособности организации.....	166

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Анализ конкурирующих потребностей в организациях: систематическое сравнение

Абрамова Юлия Валерьевна, студент магистратуры

Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых

В статье авторы пытаются сравнить, как менеджеры действуют и реагируют на конкурирующие требования, а также к напряженности, которую они вызывают как определяющие факторы элементы их организации.

Ключевые слова: конкурирующие требования, организационные противоречия, организационное проектирование, организационная напряженность, парадокс теории.

Подчинение конкурирующим требованиям является неотъемлемой чертой управленческой жизни. Конкурирующие требования возникают, когда управление, в зависимости от использования ограниченных ресурсов или внимания, требует большего, чем, по мнению имеющихся ресурсов, возможно сделать. В тех случаях, когда конкурирующие требования считаются имеющими сопоставимое значение для руководителей и лиц, принимающих решения, возникает напряженность в от-

ношении распределения ресурсов и определения приоритетов [1].

Концептуализация конкурирующих требований предполагает предположения о взаимосвязях между этими требованиями — например, являются ли они оппозиционными или взаимозависимыми.

В таблице 1 обобщены различные концепции напряженности с ключевыми связанными с ними источниками и определениями [2].

Таблица 1. Различные виды конкурирующих требований в организациях

Конкурирующий спрос	Определение	Последствия для организационной структуры
Затруднительное положение	Ситуация «или-или», когда одна альтернатива предпочтительнее другой.	Проектировщикам необходимо знать, как выбирать и осознавать потенциал поляризации и жесткости. Выбор одного полюса, например, А, приводит к отказу участвовать в действии, которое поддерживает другой полюс, например, В.
Компромисс	Постепенный обмен между двумя требованиями, где больше одного означает меньше другого.	Проектировщики должны знать, что облегчение, которое приходит в результате компромисса, недолговечно и может уменьшить или нейтрализовать энергию напряжения. Кроме того, компромисс может приглушить оппозицию, хотя он может появиться позже.
Диалектический	Шаблон, который всегда начинается с тезиса, за которым следует антитезис, который затем решается их синтезом.	Проектировщики должны знать о разделении, которое подразумевает диалектика, поскольку это может задержать изучение пересечения и возможность процветать через напряжение.

Конкурирующий спрос	Определение	Последствия для организационной структуры
Двойственность	Двойственная природа объекта исследования без разделения; они кажутся противоположными, но взаимозависимы и дополняют друг друга.	Это означает, что внимание дизайнера сосредоточено на взаимодополняемости и уменьшении разницы в мощности. Это может также означать нейтрализацию оппозиции в долгосрочной перспективе.
Парадокс	Противоречивые, но взаимосвязанные элементы существуют одновременно, и напряжение сохраняется с течением времени.	Это подразумевает, что дизайнер стремится к сглаживанию напряженности. Для дизайнера это означает критическое рассмотрение предположений о напряженности и разработку сложного диапазона понимания напряженности и новых организационных практик для их учета.

Для систематического сравнения важно отличать уникальные для конкретной концептуализации признаки от перекрывающихся признаков, сосуществующих с другими концептуализациями. Эти признаки могут затем служить в качестве отличительных или общих черт, или качеств. Используя выявленные особенности, можно описать уникальность любой концептуализации и провести среди них систематические сравнения. Это позволяет показать, используется ли конкретное понятие

в качестве всеобъемлющей категории или рассматривается как признак категориальной концептуализации. Если толчок непрерывен, то чем больше членов организации движутся к одному полюсу, тем сильнее они будут чувствовать притяжение к противоположному полюсу. Если толчок прерывается, это означает разрешение напряжения, т.е. предпочтение одного над другим, временно или постоянно. Таблица 2 обобщает характеристики.

Таблица 2. Особенности конкурирующих требований

Характеристики	Описание
Существование диады	Есть два требования, которые конкурируют, потому что им нужно отдельное внимание или они дают разные предписания для действий.
Противоречие	Конкурирующие требования являются оппозиционными, и поэтому привлечение их обоих кажется иррациональным.
Совместимость	Конкурирующие требования могут функционировать вместе и не обязательно сводить на нет друг друга.
Взаимосвязь	Конкурирующие требования имеют двунаправленное отношение, когда одно взаимопроникает в другое.
Комплементарность	Конкурирующие требования усиливают друг друга.
Одновременность	Конкурирующие требования могут функционировать одновременно в полном объеме.

Классификация, представленная в таблице 3, проясняет отношения между различными концептуализациями конкурирующих требований. По сравнению с таблицей 1 — что является более типичным способом дифферен-

циации понятий, связанных с конкурирующими требованиями-концептуализация таблицы 3 систематически показывает, какие признаки присутствуют (и отсутствуют) при описании конкретного конкурирующего спроса.

Таблица 3. Переосмысление конкурирующих требований

Различные типы конкурирующих требований	Особенности конкурирующих требований			
	Существование неопределённости	Противоречие	Взаимосвязь	Взаимодополнение
Дилеммы	ü	-	-	-
Компромиссы	ü	ü	-	-
Диалектика	ü	ü	ü	-
Двойственности	ü	ü	ü	ü
Парадоксы	ü	-	ü	ü
Дилеммы	ü	ü	ü	ü

В таблице знак «i» указывает, какие признаки присутствуют в каждой концептуализации, в то время как отсутствие конкретного признака указывается знаком «-». Если ячейка содержит оба символа, это означает, что объект присутствует ограниченным образом, либо временно, пространственно, или как минимальное присутствие.

Основываясь на обширном обзоре литературы по ключевым источникам, мы выделили семь отличительных особенностей, которые раскрывают основополагающие

предпосылки относительно проблематизации и лечения. Используя эти особенности, мы переосмыслили пять общих подходов для иллюстрации сходства и отличительности. Сопоставляя подходы, мы дополняем предыдущие определения и делаем предположения, стоящие за каждым из них, гораздо более ясными. Проблемы никогда не объявляют себя таковыми; они должны быть проблематизированы, и их проблематизация зависит от умения правильно читать знаки.

Литература:

1. Белостокова В. Ю. Анализ методов оценки конкурентоспособности компании на промышленном рынке // Управление экономическими системами. 2015. — № 7. — <http://uecs.ru/uecs-79-792015/item/3636-2015-07-14-11-33-50>
2. Волков Д. Оценка и анализ конкурентоспособности предприятий // Библиотека управления. 2013. — <http://www.cfin.ru/management/strategy/competit/analysis2.shtml>

Особенности кадрового обеспечения и материально-технического оснащения системы здравоохранения Владимирской области

Абрамова Юлия Валерьевна, студент магистратуры
Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых

В статье авторы пытаются рассмотреть и выделить особенности кадрового обеспечения, проанализировать материально-техническое оснащение системы здравоохранения Владимирской области.

Ключевые слова: *здравоохранение, кадры, кадровый состав, медицина, медицинские кадры.*

В настоящее время в российском здравоохранении существуют серьезные кадровые проблемы, в ряду главных из них — низкий уровень планирования кадров. Кадры здравоохранения — это интеллектуальный потенциал отрасли, который требует длительной подготовки, постоянного профессионального развития и пристального внимания со стороны органов управления [3].

Особую актуальность данный вопрос приобретает при рассмотрении его в разрезе регионов, испытывающих дефицит, как в целом, так и по ряду специалистов.

Кроме того, дефицит кадрового состава отрасли усугубляется повышением доли работников старших возрастных групп. В последние десятилетия отмечается устойчивый рост лиц предпенсионного и пенсионного воз-

Таблица 1. Самыми востребованные на сегодняшний день специалисты во Владимирской

№	Профессия	Необходимо специалистов
	терапевты	200
	отоларингологи	200
	педиатры	160
	анестезиологи-реаниматологи	50
	врачи «скорой помощи»	45
	акушеры-гинекологи	43
	неврологи	30
	рентгенологи	30
	медицинские сестры	630
	фельдшеры	108
	лаборанты	110

раста в составе рабочей силы, которые продолжают работать вследствие низкого уровня пенсионного обеспечения. В отдаленных районах и сельской местности зачастую они являются основной рабочей силой [2].

Наиболее остро дефицит медицинских кадров во Владимирской области ощущается среди терапевтических специальностей, педиатров и отоларингологов.

Среди работающих врачей во Владимирской области около 35% уже находятся в пенсионном возрасте, еще 14% — в предпенсионном возрасте, то есть, в ближайшие годы из региональной системы здравоохранения могут уйти на пенсию около половины медиков.

В течение 2018 года Владимирская область лишилась 30 врачей: если в 2017 году число докторов составляло 3 тысячи 851 человек, то к концу 2018 года осталось 3 тысячи 821 специалист.

Среди причин дефицита кадров в системе здравоохранения Владимирской области следует выделить [2] (см. рисунок 1).

До 2024 года департамент здравоохранения администрации Владимирской области должен повысить по-

казатель обеспеченности врачами с 29,3 на 10 тысяч населения до 36 на 10 тысяч населения, медицинских работников среднего звена — с 83,5 до 94,3 и врачами амбулаторного звена — с 15,5 до 16,2 к концу 2019 года.

По прогнозам департамента здравоохранения Владимирской области, к 2024 году число врачей во Владимирской области должно увеличиться до 4,7 тысячи человек, численность среднего медперсонала должна превысить 12 тысяч человек, а общая численность медработников, задействованных в системе государственного здравоохранения, должна составить не менее 17 тысяч человек.

В медицинских колледжах Владимирской области обучается 1400 студентов на бюджетной основе и 1300 студентов — на платной. Ежегодно, с учетом дефицита кадров, число бюджетных мест в медицинских колледжах увеличивается: в 2017 году было 380 мест, в 2018—400 мест, а на 2020 год — 440 человек.

Департамент здравоохранения ищет новые пути привлечения медицинского персонала в 33 регион. В частности, создан и начал работу Центр по привлечению медицинских кадров, специалисты департамента ездят в другие



Рис. 1. Причины дефицита кадров в системе здравоохранения



Рис. 2. Уровни системы оказания медицинской помощи

регионы, где есть медицинские вузы, чтобы привлекать молодежь на «Ярмарках вакансий». Центр не только подбирает кандидатам место работы, но и обеспечивает сопровождение на всех уровнях, оказывая максимальное содействие в трудоустройстве и получении жилья. Эта работа уже проводится при помощи Владимирского городского ипотечного фонда.

В регионе открыт интернет-сайт по привлечению медицинских кадров, где отражена полная информация о вакансиях и об условиях работы, в том числе фотоматериалы и все необходимые контактные данные. Изданные буклеты распространяются среди выпускников медицинских вузов и молодых специалистов.

С целью обеспечения максимальной доступности медицинской помощи населению во Владимирской области реализована трехуровневая система оказания медицинской помощи (рис. 2).

Существующей проблемой остается слабая материально — техническая база отделений лечебного учреждения, в том числе устаревшая и имеющаяся в недоста-

точном количестве лечебно-диагностическая аппаратура, расположение медицинских учреждений в зданиях, требующих капитального ремонта.

Большинство учреждений здравоохранения на протяжении многих лет остаются в изначально построенных для них зданиях, соответственно, некоторые требуют ремонта либо реконструкции. В том числе и по этой причине число больничных коек в анализируемом периоде значительно снижается, при тенденции увеличения числа заболеваемости.

Кроме того, уменьшается число ФАПов, это связано с острой нехваткой кадров в сельской местности и устаревшей материально-технической базой учреждений.

В этой связи, в целях обеспечения возможности получения пациентом необходимой ему медицинской помощи вне зависимости от социального статуса, уровня благосостояния и места проживания, одной из задач развития здравоохранения является открытие ФАПов в сельской местности, которые будут отвечать современным требованиям и нормам.

Литература:

1. Постановление Губернатора Владимирской области от 30.04.2013 г. № 494 «Об утверждении государственной программы «Развитие здравоохранения Владимирской области на 2013—2020 годы».
2. Созарукова Ф. М. / Кадровый дефицит специалистов здравоохранения: причины возникновения и пути решения / Вестник экспертного совета, № 4 (15), 2018, С. 104—109
3. Основные приоритеты развития здравоохранения в Российской Федерации Государственная программа «Развитие здравоохранения»: метод. пособие / сост. В.И. Кошель, А.д. Антоненко, В.О. Францева, Е.В. Дмитриева, А.М. Шабанов — Ставрополь: Изд-во СтГМУ, 2017. — 57 с.

Совершенствование системы закупок для государственных и муниципальных нужд

Алёшин Николай Петрович, студент магистратуры;
 Научный руководитель: Борисова Оксана Васильевна, кандидат экономических наук, доцент
 Гжелский государственный университет (г. Раменское, Московская обл.)

Ключевые слова: поставщик, закупочная деятельность, оказание услуг, сфера закупок, заказчик, закупка.

Актуальность и значимость совершенствование в области закупочной деятельности является одним из приоритетных направлений деятельности организаций, так как позволяет экономить финансовые ресурсы, повышать конкуренцию и сокращать сроки поставки товаров, работ и услуг.

Российское законодательство в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд является сложным для применения. В большой степени осложняет ситуацию в сфере закупок одновременное действие двух Федеральных законов: № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [1] и № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами

юридических лиц» [2], регулирующих деятельность различных видов организаций. Все государственные заказчики обязаны применять в закупочной деятельности эти Федеральные законы.

Государственные и муниципальные закупки это — конкурентная форма размещения заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для удовлетворения муниципальных или государственных нужд по условиям, заранее указанным в документации, на принципах справедливости, состязательности и эффективности и в оговоренные сроки.

Первое, что необходимо понять, как работают закупки по закону 44-ФЗ. В кратком изложении схема выглядит так:

Заказчик — государственный орган — публикует запрос о том, что ему нужна закупка на поставку товаров, оказание услуг или проведение работ, при помощи извещения и документации.

Поставщик — Юридическое лицо, ИП или физлицо, соответствующее требованиям 44-ФЗ — направляет свою заявку на участие в закупке товара, работы, услуги, указывая параметры и полную информацию о себе

Заказчик рассматривает заявки и проводит электронную процедуру, где выбирается выгодное предложение по заявленным процедурам.

Стороны заключают контракт электронным способом.

Поставщик исполняет контракт в установленные сроки и надлежащего качества после чего заказчик проводит расчет.

Если по причинам, не прописанным в контракте, задерживается исполнение, заказчик получает несоответствующую товар, работу или услугу, после предъявлении претензии выплачиваются пенсии.

Сказать простым языком можно так, госзакупки осуществляются для удовлетворения потребностей, государства в закупках разных товарах, работах и услугах. Перечень этих потребностей очень огромен, от бумаги и заканчивая крупными объектами. Статистика осуществления закупок [3] представлена в таблице 1.

Таблица 1. Статистика осуществления закупок

Период	2017 год	2018 год	2019 год	Абсолют. отклонение за период 2017–2019
Среднее количество участников конкурентных способов определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей)	4	4	5	+ 0,9
Процент экономии,%	3,32	6,06	15,66	+12,34

Проведение госзакупок очень положительно отражается, на развитии государства, так и на развитии бизнеса и его конкурентоспособностью.

Государство в лице государственных и муниципальных заказчиков приобретает необходимый ему товар, работу или услугу на очень выгодных условиях, а поставщик за поставляемый товар, работу или услугу получает деньги.

По таблице видно, что за 2019 год по сравнению с 2017 годом несмотря на свою популярность, среди поставщиков к госзакупкам отношение неоднозначное: чтобы разобраться поставщику во всех нюансах контрактной системы-нужно понять, изучить множество законодательных актов, нормативно-правовых актов и успеть за постоянными изменениями.

Большие трудности в закупках и сопровождения контрактов до завершения исполнения, возникают и у заказчиков, т.к. на любом этапе закупки можно допустить ошибку как осознанно, так и нет, за которую должностному лицу придется нести административную или уголовную

ответственность [4]. Многие поставщики стараются не ввязываться и избегают взаимодействия с бюджетом; некоторые считают участие в закупках хорошим «инструментом» для увеличения объёмов продаж и расширения рынка сбыта своих товаров, работ или услуг, а кто-то слышал об существовании закупок, но после изучения закона так и не решился принять в них участие.

Исследования показывают, что административной ответственности, санкции нужно ввести от стоимости государственного контракта по всем пунктам нарушений в процентном размере, а не частично, что способствует к уменьшению осознанных ошибок.

Принимая во внимание вышеизложенное, главное, что напрашивается это создание единой отдельной базы законов о закупках — Кодекса закупок, для создания которого нужно будет пройти нелегкий и долгий путь, но, таким образом, избежать многообразия и противоречий документов в законодательстве, тем самым привлечь больше поставщиков.

Литература:

1. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 N44-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. <http://www.consultant.ru> // СПС «КонсультантПлюс»
2. Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 N223-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. <http://www.consultant.ru> // СПС «КонсультантПлюс»
3. Статистика осуществления закупок [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gks.ru/folder/12979>
4. Штрафы по 44 ФЗ — таблица КоАП с последними изменениями [Электронный ресурс]. URL: <https://good-tender.ru/44-fz/96-shtrafy-po-44-fz-tablitsa>
5. Вершинина Е. С. Эффективность государственных закупок // Молодой ученый. — 2015. — № 5. — С. 339–340.

Повышение стоимости организаций инвестиционно-строительного комплекса на основе аутсорсинга

Алексеев Валентин Константинович, аспирант;
Алексанян Арман Фирдусович, аспирант;
Ольшански Иван Александрович, аспирант;
Власов Евгений Андреевич, аспирант;
Тарашкевич Всеволод Вадимович, аспирант
Московский финансово-юридический университет МФЮА

В статье рассматриваются вопросы повышения стоимости организаций, ведущие деятельность в инвестиционно-строительной сфере. Раскрыта сущность понятия «аутсорсинг» и возможности его применения предприятиями строительной сферы.

Ключевые слова: инвестиционно-строительный комплекс, повышение стоимости, аутсорсинг, виды аутсорсинга.

Increasing value of organizations of investment and construction complex based on outsourcing

The article discusses the issues of increasing the value of organizations conducting activities in the investment and construction sector. The essence of the concept of «outsourcing» and the possibility of its use by enterprises in the construction industry are disclosed.

Keywords: investment and construction complex, cost increase, outsourcing, types of outsourcing.

Современные организации и предприятия инвестиционно-строительного комплекса зачастую сталкиваются с рядом рисков, которые связаны, в первую очередь, с длительностью сроков производственных процессов. Ведь от момента начала возведения здания или сооружения и до подписания государственными контролирующими органами акта их приемки-передачи может пройти несколько лет, на протяжении которых они будут причисляться к объектам незавершенного строительства.

В свою очередь, значительные объемы зданий и сооружений, обладающим таким статусом, способны оказать весьма ощутимое влияние на оборачиваемость оборотных средств организаций строительного комплекса по сравнению с предприятиями иных отраслей экономики. В результате наблюдается снижение указанного показателя на фоне возникающей надобности в наращивании размеров необходимого для завершения возведения такого рода объектов финансирования и дополнительного привлечения заемных ресурсов. Такое положение дел формирует основу для возникновения рисков и проблем в области менеджмента организаций инвестиционно-строительного комплекса.

Усугубляют данную ситуацию и периодически наблюдаемые финансовые кризисы, как мирового масштаба, так и на уровне отдельно взятых стран. Именно поэтому особую актуальность приобретают вопросы, связанные с повышением стоимости организаций, функционирующих в разных областях экономики и, в первую очередь,

в строительной-инвестиционной сфере. Стоимость выступает в качестве показателя:

- эффективности ведения хозяйствующим субъектом своей деятельности;
- успешности управления финансовыми потоками;
- грамотности принятой в организации системы менеджмента рисков;
- реальной стоимости активов;
- степени привлекательности предприятия для потенциальных инвесторов. [2]

Выделяют два ключевых метода оценки стоимости организации. А именно:

1. Биржевой, при котором оценка компании осуществляется исходя из цены ее акций, устанавливаемой на фондовой бирже;
2. Оценочный метод, выделяющие внешнюю и внутреннюю стоимости организации и базирующийся на применение следующих ниже подходов:
 - затратного, при котором учитывается балансовая стоимость всего принадлежащего хозяйствующему субъекту имущества (активов);
 - сравнительного, базирующегося на рыночных оценках и зависящего от уровня спроса на акции компании при предположении, что они котируются на бирже;
 - доходного, предполагающего учет величин дисконтированных денежных потоков каждой из составляющих структур организации. [1]

Указанные аспекты стали основой для появления активно используемого в настоящее время инструмента,

получившего известность как фундаментальный анализ. Его сущность заключается в сравнении потенциальными инвесторами расчетной и рыночной стоимости (капитализации) организации. В случае, когда полученный итог показал превышении величины первого показателя над вторым, инвестор принимает положительное решение о вложении своих средств. Биржевая стоимость основывается, в первую очередь, на оценочных сведениях, а любые трансформации в производственных процессах организации способны привести к волатильности курса ее акций. Рыночная оценка учитывает прогнозы инвесторов, а внутренняя стоимость организации напрямую зависит от ряда объективных аспектов, среди которых эффективность организации процесса производства, системы менеджмента финансов, политики конкурентирования на рынке и т.д.

Тем самым, наиболее заинтересованными в повышении стоимости организации лицами выступают ее владельцы и потенциальные инвесторы, стремящиеся к получению дохода от вложенного ими капитала. При этом, чем выше указанный выше показатель, тем больший свободный денежный поток формируется самим хозяйствующим субъектом, а, значит, имеются перспективы увеличения доходности инвестированных средств.

В настоящее время одним из наиболее часто используемых подходов к инвестированию в реализации строительных проектов по праву можно назвать проектное финансирование. В частности, он подразумевает рассмотрение в качестве источника погашения привлеченных под указанные выше цели средств финансовых потоков, сформировавшихся в ходе воплощения в жизнь самого проекта. Ключевой особенностью данного вида финансирования считается распределение рисков между всеми лицами, принимающими участие в проекте.

Как показывает практика западных стран, одним из наиболее высоко эффективных способов повышения стоимости организаций строительно-инвестиционного-комплекса является стратегия, предусматривающая переход на так называемый аутсорсинг. Такой метод управления призван оказать содействие хозяйствующим субъектам в мобилизации имеющихся у них ресурсов и их использовании, в первую очередь, для развития профильных направлений без отвлечения средств на поддержку сопутствующей бизнес-инфраструктуры. [2]

Понятие «аутсорсинг» появилось в экономике относительно недавно. Но считается, что в его действие базируется на принципах, сформулированных известным ученым и представителем «классической экономической школы» Адамом Смитом. Им было предложено выделить в процессе производстве несколько этапов, на реализацию каждого из которых предусматривалось закрепление отдельного работника, чьей уровень квалификации, как правило, не имел существенного значения для работодателя. [5] Перечисленные принципы по сей день сохраняют свою актуальность и применяются многими организациями.

Понятие «аутсорсинг» (с английского «outsourcing») дословно означает «за пределами» чего-либо или же «вне источника». При этом, происхождение самого английского термина «outsourcing» связано с такими словами как: «outside» («внешняя сторона»), «resource» («ресурс») и «using» («использовать»). [4]

Под «аутсорсингом» принято подразумевать одновременно и способ повышения эффективности работы организации, и механизм, чье действие нацелено на оптимизацию системы управления за счет концентрации внимания управленцев на ключевые бизнес-профили и передачи посторонним компаниям функций, связанных с эксплуатацией сопутствующей инфраструктуры. Принято выделять следующие основные виды аутсорсинга:

- бухгалтерский;
- информационный;
- консалтинговый;
- логистический;
- маркетинговый;
- рекрутинговый. [1]

Кроме того, в зависимости от полноты передачи организацией в управлении бизнес-направлении компании, проводящей аутсорсинг, данный способ менеджмента подразделяют на следующие ниже виды:

- внутренний аутсорсинг, который предполагает перераспределение соответствующих функций (финансовый менеджмент, управление кадрами, логистикой, сбытом, закупками и т.п.) для достижения более их эффективного исполнения входящими в состав организации структурами, подразделениями, филиалами;
- внешний аутсорсинг, предусматривающий делегирование сторонней компании прав по осуществлению вспомогательных функций, в результате чего организация получает возможность сокращения своей доли в стоимости изготавливаемой ею продукции, а, значит, и снижения размера налогооблагаемых доходов;
- глобальный аутсорсинг, предполагающий предоставление аутсорсером своих услуг и продуктов без их географической привязки, что дает возможность расширить присутствие продукции организации на рынках без увеличения персонала, площадей и производственных мощностей;
- совместный аутсорсинг, подразумевающий установление организацией партнерских связей с провайдером услуг с целью улучшения своих бизнес-процессов и действующей системы менеджмента. [4]

Существует также классификации аутсорсинга по длительности сроков его проведения. Она включает в себе следующие виды:

- сезонный аутсорсинг, когда сторонняя компания привлекается в пик роста работ;
- срочный аутсорсинг, предусматривающий привлечение специалистов высокого уровня для налаживания в организации процессов управления финансами, кадрами, логистикой, сбытой и т.д.;

– долгосрочный аутсорсинг, предполагающий заключение договоров на оказание соответствующих услуг сроком на более 5 лет. [4]

Касаемо строительно-инвестиционного комплекса, считающегося одной из фундаментальных отраслей отечественной экономики, в котором занята существенная часть населения, отмечается снижение объема вложений частных лиц на фоне наблюдаемых в последнее время финансовых кризисов. В данной связи многие проекты в данной отрасли были приостановлены, что стало причиной торможения ее дальнейшего развития. Низкая стоимость организаций российского строительно-инвестиционного комплекса связана, в первую очередь, с дефицитом финансирования и ограниченности доступа к инновациям и высоким технологиям, что оказывает негативное влияние на способности таких хозяйствующих субъектов концентрировать и демонстрировать высокие успехи.

Для организации строительно-инвестиционного комплекса одним из наиболее важных показателей считается эффективность ведения операционной деятельности. Его повышение возможно при соблюдении следующих условий:

- сокращение себестоимости выпускаемой продукции, оказываемых услуг и т.п.;
- высвобождение из производства части оборотных активов;
- наращивание доли нематериальных активов;
- увеличение производительности труда. [3]

Учитывая перечисленные выше аспекты, а также обеспечивая высокий уровень прозрачности получаемых доходов, рациональное использование ресурсов и эффективную работу системы менеджмента рисков, организация получает возможность повысить свою привлекательность для потенциальных инвесторов. В свою очередь, для увеличения операционной эффективности и улучшения показателей использования капитала организации строительно-инвестиционного комплекса, как установлено исследователями, наиболее успешной стала практика стра-

тегического аутсорсингового партнерства, нацеленного на наращивании стоимости хозяйствующего субъекта.

При таком партнерстве особое внимание уделяется процессу управления финансовыми потоками с целью их эффективной аккумуляции и распределения. В результате обеспечивается выбор альтернатив инструментов финансирования, которые подразделяются на следующие виды:

- фондовые: акции, векселя, облигации, структурное финансирование и др.;
- не фондовые: венчурное кредитование, банковские и синдицированные ссуды, ЕСА-финансирование.

Благодаря привлечению разных источников финансирования, организации достигают так называемого эффекта «финансового рычага», в результате чего снижается величина средневзвешенной стоимости капитала и минимизируются возможные риски. Кроме того, увеличивается прозрачность процесса движения денежных средств, что повышает вероятность привлечения стабильного уровня инвестиций на долгосрочной основе.

Таким образом, крайне важным является умение грамотно комбинировать инструменты, обеспечивающие прирост стоимости организации с ориентацией на увеличение прозрачности процесса движения финансовых ресурсов и успешности управления имеющимся капиталом с учетом интересов широкого круга заинтересованных лиц. Аутсорсинг можно назвать одним из наиболее востребованных и эффективных способов достижения обеспечения устойчивого развития организаций строительно-инвестиционного отрасли. Это связано с тем, что узкая специализация обеспечивает аутсорсеру возможность применения лучших мировых практик за счет целенаправленного вложения средств и развития компетенций. Благодаря применению аутсорсингу организации строительно-инвестиционного комплекса без значительных финансовых затрат, связанных с их разработкой и внедрением новых технологий и инновационных решений, получают к ним необходимый для собственного роста и развития доступ.

Литература:

1. Аникин Б.А, Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учеб. пособие. 2-е изд. — М.: Инфра-М, 2013. — С. 320
2. Кириллова А.А. Повышение стоимости организаций инвестиционно-строительного комплекса на основе аутсорсинга: диссер. канд. эконом. Наук Рос. ун-т кооп.: Москва, 2012. — С. 208
3. Нуруллин М.Н. Повышение эффективности взаимодействия между участниками инвестиционных процессов в строительстве // Российское предпринимательство, октябрь 2014 — № 20 (266) — С. 52–59
4. Синяев В. В., Кулакова Я.А. Аутсорсинг как инструмент повышения конкурентоспособности предприятий рынка строительных материалов // «Международный бухгалтерской учет», 2011 — № 10 (160) — С. 49–54
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: первый перевод с английского (П. Н. Ключкин при поддержке группы переводчиков). — «Эксмо»: Москва, 2016 — С. 325

Лизинг: преимущества и недостатки

Афанасьева Наталья Дмитриевна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

В статье рассмотрен механизм осуществления лизинговой сделки. Рассмотрены преимущества и недостатки, в частности по сравнению с арендой и кредитованием.

Ключевые слова: лизинг, лизингодатель, лизингополучатель, кредитование.

Сейчас для российских организаций актуальная проблема — это поиск долгосрочных инвестиций для увеличения производства или покупки нового, более современного оборудования, отвечающего требованиям по качеству продукции и внедрению технологий последнего поколения. В тех случаях, когда можно получить инвестиционные кредиты, лизинг становится наиболее доступным способом финансирования.

Лизинг — это вид финансовых услуг, форма кредитования для приобретения основных средств предприятиями и других товаров физическими и юридическими лицами. Лизинг сейчас во многом выступает финансовым инструментом в деятельности предпринимательских структур на будущее. С помощью лизинга проблема перехода на производство конкурентоспособной продукции на мировом рынке для предпринимателя теперь может быть решена.

Понятие «лизинг» было еще до нашей эры. Согласно источникам 1760 г. до н.э. аналоги лизинговых отношений нашли отражение в законах Хаммурапи. Также в Римской Империи в Институциях Юстиниана встречались основные признаки лизинга.

В «риторике» Аристотеля говорится о том, что богатство это не владение имуществом на основе права собственности, а право использования этого имущества. Из этого следует, что лизинг — это не новая концепция, а применение прежнего опыта.

Основанием лизинга в России считается дата принятия первого российского нормативного акта — указа Президента от 17 сентября 1994 г. № 1929 «О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности». Постановлением Правительства от 29 июня 1995 г. № 633 «О развитии лизинга в инвестиционной деятельности» было утверждено «Временное положение о лизинге».

Сейчас основной нормативный документ, определяющий лизинговые отношения — ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» № 164-ФЗ от 29.10.1998 г.

Предмет лизинга — это непотребляемые вещи, например, здания, оборудование, транспортные средства и иное движимое и недвижимое имущество. Исключение — предметом лизинга не может быть земельный участок и другие природные объекты, а также имущество, запрещенное федеральными законами для свободного обращения или для которого установлен особый порядок обращения. Лизинг является альтернативой кредитов и аренды.

Согласно статье 4 главы 1 федерального закона № 164-ФЗ от 29 октября 1998 года «О финансовой аренде (ли-

зинге)», субъекты лизинга это: лизингодатель, лизингополучатель и продавец предмета лизинга.

Лизингодатель по «требованию» лизингополучателя приобретает предмет лизинга в собственность и сдает его лизингополучателю во временное пользование. Лизингополучатель получает имущество в лизинг на условиях, указанных в договоре. Лизингополучателем может быть как физическое, так и юридическое лицо. Продавец продает лизингодателю на основании договора купли-продажи имущество, необходимое лизингополучателю.

Суть финансового лизинга заключается в том, чтобы инвестировать временно свободные или привлеченные финансовые средства, когда лизинговая компания по поручению лизингополучателя приобретает имущество у конкретного продавца и предоставляет это имущество лизингополучателю за плату во временное владение и пользование

Лизинг предусматривает одновременное заключение как минимум двух контрактов: договора лизинга (между лизингодателем и лизингополучателем) и договора купли — продажи (между лизингодателем и продавцом имущества). На практике такие отношения можно трансформировать в гораздо более сложные схемы с большим количеством прямых и косвенных участников лизинговой сделки.

Для лизинга очень важным этапом всегда является договор лизинга. Изначально всегда заключается сам договор. В договоре должны быть четко указаны данные:

- Поставщик у которого приобретается предмет лизинга, и сам предмет с характеристиками;
- Балансодержатель предмета лизинга;
- Возможность применения ускоренной амортизации;
- Кем и на кого будет осуществлена регистрация при наличии такой необходимости;
- Какая сторона выступает страхователем и выгодоприобретателем;
- Графики лизинговых и выкупных платежей по суммам и срокам. (важно для налоговой инспекции);
- Обязанности лизингополучателя по предоставлению информации в ходе реализации сделки;
- Штрафные санкции за нарушение обязательств;
- Процедура перехода права собственности на предмет лизинга;
- Возможность досрочного закрытия сделки по инициативе лизингополучателя.

Лизинговые платежи — общая сумма платежей по договору лизинга за весь срок действия договора. Это сумма которую лизингополучатель должен заплатить лизингодателю, чтобы предмет лизинга стал его собственностью.

Лизинговые платежи, как правило делятся на:

1) Выкупные платежи — сумма остаточной стоимости предмета лизинга (стоимость по которой он будет поставлен на баланс компании лизингополучателя). Данный расход оплачивается из прибыли (как приобретение основных средств)

2) Лизинговые платежи — те платежи которые относятся на себестоимость

3) Аванс лизингополучателя

В состав лизинговых платежей может входить: стоимость предмета лизинга, затрат на монтаж, обучение персонала, доставку и др, маржа лизинговой компании, проценты на кредит, транспортный налог (при условии что предмет сделки — транспортное средство и оно находится на балансе лизинговой компании), налог на имущество (также если оно находится на балансе лизинговой компании), страхование, а также другие затраты необходимые для совершения сделки (например, госрегистрация)

Если сравнивать лизинг с арендой или покупкой оборудования можно выделить как преимущества так и недостатки

Преимущество лизинга:

1. В лизинге сначала лизингополучатель получает имущество в пользование, а потом в собственность, при этом не оплачивает сразу крупные суммы из собственных средств.

2. В отличие от кредита, лизинг можно получить не внося залог. Но для лизингодателя предмет лизинга может быть (единственным возможным) залогом под который лизинговая компания может получить кредит в банке для совершения лизинговой сделки.

3. Пользование корпоративным транспортом не создавая автохозяйство, при этом списание всех затрат по эксплуатации относятся на себестоимость

4. Если это указано в лизинговом договоре, лизингополучатель может обязать лизинговую компанию:

4.1. Если предмет лизинга — транспортное средство, осуществить оформление в ГАИ

4.2. Осуществить регистрацию недвижимости в ФРС

4.3. Страхование. По договоренности сторон страховые взносы может оплачивать как лизингополучатель, так и лизингодатель.

4.4. Расчёт части налогов в бухгалтерии.

Эти услуги, согласно договору могут оплачиваться, а могут делаться бесплатно.

5. Возможность закрыть договор раньше по желанию лизингополучателя

6. Защита от рейдерских захватов (особенно актуально для лизинга недвижимости) и от кредиторов при процедуре банкротства.

Преимущество лизинга по отношению к кредитованию:

1. Залог при лизинге — это предмет лизинга, а при кредитовании необходима сумма не меньше суммы кредита на 30–50%;

2. Ускоренная амортизация: При помощи ускоренной амортизации уменьшаются платежи по налогу на имущество после завершения сделки, т.к. при ее применении остаточная стоимость основных средств будет быстрее уменьшаться, чем при начислении амортизации обычным методом; уменьшает платежи по налогу на прибыль, за счет увеличения размера амортизационных отчислений предмета лизинга; также при помощи ускоренной амортизации по окончании договора лизинга его остаточная и выкупная цена будет минимальной или нулевой. При кредитовании ускоренная амортизация не используется;

3. При кредитовании на себестоимость относятся только проценты по кредиту в пределах ставки ЦБ РФ, умноженной на коэффициент 1,1. При лизинге на себестоимость относятся все лизинговые платежи (не относятся на себестоимость только выкупные платежи).

4. Как правило, срок кредитования меньше чем срок лизинга.

5. При кредитной операции нельзя в состав затрат включить все сопутствующие затраты, а при осуществлении лизинговой сделки это возможно. Таким образом на сопутствующие затраты будет рассрочка.

Преимущество лизинга по отношению к аренде:

1. В отличие от аренды после выплаты лизинговых платежей предмет лизинга переходит в собственность.

2. Лизинговые платежи фиксируются на весь период действия договора, соответственно для лизингополучателя не имеет значение рост цен и рост арендных ставок, а также изменение курсов валют.

3. Гарантии защиты прав лизингополучателя: регистрация договоров в Росреестре или ГАИ (для недвижимости и автотранспорта соответственно).

Недостатки лизинга:

1. Предмет лизинга — собственность лизинговой компании до момента, пока не будут выплачены все лизинговые платежи.

2. Если за лизингополучателем числится задолженность от двух периодов платежей лизингодатель имеет право изъять предмет лизинга, но с возвратом перечисленных выкупных платежей.

3. Сложность организации

4. Стоимость лизинговой сделки для лизингополучателя больше чем цена, которую он бы оплатил при покупке.

5. Если оборудование, являющееся предметом лизинга вышло из строя, платежи также производятся, независимо от состояния оборудования.

В лизинге много как положительных, так и отрицательных сторон. По сравнению с кредитованием у лизинга много преимуществ, но несмотря на это для каждой организации выгоднее свои способы финансирования. Во многом это зависит и от самого предмета лизинга, срока

его эксплуатации, окупаемости и спроса. Также, в настоящее время рынок лизинговых услуг невелик, особенно на специализированную технику, соответственно выбор ус-

ловий договора небольшой, но для многих компаний выгодно приобрести оборудование именно при помощи лизинговой сделки.

Литература:

1. Гражданский кодекс РФ от 30.11.1994 № 51-ФЗ. — Режим доступа: http://base.garant.ru/10164072/35/#-block_2034
2. Указ Президента РФ от 17.09.1994 г. № 1929 «О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_4477/
3. Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» от 29.10.1998 № 164-ФЗ (в редакции от 03.07.2016 г.). — Режим доступа: <http://base.garant.ru/12113492/>
4. Склярова В.В. Риски лизинговой деятельности // Лизинг. — 2013. — № 11.
5. Философова, Т. Г. Лизинг [Электронный ресурс]: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления (060000) / Т. Г. Философова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.

Гендерные особенности профессионального развития руководителей

Байбурина Роксана Фаилевна, студент магистратуры

Башкирская академия государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан (г. Уфа)

В данной статье рассматривается специфика гендерного подхода в менеджменте как методологическая основа в изучении гендерных особенностей профессионального развития руководителей. Дается представление о работах ученых, изучающих специфику карьерных предпочтений женщин и мужчин, ученых, мотивацию профессионального развития и др. в разрезе гендерных особенностей.

Ключевые слова: гендер, гендерный подход, гендерный подход в менеджменте, профессиональное развитие, карьерное развитие

Исследование гендерных особенностей профессионального развития руководителей исходит из специфики гендерного подхода в менеджменте.

Так, в современном обществе интересы и опыт женщин, равно как и мужчин, стали неотъемлемой практикой социального взаимодействия в разрезе управленческих, политических, экономических и общественных интеракций с целью установления равенства между полами [2]. Поэтому внедрение гендерных подходов во все сферы нашего общества, в том числе и в сферу социально-трудовых отношений, является вопросом социальной справедливости.

Итак, гендерный подход применяется в различных науках для изучения многих общественных явлений, как то: политология (проявляется как возможность политически уравнивать права мужчин и женщин); психологии (рассмотрен в качестве составляющего элемента личностно ориентированного подхода, учитывающего индивидуальные особенности личности и стремящегося к созданию гендерокомфортной среды, направленной на развитие личности в соответствии с ее природным потенциалом); социологии (рассматривается социокультурная оценка биологических и социальных различий личности) и др.

В менеджменте (именно эта наука изучает аспекты профессионального развития руководителей) гендерный подход стремится уравнивать права женщин и мужчин на

уровне предприятия в возможностях занимать лидирующие позиции в организационной иерархии, в возможности получать одинаковую заработную плату за равный труд, быть одинаково конкурентоспособным при продвижении по служебной лестнице и т.п. [4].

Гендерные особенности профессионального развития женщин и мужчин исходят из особенностей карьерного развития представителей противоположных полов. В рамках науки менеджмент многие ученые с разных сторон рассматривают карьерные устремления женщин и мужчин, указывая на общее и различия. Выделим мысли некоторых ученых наиболее ярко, на наш взгляд, отражающих гендерные особенности профессионального развития руководителей.

Так, согласно исследованиям А. В. Авдуловой в планировании собственной карьеры женщины чаще ориентированы на текущее положение дел, нежели на перспективу развития [1] (в отличие от мужчин). Как правило, женщины позже устраивают свою карьеру, чем мужчины, но формы построения профессиональной карьеры у женщин гораздо разнообразнее.

Ученая выделяет на профессиональном пути женщин три основных вида карьеры:

1. линейная — постоянное ведение домашнего хозяйства;

2. прерывистая — женщина на определенное время прекращает работать ради семьи, а затем вновь возвращается на работу;

3. параллельная — женщина работает и ведет домашнее хозяйство.

Существуют и различия в мотивации между мужчинами и женщинами в организации своего профессионального развития. Как подчеркивает американский психолог Г. Крайг, что, по крайней мере, для части женщин межличностные отношения на работе потому особенно значимы, что помогают им в определении своей профессиональной Я-концепции [3]. Кроме того, социальная поддержка на работе связана с меньшим процентом депрессий и физических недомоганий у женщин. На втором месте по значимости стоит материальная оплата труда и лишь на третьем — интерес к содержанию профессиональной деятельности.

При этом, среди различных ориентиров выбора карьеры мужчины чаще стремятся к предпринимательской активности, менеджменту, соревновательности, испытывают потребность создавать новый продукт, услугу или организацию. Женщины в работе чаще ориентированы на

независимость, стабильность, безопасность, профессиональную компетентность. Важным мотивом выбора работы для женщин являются условия труда, санитарно-гигиенические характеристики деятельности, организация работы.

В заключении статьи подчеркнем, что в настоящее время исключительная патриархальность современного общества плавно уходит в прошлое. Новая тенденция в управлении ведет к постепенному закреплению женщин на местах руководителей.

Представленный анализ и характеристика особенностей женских карьер показывает, что в условиях современной модернизации систем управления, использования на руководящих постах только лучших специалистов, гендерная диспропорция должна быть полностью ликвидирована. Лица и структуры, отвечающие за кадровую политику, должны понимать и принимать научно доказанный факт, что у менеджмента нет пола и, поэтому, приоритетом для назначения на пост руководителя, как для мужчин, так и для женщин, должны выступать только моральные, деловые и профессиональные качества.

Литература:

1. Авдулова А. В. Гендерные аспекты управленческой деятельности [Электронный ресурс]: http://www.elitarium.ru/gendernye_aspekty_deyatelnosti/ (дата обращения: 6.05.2018)
2. Гендерный менеджмент. [Электронный ресурс]: <http://hrm.ru/gendernyj-menedzhment> (дата обращения: 6.05.2018)
3. Крайг Г. Психология развития. [Электронный ресурс]: <https://www.psyoffice.ru/3340-krajig-grjejs>. — *psikhologija-razvitija.html* (дата обращения: 6.05.2018)
4. Трофимова Е. И. Терминологические вопросы в гендерных исследованиях // *Общественные науки и современность. Гендерные исследования.* — 2016. — № 6 — С. 178

Демографическая политика Российской Федерации

Байбурина Роксана Фаилевна, студент магистратуры

Башкирская академия государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан (г. Уфа)

В данной статье рассматривается демографическая ситуация в Российской Федерации в контексте общемирового демографического развития, а также с точки зрения возможных рисков и угроз для социальной безопасности государства. Дается представление о действиях руководства страны в области обеспечения демографической безопасности и, вместе с тем, дальнейшего социально-экономического процветания государства.

Ключевые слова: демографическая политика, демографическая безопасность, человеческий капитал.

Проблемы демографического развития в современном мире приобретают все большее значение. Быстрый рост мирового населения, нехватка ресурсов, активизация миграционных процессов серьезно затрудняют обеспечение достойного уровня и качества жизни на планете. Нередко численность, размещение, половозрастная структура населения выступают стратегическими факторами экономического развития и формирования его параметров на перспективу.

Демографическая ситуация характеризуется рядом показателей, аккумулирующих демографические события на данной территории за определенный промежуток времени. Основными из них являются рождаемость, смертность, миграция, браки, разводы. Для социальной стабильности и национальной безопасности любой страны, в том числе и России в условиях глобализации очень важно обеспечить благоприятную демографическую ситуацию, в рамках которой сбалансированы интересы семьи, общества и государства.

Демографическая безопасность России является важнейшей составляющей ее социальной безопасности. Само это понятие, которое отражает степень защищенности государства от демографических угроз, то есть явлений и тенденций, способных негативно повлиять на социальную стабильность и устойчивость развития, появилось относительно недавно.

По мнению ряда специалистов, выделение демографической безопасности в самостоятельную категорию, равноценную по значимости с экономической, военной, социальной и другими видами безопасности, обусловлено углублением демографического кризиса в целом ряде стран, особенно промышленно развитых [4]. В ряде случаев этот кризис перерастает в демографическую катастрофу.

В настоящее время в России наблюдаются демографические потери 1990-х в виде резкого снижения рождаемости. У данной демографической проблемы есть и экономическое измерение. В 2017 году численность населения в трудоспособном возрасте сократилась почти на миллион, в ближайшие годы такая тенденция к сокращению сохранится, что может стать серьезным ограничением для экономического роста. Не будет необходимых трудовых ресурсов, ресурсов для содержания отдельных социальных групп населения и реализации социальных программ, на которые требуются налоговые поступления и т.п. [5].

Чтобы не допустить подобных отрицательных социальных явлений в Российской Федерации в виду нестабильности демографических процессов и снижения уровня рождаемости в стране в 2017 году Президент РФ В. Путин объявил масштабную реформу демографической политики. В результате его Указов с 2018 года в стране вводятся выплаты за рождение первого ребенка, продлевается программа материнского капитала, расширяется возможность использования ее средств, появляется специальная программа ипотечного кредита. А также будут ликвидированы очереди в яслях и поликлиниках.

Кроме этого, в послании Президента Федеральному собранию РФ 1 марта 2018 года В. Путин отметил, что важность для страны имеет не только то, чтобы «люди долго жили, но и больше рождались» [3]. И поставил перед страной и ее руководством задачу: «в предстоящее десятилетие предстоит не только стабилизировать, но и обеспечить устойчивый рост численности населения» [3].

Считаем, что данные мероприятия необходимо дополнить следующими: обеспечить молодых специалистов работой; при этом, заработная плата на рабочих местах должна быть достойной (например, не ниже средней и непропорциональной заработной плате руководителей компании).

Итак, обеспечение работой молодых специалистов должно носить прогнозируемый характер, поскольку мо-

лодежь в настоящее время не может самостоятельно ориентироваться на потребности рынка и на уровень заработной платы. Исходя из данных статистики, на долю предложений о работе для молодежи в январе 2018 года приходилось 8% от общего количества вакансий. В январе 2018 года на одну вакантную должность в России претендовали примерно 8 молодых специалистов.

В июне 2017 года уровень безработицы среди молодежи составил 13,9% — почти в 3 раза больше, чем по стране в целом. Количество вакансий для молодежи в 2017 году в России выросло на 4%, а количество резюме увеличилось на 7% по сравнению с 2016 годом [2]. Нестабильность и неопределенность своего будущего отрицательно влияет на деторождение среди молодежи.

Низкий уровень заработной платы также не позволяет молодым людям жениться (выходить замуж) и стремится к созданию многодетной семьи. Поскольку современный уровень жизни в настоящее время высок, и молодой человек, получив образование, имеет соответствующие требования и к оплате своего труда. Тем не менее, его ожидания не оправдываются. Так, по убыванию уровня заработной платы выпускников вузов после столицы (35 тыс. руб. — зарплата выпускника в г. Москва) расположился Санкт-Петербург, где в среднем зарплаты молодых специалистов ниже московских на 18%. Интересно также, что в Казани, где наблюдается самый высокий уровень конкуренции среди региональных центров, зарплата почти в 2 раза ниже московских (–47%) [1]. Но это крупные города, в то время как в малых городах РФ даже работу для молодых специалистов найти сложно, не говоря уже о сопоставимой с рыночными ценами на жизнь заработной плате.

Вывод

Отсутствие работы для молодых специалистов и низкий уровень заработной платы влияет на нежелание молодых создавать семьи, особенно в молодом возрасте и не способствует созданию ими многодетных семей. Поскольку помимо предложенных льготных программ на получение жилья и ипотеки, детям нужно дать соответствующее образование, обеспечить услугами здравоохранения и др., которые сейчас не являются дешевыми. А в современных условиях, в условиях нестабильности, молодые семьи с детьми и многодетные семьи — это первые претенденты на низкий уровень жизни.

Тем не менее, в настоящее время понятно, что благополучная демографическая обстановка есть обязательное условие дальнейшего развития потенциала России. Человеческий капитал страны — его наивысшая ценность и главный ресурс страны.

Литература:

1. Зарплата молодых специалистов в 2017 году [Электронная версия] URL <https://career.ru/article/21885>(дата обращения: 02.03.2018)

2. Особенности молодежного рынка труда в России в 2017 году: <https://career.ru/article/21882> (дата обращения: 02.03.2018)
3. Путин поставил цель для государства: хорошо и долго живущий россиянин [Электронная версия] URL: <http://tass.ru/politika/4999765> (дата обращения: 02.03.2018)
4. Человеческий капитал как фактор социально-экономического развития: докл. К XVII Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 19–22 апр. 2016 г. / отв. Ред. Я. И. Кузьминов, Л. Н. Овчарова, Л. И. Якобсон; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: Изд. Дом Высшей школы экономики, 2016. — 198 с.
5. Шешукова Е. С., Швецова И. Н. Человеческий капитал как основа устойчивого экономического будущего России // Научное сообщество студентов: междисциплинарные исследования: сб. ст. по мат. XVIII междунар. студ. науч. — практ. конф. № 7(18). URL: [https://sibac.info/archive/meghdis/7\(18\).pdf](https://sibac.info/archive/meghdis/7(18).pdf) (дата обращения: 02.03.2018)

Оценка состояния банковской системы России

Барахоева Шарифа Башировна, студент магистратуры
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

В статье дается оценка современного состояния банковской системы Российской Федерации. В настоящее время в литературе, совершенствованию методов обслуживания розничных клиентов уделяется большое количество внимания, банки стараются держаться за каждого клиента, шагать в ногу со временем, внедряя новые технологии в свою деятельность. Банковское обслуживание подразделяется на розничный бизнес, корпоративный бизнес и обслуживание vip-клиентов.

Ключевые слова: банки, активы, пассивы, доходность, рентабельность, структура банковской системы.

Характерными чертами банковской системы ученые-экономисты считают следующие признаки. На первом месте отмечается развитость системы и большое число кредитных институтов, которые были созданы в первые годы экономических реформ. Самое большое число банков отмечалось в 1995 году — тогда в РФ действовали более 2,5 тыс. самостоятельных банков, большее число из которых были мелкими. В те годы отдельные самостоятельные коммерческие банки часто создавались для обслуживания одной коммерческой структуры и быстро прекращали свое существование [1]. В последние годы, как уже говорилось, число банков существенно снизилось, что дает потенциал для конкуренции среди них. Вторая особенность — активы концентрируются у крупнейших банков: считается, что топ-5 банков обладают 40% всех банковских активов. Третья особенность — неравномерность распределения по территории страны.

Далее, как особенности выделяются внедрение на банковский рынок небанковских учреждений — инвестиционных институтов, расчетно-клиринговых организаций, страховых компаний — и локальный характер банковских рынков [1, с. 31].

Как особенность последних лет хотелось бы выделить увеличение, и существенное, числа банков с государственным участием. Такие структуры вызывают наибольшее доверие и у бизнеса, и у частных вкладчиков и считаются наиболее безопасными.

Государственное участие может осуществляться таким образом — по закону, банк может быть полностью госу-

дарственным, частично или косвенно государственным, или может находиться под контролем государства. По закону, государственный банк в стране только один — ЦБ РФ, поскольку его создание и функционирование регламентируется специальным федеральным законом. Полностью государственные банки — те, где оно владеет 100% акций банка, как Россельхозбанк. О частичном участии экономисты говорят, когда государство владеет контрольным пакетом акций, как, например, в Сбербанке России, где оно владеет 52,32% акций [3]. Косвенное участие государства в капитале банков связывается с финансированием не напрямую, а через подконтрольные организации, как в группе ВТБ или в «Почта-банке». 96% акций «Почта-банка» принадлежит «Связь-банку», а акции последнего — Внешэкономбанку, который является на основании федерального закона государственным [5]. К банкам, которые находятся под контролем государства, можно отнести те, где назначено внешнее управление или те, у которых отозвана лицензия (таблица 3). Банки с государственным участием часто входят составной частью в крупные корпоративные структуры, многоуровневые холдинги.

Если исходить из кластерной структуры банковской системы нашей страны, то в ней выделяют такие кластеры: клиентские банки, которые в свою очередь подразделяются на розничные, диверсифицированные и расчетные; кредитные банки, где выделяются два суб-кластера — корпоративного кредитования и розничного кредитования; клиринговые банки; капитализированные

монобанки; ресурсозависимые дочерние иностранные банки; банки для финансирования внешнеэкономической деятельности; универсальные банки; инвестиционные банки [6].

За 2018 год активы банковского сектора увеличились на 6,9% (в 2017 году — на 9,0%), до 94,1 трлн рублей. Их структура за отчетный период изменилась несущественно (рисунок 2–3).



Рис. 2. Динамика кредитов от банка России, депозитов и прочих средств федерального казначейства

Как и по пассивным операциям, продолжался процесс девальютизации активов. Активы кредитных организаций в иностранной валюте (в долларовом эквиваленте)

за 2018 год сократились на 7,6%, однако их доля в совокупных активах практически не изменилась — 22,4% (на 01.01.2018—22,3%).

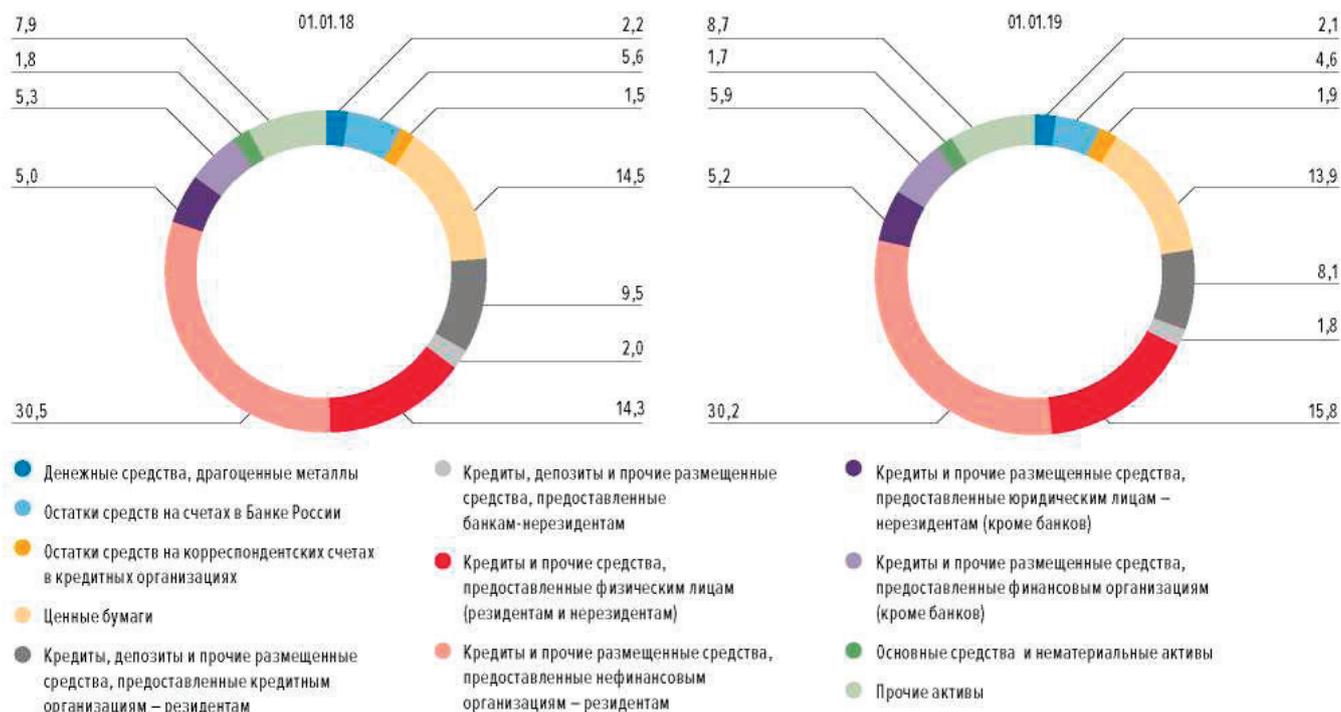


Рис. 3 Структура активов банковского сектора, %

По итогам 2018 года основная доля в совокупных активах банковского сектора (59,5%) по-прежнему приходилась на банки, контролируемые государством (на 01.01.2018—59,1%). Выросла доля банков с участием иностранного капитала — с 10,9 до 11,7%. Одновременно доля банков, проходящих процедуру финансового оздоровления, снизилась с 12,3 до 10,6%. Удельный вес небанковских кредитных организаций (НКО) увеличился на 0,8 п.п., до 4,4%. Доля частных средних и крупных банков изменилась незначительно и составила 13,5%.

Сдержанный рост банковских активов происходил на фоне умеренного спроса корпоративного сектора на кредиты. Тем не менее в 2018 году сформировалась позитивная динамика как в розничном, так и в корпоративном сегменте кредитования, чему способствовало повышение производственной и потребительской активности. Совокупный портфель кредитов нефинансовым организациям и физическим лицам за 2018 год вырос на 10,7% (за 2017 год — на 6,2%), до 48,3 трлн рублей, а доля этих кредитов в активах банков увеличилась — с 49,7 до 51,3%.

Задолженность нефинансовых организаций перед банками по кредитам за 2018 год выросла на 5,8% (за 2017 год — на 3,7%), до 33,4 трлн рублей. Прибыль (нетто) банковского сектора в 2018 году составила 1,34 трлн рублей, превысив результат 2017 года в 1,7 раза.

Несмотря на умеренный рост прибыли банковского сектора в первой половине 2018 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, во второй половине 2018 года наблюдалось значительное улучшение практически по всем операционным показателям.

Так, в 2018 году финансовый результат банковского сектора увеличился на 71,3% по сравнению с предыдущим годом (до 1,3 трлн рублей), в основном за счет роста чистого процентного дохода (+ 18,7%, до 3,1 трлн рублей), или 67,0% источников прибыли). Самый стабильный источник дохода, не столь зависимый от конъюнктуры рынка, — чистый комиссионный доход — в 2018 году увеличился на 21,5% по сравнению с 2017 годом (до 1,1 трлн рублей) и составил 24,5% от источников увеличения прибыли. Чистая прибыль от операций с иностранной валютой также увеличилась (+ 70,2%, до 0,2 трлн рублей, или 3,4% от источников прибыли), в основном за счет продаж и покупок.

Сдерживающее влияние на прибыльность банковского сектора оказали увеличение операционных расходов (до 2,0 трлн рублей, увеличение на 12,3% по сравнению с 01.01.2018, что соответствует рыночным тенденциям) и снижение чистой прибыли от операций с ценными бумагами (на 12,7%, в основном от операций купли-продажи приобретенных ценных бумаг), что также соответствует тенденциям, сложившимся в 2018 году на фондовом рынке.

Чистая прибыль от прочих операций значительно снизилась — с 170 млрд. рублей в 2017 году до 10 млрд. рублей в 2018 году (или 2% от источников прибыли), в основном за счет сокращения банками, проходящими процесс финансового восстановления списанных доходов, обязательства и невостребованная кредиторская задолженность, а также прочие доходы, относящиеся к другим лицам (в том числе разовые, случайные по своему характеру).

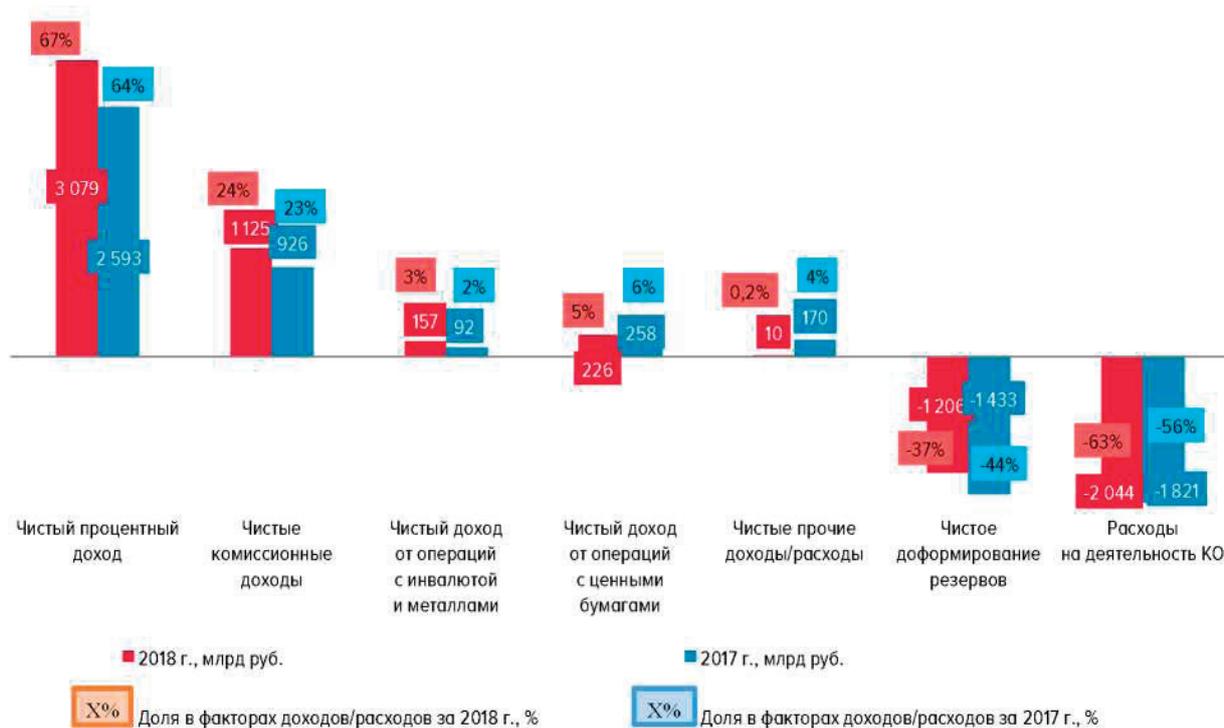


Рис. 4. Источники увеличения/снижения прибыли

Затраты на формирование резервов на 2018 год снизились по сравнению с предыдущим годом (на 15,8%, до 1,2 трлн рублей, или на 37,1% от факторов снижения прибыли). Изменение соотношения ежегодных чистых отчислений к резервам связано с созданием в IV квартале 2017 года значительных резервов для активов крупных банков, находящихся в процессе финансового оздоровления с участием Банка России. Без учета показателей реабилитированных банков (в том числе с участием FKBS11) чистая завершенность РВП увеличилась с 0,4 трлн рублей в 2017 году до 0,6 трлн рублей в 2018 году (+ 45,0%).

Таким образом, российские банки (за исключением тех, которые проходят процесс реорганизации) продолжали наращивать резервы, несмотря на наблюдаемое улучшение качества их кредитного портфеля, что может свидетельствовать о сохранении банками консервативного подхода к оценке кредитных рисков.

Баланс резервов на возможные потери в целом в 2018 году увеличился на 10,1% (в 2017 году — на 26,9%).

В 2018 году чистая процентная маржа (без учета небанковских кредитных организаций) увеличилась на 0,5 процентного пункта до 4,5%: рост оборотных активов сопровождался опережающим ростом чистого процентного дохода.

Несмотря на повышение процентных ставок по кредитам как юридическим, так и физическим лицам в последние месяцы 2018 года, рентабельность размещения в банковском секторе остается на уровне начала 2018 года, главным образом, из-за инерции индикатора: при его расчете, Доходность всего портфеля учитывается секторами за последние четыре квартала. В результате, рост доходности размещения будет отслеживаться, поскольку старые кредиты заменяются новыми. В то же время снижение стоимости заимствований (–0,5 процентных пункта в 2018 году до 4,4%) отражает более динамичное снижение ставок в первой половине 2018 года по сравнению с их увеличением во второй половине года.

В результате разница между ставками размещения и ставками привлечения (спредом) за 2018 год увеличилась на 0,4 процентных пункта, достигнув уровня 4,2 процентных пункта. В среднесрочной перспективе, скорее

всего, будет наблюдаться стабилизация темпов как привлечения, так и размещения.

Рентабельность банковского бизнеса выросла. В 2018 году рентабельность активов в целом для действующих банков (ROA) увеличилась с 1,0 до 1,6%, а капитала (ROE) — с 8,1 до 13,4%.

Наиболее благоприятная ситуация (высокая прибыльность, существенные темпы роста) наблюдалась среди системно значимых кредитных организаций и крупных банков с капиталом более 1 млрд. Рублей (без СЗКО и банков, переживающих финансовое оздоровление), которые демонстрируют менее высокие результаты по сравнению с СЗКО, однако, положительная динамика также очевидна.

Напротив, показатели рентабельности малых банков с капиталом менее 1 млрд. Рублей (за исключением банков, переживающих финансовое оздоровление) в 2018 году были близки к нулю: показатель ROA не изменился (с 0,04 до 0,02% на 01 / 01/2019) и ROE — снизились на 0,2 процентных пункта (с 0,3 до 0,1% на 1 января 2019 года). Снижение доходности капитала таких банков в 2018 году связано с уменьшением процентных доходов — основного источника доходов таких банков — из-за уменьшения разброса процентных ставок с 6,9 до 6,2 процентных пункта, а также увеличение стоимости залоговой деятельности.

Таким образом, производительность российских кредитных организаций в среднем по отрасли увеличилась: отношение административных и управленческих расходов к общему чистому доходу (затраты / доходы, СТИ) снизилось на 0,6 процентных пункта, до 42,6%, по состоянию на 01.01.2019 г., что в основном за счет опережающего роста выручки по сравнению с операционными расходами. В то же время динамика показателя в разрезе разных категорий банков неоднородна: операционная эффективность СЗКО осталась на прежнем уровне (38,2%), а для крупных банков (кроме СЗКО и реабилитированных банков) он вырос на 0,8 процентных пункта. (СТИ снизился с 57,2 до 56,4% на 1 января 2019 года), а для небольших банков (кроме реабилитированных) он снизился на 5,2 процентных пункта. (СТИ увеличился с 83,7 до 88,9%).

Литература:

1. Банковское дело: Учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. Г.Г. Коробовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Магистр; ИНФРА-М, 2015. — С. 30.
2. Структура акционерного капитала Сбербанка России [Электронный ресурс]. — Электрон. дан. — Режим доступа: <http://www.sberbank.com/ru/investor-relations/share-profile/shareholders-structur>
3. Раскрытие информации Почта-банк [Электронный ресурс]. — Электрон.дан. — Режим доступа: https://www.pochtabank.ru/about/data#info_info
4. Структура акционерного капитала Сбербанка России [Электронный ресурс]. — Электрон. дан. — Режим доступа: <http://www.sberbank.com/ru/investor-relations/share-profile/shareholders-structur>
5. Раскрытие информации Почта-банк [Электронный ресурс]. — Электрон.дан. — Режим доступа: https://www.pochtabank.ru/about/data#info_info
6. Микаэлян Г.М. Кластерный анализ банковской системы России / Г.М. Микаэлян // Вектор науки ТГУ. — 2009. — № 7. — С. 144.

Современное состояние системы банковского надзора в Республике Узбекистан

Бобакулов Тулкин Ибодуллаевич, доктор экономических наук, профессор;
Юлдашева Феруза Алишер кизи, студент магистратуры
Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

В данной статье рассматривается система банковского надзора и методы его осуществления в Республике Узбекистан. В статье дана авторская формулировка понятия «банковский надзор». Изучены нормативно-правовые акты в сфере банковского надзора.

Ключевые слова: *банковский надзор, Центральный банк, дистанционный надзор, инспектирование, пруденциальные нормативы.*

На сегодняшний день в условиях рыночной экономики вопросы обеспечения устойчивого развития банковской системы в Республике Узбекистан являются особо актуальными в связи с необходимостью качественного совершенствования механизмов банковского надзора и контроля над деятельностью кредитных организаций. Незрелость финансового рынка Республики Узбекистан обуславливает высокую потребность в эффективном банковском секторе, способном выполнять свойственные ему функции по аккумулярованию и распределению временно свободных денежных средств, способствуя развитию наиболее перспективных отраслей экономики.

В соответствии со Стратегией действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 гг., Постановлением Президента Республики Узбекистан от 12.09.2017 г. № ПП-3270 «О мерах по дальнейшему развитию и повышению устойчивости банковской системы республики» в целях обеспечения финансовой стабильности банковской системы, внедрения современных принципов и механизмов регулирования и надзора за банковской деятельностью коммерческим банкам рекомендовано:

- осуществить разработку и утверждение долгосрочных стратегий развития, направленных на качественную трансформацию банков в финансово стабильные и конкурентоспособные учреждения, функционирующие на основе передовой практики и международных стандартов;

- ежеквартально проводить стресс-тестирование ликвидных позиций с различными сценариями для повышения способности банка на ранних этапах выявлять, предотвращать и преодолевать банковские риски и их проявления;

- принять действенные меры по улучшению структуры активов банка и состояния кредитного портфеля банка с позиций защиты интересов акционеров банков, а также снижению доли неработающих кредитов;

- строго соблюдать сроки и утвержденные графики погашения кредитов, предпринимать меры по недопущению образования просроченной задолженности и исключению практики кредитования убыточных организаций.

Исследуя банковское законодательство, можно сказать о том, что в нем четко прописаны надзорные функции Центрального банка Республики Узбекистан, но не дано правового определения термина «банковский надзор». Обобщая мнения множества ученых-экономистов можно дать следующее определение данному понятию: «банковский надзор — это деятельность, осуществляемая специально уполномоченным на то государственным органом и направленная на выявление соответствия деятельности отдельно взятого коммерческого банка или банковской системы в целом установленным нормам законодательства в сфере банковского дела, требованиям нормативных актов надзорного органа, выполнения коммерческими банками установленных экономических нормативов, а также требований по ведению бухгалтерского учета и отчетности».

Модель организации банковского надзора в Республике Узбекистан основывается на законодательном закреплении за Центральным банком исключительных полномочий в сфере надзора и регулирования банковской деятельности. Система банковского надзора сочетает в себе два подхода к регулированию деятельности — европейский, отдающий предпочтение дистанционному надзору, и североамериканский, базирующийся на проведении инспекторских проверок непосредственно в банках.

В рамках осуществления дистанционного надзора Центральный банк Республики Узбекистан в пределах своих полномочий устанавливает для банков пруденциальные¹ нормативы, в том числе:

- коэффициент адекватности капитала;
- коэффициенты ликвидности;
- лимиты открытой валютной позиции;
- максимальный размер риска на одного заемщика или группу взаимосвязанных заемщиков;
- максимальный размер крупных кредитных рисков и инвестиций;
- требования по классификации и оценке активов, а также формированию резервов против сомнительных и недействующих ссуд, создаваемых на основе такой классификации и другие.

¹ Пруденциальный надзор — надзор, осуществляемый Центральным банком Республики Узбекистан за деятельностью банков в целях предотвращения и сокращения специфических рисков банковской деятельности.

При этом Центральный банк в целях осуществления надзорных функций вправе получать и проверять отчетность, а также другие документы, требовать разъяснения информации, полученной от банков, а также пользоваться информационными системами и базой данных банков.

С некоторыми из пруденциальных нормативов, устанавливаемых Центральным банком, можно ознакомиться с помощью данных следующих таблиц, составленных автором на базе законодательства Республики Узбекистан.

Таблица 1. Пруденциальные нормативы, установленные Центральным банком Республики Узбекистан, по кредитному риску коммерческих банков

Наименование показателя	Нормативное значение
максимальный размер риска (кредита) на одного заемщика или группу взаимосвязанных заемщиков	не более 25% капитала банка первого уровня
максимальный размер риска (кредита) для бланковых (необеспеченных) кредитов, а также факторинговых услуг	не более 5% капитала банка первого уровня
общая сумма всех крупных кредитов банка	не может превышать капитал банка первого уровня более, чем в 8 раз
общая сумма лизинговых услуг, предоставленных банком	не более 25% капитала банка первого уровня
сумма всех предоставленных банком гарантий	не более 25% капитала банка первого уровня
общая сумма всех кредитов, предоставленных банком, связанных с ним лицам	не более 100% капитала банка первого уровня

Составлена автором

Таблица 2. Пруденциальные нормативы, установленные Центральным банком Республики Узбекистан, по валютному риску коммерческих банков

Наименование показателя	Нормативное значение
величина открытой валютной позиции по каждому отдельному виду иностранной валюты на конец каждого операционного дня	не более 10% регулятивного капитала банка
суммарная величина открытых валютных позиций на конец каждого операционного дня	не более 20% регулятивного капитала банка

Составлена автором

В Положении «О порядке проведения инспектирования (проверки) коммерческих банков и их филиалов Центральным банком Республики Узбекистан» № 2217 от 14.04.11 г. определены 3 вида проверок:

1) *комплексная проверка* — проверка, осуществляемая непосредственно на местах с целью изучения реального финансового положения банка и/или его филиалов, а также рисков, свойственных банковской деятельности и выдачи общей оценки деятельности;

2) *тематическая проверка* — проверка отдельных операций банка и/или его филиалов;

3) *контрольная проверка* — проверка, целью которой является контроль над состоянием процесса исправления ошибок и недочетов, выявленных в ходе последней инспекционной проверки.

Комплексная проверка назначается исходя из результатов пруденциального надзора на основании решения Комитета по надзору при Центральном банке.

Тематическая проверка проводится в следующих случаях:

— согласно решениям Президента Республики Узбекистан или Кабинета министров, а также правоохранительных органов о проведении проверки;

— если результаты пруденциального надзора свидетельствуют о финансовой неустойчивости банков и при наличии угрозы интересам вкладчиков и кредиторов;

— при поступлении в Центральный банк данных о нарушении банками и/или их филиалами банковского законодательства и на основании обращений физических и юридических лиц.

Срок инспекционной проверки устанавливается исходя из объема выполняемых банком операций и с учетом размера филиальной сети, но не более 30 календарных дней.

В 2018 году за нарушение требований банковского законодательства Центральный банк применил меры воздействия в виде ограничения на проведение отдельных операций по отношению к 12 банкам и штрафные санкции по отношению к 28 банкам на общую сумму 20,5 млрд сум [6].

Временные ограничения на проведение операций применялись в форме запрета на выплату дивидендов, уча-

стие на торгах валютной биржи, на привлечение вкладов населения, на осуществление активных операций со связанными лицами банка и с иностранными банками.

Штрафные санкции применялись за нарушения:

- а) выявленные по результатам инспекций (13 банков) — 5,9 млрд сум;
- б) при осуществлении валютных операций (26 банков) — 5,1 млрд сум;
- в) пруденциальных нормативов (24 банка) — 4,2 млрд сум;
- г) требований правил внутреннего контроля (8 банков) — 3,8 млрд сум;
- д) прав потребителей банковских услуг (2 банка) — 120 млн сум.

В части пруденциальных нормативов банки в большинстве случаев не соблюдали нормативы ликвидности и лимиты открытой валютной позиции.

Литература:

1. Закон Республики Узбекистан от 11.11.2019 № ЗРУ-582 «О Центральном банке Республики Узбекистан».
2. Закон Республики Узбекистан от 05.11.2019 г. № ЗРУ-580 «О банках и банковской деятельности».
3. Указ Президента Республики Узбекистан от 07.02.2017 г. № УП-4947 «О стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан».
4. Постановление Президента Республики Узбекистан от 12.09.2017 г. № ПП-3270 «О мерах по дальнейшему развитию и повышению устойчивости банковской системы республики».
5. Положение «О порядке проведения инспектирования (проверки) коммерческих банков и их филиалов Центральным банком Республики Узбекистан» № 2217 от 14.04.11 г.
6. Информация о мерах воздействия, применённых Центральным банком к кредитным организациям в 2018 году // Официальный сайт Центрального банка Республики Узбекистан. URL: <http://cbu.uz/ru/press-tsentr/press-relizy/2019/01/158426/> (дата обращения: 20.01.2020).

Приведенные статистические данные свидетельствуют об эффективности механизма банковского надзора, осуществляемым Центральным банком Республики Узбекистан. Однако следует отметить необходимость усиления его надзорных функций ввиду повышения самостоятельности коммерческих банков. Несмотря на то, что в последующие годы Центральный банк продолжит осуществление жёсткого надзора за соблюдением кредитными организациями банковского законодательства, а также применение мер раннего реагирования для предотвращения нарушений, целесообразным является рассмотрение вопроса о совершенствовании системы банковского надзора путем создания мегарегулятора (независимого органа, занимающегося исключительно надзорными функциями), что широко распространено в зарубежной практике.

Специальные факторы и тренды развития отрасли индивидуального отопления в России

Брежнева Ирина Михайловна, студент магистратуры
Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС»

В данной статье речь пойдет о том, что и как влияет на развитие отрасли индивидуального отопления. Будь то экономические факторы, политические, социальные или технологические.

Корпоративное видение любой компании основывается на идее заботы как о климате дома, так и бережливом отношении к глобальному климату.

Стратегия, которая обеспечивает претворение в жизнь такого видения строится на эффективности в сегменте традиционного газового отопительного оборудования, где основными стратегическими направлениями для развития являются электрификация, интернационализация и дигитализация.

Что касается рынка отопительного оборудования, компании адаптировали понятия о стратегических направле-

ниях и понимают их как: развитие массовых сегментов электрического оборудования, локализация тех продуктов, которые находятся в базовых сегментах с точки зрения ценового позиционирования и формирование портфолио инструментов для удаленного управления до-ступом.

По данным статистики компании имеют следующую информацию по рынку России (рис. 1).

Как видно на рисунке 1, в России можно распределить все города на 4 типа: более 1 миллиона жителей, более 100 тысяч жителей, менее 100 тысяч жителей и сельские районы проживания.

Большая часть страны проживает в городах, не селах. При этом наивысшая доходность населения находится в 12 городах из 160.



Рис. 1. Обзор рынка индивидуального отопления в России (2)

При этом в этих городах газовое индивидуальное отопление не используется. В большей степени газ для отопления можно использовать в менее крупных городах и селах, где доходы населения менее высокие и совсем невысокие.

Основной фокус на среднесрочную перспективу не меняется, компании данной отрасли все так же концентрируются на территориях с высокой газификацией.

Напомним, что в России по-прежнему очень разные регионы с точки зрения дохода, местного законодательства по применения газа для отопления, а также сложности с подведением и подключением газа.

Можно выделить 6 ключевых факторов, которые влияют на рынок индивидуального отопительного оборудования. Как мы видим на рисунке 2, это:

1. Стагнация роста ВВП, а также прогнозов по роста экономики в стране на ближайшие годы.

2. Количество строящегося нового жилья находится под контролем, в т.ч. и нового законодательства, которое усложняет работу компаний-производителей котельного оборудования с новыми жилищными комплексами.

3. Длительные диалоги о том о преимуществах и недостатках индивидуального отопления перед централизованным государственным.

4. Вопрос газификации в стране стоит остро — не все районы страны все еще газифицированы или стоят в ближайшем плане.

5. Из-за недостаточного финансирования государственного фонда отопления инфраструктура (трубы и пр.) прогнили и стоят в длительной очереди на замену.

6. Тем не менее, есть первые качественные комплексные установки, на которых можно устанавливать качественное оборудование.

7. Импортозамещение все более и более в последние годы актуально в стране в связи с санкциями.

Политическая ситуация последних лет приводит к тому, что на уровне государства принимаются законы, улучшающие условия конкуренции отечественного производителя. Кроме того, в отличие от европейских стран в большинстве регионов России по-прежнему используется центральное отопление, что никак не помогает увеличению объемов продаж компаний в отрасли индивидуального отопления.

Можно разделить потенциал российского рынка с точки зрения географии на три части, при этом доля в каждой из частей описывает фокус с точки зрения продаж. С другой стороны, можно увидеть хороший потенциал в средней полосе и востоке в сегментах твердотопливных и электродотоплов.

Традиционная бизнес-модель дистрибуции отопительного оборудования на российском рынке представлена многоуровневой цепью поставок, где 90% продаж сконцентрировано у крупных дистрибьютеров. Однако, тенденции на рынке показывают, что основные производители начинают фокусироваться на вытягивающем спросе, который, по их мнению, формируют монтажники. Это позволит добиться нового взлета в продажах оборудования, а значит, и в прибыли компании.

Как мы видим из таблицы 1, рост экономики и доходов населения замедлился. Это значит, что производители

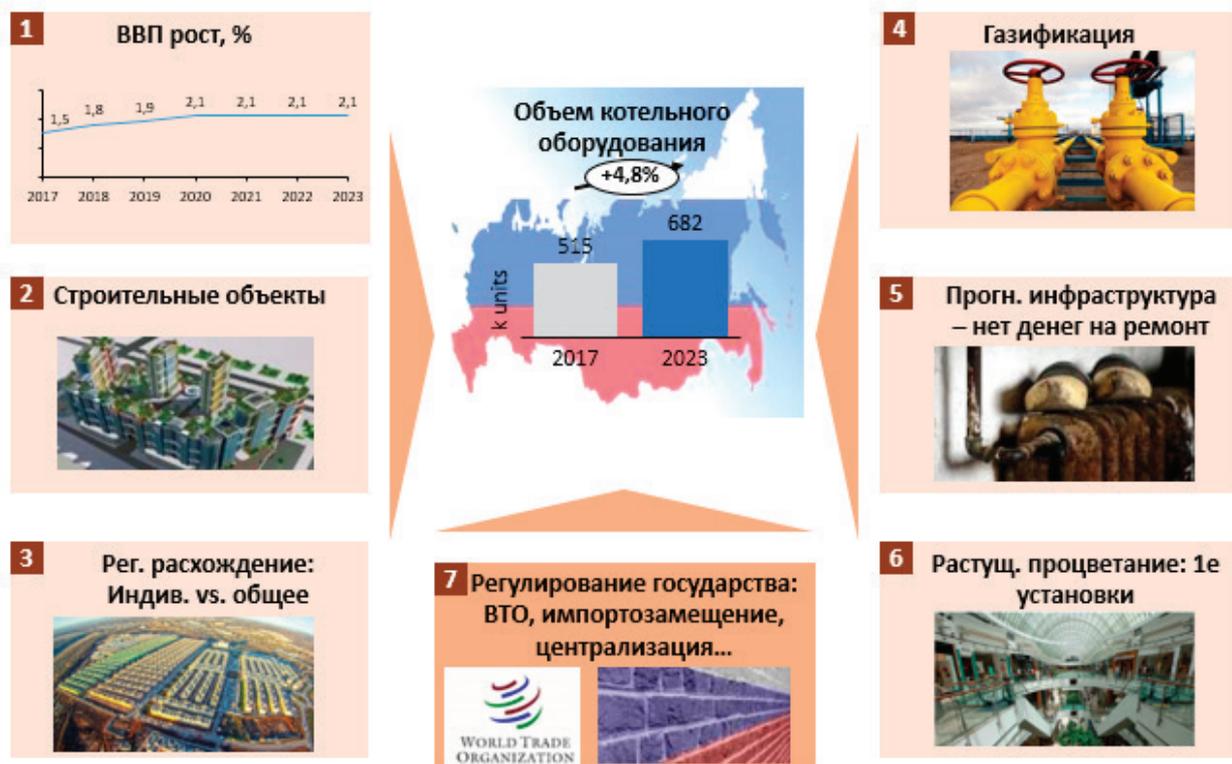


Рис. 2. Основные факторы, влияющие на рынок отопления в России (5)

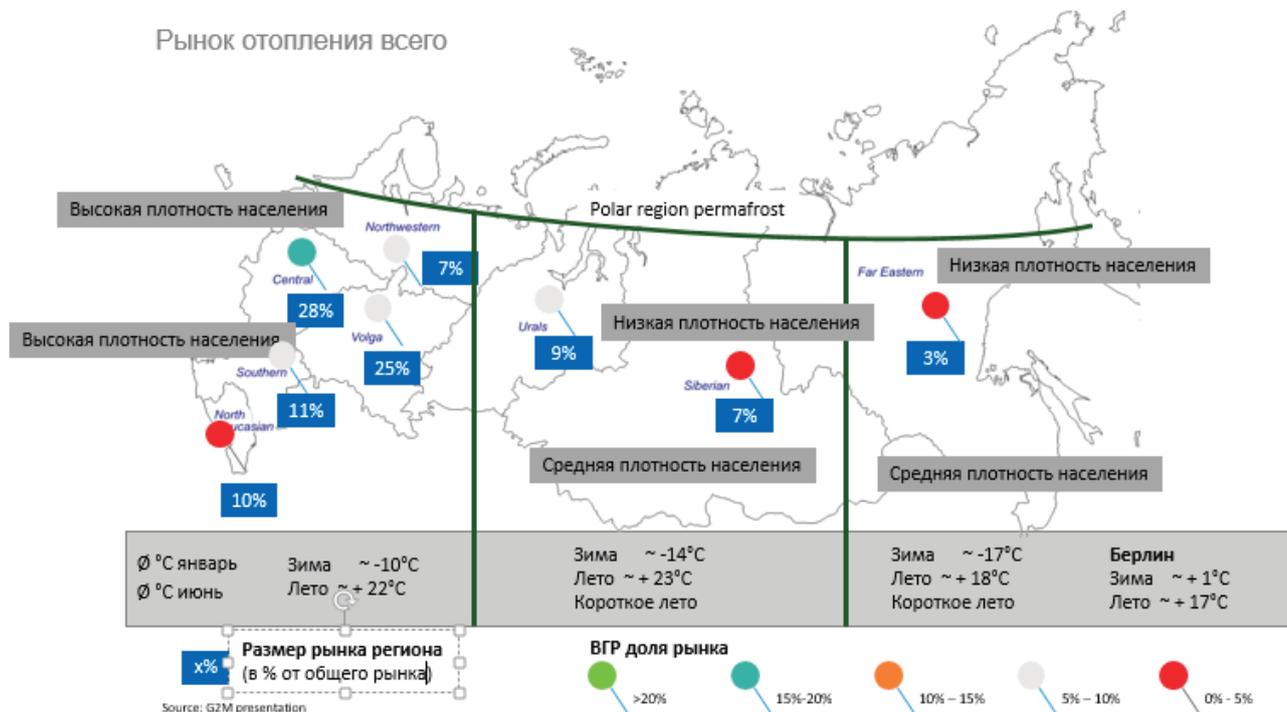


Рис. 3. Региональный рынок и доля ВГР (5)

должны обязательно учитывать этот факт при анализе рыночной стоимости своих продуктов.

В данной таблице, а также по статистике одного из крупных партнеров индустрии — банк Райффайзен — сохраняется прогноз роста ВВП на 2019 год на уровне 1,5%

г/г. Экономическому росту будут мешать внешние риски (санкции, глобальные торговые войны и др.), фискальные решения 2018 года (повышение НДС и начало пенсионной реформы), новое соглашение ОПЕК+ и слабый рост социальных расходов бюджета

Таблица 1. Рост и развитие ВВП (4)

	2015	2016	2017	2018	FC 2019
GDP	-2,5%	-0,2%	1,6%	1,7%	1,5%
CPI	15,5%	7,1%	3,7%	4,3%	5,1%

На фоне низкого уровня инфляции ЦБ снизил ключевую ставку на 0,25% с 7,25% до 7%. Такое падение не останется без внимания, т.к. дает хорошую возможность брать более дешевые кредиты. Если мы говорим о кредитах на жилье или на строительство, тогда этот фактор может положительно сказываться на росте продаж оборудования для отопления домов.

В то же время сообщается, что реальные располагаемые доходы населения продолжают снижаться. С начала июня — 0,4% г/г.

Ассоциация европейского бизнеса прокомментировала итоги продаж автомобилей в августе, которые не показали существенных изменений в общей ситуации на рынке, так как продажи на рынке продолжают отставать от устойчивого уровня, установленного в предыдущем году. Казалось бы — причем туту автомобили — а ведь владельцы автомобилей — это, как правило, те же люди, которые являются ли в ближайшем будущем могут стать владельцами нового жилья, в т.ч. загородного, т.е. и целевая аудитория компаний рынка отопления.

Из года в год сокращаются располагаемые доходы населения, что приводит к переходу к дешевым базовым сегментам во многих областях с большой долей вероятности продолжится и в этом году, что делает продажи достаточно сложными еще более трудоемкими.

Ограничиваются поставки с завода-изготовителя: из-за металлического листового покрытия поставщик поставляет сырье, не отвечающее требованиям каче-

ства и увеличенное время транспортировки из Турции в Россию через Грузию по политическим причинам.

Тем не менее, однозначной ситуацию на рынке назвать нельзя. С одной стороны, котлов покупают меньше по весьма объективным причинам:

- Снижение доходов населения
- Смещение приоритетов семейного бюджета
- Заморозка крупных строительных проектов

С другой, интерес к автономному отоплению не пропадает. Владельцам частных домов подключение к централизованной системе выходит боком — платить приходится много, а требуемых показателей тепла нет. Жильцы многоквартирных домов вынуждены обращаться «за помощью» к отопительным котлам, т.к. износ сетей и общего коммунального хозяйства с каждым годом очевиден и все чаще негативно сказывается на уровне жизни в отопительный сезон. Важен и факт износа старого отопительного оборудования — традиционные советские газовые колонки необходимо менять на современные модели, а также переходить с твердо- и жидкотопливного отопления на газ и электричество. Безусловно, там, где это возможно.

Между отечественными и иностранными производителями рынок котлов поделен примерно поровну. 60% — импортная продукция, 40% — российская. Обе группы компаний-производителей в период кризиса постарались нарастить объем выпускаемой продукции за счет переориентации в сторону дешевых простых моделей. Многофункциональная техника пока отошла на второй план.

Литература:

1. Ежегодный отчет BRG: <http://brg.ua/uk/>
2. Сайт ООН: Un.org
3. Федеральная служба государственной статистики: <https://www.gks.ru/>
4. Статистика банка Райффайзен (внутренние документы).
5. Сбор статистики по результатам переговоров с партнёрами и подписанных соглашений.

Особенности управления инновационной деятельностью на малых предприятиях

Будо Дария Алексеевна, студент магистратуры

Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики

Российская экономика переживает эпоху крупномасштабных перемен. Радикальные экономические ре-

формы несут за собой изменение деятельности предприятий, условий конкуренции и результатов труда. Она

создает экономические условия для теоретических исследований и внедрения в практику инновационных технологий.

Эффективная и устойчивая деятельность компании зависит от того, как руководство понимает, оценивает и учитывает в своих действиях ее жизненный цикл и каждую его стадию. Согласно жизненному циклу предприятия организации делятся на стартапы и уже существующие предприятия. Стартап — новый финансовый проект, строящий свою деятельность на базе инновационных идей, либо на основе новых технологий, не запущенных в массовое потребление.

Далее необходимо рассмотреть инновационную активность малого и среднего предпринимательства. Расширение инновационной активности в секторе частного бизнеса непосредственно связано с развитием малых предприятий и обеспечением их потребностей дополнительных финансовых, человеческих и материальных ресурсах [2].

Анализ научно-исследовательской деятельности инновационной системе в России позволяет заключить о том, что Россия инвестирует значительные средства в поддержание инновационной активности. Так, в 2018 году было инвестировано порядка 1,5% от ВВП [3].

Роль малых предприятий также возросла в период глобального экономического финансового кризиса в 2018—2019 годах. В условиях начинающегося финансового кризиса государство планировало в течение 3—5 лет снизить роль собственного вмешательства и долю государственных компаний в формировании добавленной стоимости внутри страны. Однако, такие планы мало коррелируют с практической деятельностью [1].

Практика показала, что доля государственных российских компаний в формировании валового внутреннего продукта продолжает оставаться значительной.

Кроме того, развитие предпринимательства, а в особенности инновационного активной предпринимательской среды, требует наличия определенных институтов и уровня предпринимательской культуры, которой бы способствовала складывающаяся в регионах политическая и экономическая обстановка. В последние годы на национальном уровне в России был внедрен ряд инструментов, стимулирующих инноваций, подтвердивших свою эффективность в международной практике.

К числу таких инструментов относятся специальные экономические зоны, исследовательские университеты, программы по финансированию малого инновационного бизнеса, различные налоговые льготы, технопарки, а также создание Российской венчурной компании.

Значительную роль в формировании инновационной активности малых предприятий должен играть частный капитал, поскольку он обеспечивает необходимый уровень конкурентоспособности предприятий и их способность нести ответственность за принимаемые управленческие решения. Если говорить об объеме инвестиций, необходимых для повышения инновационной активности

малых предприятий, их размеры оказываются чрезвычайно высокими, непосильными в условиях складывающейся российской экономики.

Как отмечает ряд исследователей, только те компании в которых, где инвестиции в производственные мощности не являются необходимым условиям функционирования, способны поддерживать международный уровень конкурентоспособности.

Прежде всего, это компании сферы информационных технологий, такие как Яндекс, Лаборатории Касперского, Ситроникс и другие. Важным фактором конкурентоспособности малых инновационных предприятий является поддержка двустороннего сотрудничества в области инновационной деятельности.

В России на государственном уровне с 2008 года реализуется ряд программ по кооперации, в особенности с Германией, Францией, Италией, Финляндией, Испанией и некоторыми другими странами Евросоюза. В области международной кооперации преуспели такие инновационные компании как «Роснано», «Российская Венчурная Компания», и Фонд «Сколково» [7].

Совместно с США велась подготовка к реализации программы научного и технологического предпринимательства, которая призвана создать прочные связи между американскими компаниями, обеспечивающими обучение в области предпринимательства, и российскими учеными.

Идея малых предприятий, которые проявляют высокую инновационную активность, на государственном уровне стала популярной еще и потому, что, по мнению исследователей и экспертов, такие предприятия способны создать условия для реализации талантов и знаний творческой части населения. Такое население будет способно внедрять свои замыслы идеи непосредственно в продукты и услуги, производимые малыми предприятиями. Создание инноваций на малых предприятиях возможно с «обходом стороной» всей бюрократической цепочки, соответствующей процессу инновационной деятельности в крупных корпорациях.

Проблемы стимулирования инновационной деятельности на малых предприятиях можно сгруппировать по двум большим направлениям. Первое такое направление относится к стимулированию инноваций на макроэкономическом уровне, то есть на уровне национальных экономик [6].

В условиях, когда инновационное развитие лежит в основе экономического роста, многие государства пытаются построить свою инфраструктуру и модернизировать институциональную среду, в том числе свои законодательства, таким образом, чтобы они способствовали быстрому и беспрепятственному росту числа успешных малых предприятий в инновационной сфере.

В литературе описано значительное число функции, которые берёт на себя государство, для того чтобы прямо или косвенно регулировать инновационную деятельность предприятий [6]. Наиболее распространенным косвенным способом регуляции является регуляция через информа-

ционные потоки. Государство устраивают свою политику таким образом, чтобы повлиять на информацию, которую используют экономические субъекты для принятия тех или иных решений [4].

Часть государственной политики также направлена на стимулирование внутренней саморегуляции инновационной деятельности. Этому способствует распространение определённого числа лучших практик, общих правил и регламентированных процедур, а также числа добровольных соглашений, которые подписывают предприниматели и другие субъекты экономики, например, некоммерческие государственные организации и другие участники рынка, для того чтобы регулировать организовать их инновационную деятельность. Саморегуляция позволяет обеспечить большую скорость инновационного развития в условиях развитых стран. Кроме того, она повышает ответственность и гибкость предприятий в принятии решений, но требует от них повышения открытости инновационной среды и прозрачности принимаемых решений, что может не работать в ряде случаев. В последние годы распространилась практика стандартизации отдельных направлений инновационной деятельности.

В частности, предприятия могут использовать стандартные схемы для обеспечения финансовых ресурсов, подбора необходимых кадров, организации внутренних бизнес-процессов и для поиска ресурсов развитие предприятий. Важную роль в стимулировании инновационной деятельности играют рыночноориентированные инструменты, которые включают монетарные стимулы или гарантирование каких-либо «базовых правил игры». Например, создание особых зон экономического развития.

К наиболее часто используемым рыночноориентированным инструментам относятся использование налоговых льгот, предоставление дополнительного безвозмездного финансирования, регулирование прав собственности на результаты интеллектуальной деятельности, ценовые ограничения крупных монополистов на рынке или внедрение лицензий и квот и тому подобное.

Второе направление связано с внутренними механизмами стимулирования инноваций. О таких механизмах и пойдет речь далее. Внутренние механизмы стимулирования инновационной деятельности играют особую роль в становлении малых предприятий. Финансовые механизмы достаточно изучены, остается актуальной тема изучения организационных механизмов стимулирования [5].

Во-первых, необходимо отметить, что сам процесс инновационной деятельности может иметь свои особенности на предприятиях малого бизнеса. На некоторых предприятиях инновационный процесс может вовсе не лежать в основе создания ценности, а играть лишь вспомогательную роль. Во-вторых, те предприятия, в которых инновационный процесс играет ключевую роль в повышении конкурентоспособности, могут обеспечивать лишь часть сложного процесса создания инновационного продукта или услуги, являясь промежуточным исполнителем каких-либо сложных производственных процессов или процесса проектирования. В-третьих, предприятия малого бизнеса, как уже было отмечено ранее, зачастую ограничены в наличии внутренних ресурсов, им необходимо рационально и четко понимать, каким образом использовать материальные и нематериальные стимулы, для того чтобы мотивировать своих сотрудников делиться своими знаниями умениями и навыками в создании новых продуктов и услуг.

Литература:

1. Бабич С. Г. Индексный анализ дифференциации регионов РФ по основным показателям инновационной деятельности // Статистика и Экономика. — 2019. — № 14. — 2. — С. 3–13.
2. Городникова Н. В. Индикаторы инновационной деятельности 2016: статистический сборник / Москва: НИУ ВШЭ. — 2016. — 320 с.
3. Домолютченков А. В. Анализ затрат на технологические инновации малых предприятий // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. — 2018. — № 37. — 2. — С. 7–11.
4. Максимчук Е. В., Чикина Е. Д. Вопросы стимулирования инноваций в государственных структурах развития и на крупных предприятиях // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. — 2019. — № 3. — 1. — С. 264–271.
5. Чайков М. Ю. Материальная мотивация авторов инноваций // Труд и социальные отношения. — 2019. — № 7. — 1. — С. 61–65.
6. Pelkmans J., Renda A. Does EU regulation hinder or stimulate innovation? / CEPS Special Report No. 96, № November. — 1. — 2014. — 38 с.
7. Spiesberger M. Reaching Out to Know-How: Support Instruments for Russia's International Innovation Cooperation // Journal of East-West Business. — 2018. — № 17. — 2–3. — С. 144–155.

Базовые требования к профессиональной компетентности государственных гражданских служащих

Галиакберова Энже Зарифовна, студент магистратуры
Башкирская академия государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан (г. Уфа)

В статье рассмотрены базовые требования к профессиональной компетентности государственных гражданских служащих.

Ключевые слова: государственная служба, профессиональная компетентность, базовые требования, государственные служащие, профессионализм.

Актуальность данной темы обуславливает изменение подходов к профессионализму и компетентности в системе государственного управления. За текущими изменениями профессиональных компетенций следуют как положительные, так и отрицательные явления, такие как увеличения объемов работы госслужащих, снижения качества оказываемых государственных услуг: ответов на запросы, обращения граждан, подготовки необходимой документации и т.д. Таким образом, повышение уровня социально-экономического развития общества является следствием повышения качества и эффективности деятельности государственных гражданских служащих.

Для повышения эффективности и результативности деятельности гражданских служащих необходимо повышать уровень профессиональной компетентности государственного гражданского служащего. Повышать уровень профессионализма кадрового состава государственной службы.

Для рассмотрения вопроса о профессионализме государственных гражданских служащих необходимо рассмотреть нормативно-правовые основы государственной гражданской службы. Следует учитывать принцип равного доступа граждан к государственной службе, что гарантирует защиту прав граждан при поступлении на гражданскую службу от различного рода дискриминаций, учитывать конкретизацию ФЗ-58 «О системе государственной службы Российской Федерации» конституционных норм и формулировку ряда других принципов доступа граждан к государственной службе.

Так ст. 1258-ФЗ гласит, что «на государственную службу по контракту вправе поступать граждане, владеющие государственным языком Российской Федерации и достигшие возраста, установленного федеральным законом» о виде государственной службы для прохождения государственной службы данного вида» [1].

Итак, перечислим факторы, от которых зависит реализация принципа равного доступа к государственной службе:

- требования к наличию гражданства РФ,
- требования к владению государственным языком,
- достижение совершеннолетия.

Также имеются и специальные требования, к которым законодательно отнесены требования к специальному образованию, стажу работы, определенной квалификации,

а также другие требования, установленные нормативно-правовыми актами соответствующего органа.

Необходимо упомянуть и Федеральный закон 79-ФЗ, в котором регулируется процесс прохождения различных уровней и видов государственной и муниципальной службы: «на гражданскую службу вправе поступать граждане Российской Федерации, достигшие возраста 18 лет, владеющие государственным языком Российской Федерации и соответствующие квалификационным требованиям, установленным настоящим Федеральным законом» [2].

Проводимые реформы в системе государственных органов, новые требования к государственным гражданским служащим формируют новые подходы к уровню профессионализма государственных гражданских служащих.

Принципы компетентности и профессионализма государственных гражданских служащих, законности и открытости регламентируются и Федеральным законом № 58-ФЗ «О системе государственной службы Российской Федерации» [3].

Понимание профессионализма предполагает следующие понятия: направления деятельности определенного государственного органа: готовность к исполнению обязанностей государственным гражданским служащим в соответствии с должностным регламентом, интересами населения государства. О профессиональной компетентности государственных служащих можно сказать как о наборе личностных качеств и способностей, а также профессиональных знаний и навыков, необходимых сотруднику для успешного выполнения своих должностных обязанностей [4, с. 54].

Итак, определение профессиональной компетентности заключается в готовности к деятельности, а не формальный перечень должностных обязанностей.

При анализе методических разработок различных министерств и ведомств было выявлено, к группам показателей эффективности деятельности государственных служащих, группа показателей к профессионально важным качествам государственного служащего принадлежат следующие показатели [5], представленные на рисунке 1.

Необходимо учитывать, что критериями и показателями эффективности деятельности государственных гражданских служащих, как правило, выделяют следующие показатели:

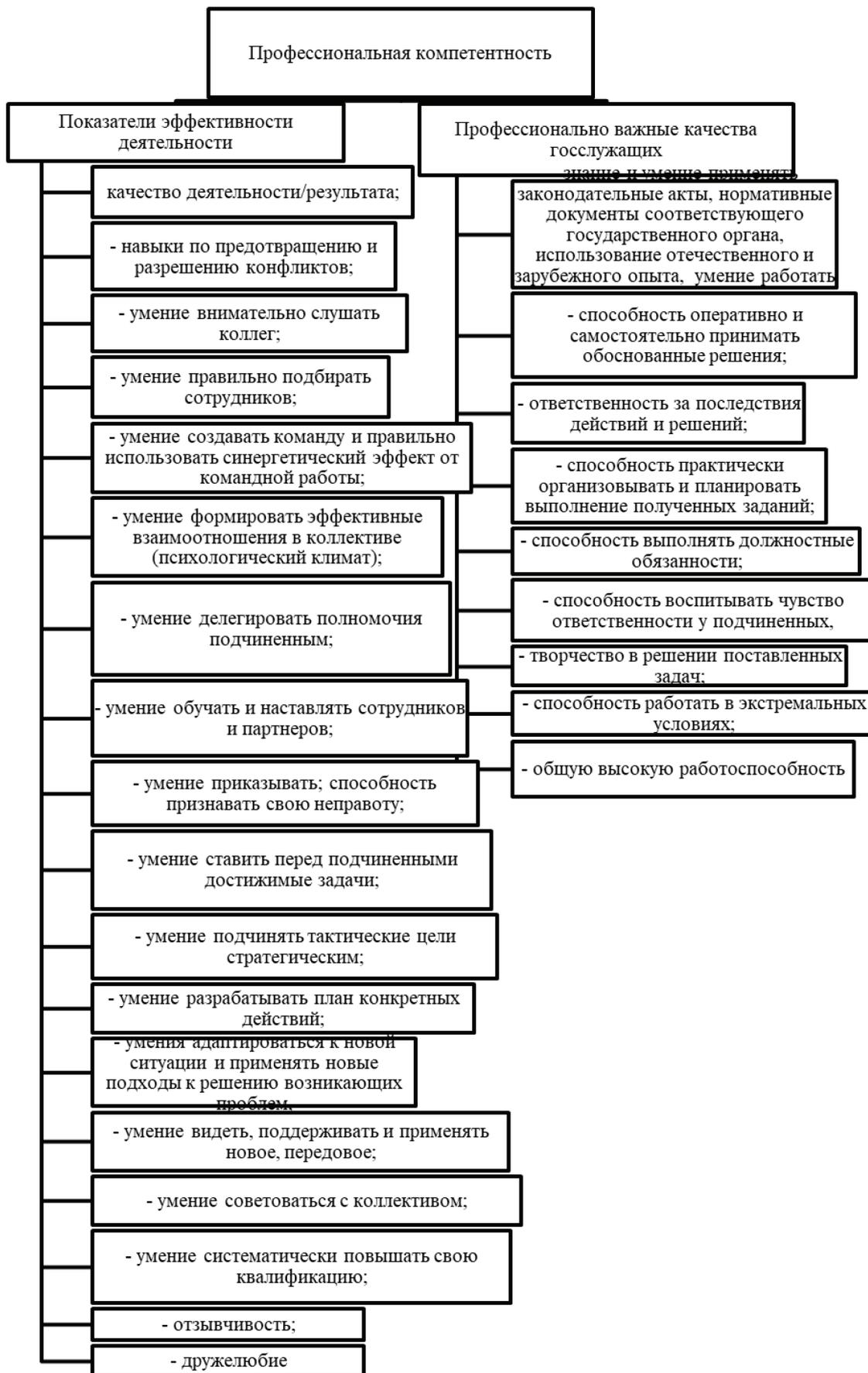


Рис. 1. Показатели эффективности деятельности государственных служащих и показатели к профессионально важным качествам государственного служащего, входящие в понятие «Профессиональная компетентность [6, с. 24]

- количество выполненных работ — общее количество выполненных плановых и внеплановых работ за определенный период времени;
- качество выполненных работ — интегральный показатель, включающий сдачу работы с первого предъявления, прогрессивность предлагаемых и принимаемых решений;
- соблюдение сроков выполнения работ.

Таким образом, для постоянного повышения профессиональной компетентности, в целях реализации принципа профессионализма и компетентности государственным служащим необходимо регулярно проходить профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации. По профессиональной подготовкой и переподготовкой понимается обучение государственных служащих с целью получения ими дополнительных знаний и навыков, необходимых для выполнения нового вида профессиональной деятельности либо достижения уровня подготовки, соответствующего квалификационным требованиям по замещаемым ими должностям [8].

Кадровая политика и кадровая служба в системе государственной гражданской службы должна быть направлена на постоянное совершенствование профессиональных компетенций государственных гражданских служащих [9, с. 122], что подразумевает непрерывное профессиональное образование на базе высших учебных заведений, имеющее системный и опережающий характер.

В настоящее время данный процесс имеет глубокие системные проблемы, которые заключаются в следующем:

- нерегулярный и не системный характер подготовки и переподготовки государственных гражданских служащих;
- финансирование курсов повышения профессионализма и компетентности, как правило, производится нерегулярно, средства выделяются из местных бюджетов, на основании целевых программ, в крайне недостаточных объемах на реализацию.

Важным является компетентностный подход и опережающий принцип обучения, который подразумевает решение более сложных задач, чем требуется на текущем рабочем месте государственного служащего, при этом реализуя максимально все способности госслужащего, что подстегивает профессиональное развитие [9, с. 22].

Таким образом, базисным критерием оценки качества деятельности государственного служащего должна выступать профессиональная компетентность как интегральная характеристика специалиста, которая определяет его способность решать профессиональные проблемы и типичные профессиональные задачи, возникающие в реальных ситуациях профессиональной деятельности с использованием знаний и жизненного опыта, ценностей и наклонностей [10, с. 24].

Итак, компетентность формируется в деятельности и всегда проявляется в органичном единстве с ценностями человека, так как только при условии ценностного отношения к деятельности, публичной заинтересованности достигается высокий профессиональный результат.

Литература:

1. О системе государственной службы Российской Федерации: Федеральный закон от 25 апреля 2003 года № 58-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 25 апреля 2003 г.; одобрен Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 14 мая 2003 г. // Российская газета 30 мая 2003 г. — Федеральный выпуск — № 0(3217).
2. О государственной гражданской службе Российской Федерации: Федеральный закон от 27 июля 2004 г. № 79 — ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 7 июля 2004 г.; одобрен Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 15 июля 2005 г. // Собр. Законодательства Рос. Федерации. — 2004. — № 31.
3. О системе государственной службы Российской Федерации: Федеральный закон от 25 апреля 2003 года № 58-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 25 апреля 2003 г.; одобрен Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 14 мая 2003 г. // Российская газета 30 мая 2003 г. — Федеральный выпуск — № 0(3217).
4. Внучкович-Стадник А. Оценка персонала. Четкий алгоритм действий и качественные практические решения. — М.: Эксмо, 2010. — 208 с.
5. Дергачев С. В. Управление профессионально-квалификационным развитием персонала государственной гражданской службы субъекта Российской Федерации: автореф. дис...канд. соц. наук: 22.00.08. — М., 2008. — 195 с.
6. Кудрявцева Е. И. Менеджмент компетенций в системе государственной гражданской службы / Е. И. Кудрявцева // Управленческое консультирование. 2013. № 6(54). С. 22–31.
7. Козырева О. А. Основные аспекты отечественных и зарубежных концепций профессионального развития // Educational Technology & Society. 2007. 10(4). С. 376–379.
8. Зеер Э. Ф. Концепция профессионального развития человека в системе непрерывного образования // Педагогическое образование в России. 2012. № 5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontseptsiya-professionalnogo-razvitiya-cheloveka-v-sisteme-nereryvnogo-obrazovaniya> (дата обращения: 21.01.2020).
9. Обухова Л. А. Профессионализация кадрового обеспечения государственного управления: проблемы и перспективы // Этносоциум и межнациональная культура. 2007. № 5. С. 21–30.
10. Магомедов К. Требование к государственному служащему — профессионализм // Государственная служба. 2013. № 4. С. 23–26.

Реадаптация человеческих ресурсов Молдовы в условиях глобализации

Гусейнов Игорь Славикович, докторант
Молдавская экономическая академия (г. Кишинев)

В статье рассматриваются основные вызовы адаптации человеческих ресурсов в условиях глобализации.

Ключевые слова: глобализация, человеческие ресурсы, адаптация.

В современной реальности актуальными являются процессы глобализации и их влияние на развитие экономики, как на макроуровне, так и на микроуровне, способствуя существенным структурным преобразованиям в экономике.

Но процесс глобализации затрагивает не только экономический компонент. Безусловно, он отражается на всех сферах жизнедеятельности человека. Один из главных факторов глобализационных процессов, негативно влияющий на развитие Республики Молдова, является миграция населения. Миграция негативно сказывается на социально-демографических процессах, происходящих в государстве.

Вместе с ростом мобильности человеческих ресурсов происходит свободное передвижение и слияние культурных ценностей. Жители Молдовы являются свидетелями и участниками интеграции культуры западного мира. В данном случае речь идет о культурной глобализации, в которой страны с более развитой экономикой имеют превосходство и в культурной сфере, оказывая колоссальное давление на культуру стран с менее слабой экономикой.

Актуальность обозначенной тематики заключается в том, что в условиях быстрых перемен, факторы интегрированных глобализационных процессов оказывают сильное влияние на подходы менеджмента человеческими ресурсами всех уровней.

Процесса адаптации человеческих ресурсов в контексте глобализации на актуальном этапе в Республике

Молдова было изучено, используя различные методы исследования, включая: методы системного анализа, логического, статистического, эмпирического анализа.

Со дня обретения независимости Республика Молдова превратилась из страны назначения мигрантов в страну происхождения мигрантов. В нашей стране наблюдаются практически все основные виды краткосрочной и долгосрочной миграции — иммиграция и эмиграция на постоянное жительство, трудовая и учебная миграция.

Мобильность человеческих ресурсов за пределы Республики Молдова высока. Проведенный анализ (рис. 1) демонстрирует динамику числа иммигрантов — лица, въехавшие на территорию Молдовы и находившиеся за пределами республики в совокупности не менее 9 месяцев в предыдущих 12 месяцев, и динамику числа эмигрантов — лица, выехавшие за пределы Молдовы и находившиеся за границей в совокупности не менее 9 месяцев в предыдущих 12 месяцев. Число эмигрантов и иммигрантов в период 2014–2017 годы постоянно росло. Темп прироста числа эмигрантов в 2016–2017 годы был опережающий темпа прироста числа иммигрантов.

В настоящее время не имеются каких-либо статистических данных относительно информации о мигрантах, намеревающихся остаться в стране пребывания либо вернуться на родину. Существуют множество факторов, главными из которых можно отметить экономического и социального характера, предопределяющих дальнейшее поведение граждан. В то же время, международная прак-

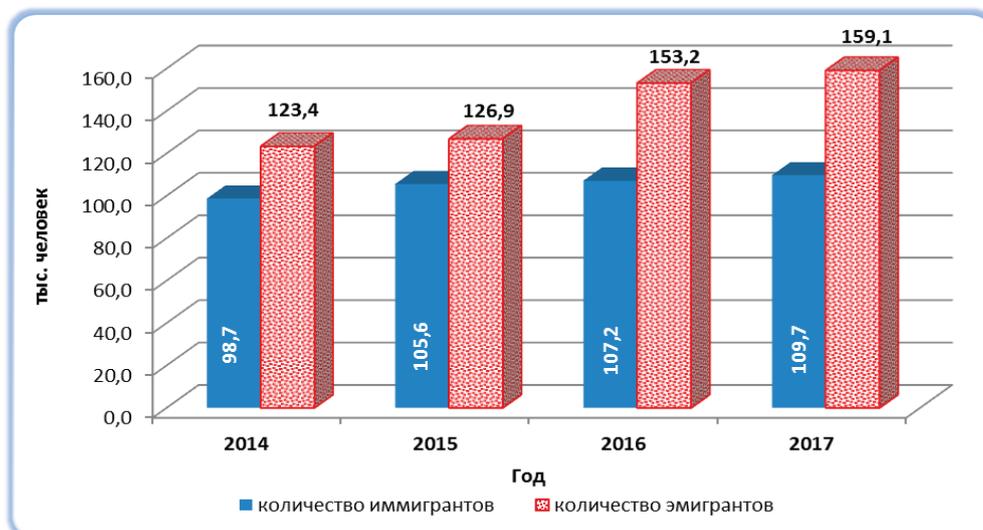


Рис. 1. Динамика числа иммигрантов и эмигрантов в Молдове за 2014–2017 годы [3]

тика указывает, что около 50% мигрантов, находящихся длительное время в стране пребывания, не возвращаются в страну происхождения.

В период нахождения человека за границей, он накапливает значительные знания и опыт, сталкивается с новой культурой и принимает определенные ценности, в том числе когнитивные ценности.

Большинство исследователей сходятся во мнении о стрессогенном воздействии новой культуры, о том, что контакт с иной культурой вызывает нарушение психического здоровья, психическое потрясение, для обозначения которого в кросскультурной психологии введен термин «культурный шок».

В научный оборот термин «культурный шок» в 1960 году ввел американский исследователь Kalevo Oberg, который определял культурный шок как «шок перехода», «утомляемость от культуры» [1, с. 299].

A. Furnham, S. Vochner дают следующее его определение: культурный шок — это шок от нового; состояние, испытываемое человеком при контакте с чужеродной культурой.

Опыт новой культуры является неприятным или шоковым потому, что он может привести к негативной оценке собственной культуры, а также потому, что он неожидан.

Хотя часто культурный шок ассоциируется с отрицательными последствиями, лишь немногие обращают внимание на его положительную сторону: первоначальный дискомфорт ведет к принятию новых ценностей, установок, моделей поведения и важен для саморазвития и личностного роста [1, с. 300].

Но что же происходит с гражданами, проработавшие за границей и испытавшие культурный шок при возвращении в родные края? Учитывая миграционную ситуацию на макроуровне Молдовы последних лет, особенность социально-психологического состояния работника, проработавшего за границей продолжительное время и вернувшегося обратно, проявляется все выразительнее при осуществлении трудовой деятельности в организации.

Если культурный шок являлся объектом исследования многих ученых, то обратный культурный шок (реадаптация) вызывал недостаточный интерес.

Граждане Молдовы, проработавшие некоторое время и интегрированные в социум зарубежных стран, формируют социальное поведение страны пребывания, организационно-социальную культуру.

Вернувшись на родину, это оказывает прямое воздействие на поведение человека в молдавском обществе, в частности во взаимоотношениях с работодателями и/или подчиненными. Многие из вернувшихся граждан испытывают трудности при трудоустройстве, возникновение дискомфорта и конфликтных ситуаций на работе, ухудшение состояния здоровья, снижение производительности и интенсивности труда, отсутствие условий для максимального развития человеческого потенциала и использования человеческого капитала.

Весь вышеперечисленный симптомокомплекс проявления поведения работника являются следствием реиммиграционного синдрома.

Отличие от обратного культурного шока, реиммиграционный синдром ярко выражается при осуществлении трудовой деятельности. Работника не покидает чувство несправедливой оценки, размера заработной платы, отношения к нему, традиционная система мотивации не оказывает ожидаемого результата на реиммигранта. Как результат, работодатель получает ухудшение социально-психологической обстановки в коллективе, снижение производительности труда, рост текучести кадров и финансовые потери.

Имеющиеся статистические данные за последние 4 года (2015–2018 годы) в части текучести кадров показывают, что количество уволенных имеет отчетливую тенденцию роста, как в абсолютных, так и в относительных показателях (рис. 2). В 2018 году число уволившихся составило 212705 человек, что на 43422 человека больше аналогичного показателя 2015 года (169283 уволившихся). По сравнению с общим количеством рабочих мест, в 2018 году доля уволившихся составила 26,7% и увеличилась по отношению к 2015 году на 3,6 процентных пункта (23,1%).

Результаты проведенных опросов среди работников, которые проработали не менее 9 месяцев за границей и вернувшиеся домой показывают, что период адаптации для данной категории лиц составлял более 9 месяцев у 78,9% опрошенных. Считается, что трех месяцев достаточно для комфортной работы.

Период трудоустройства на первом месте работы после реиммиграции составлял не более 6 месяцев у 68,4% лиц, принявшие участие в опросе.

Следовательно, по возвращению в страну и после прохождения этапа приема на работу для работника — реиммигранта начинается очень сложный, с социально-психологической точки зрения, этап адаптации. Во время адаптации происходит сталкивание между набором ценностей и традиций организации с личными ценностями работника.

Результаты проведенного выборочного опроса показывают, что 75,0% из опрошенных менеджеров предприятий признались, что работники, побывавшие за границей (не менее 9 месяцев), сложнее проходят период адаптации, а 91,7% ответили, что не имеют Программу адаптации для новых сотрудников.

Учитывая дорогостоящий процесс подбора и приема на работу, очень важно руководителю эффективно управлять процессом адаптации. Темп периода успешной адаптации напрямую зависит от уровня производительности труда работника.

Если работодателю не удастся создать благоприятные условия труда и соответствующий психологический климат, то неизбежны увольнения, что приведет к дополнительным издержкам.

Подходы к адаптации в системе менеджмента человеческими ресурсами должны постоянно обновляться



Рис. 2. Динамика числа уволившихся в Молдове за 2015–2018 годы [3]

с учетом требований рынка, потенциала человеческих ресурсов, развития корпоративной культуры организации.

Менеджерам организаций необходимо разделять адаптацию сотрудников, которые только начинают свой путь, адаптацию тех, кто меняет работу не впервые и адап-

тацию тех, кто работал за границей и вернулся, так называемый работник — реиммигрант.

Подходы для данных трёх категорий будут разными в плане применения методов, инструментов и затраченного времени.

Литература:

1. Кочетков В. В. Психология межкультурных различий. — М.: Пер СЭ, 2001, ISBN: 5–9292–0032–7.
2. Соколова М. И., Дементьева А. Г. Управление человеческими ресурсами. — М.: Проспект, 2006, ISBN: 5–98032–755–X.
3. www.staistica.md

Тайм-тренинг — построение правильного управленческого решения за минимальное время

Деменчук Екатерина Александровна, студент магистратуры
Академия управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь)

В статье рассматриваются вопросы совершенствования системы подготовки управленческих фармацевтических кадров. В развитии широко используемого для этой цели компьютерного тестирования, предлагается концепция «тайм-тренинг». «Тайм-тренинг» — это нагруженная модификация компьютерного тестирования, в котором для ответа на блок вопросов отводится определённое время, а сами ответы набираются при помощи клавиатуры.

В целом, этот комплекс предполагается эффективным инструментом процесса формирования управленческих кадров, поскольку позволяет проводить более глубокую и объективную оценку уровня знаний, логику и алгоритм действий по принятию управленческих решений, а также максимально приближает моделируемые ситуации к задачам в реальной действительности ввиду учёта фактора времени.

Ключевые слова: управленческие кадры, компьютерное тестирование, тайм-тренинг

Фармацевтическая отрасль является важным социально-значимым звеном экономики государства. Ее

функционирование относится к стратегическим задачам, поскольку напрямую обеспечивает физическое здоровье

людей. Фармацевтическая деятельность охватывает широкий круг проблем: от научных исследований и лабораторных экспериментов медицинских препаратов (см., например [1–3] и др. до вывода их на потребительский рынок.

Особенная роль при решении сложнейших задач отрасли принадлежит управленческим кадрам [4]. В Республике Беларусь выстроена многоступенчатая система подготовки фармацевтических кадров, с дальнейшим постоянным повышением их квалификационного уровня: БГМУ [5], БелМАПО и др.

Программы, методы и формы работы подобного рода структур весьма разнообразны. Тем не менее, практически повсеместно используется компьютерное тестирование. С целью его совершенствования нами предлагается концепция «Тайм-тренинг».

«Тайм-тренинг» — это нагруженный вариант компьютерного контроля знаний, в котором роль нагрузки выполняет с одной стороны лимит времени для выполнения блока заданий, а с другой — необходимость давать развернутые ответы путем набора соответствующего текста в специальном поле рабочего окна программы. Верификация ответов на задания проводится профильным специалистом.

«Тайм-тренинг» может применяться для быстрой проверки качества навыков и знаний на более высоком уровне. Его проведение позволит оценить уровень способности специалиста для работы в критической по времени ситуации, и особенно логику его рассуждений при принятии управленческого решения. Это требует от испытуемого максимальной концентрации и позволяет установить временной предел его возможностей поиска решений. При этом нет подсказок, как в обычном тестировании, нескольких вариантов решений, среди которых есть верное. «Тайм-тренинг» ставит барьер на пути такой негативной стороны тестирования, как «угадывание ответов».

Непосредственно стандартным тестированием в полной мере невозможно проверить логику принятия решения. Здесь главный критерий — ответ, а логика его нахождения остается в стороне. В математической логике есть понятие двойного отрицания, суть которого состоит в том, что отрицание отрицания некоторого высказывания совпадает с самим высказыванием. Иными словами, в некоторых случаях можно получить верный ответ, допустив

ошибки два или четное число раз. Отметим также, что правильное умозаключение можно сделать и вовсе по необоснованной логической цепочке. В концепции «тайм-тренинг» такие казусы исключены.

К достоинствам тайм-тренинга можно отнести реализацию не только простых заданий, требующих фактически односложного ответа, но и достаточно сложных ситуационных заданий управленческого характера, требующих от испытуемого демонстрации определенного алгоритма действий (например, при возникновении чрезвычайных ситуаций, знание технологического процесса и т.д.).

В отличие от обычного тестирования «тайм-тренинг» позволяет оценить не только количество верных ответов, но и их качественный уровень.

Так, можно включать задания, предполагающие возникновение альтернативных ситуаций с их последующим анализом. Например, ответ вопрос: «как применяется раствор протаргола?» в действительности неоднозначен: область применения и способ его использования зависят от концентрации раствора. Кроме этого, в нашей концепции учитывается время выполнения заданий.

В совокупности такой полученной информации вполне достаточно для того, чтобы провести более объективное ранжирование испытуемых. Это особенно важно при формировании кадрового резерва. Конечно, прохождение «Тайм-тренинга» априори требует от руководителя (кандидата) уверенного владения клавиатурой компьютера. Однако это, по-видимому, в современных условиях скорее не недостаток, а необходимое условие компьютерной грамотности.

В целом, концепция этот комплекс предполагается эффективным инструментом процесса формирования управленческих кадров. Это обусловлено тем, что она позволяет проводить более глубокую и объективную оценку уровня знаний, логику и алгоритм действий по принятию управленческих решений, а также максимально приближает моделируемые ситуации к задачам в реальной действительности ввиду учёта фактора времени. Отметим, что концепция «тайм-тренинг» предлагается не альтернативой обычному тестированию, а его логическим развитием, более продвинутой ступенью непосредственного отбора как претендентов на управленческие должности, так и кандидатов резерва на эти должности. Нами также разработана демо-версия программного продукта по компьютерной реализации концепции «тайм-тренинг».

Литература:

1. Разработка, исследование и маркетинг новой фармацевтической продукции. Сборник научных трудов, вып. 72. Ижевск, ООО «Принт», 2017. 448 с.
2. Деменчук Е. А. Роль лекарственных растений при лечении сердечно-сосудистых заболеваний // Тезисы докладов 68-й научно-практической конференции студентов и молодых ученых с международным участием «Актуальные проблемы современной медицины и фармации». — Минск: БГМУ, 2014. — С. 558.
3. V. V. Khrustalev, S. V. Lelevich, T. A. Khrustaleva, M. V. Skorobogatiy, E. A. Demenchuk. In Silico Study of Morphine-Like Effects of Ethanol Intake: Docking of Acetaldehyde Conjugates with Monoamines to the Mu-Opioid Receptor // MOJ Proteomics & Bioinformatics. — 2016. — № 3. — С. 1–10.

4. Типовое положение об аттестации руководителей и специалистов организаций. Минск, Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. — Минск, 2017.
5. Факультет повышения квалификации и переподготовки кадров // БГМУ. URL: <https://www.bsmu.by/page/6/4282/> (дата обращения: 23.01.2020).

Анализ инвестиционной привлекательности Вытегорского муниципального района

Жданова Есения Дмитриевна, студент магистратуры;

Научный руководитель: Подолякина Елена Валерьевна, кандидат технических наук, доцент
Вологодский государственный университет

Обязательным условием развития любого экономического субъекта и повышения его конкурентоспособности является привлечение инвестиций.

Анализ инвестиционной привлекательности позволяет определить сильные и слабые стороны инвестиционной среды муниципального образования, выделить перспективные направления его развития и принять решение о формировании инвестиционных проектов, повышающих инвестиционную привлекательность муниципального образования, что обосновывает актуальность выбранной темы.

Целью исследования является проведение анализа инвестиционной привлекательности Вытегорского муниципального района и определение перспективных направлений его развития. Объектом исследования выступает инвестиционная среда Вытегорского муниципального района.

Изучение теоретических основ инвестиционной привлекательности невозможно без изучения понятия инвестиции.

Понятие инвестиций на региональном уровне наиболее точно сформулировал В. В. Спицын, который считал, что инвестиции — это «денежные средства и иные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и иной деятельности с целью получения дохода как хозяйствующим субъектом, непосредственно осуществляющим инвестирование, так и всей региональной системой» [1]. Сформулированное В. В. Спицыным определение допустимо использовать для определения инвестиций на муниципальном уровне.

Инвестиционная привлекательность муниципального образования — это обобщенная оценка, формируемая с учетом воздействия на социально-экономическое развитие муниципального образования множества факторов и отображающая степень соответствия объекта инвестирования интересам инвесторов [2].

Вытегорский муниципальный район — наибольший по занимаемой территории район Вологодской области, граничащий с Архангельской, Ленинградской областями и Республикой Карелия. По территории района проходят участки автомагистралей регионального и федерального значения. Транспортное сообщение также обеспечивает крупнейшее предприятие района — Вытегорский район гидропостроений и судоходства.

С целью анализа инвестиционной привлекательности, в исследовании рассмотрены социально-экономические показатели Вытегорского муниципального района за период с 2014 до 2018 гг., представленные в таблице 1.

Анализируя демографические процессы Вытегорского муниципального района можно проследить тенденцию снижения численности населения. В период 2014–2018 гг. численность населения сократилась на 1102 человека, что связано с естественной и миграционной убылью. Абсолютные показатели смертности населения остаются стабильно высокими, превышая показатели рождаемости за весь исследуемый период в 2 раза.

В период с 2014–2018 гг. уровень безработицы в процентах к экономически активному населению сократился в 1,45 раза. Численность официально зарегистрированных безработных в 2018 г. уменьшилась по сравнению с 2014 г. на 159 человек.

Ситуация на рынке труда Вытегорского муниципального района остается стабильной благодаря наличию вакансий на предприятиях и в организациях района, реализации предприятиями инвестиционных проектов, открытию новых предприятий в сфере малого предпринимательства. Вытегорский район испытывает наибольшую потребность в квалифицированных рабочих и персонале для бюджетных структур: в сфере здравоохранения и образования.

Основным критерием для определения уровня жизни является среднемесячный размер начисленной заработной платы [3]. В 2018 году заработная плата одного работника в среднем по району составила 38,15 тыс. руб. Среднемесячный размер начисленной заработной платы за исследуемый период стабильно растет, превышая в 2018 г. уровень 2014 года на 46%.

Вытегорский район является одним из лидеров лесопромышленного комплекса Вологодской области. В 2018 г. объемы лесозаготовки достигли рекордных показателей — 1800 тыс. м³ лесоматериалов, что больше уровня 2014 г. на 60,1%. Объем произведенных пиломатериалов в период 2014–2018 гг. имеет тенденцию к увеличению, и в 2018 г. превышает уровень 2014 г. на 19%.

Пищевая промышленность района представлена производством хлеба, хлебобулочных и кондитерских из-

Таблица 1. Социально-экономические показатели Вытегорского муниципального района за период с 2014 до 2018 гг.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Численность постоянного населения, чел.	25202	24853	24581	24376	24100
Число умерших, чел.	533	525	526	429	497
Число родившихся, чел.	281	282	292	252	219
Уровень безработицы в % к экономически активному населению, %	2,5	2,2	2,6	2,1	1,7
Число официально зарегистрированных безработных, чел.	370	305	348	283	211
Потребность в работниках для замещения вакантных должностей, ед.	98	102	249	211	176
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников, руб.	26131	29883	31943	34650	38152
Объем лесозаготовки, тыс.м ³	1120	1258	1452,6	1599,2	1800
Производство пиломатериалов, тыс.м ³	223,2	224	234,3	253,4	266
Выпуск хлеба и лебобулочных изделий, тонн.	1923	1920	1877	1645	1170,3
Оборот розничной торговли, млрд руб.	2,30	2,71	2,63	2,86	2,96
Поголовье крупного рогатого скота, ед.	291	544	655	630	420
Производство молока, тонн.	341	650,3	807	805	713
Бюджетные ресурсы — профицит «+», дефицит «-», тыс. руб.	5110,1	62629,3	-43606,5	-8615,2	32885,4
Объем туристского потока, тыс. чел.	60,2	65,8	75,5	84,3	85,1

делий, сокращение объема производства которых наблюдается в период с 2016—2018 гг.

Общий оборот розничной торговли в районе в 2018 г. по сравнению с 2014 г. увеличился на 28,5% или на 657 млн руб., при анализе данного показателя наблюдается его устойчивый рост.

Сельское хозяйство Вытегорского района представлено следующими отраслями: животноводство, растениеводство, рыбоводящая отрасль. В 2018 г. поголовье крупного рогатого скота сократилось по сравнению с 2017 г. на 33%, однако в сравнении с показателем 2014 г. увеличилось на 44%. Причина снижения поголовья — выбраковка непродуктивных сельскохозяйственных животных в хозяйствах района.

Объем произведенного молока в период с 2014—2016 гг. имеет положительную динамику, однако в 2018 году имеет значение показателя, меньше уровня 2016 г. на 12%. Основные причина снижения показателя по производству молока — низкое качество кормов, заготовленных в сложных погодных условиях 2017 года и несбалансированность кормов. Реализация молока осталась на уровне прошлого года и составила 613 тонн.

Анализируя бюджетные ресурсы района видно, что в период 2016—2017 гг. бюджет исполнялся с дефицитом,

однако к 2018 г. наблюдается положительная динамика — бюджет исполнен с профицитом в 32855 тыс.руб.

Объем туристского потока в районе стабильно растет, увеличившись в период 2014—2018 гг. на 41%.

В ходе проведения исследования выделены сильные стороны (инвестиционный потенциал) Вытегорского района к которым относятся такие показатели, как выгодное географическое положение, рост промышленного производства, стабильная ситуация на рынке труда, увеличение объемов оборота розничной торговли, рост среднемесячной заработной платы и повышение туристского потока. К слабым сторонам (инвестиционным рискам) инвестиционной среды Вытегорского муниципального района относятся отрицательная динамика сельскохозяйственного производства и пищевой промышленности, сокращение численности постоянного населения, дефицит квалифицированных кадров в сфере здравоохранения и образования.

Таким образом, к направлениям, повышающими инвестиционную привлекательность Вытегорского муниципального района можно отнести:

- углубленную переработку древесины;
- создание объектов придорожного сервиса;
- развитие туристской инфраструктуры.

Литература:

1. Спицын, В.В. Приоритеты и механизмы инвестиционной деятельности в регионе. — Томск.: Изд-во ТПУ, 2008, 136 с.
2. Злобин, Б.К. Инвестиционная система региона: концепция, механизм управления: монография. — М.: ИД ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2008. — 288с.
3. Гафуров, И. Р. Инновационные кластеры и социально-экономическое развитие регионов. Анализ методических подходов. — М.: Анкил, 2012. — 292 с.

Территории опережающего социально-экономического развития: предпосылки и реализация в правовых актах на примере ДФО

Жукова Кристина Александровна, студент магистратуры
Северо-Западный институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации (г. Санкт-Петербург)

В статье выявляются предпосылки появления такого механизма, как территории опережающего социально-экономического развития. Проводится анализ документов стратегического планирования РФ и даётся их перечень в соответствии с иерархией. Делается вывод о комплексной работе, при создании данного механизма и о потенциале его развития на примере Дальневосточного федерального округа.

Ключевые слова: стратегическое планирование, территории опережающего социально-экономического развития, ТОСЭР, Дальний Восток.

Создание территорий опережающего социально-экономического развития (далее — ТОСЭР), на сегодняшний день, является одним из ключевых элементов системы стратегического планирования в рамках парадигмы устойчивого развития.

В законодательстве РФ, под стратегическим планированием понимается деятельность участников по целеполаганию, прогнозированию, планированию и программированию социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов РФ и муниципальных образований, отраслей экономики и сфер государственного и муниципального управления, обеспечения национальной безопасности РФ, направленная на решение задач по их устойчивому социально-экономическому развитию [1].

Целью создания территорий опережающего социально-экономического развития является формирование благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально-экономического развития и создания комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения [2]. Соответственно, создание ТОСЭР имеет смежный вектор деятельности, с обозначенным в Федеральном Законе «О стратегическом планировании в РФ». Важным вопросом здесь является эффективность применения данного инструмента, способствующая достижению стратегических целей.

Научный интерес представляют предпосылки появления ТОСЭР. Создание и функционирование территорий опережающего социально-экономического развития осуществляется в соответствии с Федеральным законом «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации». При подготовке данного закона, был проведён большой объём работ по переработке существующего как федерального, так и регионального законодательства, внесены поправки в ряд кодексов.

Однако, интересно присутствие ТОСЭР в контексте стратегического планирования. При проведении анализа основополагающих нормативно-правовых актов, было обнаружено упоминание о них в документах всех уровней, соответствующих статье 11 Федерального закона от

28.06.2014 № 172-ФЗ [1]. Анализ был проведён в отношении ТОСЭР созданных на Дальнем Востоке, по причине их более длительного существования.

Ниже на рисунке 1 представлена иерархия документов стратегического планирования, в которых упоминаются ТОСЭР.

Предпосылки для создания ТОСЭР возникли ещё в 2009 г.

Так, согласно Стратегии национальной безопасности до 2020 г., угрозы национальной безопасности, должны предотвращаться за счёт формирования перспективных территориально-промышленных районов на Дальнем Востоке и в других регионах Российской Федерации [3].

Официально, основой для создания ТОСЭР считается речь В. В. Путина в ежегодном Послании Президента РФ Федеральному Собранию 12 декабря 2013 г., в котором Президент предлагает создать сеть специальных территорий опережающего социально-экономического развития с особыми условиями для организации не сырьевых производств, ориентированных, в том числе и на экспорт [4]. Послание Президента Российской Федерации в целом определило основные векторы реализации новой по отношению к субъектам РФ экономической политики. В Послании Президента Федеральному собранию 2019 г. Президент также вновь акцентирует внимание на развитии Дальневосточного федерального округа (ДФО), говоря о необходимости выхода дальневосточных субъектов на уровень выше среднероссийского по ключевым социально-экономическим показателям и качеству жизни людей. Президент также говорит о чрезвычайной важности Восточной Сибири и Дальнего Востока как стратегического направления. [5]

В действующей Стратегии национальной безопасности РФ [6], для достижения экономического роста обозначены мероприятия, по устранению угроз, связанных с диспропорцией развития регионов России, путем стимулирования самостоятельного экономического развития субъектов РФ и их кооперации, расширения количества центров экономического роста, в число которых входят территории опережающего социально-экономического развития.



Рис. 1 «Иерархия документов стратегического планирования, в которых упоминаются ТОСЭР»

Следование целям ТОСЭР отражено также в Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года [7]. Среди приоритетов данной стратегии выделяется развитие территорий с низкой плотностью населения и социально-экономического развития, обладающих собственным потенциалом экономического роста. В стратегии также внимание уделено развитию территорий такого макрорегиона, как Дальневосточный федеральный округ. Так к направлениям социально-экономического развития субъектов в границах ДВФО относится создание новых и развитие основных направлений опережающего социально-экономического развития.

Развитие территорий ДВФО присутствует в «Прогнозе долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года» [8]. Сценарий развития предусматривает создание сети конкурентоспособных инновационных кластеров, новых региональных центров экономического развития на Дальнем Востоке и преодоление отставания депрессивных регионов. Данный прогноз является руководством в процессе создания и развития ТОСЭР.

В Бюджетном прогнозе РФ до 2036 года [9] отражены показатели финансового обеспечения государственных программ РФ, среди которых также присутствует государственная программа Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона» [10]. Среди задач данной программы числится формирование и развитие ТОСЭР с благоприятными условиями для привлечения инвестиций. Также в рамках программы реализуется подпрограмма 1 «Со-

здание условий для опережающего социально-экономического развития Дальневосточного федерального округа», в ней отражены целевые индикаторы и ожидаемые результаты от реализации.

В рамках формирования ТОСЭР, создаются такие документы, как перспективные планы развития для каждой конкретной территории, в которых цели и задачи, а также целевые показатели ориентируются на стратегические документы субъекта и муниципального образования, в котором реализуются.

Таким образом, анализ документов стратегического планирования свидетельствует о комплексной работе при создании территорий опережающего социально-экономического развития. Становится ясно, что вопрос создания ТОСЭР на территории Дальневосточного Федерального округа сформировался задолго до их появления.

Появление данной формы взаимодействия государства и бизнеса в рамках стратегического планирования способно оказать влияние на социально-экономическую обстановку как на уровне регионов, так и на уровне всего государства по следующим направлениям деятельности: повышение качества жизни, инвестиционной привлекательности территорий, снижение миграционного оттока, участие в решении проблем дотационности субъектов.

А создание условий для ускоренного развития Дальнего Востока должно способствовать выравниванию межрегионального уровня дифференциации и выходу России на рынки Азиатско-Тихоокеанского региона, что является одним из стратегических направлений развития страны.

Литература:

1. Федеральный закон от 28.06.2014 N172-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «О стратегическом планировании в Российской Федерации» // URL: <http://www.consultant.ru> — СПС «Консультант-плюс»
2. Федеральный закон от 29.12.2014 № 473-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» // URL: <http://www.consultant.ru> — СПС «Консультант-плюс»
3. Указ Президента РФ от 12.05.2009 N537 (ред. от 01.07.2014) «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» // URL: <http://www.consultant.ru> — СПС «Консультант-плюс»
4. Сайт Администрации Президента / [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/president/news/19825>
5. Сайт Администрации Президента / [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/president/news/59863>
6. Указ Президента РФ от 31.12.2015 № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» // URL: <http://www.consultant.ru> — СПС «Консультант-плюс»
7. Распоряжение Правительства РФ от 13 февраля 2019 г. № 207-р «Об утверждении Стратегии пространственного развития РФ на период до 2025 г». // URL: <http://www.consultant.ru> — СПС «Консультант-плюс»
8. «Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года» (разработан Минэкономразвития России) // URL: <http://www.consultant.ru> — СПС «Консультант-плюс»
9. Распоряжение Правительства РФ от 29 марта 2019 года № 558-р. // URL: <http://www.consultant.ru> — СПС «Консультант-плюс»
10. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 года № 308 // URL: <http://www.consultant.ru> — СПС «Консультант-плюс»

Теоретические аспекты учета расчетов с работниками

Зюзина Галина Александровна, студент
Ростовский государственный университет путей сообщения

В статье рассмотрены теоретические подходы учета расчетов с работниками, основанные на требованиях нормативно-правовых актов различного уровня, которые носят обязательный характер при организации на предприятии учета расчетов с работниками.

Ключевые слова: учет, расчеты с работниками, нормативное регулирование, правила учета.

В Российской Федерации правила учета расчетов с работниками базируются на основе системы нормативно-правового регулирования бухгалтерского учёта, которая имеет четыре уровня, представленные на схеме ниже (рис. 1).



Рис. 1. Четырёхуровневая система нормативно-правового регулирования бухгалтерского учёта

Первый уровень составляют законодательные акты, которые обладают наивысшей юридической силой, то есть нормы, предусмотренные документами этого уровня, имеют силу прямого действия. В данный уровень входят указы Президента РФ, постановления Правительства РФ и другие законодательные акты. Рассмотрим главные законодательные нормативные акты, регламентирующие правильное ведение и организацию учета расчетов с работниками. В сфере учёта расчетов с работниками к данному уровню относятся:

а) Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учёте» [1] — фундамент правового механизма регулирования бухгалтерского учёта, устанавливающий основные требования к бухгалтерскому учёту и формированию бухгалтерской (финансовой) отчётности организаций. ФЗ «О бухгалтерском учете в ст. 9 указывает на то, что непосредственно при учете, будь то расчетов с работниками, либо любого факта хозяйственной деятельности, в обязательном порядке необходимо оформлять соответствующий первичный учетный документ. Также в данной статье указаны обязательные реквизиты первичного учетного документа, а также то, что формы соответствующих первичных учетных документов определяет сам руководитель организации по представлению должностного лица, на которое возложено ведение бухгалтерского учета. Если же это государственное учреждение, то такие формы устанавливаются в соответствии с бюджетным законодательством РФ [1];

б) Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ [3] — основной закон, регулирующий трудовые отношения между работодателем и работником, выступающий гарантией трудовых прав и свобод, основой создания благоприятных условий работы и инструментом защиты прав и интересов работников и работодателей. Также в ТК РФ, в ст. 93 указано, что если работник выполняет свою работу на условиях неполного рабочего времени, в таком случае оплата труда будет производиться пропорционально отработанному им времени или же в зависимости от выполненного объема работ, это будет зависеть напрямую от формы оплаты труда, принятой в организации [3].

На примере учета расчетов с подотчетными лицами по командировочным расходам, рассмотрим, как регламентирует Трудовой кодекс РФ отношения между работником и работодателем.

Понятие служебной командировки приведено в ст. 166 Трудового Кодекса РФ. «Служебная командировка — поездка работника по распоряжению работодателя на определенный срок для выполнения служебного поручения вне места постоянной работы. Служебные поездки работников, постоянная работа которых осуществляется в пути или имеет разъездной характер, служебными командировками не признаются» [3].

в) Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ [2] — устанавливает принципы налогообложения и регулирует вопросы, связанные с налогообложением работников организации;

г) Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) [4] — даёт понятия юридического и физического лица, определяет порядок договорных отношений и решает вопросы трудовых отношений, возникающих в рамках гражданско-правового договора (договора подряда);

д) Федеральный закон от 24.07.1998 № 125-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» [6] — устанавливает основы обязательного страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, определяет порядок возмещения вреда, причиненного жизни и здоровью работника при исполнении им обязанностей по трудовому договору и в иных случаях, установленных данным Федеральным законом.

е) и другие законы и нормативные акты первого уровня, которые регулируют отношения с работниками и порядок организации их учета.

Второй уровень представляет собой положения (стандарты) по бухгалтерскому учёту (ПБУ) и Планы счетов, утверждённые Министерством финансов Российской Федерации. На данный момент существует 24 положения по бухгалтерскому учёту, однако среди них нет стандарта для учёта и оплаты труда либо расчетов с работниками: лишь был внесён (и, соответственно, опубликован на сайте Минфина) проект на создание ПБУ «Учёт вознаграждений работникам» от 26.07.2011 года.

В настоящее время для учета расчетов с работниками используются документы второго уровня, которые регулируют в целом организацию учета и отчетности, либо косвенно регулируют вопросы учета расчетов с работниками.

Например, ПБУ 1/2008 «Учётная политика организации» [9], ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» [12] и ПБУ 10/99 «Расходы организации» [10], Приказ Минфина РФ № 34 н [12], План счетов [16] и др.

Так, ПБУ 1/2008 установлены правила и принципы формирования учетной политики предприятия, которые непосредственно используются при организации учета расчетов с работниками.

В Приказе Минфина РФ № 34н [11] «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» точно и понятно определены требования, а также надлежащее документирование всех хозяйственных операций, которые происходят в организации. Каждый факт хозяйственной жизни должен быть задокументирован в первичном документе, который составляется непосредственно в момент совершенной операции, если же это невозможно, то в обязательном порядке в конце осуществленной операции [11].

Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» [13] — вводит единые подходы к сбору, обобщению и отражению информации о фактах хозяйственной деятельности организации посредством использования перечисленных в Плане счетов

синтетических счетов и открываемых к ним субсчетов, а также даёт краткую характеристику и определяет правила применения указанных счетов.

На основании Плана счетов организации ведут синтетический учет расчетов с работниками на таких счетах, как счет 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», счет 71 «Расчеты с подотчетными лицами» и счет 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» по соответствующим расчетам [13].

Организации вправе вносить изменения в план счетов в своей организации и вводить дополнительные счета и соответствующие субсчета к ним, как правило, он называется рабочим планом счетов. Так, например, в соответствии с планом счетов, утвержденным Приказом Минфина РФ, счет 73 имеет два субсчета, но у организации есть возможность выбора, вести оба субсчета, вести лишь один или вовсе не вести по данному счету ни одного субсчета. Все зависит от деятельности организации и нуждается ли ведение учета с работниками по прочим операциям в разделении его по субсчетам.

В соответствии с ПБУ 10/99 «Расходы организации» затраты на оплату труда работникам, а также различные социальные отчисления относятся к элементам затрат, которые непосредственно входят в расходы по обычным видам деятельности. Также одной из целей управления в бухгалтерском учете является организация затрат по статьям расходов в определенный перечень, который организуется предприятием самостоятельно [10].

На третьем уровне расположены акты методического (нормативно-технического) характера. Третий уровень представляет собой указания Банка России, инструкции по применению нормативно-правовых актов, а также методические указания по ведению бухгалтерского учета. Разрабатываются данные документы теми, кто заинтересован в истолковании и конкретизации положений нормативных актов вышестоящих уровней.

К данному уровню относятся следующие документы:

а) Приказ Минздравсоцразвития России от 21.12.2016 № 766 н устанавливает правила и методы ведения индивидуального (персонифицированного) учета сведений

о застрахованных лицах в целях персонифицированного учета расчетов с работниками и накопления информации на индивидуальных персонифицированных счетах работников;

б) Указание Банка России № 3210-У «О порядке ведения кассовых операций» (п. 6) регламентируется выдача наличных денежных средств. Так, при выдаче подотчетному лицу необходимой суммы денежных средств, кассиру необходимо оформить расходный кассовый ордер на основании задания, выданного подотчетному лицу руководителем;

в) и другие документы.

К четвертому уровню относятся внутренние (рабочие) документы организации, которые разрабатываются и утверждаются в самой организации и они не могут противоречить документам наивысшего уровня значимости и законности, и необходимы для того, чтобы закрепить в организации конкретные способы учета различных расчетов из вариантов, предложенных законодательством.

Это учётная политика организации, коллективный договор, правила внутреннего трудового распорядка, рабочий план счетов, штатное расписание, трудовые договора и должностные инструкции.

Все четыре уровня документов являются общими правилами организации и ведения учета в целом на предприятии, а также организации учета труда, заработной платы, расчетов с подотчетными лицами и с иных расчетов с персоналом. Документы первого-третьего уровня имеют силу для всех предприятий и организаций, являющиеся не только юридическими, но физическими лицами, которые ведут хозяйственную предпринимательскую деятельность, независимо от подчиненности, форм собственности и видов деятельности, поэтому их следует рассматривать как нормативы и следовать этим требованиям.

Документы четвертого уровня обязательны для того хозяйствующего субъекта, которым они утверждены, и рассматриваются в данном хозяйствующем субъекте как нормативные правила организации учета и отчетности.

Литература:

1. Федеральный закон РФ от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]: Доступ из справ. — правовой системы «Консультант Плюс».
2. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 29.09.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.11.2019) [Электронный ресурс]: Доступ из справ. — правовой системы «Консультант Плюс».
3. Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 02.08.2019) [Электронный ресурс]: Доступ из справ. — правовой системы «Консультант Плюс».
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 18.03.2019). [Электронный ресурс]: Доступ из справ. — правовой системы «Консультант Плюс».
5. Семейный Кодекс Российской Федерации (СК РФ) от 29.12.1995 № 223-ФЗ (ред. от 02.12.2019). [Электронный ресурс]: Доступ из справ. правовой системы «Консультант Плюс».
6. Федеральный закон от 24.07.19г. № 125-ФЗ (ред. от 02.12.2019) «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний». [Электронный ресурс]: Доступ из справ. — правовой системы «Консультант Плюс».

7. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» [Электронный ресурс]: Доступ из справ. — правовой системы «Консультант Плюс».
8. Федеральный закон от 15.12.2001 № 167-ФЗ (ред. от 16.12.2019) «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации». [Электронный ресурс]: Доступ из справ. — правовой системы «Консультант Плюс».
9. Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н (ред. от 28.04.2017) «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)» [Электронный ресурс]: Доступ из справ. — правовой системы «Консультант Плюс».
10. Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 № 33н (в ред. от 06.04.2015 г.) по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 [Электронный курс]: Доступ из справ. — правовой системы «Консультант Плюс».
11. Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 № 34 н (ред. от 11.04.2018) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» [Электронный ресурс]: Доступ из справ. — правовой системы «Консультант Плюс».
12. Приказ Минфина России от 13.12.2010 N167н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/2010)» (Зарегистрировано в Минюсте России 03.02.2011 N19691).
13. Приказ Минфина России от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» [Электронный ресурс]: Доступ из справ. — правовой системы «Консультант Плюс».
14. Горелов, Н.А. Оплата труда персонала: методология и расчеты: учебник и практикум для магистратуры / Н.А. Горелов. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 415 с.
15. Лапшова, О.А. Оплата труда персонала: учебник и практикум для специалитета / под общ. ред. О.А. Лапшовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 303 с.
16. Фельдман, И.А. Бухгалтерский учет: учебник для вузов / И.А. Фельдман. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 287 с.

Оценка финансовой устойчивости организации

Илясов Алексей Алексеевич, аспирант;
 Макаров Дмитрий Васильевич, аспирант;
 Лысых Дмитрий Александрович, аспирант;
 Юриков Владислав Юрьевич, аспирант;
 Шатунов Александр Андреевич, аспирант;
 Драчевский Станислав Юлианович, аспирант
 Московский финансово-юридический университет МФЮА

Понятие финансового анализа не имеет единого определения. П.И. Вахрин финансовый анализ трактует как «совокупность аналитических процедур отношении некоторого объекта исследования, основывающихся на данных финансового характера» [1].

Оценка финансового состояния организации — это важнейший элемент управления финансами.

Финансовая устойчивость организации является одной из основных характеристик финансовой деятельности организации. Финансовая устойчивость может определить, насколько конкурентоспособна организация, насколько хороша ее деловая репутация, и насколько она может гарантировать двухсторонние экономические интересы.

Финансовая устойчивость предприятия показывает окончательные результаты ее деятельности, отражающиеся в некоторой системе показателей, которые показывают этапы движения финансов организации. В.М. Ради-

онова считает, что показателями интересуются несколько групп пользователей:

- управляющее звено организации, и как правило это финансовые менеджеры;
- собственники организации;
- инвесторы и кредиторы;
- покупатели и поставщики;
- государственные органы;
- работники организации и прочие.

Такой анализ может быть внутренним и внешним.

Внутренний анализ проводят сами организации. По мнению М.Н. Крейниной, цель внутреннего анализа «обеспечить планомерное поступление денежных средств и разместить собственные и заемные средства таким образом, чтобы создать условия для нормального функционирования предприятия, получения максимума прибыли и исключения риска его банкротства» [2].

Для проведения внешнего анализа с использованием публичной отчетности привлекают: аудиторские организации, инвесторов, поставщиков ресурсов, контролирующие органы. Основная цель такого анализа — выявить направления для инвестирования капитала, для обеспечения минимальном прибыли при минимальном риске.

Роль оценки финансовой устойчивости организации состоит в том, что итоги данной оценки служат определенным индикатором финансовой ситуации на предприятии и дают возможность руководителю принимать верные управленческие решения для улучшения эффективности финансово-хозяйственной деятельности и оптимизации финансового состояния организации.

Таким образом, оценка финансовой устойчивости служит важнейшим элементом финансового анализа.

Информационной базой для оценки финансовой устойчивости организации служит годовая бухгалтерская отчетность, которая позволяет всесторонне оценить деятельность организации. Максимальный объем информации для оценки финансовой устойчивости несет в себе баланс, который позволяет оценить эффективность использования капитала предприятия, наличие в достаточном объеме для обеспечения финансово-хозяйственной деятельности, определить наличие и состав заемного капитала.

Помимо бухгалтерской отчетности для оценки финансовой устойчивости организации применяют статистические данные, управленческие отчеты, оперативные сведения, определенные данные учета, планово-нормативные данные. Кроме того, организация может получать необходимые сведения из материалов внутреннего и внешнего аудита, проверочные данные, полученные по результатам проверок налоговых органов, данные по взаимодействию с кредитными организациями и прочие сведения [3].

Главнейшим показателем, который дает оценку финансовой устойчивости организации, служит обеспеченность оборотных активов собственными источниками финансирования.

Недостаток или излишек источников средств для обеспеченности запасов служит одним из показателей анализа финансовой устойчивости.

Чтобы определить тип финансовой устойчивости необходимо определить:

- источники формирования запасов;
- степень обеспеченности запасов источниками формирования;
- тип финансовой устойчивости.

С помощью сведений об обеспеченности запасов источниками формирования возможно определить тип финансовой устойчивости.

А.Д. Шеремет выделяет четыре типа финансовой устойчивости организации:

1. Абсолютная

$$N_c > 0$$

$$N_r > 0, (1)$$

$$N_e > 0$$

Абсолютная финансовая устойчивость свидетельствует о том, что организация имеет в необходимом объеме собственный оборотный капитал, который формирует запасы. Следовательно, у организации отсутствует зависимость от внешнего финансирования.

2. Нормальная

$$N_c < 0$$

$$N_r > 0, (2)$$

$$N_e > 0$$

Нормальный тип финансовой устойчивости говорит о том, что организация испытывает недостаток в собственном оборотном капитале. Следовательно, в качестве источника формирования запасов используются долгосрочные заемные средства.

3. Предкризисное финансовое состояние

$$N_c < 0$$

$$N_r < 0, (3)$$

$$N_e > 0$$

Данный тип финансовой устойчивости отражает недостаток всех источников долгосрочных, которые используются для формирования запасов, для перекрытия доли запасов привлекаются еще и краткосрочные заемные средства.

4. Кризисное финансовое состояние

$$N_c < 0$$

$$N_r < 0, (4)$$

$$N_e < 0$$

При данном типе финансовой устойчивости можно судить о недостаточности у организации всех нормальных источников для формирования запасов. [4]

Помимо абсолютных показателей применяются также и относительные показатели для оценки финансовой устойчивости.

В.М. Родионова выделяет следующие важные показатели для оценки финансовой устойчивости:

1. Коэффициент финансовой независимости «отражает часть собственного капитала в общем объеме источников финансирования, т.е. степень финансовой независимости организации» (оптимальное значение 0,7–0,8).

2. Коэффициент финансовой зависимости показывает «степень финансовой зависимости организации от заемного капитала» (оптимальное значение 0,2–0,3).

3. Коэффициент финансового левериджа показывает «активность организации по привлечению заемного капитала» (оптимальное значение ≤ 1).

4. Коэффициент финансирования отражает «соотношение собственного и заемного капитала, говорит о возможности в случае необходимости рассчитаться по обязательствам собственным имуществом» (оптимальное значение ≥ 1).

5. Коэффициент маневренности капитала отражает часть собственного капитала, вложенную в «мобильные активы» (оптимальное значение 0,3–0,5).

6. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами показывает «какая часть оборотных

активов сформирована за счет собственных источников. Характеризует уровень независимости текущей деятельности от заемного капитала» (оптимальное значение $\geq 0,1$).

7. Коэффициент иммобилизации собственного капитала отражает, «какая часть собственного капитала идет на формирование внеоборотных активов». При значении коэффициента выше единицы, можно говорить о том, что «внеоборотные активы частично финансируются за

счет заемных источников, а оборотные только за счет заемных».

Таким образом, коэффициентный анализ финансовой устойчивости организации может дать возможность для определения уровня финансового риска, который находится в связи с источниками формирования капитала предприятия, а следовательно, и уровень его финансовой надежности в предстоящем периоде.

Литература:

1. Вахрин П. И. Финансовый анализ в коммерческих и некоммерческих организациях / П. И. Вахрин — М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2013.
2. Крейнина М. Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки: учебник / М. Н. Крейнина — М.: ИКЦ «ДИС», 2010.
3. Родионова В. М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции / В. М. Родионова, М. А. Федотова — М.: Перспектива, 2008
4. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа: учебное пособие / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев — М.: ИНФРА-М, 2010.

Цифровая экономика: влияние на рынок труда

Калайджян Элмас Ашотовна, студент;

Научный руководитель: Соловых Надежда Николаевна, кандидат экономических наук, профессор
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

В данной статье рассматривается позитивное и негативное воздействие развития цифровой экономики на рынок труда. Приводятся мнения российских и зарубежных ученых относительно последствий использования новых технологий на уровень безработицы в разных странах. Анализируется рынок труда в России в 2018, 2019 гг., делается вывод о том, что цифровую экономику нельзя назвать безлюдной и бесчеловечной.

Ключевые слова: цифровая экономика, ранжирование профессий подверженных автоматизации, структурная безработица, технологическая безработица, роботизация труда, новые технологии, производительность труда.

Говоря о цифровой экономике, прежде всего следует обратиться к официальному ее определению, изложенному в Указе Президента Российской Федерации от 9 мая 2017 г. № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы». Согласно данному указу, цифровая экономика — это хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг [1].

Цифровая экономика стремительными темпами развивается в современном мире. Нельзя не отметить положительные эффекты цифровизации на сферы жизни и многие жизненные аспекты. С каждым днем появляются новые программы, мобильные приложения, которые позволяют

нам не выходя из дома делать покупки, совершать платежи по коммунальным счетам, не стоя в очереди, подавать заявление на перевыпуск банковской карты, узнавать баланс на счете и т.д. Все это делает нашу жизнь проще, быстрее, без сомнений, помогает человеку «идти в ногу со временем». Так как цифровизация затрагивает многие сферы и влияет на многие аспекты, то стоит отметить несомненное влияние цифровой экономики на рынок труда.

Все чаще можно встретить различные электронные площадки, где можно размещать объявления об услугах и находить заказчиков, продавать товары. Например, площадка Instagram, первоначально создававшаяся как социальная сеть, где можно делиться своими фотографиями с друзьями, стала крупной коммерческой площадкой, где можно находить заказчиков, рекламодателей, реализовывать свою продукцию (например, хендмейд-продукцию), зарабатывая при этом большие деньги. Однако при таком прямом виде взаимодействия, как потребитель-продавец, из производственной цепочки выпадают, например, такие

специалисты, как маркетологи, менеджеры по продажам и другие посредники данной цепочки. То есть меняется модель бизнес-взаимодействия. Также примером негативного воздействия развития цифровой экономики на рынок труда является массовое увольнение юристов из отделений Сбербанка после внедрения новых технологий и роботов.

Если обратиться к стратегии развития цифровой экономики в Китае, то одним из ее пунктов является положение о том, что все взаимоотношения производителя с кредитными организациями и налоговыми органами должны быть переведены «на кнопку», что означает, что налоговые служащие могут быть с легкостью заменены программными системами. С банками ситуация будет сложнее, так как получить кредит онлайн — не такая уж примитивная процедура. Но все-таки это необходимо сделать, ведь если компания остается без средств, она ничего не может произвести или продать. Получается, что с развитием цифровой экономики машины и роботы будут заменять человеческий труд, порождая массовую безработицу? И действительно ли, что цифровизация бесчеловечна и безлюдна и в будущем вся работа станет автоматизированной? Существуют различные мнения по данному вопросу.

Например, специалисты Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП) определили, что реализация национального проекта «Цифровая экономика» приведет к повышению производительности труда и высвобождению 10 млн человек к 2024 году.

В последнее время все чаще можно слышать о том, что наиболее распространенные профессии в России, в основе которых находится повторяющийся и монотонный алгоритм действий, который можно запрограммировать, такие как водители, продавцы, бухгалтеры, охранники и т.д., в первую очередь подвергнутся автоматизации, и занятые работники будут высвобождены, тысячи людей станут безработными. Данную теорию подтверждают ученые К. Фрей и М. Осборн, разработавшие ранжированный список профессий, наиболее подверженных автоматизации. Которые к тому же считают, что с развитием цифровизации в США половина рабочих мест находится под угрозой [6; 3]. Другие ученые утверждают, что в ближайшие два года взамен исчезающих 75 миллионов традиционных рабочих мест на планете появится 133 миллиона новых. И ведь действительно, с развитием новых технологий одновременно появляются новые профессии, которые налаживают цифровую систему, работают с большими данными, обслуживают робототехнику, например, такие как: IT-программисты, сетевые юристы, модераторы платформы общения с госорганами, дизайнеры интерфейсов, разработчики моделей Big Data и другие. В связи с этим существует необходимость в переквалификации специалистов, способных работать с технологиями автоматизации, в том числе с роботами. Низкоквалифицированный труд должен приобретать «ав-

томатизированный» вид. По итогам 2019 года на рынке труда в России сложилась благоприятная ситуация, наблюдалась положительная динамика практически во всех регионах. Лучшие показатели были зафиксированы в Москве, Санкт-Петербурге (более 90 баллов по индексу рынка труда), а также в Московской области (81,3), Ханты-Мансийском автономном округе и Татарстане. При этом меньше 20 баллов получили Тыва, Карачаево-Черкесия, Ингушетия, Калмыкия и Алтай. По словам Президента России (майский указ 2018 года), рост безработицы до 2024 года не планируется, а это означает, что государство заинтересовано в том, чтобы поддерживать людей, подверженных структурной безработице, на период их переквалификации [3].

Интересно отметить позицию члена-корреспондента РАН Р. И. Капелюшников, который считает, что технологическая безработица в качестве долгосрочного феномена представляет собой не более чем теоретическую возможность, которая никогда не реализуется на практике. Капелюшников считает, что в качестве краткосрочного феномена безработица вполне реальна и, более того, постоянно присутствует на рынке труда. В своей работе он доказывает беспочвенность опасений в том, что технологический прогресс может вызвать резкий скачок безработицы. Капелюшников Р. И. считает, что новые технологии гораздо сильнее влияют на структуру занятости, чем на ее уровень, и популярные алармистские прогнозы об исчезновении в ближайшие годы едва ли не половины всех существующих профессий не заслуживают доверия, так как используют некорректную методологию. В его работе сделан вывод о том, что под влиянием новых технологий меняется не столько распределение работников по профессиональным группам, сколько само содержание отдельных профессий [2, с. 116].

Стоит заметить, что автоматизации подвергнутся те профессии, в основе которых лежат повторяющиеся алгоритмы, однако работники, обладающие креативным мышлением, способностью оперативно решать проблемы, не смогут быть вытеснены роботами. Также предпринимательские навыки, зачастую требующие создания новых продуктов, позволят людям быть занятыми, и их не смогут вытеснить машины. А даже наоборот, с помощью техники и новых технологий предпринимателю будет легче реализовывать свои способности.

Получается, что действительно, с развитием цифровой экономики некоторые профессии будут автоматизированы, однако высвобожденные работники имеют возможность переквалифицироваться и работать уже наряду с цифровыми технологиями. Стоит отметить, что цифровую экономику нельзя назвать безлюдной и бесчеловечной. Во-первых, благодаря развитию цифровой экономики увеличивается производительность труда, улучшается качество жизни. Во-вторых, с ростом новых технологий появляются новые профессии, в том числе те профессии, которые будут обслуживать работу машин, а значит, увеличиваются рабочие места. В-третьих, ро-

боты могут заменить лишь те профессии, которые можно запрограммировать, в основе которых лежат повторяющиеся алгоритмы, но роботы не смогут заменить, к примеру, людей с творческой профессией, способных создавать новые культурные объекты, ученых, делающих

научные открытия, предпринимателей, создающих новые продукты и т.д. Поэтому можно сделать вывод о том, что цифровая экономика, несомненно, связана с людьми, и людям не стоит тревожиться о том, что в ближайшем будущем машины захватят весь рынок труда.

Литература:

1. Указ Президента РФ от 9 мая 2017 г. № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы»
2. Капелюшников Р. И. Технологический прогресс — пожиратель рабочих мест? // Вопросы экономики, 2017. — № 11. — С. 11–140
3. Определены российские регионы с худшей ситуацией на рынке труда / [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.gazeta.ru/business/2019/09/09/12637669.shtml>.
4. Сейдль да Фонсека Р. Будущее занятости: оценка эффектов Форсайта в сфере науки, технологий и инноваций // Форсайт, 2017. — № 4, т. 11. — С. 9–22.

Этапы формирования долгосрочной конкурентной стратегии развития предприятия общественного питания

Кириличева Ольга Дмитриевна, кандидат технических наук, доцент;
Маринко Татьяна Анатольевна, студент магистратуры
Калининградский государственный технический университет

Статья посвящена исследованию этапов разработки долгосрочной конкурентной стратегии предприятия общественного питания в современных экономических условиях. Определены главные цели и задачи долгосрочной конкурентной стратегии, дана характеристика направлений и этапов разработки долгосрочной конкурентной стратегии компании. Проведен анализ факторов, влияющих на разработку долгосрочной конкурентной стратегии.

Ключевые слова: сфера общественного питания, долгосрочная конкурентная стратегия, конкурентные преимущества, конкурентоспособность предприятия.

Современный потребительский рынок характеризуется жесткими условиями конкурентной борьбы, поэтому каждой компании необходимо принимать во внимание не только текущее состояние дел, но и иметь долгосрочную стратегию, которая будет способствовать достижению конкурентных преимуществ в постоянно изменяющихся рыночных условиях. Решение таких проблем определяется особенностями, уровнем точности и экономической оправданности разработок предприятиями своих конкурентных стратегий, которые позволят увеличить эффективность маркетинговой и хозяйственно-экономической деятельности компании, обеспечивая тем самым высокий уровень конкурентоспособности на рынке.

Главной целью долгосрочной конкурентной стратегии является достижение компанией долгосрочных конкурентных преимуществ, которые позволят обеспечивать производственной системе высокий уровень рентабельности и жизнеспособности. Особенно это касается предприятий общественного питания, поскольку в настоящее время индустрия общественного питания характеризуется

постоянным развитием, что, в свою очередь, приводит к большой конкуренции в данной сфере, вызывая необходимость у предприятия находить свой контингент потребителей и завоевывать их внимание [1].

Для стабильного развития компании ей необходимо стать лидером в какой-либо из трех областей, а именно: в продукте, в цене или занять узкую рыночную нишу. Отметим, что такая идея принадлежит Майклу Портеру, который разработал классификацию конкурентных стратегий, являющейся базовой в стратегическом менеджменте на сегодняшний день. В основе типологии Портера лежат два параметра — рыночный сегмент, на который ориентировано предприятие и тип преимущества, который оно предполагает использовать в конкурентной борьбе.

Таким образом, выделяют следующие типы конкурентных стратегий:

- лидерство по издержкам;
- дифференциация;
- сфокусированное лидерство по издержкам;
- сфокусированная дифференциация [2].

Портер отмечал, что компания обязательно должна придерживаться одной из типовых конкурентных стратегий, иначе, при отсутствии ее выраженного направления, компания остается ни с чем, теряя потребителей, заинтересованных в низких ценах, в силу того, что не имеет возможности предложить устраивающую их цену без потери прибыли, а также не имея возможности привлечь потребителей, заинтересованных в качественных характеристиках товара или услуги, так как не концентрирует свои усилия на дифференциации производимой продукции [3].

Опираясь на такую классификацию конкурентных стратегий, процесс ее разработки включает несколько этапов, а именно:

1. Предварительный этап. Разработка конкурентной стратегии обычно начинается с анализа текущего положения компании на рынке. Это самым длительным процессом стратегии, так как требует доскональных знаний о рынке и сбора первичных данных. Необходимо проводить детальный анализ по пяти направлениям: анализ слабых и сильных сторон предприятия, возможностей и угроз внешней среды, анализ динамики продаж и темпов роста рынка, анализ потребительских предпочтений и тенденций, конкурентный анализ рыночной ситуации.

2. Определение способа конкуренции. Вслед за этапом анализа деятельности предприятия и сбором всей необходимой информации о рынке, начинается второй этап формирования конкурентной стратегии — выбор способа конкуренции в отрасли. Способ конкуренции устанавливает все дальнейшие действия компании в отношении конкурентов.

3. Определение целевого рынка. Целевой рынок определяется на основании конкурентных преимуществ предприятия и долгосрочной привлекательности данного рынка. Привлекательность сегмента рынка можно оценить по объемам и динамике продаж рынка, его темпов роста и потенциала, уровня конкуренции, существования барьеров входа, потребительских предпочтений.

Лучшим вариантом является концентрация внимания на рынках с низким уровнем конкурентной борьбы. В поиске таких ниш может помочь карта стратегических конкурентных групп. Параметры, согласно которым компании будут разделены на группы, должны относиться к уровню прибыли, качеству товара и доверию покупателя к продукту. Когда все конкуренты на рынке распределены по группам и определены привлекательные сегменты, можно приступать к финальному выбору целевого рынка.

4. Точно определить количество предприятий-конкурентов. После выбора рынка необходимо более подробно изучить все предприятия, которые ведут на нем свою деятельность. Всех участников выбранного сегмента рынка нужно разделить на четыре группы: прямых конкурентов, ключевых конкурентов, косвенных конкурентов и потенциальных конкурентов. Далее необходимо оценить, кто из конкурентов для бизнеса является источником роста, а кто — угрозой.

5. Разработать конкурентные преимущества. Располагая сведениями о ключевых конкурентах, можно сфор-

мулировать устойчивые конкурентные преимущества услуг, которые позволят привлечь целевую аудиторию к продукту и обеспечить долгосрочный успех компании в данном сегменте рынка.

6. Разработка плана тактических действий. Зная источники роста и угрозы для предприятия, можно составить против каждого из конкурентов или группы конкурентов план тактических оборонительных или наступательных конкурентных мер.

7. Разработка политики конкурентной борьбы. Политика конкурентной борьбы представляет собой прямое руководство компании по правилам и принципам взаимодействия с ключевыми конкурентами.

8. Этап мониторинга, контроля и корректировки. Необходимо помнить, что в процессе планирования и разработки конкурентной стратегии важна не только сама стратегия, но и последующие шаги ее реализации:

- внедрение и применение конкурентной стратегии на практике;
- мониторинг, контроль и анализ результатов внедрения стратегии;
- корректировка стратегии в целях максимизации прибыли [4].

Для разработки долгосрочной конкурентной стратегии предприятия общественного питания, а именно кафе, следует учитывать, что его конкурентоспособность во многом зависит от того, насколько оно может приспосабливаться к изменяющимся условиям конкуренции на рынке данного региона. Так, внешняя среда деятельности компании характеризуется влиянием различных факторов воздействия на успех розничного бизнеса и включает экономические факторы, политическую ситуацию в регионе, социально-демографическое положение, а также научно-техническое развитие [5]. Проанализируем особенности влияния данных факторов (таблица 1).

Следует отметить, что сегодня многие предприятия общественного питания в Калининградской области расположены в современных зданиях, некоторые из них имеют летние веранды. В связи с этим, для предприятий общественного питания в нашем городе характерны следующие конкурентные преимущества, которые необходимо принимать во внимание при разработке долгосрочной конкурентной стратегии:

- большинство предприятий общественного питания расположены в собственных зданиях;
- отмечается наличие современного торгово-технологического оборудования и специальной мебели;
- услуги, предоставляемые предприятиями общественного питания, отвечают современным требованиям;
- многие предприятия отличаются высоким уровнем дизайна и уюта и т.п.

Все это указывает на высокий уровень влияния со стороны конкурентов на исследуемое предприятие ООО «Табаско», которому сложно конкурировать с другими предприятиями общественного питания по дизайну, охвату потребителей и индивидуальной программе обслужи-

Таблица 1. Факторы внешней среды предприятия общественного питания

№ п/п	Наименование фактора	Критерии влияния фактора
1	Политические факторы	— ведение четкой государственной и региональной политики поддержки малого предпринимательства; — отсутствие проблем с сертификацией услуг общественного питания; — высокий контроль со стороны государственных надзорных служб; — высокий уровень налогообложения
2	Экономические факторы	— высокая инфляция, неблагоприятно влияющая на пропускную способность предприятия общественного питания; — повышение роста цен на закупаемую продукцию, что негативно сказывается на себестоимости готовой продукции, тем самым приводит к снижению доходов и прибыли; — низкий уровень качества жизни населения
3	Технические факторы	— высокий уровень технического оснащения предприятий общественного питания; — наличие необходимости соответствия требованиям к современным методам работы и современному технологическому оборудованию; — необходимость использования высоких информационных технологий; — наличие профессиональных технологий
4	Социальные факторы	— низкий уровень доходов потребителей; — рост требований, которые клиенты предъявляют предприятиям общественного питания; — снижение количества потенциальных потребителей.

вания. Указанные критерии должны лечь в основу разработки долгосрочной конкурентной стратегии предприятия.

Анализируя внешние факторы деятельности кафе ООО «Табаско», мы пришли к выводу, что предприятие имеет высокий потенциал для закрепления своих позиций и расширения влияния на рынке общественного питания. Разработка долгосрочной стратегии станет важным направлением в достижении высокого уровня его конкурентоспособности. Среди конкурентных преимуществ мы выделяем широкий ассортимент выпускаемых блюд, постоянство клиентов и высокое качество предоставляемых услуг.

Таким образом, существующие стратегии конкурентной борьбы имеют характерные отличительные особенности, которые позволяют сделать вывод о том, что предприятие должно четко определить, какую стратегию оно планирует реализовывать, и ни в коем случае не сме-

шивать стратегии. Предпочтение той или иной конкурентной стратегии зависит напрямую от уровня конкурентоспособности предприятия, которое самостоятельно анализирует рынок. Основным инструментом при разработке конкурентной стратегии является программа действий, позволяющая получить положительный экономический эффект за счет более сильной позиции компании. Для развития конкурентного потенциала предприятия необходимо комплексно подходить к процессу управления всеми элементами его структуры с целью достижения синергетического эффекта. Все это необходимо учитывать при разработке долгосрочной конкурентно стратегии развития, обращая внимание на внутренние и внешние конкурентные возможности предприятия общественного питания, которые зависят от соответствующих потенциалов (факторов) их определяющих.

Литература:

1. Ершов Д. М., Кобылко А. А. Выбор комплексной стратегии предприятия с учетом сочетаемости стратегических решений // Экономика и математические методы. — 2015. — № 1. — С. 97–108.
2. Портер М., Конкуренция.: Пер. с англ. — М: Издательский дом «Вильямс», 2018. — 608 с.
3. Безносова А. С. Теоретические аспекты формирования конкурентной стратегии предприятия // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. — 2016. — № 4. — С. 121–124.
4. Филонова Э. А., Туюшева И. И., Нерсесян Д. А. Система управления деятельностью предприятия с целью повышения ее эффективности // Институциональный и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем: сб. статей Междунар. научно — практ. конф. (10 октября 2016 г., г. Нижний Новгород) — Уфа: АЭТЕРНА, 2016. — С. 202–205.
5. Богушева В.И. Организация производства и обслуживания на предприятиях общественного питания. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2012. — 253 с.

Сравнительный анализ основных моделей жизненных циклов организаций

Кисель Алексей Игоревич, студент магистратуры
Челябинский государственный университет

Каждый год в мире возникает огромное число компаний, и все они проходят некие этапы развития. И лишь немногие из них будут успешно развиваться и достигать поставленных целей. На это способны только наиболее гибкие и умеющие адаптироваться организации. Остальные же, не справившиеся с постоянно меняющейся внешней средой, вынуждены будут ликвидироваться.

В середине XX века экономистами было замечено, что все компании в своем развитии проходят в определенной последовательности схожие стадии, не зависящие от типов и размеров организации. Более того, переходы между этапами являются предсказуемыми, а не случайными. Для объяснения этих изменений в экономической литературе начала зарождалась концепция жизненного цикла организации. Эта концепция строится по аналогии с развитием биологических систем. Живой организм так же рождается, имеет стадии роста и развития и умирает.

Жизненный цикл организации — совокупность последовательно меняющихся состояний организации, каждое из которых соответствует определенному комплексу управленческих характеристик и типовой модели поведения организации. Другими словами, жизненный цикл организации — прогнозируемые изменения состояний организации, то есть структура эволюции компании от её возникновения до ликвидации.

Знание этой концепции необходимо для эффективного управления компанией. Она даёт системное представление об организационных изменениях, позволяет выработать алгоритм действий по решению текущих и будущих трудностей. Знание стадии развития компании даёт возможность сконцентрировать усилия на тех проблемах, которые на этом этапе необходимо решать в первую очередь, и, что не менее важно, прогнозировать негативные явления, ожидающие организацию на следующей стадии.

В научной литературе описаны десятки моделей жизненного цикла, предложенные начиная с 60-х годов XX века. Все эти модели хоть и описывают стадии развития организаций, но отличаются как по числу этих стадий, так и по их характеристикам. Для сравнения мы рассмотрим три самые широко применяющиеся и получившие наибольшее теоретическое развитие из них. Это модели Л. Грейнера, И. Адизеса, Д. Миллера и П. Фризена. Ниже приведена характеристика этих моделей, в порядке появления.

Ларри Грейнер — профессор Маршалловской школы бизнеса университета Южной Калифорнии (США). Свою модель жизненных циклов Грейнер впервые описал в статье «Evolution and Revolution as Organization Grow», опубликованной в 1972 г. в *Harvard Business Review*.

Популярность этой концепции обусловлена ранним периодом появления и относительной простотой. В основе его работы можно увидеть много аналогий с теорией европейских психологов о том, что поведение определяется предшествующими событиями, а не будущими. В своей модели Грейнер говорит о том, что будущее компании в большей степени определено её организационной историей, а не внешними условиями.

Согласно модели Л. Грейнера, жизненный цикл организации состоит из пяти последовательных стадий, которые, в свою очередь, складываются из двух периодов: роста, названного эволюцией, и кризиса, названного революцией. При этом переход на следующий этап развития оказывается возможным только после преодоления проблемы, свойственной каждой стадии.

Первая стадия модели Грейнера — рост через креативность. В ней происходит рождение организации и нового продукта из идеи предпринимателя. Компания растёт и развивается, и ей становится недостаточно одного креатива и энтузиазма, возникает необходимость в профессиональном руководстве. Наступает кризис лидерства.

Следующий этап — развитие, основанное на руководстве, или рационализированном лидерстве. Начинает формироваться организационная структура, которая, вместе с централизованными методами руководства приводят к кризису автономии.

Проблему автономии можно решить только делегированием полномочий. На этом и основывается третья стадия — рост через делегирование. Руководство компании старается определять стратегическое развитие и начинает терять контроль. И в результате наступает кризис контроля.

Дальше следует развитие через координацию. Этот этап характеризуется реструктуризацией и формальным планированием, которые приводят к образованию границ между начальством и структурными подразделениями, которые приводят к кризису формализации.

Пятым этапом является рост через сотрудничество. Эта стадия, по мнению автора, не обязательно будет являться последней. Кризис пятой стадии — психологическая усталость и информационная перегрузка. Но Грейнер не выделил этот кризис в самой модели, а добавил его спустя 26 лет. Он написал, что преодолеть этот кризис можно за счет изменения системы взаимоотношений между организацией и её сотрудниками, создавая холдинговую структуру.

Таким образом, модель Грейнера рассматривает стадии развития от креативности и предпринимательства к формализации и затем к гибкости и адаптивности.

В 1979 году свою модель опубликовал Ицхак Адизес. Популярность его идей поддерживается, в том числе стара-

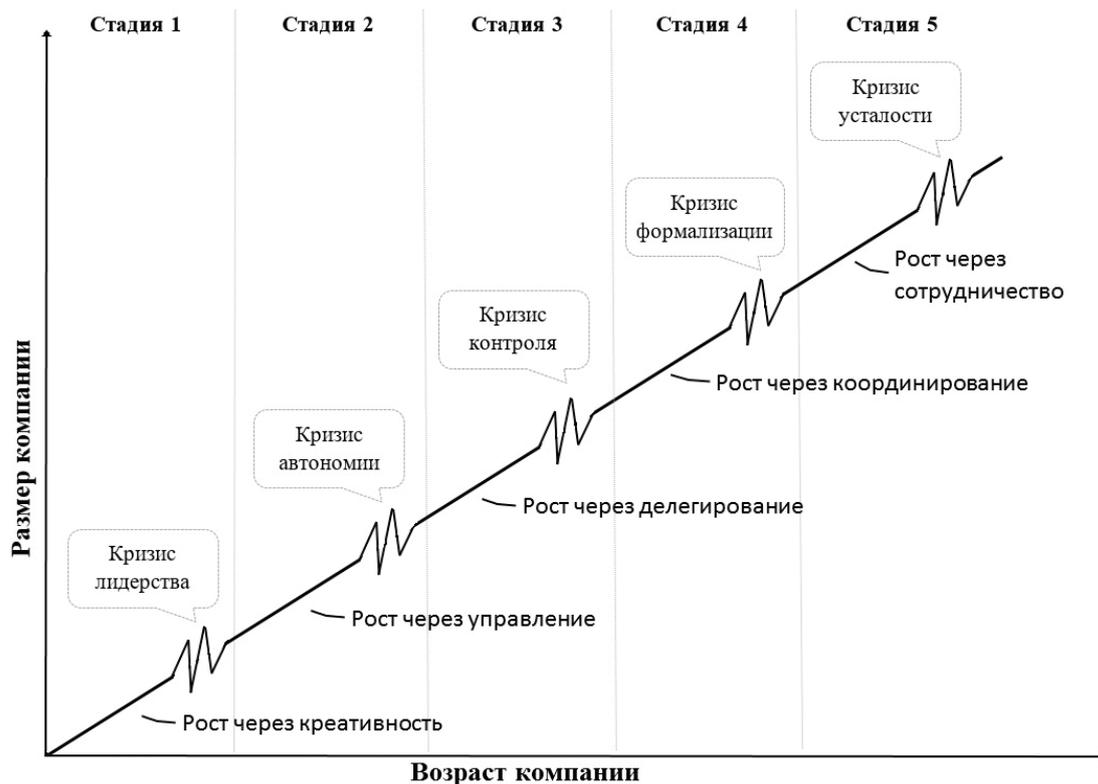


Рис. 1. Распределение стадий жизненного цикла организации согласно теории Грейнера

ниями самого автора. Он по сей день выступает с лекциями и предоставляет консалтинговые услуги по всему миру.

Согласно его модели, весь жизненный цикл компании можно разделить на два больших этапа: роста и старения. Процесс организационного развития по Адизесу сопровождается поэтапным прохождением организацией некоторых обязательных стадий, однако при условии наличия стратегически и тактически верного управления организация может находиться в состоянии расцвета практически неограниченное количество времени.

Первый этап — ухаживание. Организация ещё существует лишь как идея предпринимателя. В результате либо рождается новая компания, либо «ухаживание» заканчивается ничем.

Следующий этап — младенчество. Характеризуется переходом от идеи к действиям. Управление не формализовано, упускаются из виду долгосрочные перспективы. Возможная угроза — «смерть во младенчестве».

Дальше следует этап «давай-давай». На этой стадии ориентированность на результат дополняется видением перспективы. Организационная структура представляет собой набор интуитивных решений. Если компания не построит эффективную систему с регулярным менеджментом, то она попадёт в «западно основателя».

Очередной этап называется юность. Важные изменения этого этапа — делегирование полномочий профессиональному менеджменту и переориентация целей. Возможные угрозы: «неудавшийся предприниматель» и «преждевременное старение».

Затем следует расцвет. Организация понимает свои перспективы и следит за внутренними изменениями, расцвет прогнозируемо и стабильно.

Со следующего этапа «стабильность» начинается старение. Компания теряет инновационный, творческий подход и не стремится к изменениям.

Седьмой этап — аристократизм. Организация перестаёт быть ориентирована на результаты и предпринимательство. Смещается акцент на административную функцию.

Вытекающий из предыдущего этап — «охота на ведьм». Становятся очевидными низкие результаты работы. Но вместо поиска путей решения руководство занято поиском виновных. Внутренние проблемы отвлекают компанию от удовлетворения запросов потребителя.

Дальше, что вполне логично, начинается бюрократизация. Эффективность работы падает, минимальное количество изменений.

Последняя стадия — смерть. Компания умирает постепенно, происходит вывод инвестиций, клиенты перестают пользоваться услугами. Однако не всем организациям, согласно Адизесу, суждено умереть.

В отличие от концепций Грейнера и Адизеса, которые являются скорее теоретическими и концептуальными, модель Д. Миллера и П. Фризена, опубликованная в 1984 году, является эмпирическим исследованием, причем долговременного характера. Эта модель включает в себя пять стадий развития: рождение, развитие, зрелость, расцвет и упадок. Причем, хоть все эти этапы

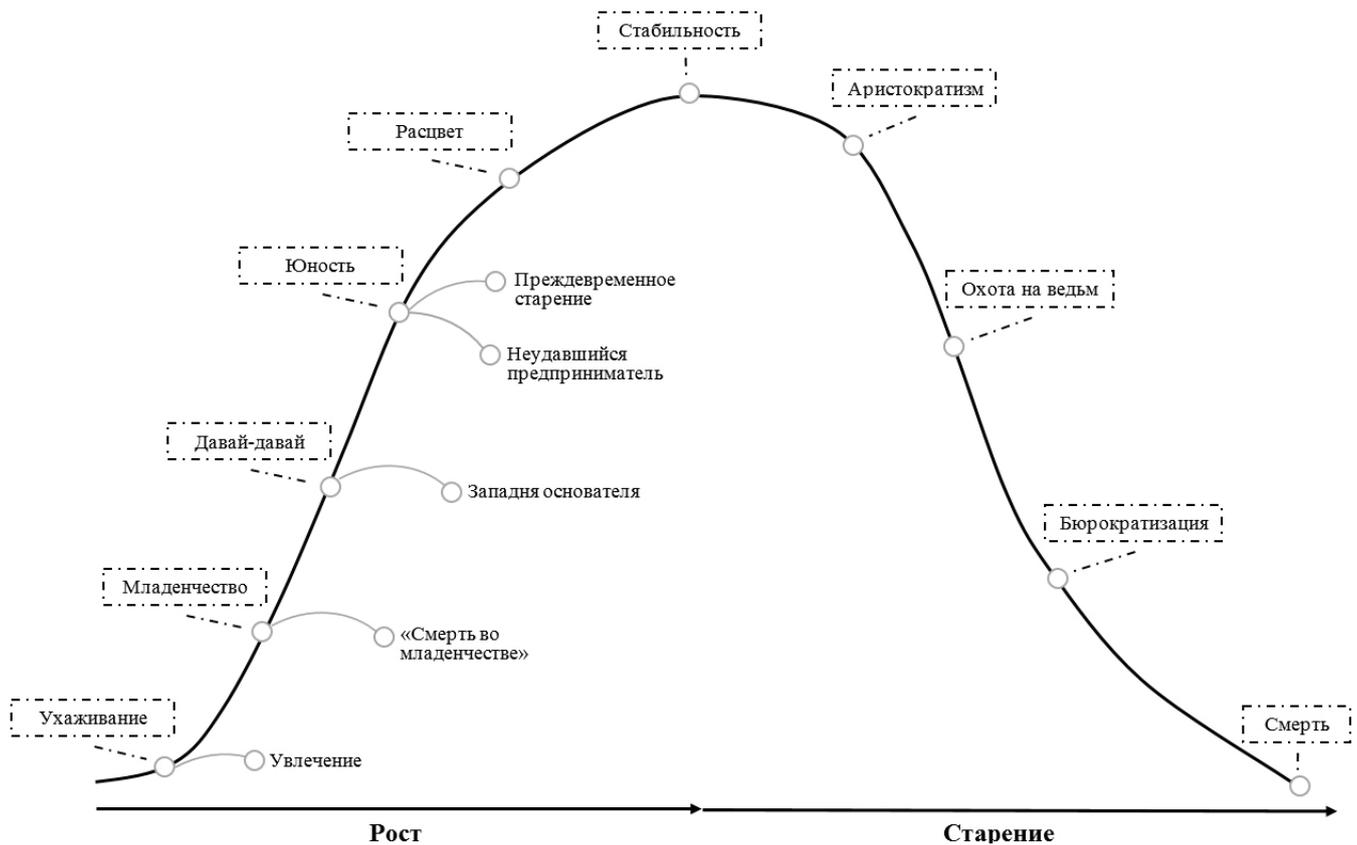


Рис. 2. Схематическое изображение модели жизненного цикла И. Адизеса

внутренне последовательны и отличны друг от друга, они не связаны между собой определенной последовательностью. Например, после стадии роста может следовать как зрелость, так и упадок, за зрелостью как упадок, так и рост и т.д. Получается, что нет единой для всех компаний модели, но есть общие стадии развития, значительно отличающиеся друг от друга.

Каждый этап этой модели описывает качественные изменения в структуре организации, в её стратегии и стиле принятия решений. А также приводятся количественные критерии определения, на каком этапе находится компания в данный момент. Правда в этих количественных критериях есть неоспоримый недостаток — это жесткая фиксация и отвлеченность от специфики отрасли.

В фазе рождения вырабатывается товарно-рыночная стратегия, преобладает централизованная структура управления и частные инвестиции. Возраст предприятия до 10 лет. Стадия роста характеризуется более формальной организационной структурой, увеличением ниши на рынке и размера компании. Уровень продаж возрастает больше чем на 15%. За ней следует более консервативный этап зрелости, в котором стабилизируются структура и все процессы. Уровень продаж продолжает расти, но меньшими темпами — менее 15%. Дальше следует стадия расцвета. Структура становится более комплексной и отработанной, с децентрализованной системой управления. Благодаря этому рост продаж снова достигает 15% и более. Упадку соответствует инертность,

сокращение спроса и возврат к централизованной структуре управления.

Сравнение приведённых выше моделей начнем с выявления различий. Модели Адизеса и Миллера-Фризена описывают полный жизненный цикл от рождения до смерти, включая стадию упадка. У Грейнера же описан только процесс роста. Так же в его модели переход от одной стадии к другой возможен только после преодоления определенного кризиса, то есть посредством революции. В других рассмотренных моделях выделяются определённые проблемы, но переход на следующую стадию не зависит от их решения.

Про модель Адизеса, можно сказать, что она более подробная, имеет в два раза больше стадий и детально описывает их различные аспекты: от отношений в коллективе, до системы управления.

Тогда как стадии в большинстве моделей жизненного цикла имеют четкую последовательность, у Миллера и Фризена не существует четкого порядка между стадиями. Их модели показывают характерные для всех компаний этапы и помогают определить, на каком этапе организация находится сейчас. И эту концепцию подтверждает долговременное исследование реальных компаний. В этом, возможно, и состоит основное отличие этой модели, от других, приведённых в этой статье.

Помимо расхождений в конкретных деталях эти модели, безусловно, концептуально близки. Во всех моделях описывается преодоление организацией последовательных

стадий. Причем стадии одной модели соответствуют определённым стадиям других. Так же все авторы описывают схожие проблемы, возникающие по мере роста компании и неизбежность некоторых структурных изменений.

В целом актуальность этих трёх моделей неоспорима и подтверждается международной практикой. Однако применять их следует либо в комплексе, либо по

одной в зависимости от целей анализа. Например, работу Д. Миллера и П. Фризена можно использовать для определения текущей стадии развития, модель И. Адизеса помогает более подробно изучить организационную культуру, климат и необходимые характеристики менеджера, а теория Грейнера хорошо описывает систему управления организацией.

Литература:

1. Михненко П. А. Теория менеджмента: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2014.
2. Пригожин А. И. Методы развития организаций. Москва: МЦФЭР, 2003
3. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации. СПб.: Питер, 2007.
4. Грейнер Л. Е. 2002. Эволюция и революция в процессе роста организаций. Вестник

Актуальность банковского аудита

Котенева Анна Викторовна, студент магистратуры

Северный (Арктический) федеральный университет имени М. В. Ломоносова (г. Архангельск)

Велика роль банковской системы в экономике каждой страны. Банковская система переплетается с товарным производством и практически обеспечивает его функционирование через выполнение расчетов, денежных платежей, кредитование, посредничество и перераспределение капитала.

Банковская область экономики насыщена и представляет собой двухуровневую систему, которая состоит из банков и небанковских кредитных организаций (НКО). Первичное становление банковской системы в нашей стране закончилось. Очень важно наличие гарантий, качества услуг, оказываемыми банками, стабильность и успешная работа. При этом деятельность Центробанка (ЦБ) является важной, т.е. его контрольные функции.

Аудит — это новое понятие в российской экономике. Его применяют в практике на крупных предприятиях и организациях в разных сферах деятельности: промышленности, строительстве, транспорте и связи, банковской деятельности.

Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ от 30.12.2008 поясняет о том, что аудиторская деятельность представляет собой предпринимательскую деятельность аудиторов (фирм) по осуществлению независимых вневедомственных проверок бухгалтерской (финансовой) отчетности, платежно-расчетной документации, налоговых деклараций и других финансовых обязательств и требований экономических субъектов. А также по оказанию других аудиторских услуг [1].

Эффективная система аудита и контроля в любой сфере экономики является важнейшим условием стабильности финансовой системы в целом.

Банковский аудит делится на внешний и внутренний. Внешний аудит осуществляется независимыми аудитор-

скими фирмами и его основной целью является подтверждение финансового положения банка.

И внутренний и внешний аудит проводят для достоверности информации. Служба внутреннего аудита является важной частью постоянного мониторинга функционирования банка, обеспечивает оценку адекватности установленных правил и процедур, а также их соблюдения. Очень важно, чтобы служба внутреннего аудита была независимой и имела доступ ко всем видам операций. Внутренние аудиторы предоставляют объективную информацию о деятельности банка благодаря отчетности, которая непосредственно предоставляется совету директоров. Периодичность и глубина проверок, которые проводит служба внутреннего аудита соответствует характеру, сложности и рискам деятельности банка. Недостатки в работе банка, которые выявила служба, должны доводиться до руководства банка и оперативно устраняться.

Потребность в проведении внутри банковского аудита и контроля возникает в интересах тех, кто непосредственно занимается управлением банка, акционерам. Пайщикам, кредиторам, т.е. тем, кто самостоятельно не может разобраться в том, что операции банка законны и правильны, а также правильно отражены в отчетности.

Внешний банковский аудит основан в соответствии с Положением «Об аудиторской деятельности в банковской системе».

С компанией заключается договор, по которому определяется стоимость оказываемых услуг. Договор может заключаться на проведение разовой процедуры проверки, а также на аудиторское обслуживание на определенный период.

Цели внешнего аудита коммерческого банка:

— подтверждение достоверности банковской финансовой отчетности;

- подтверждение соблюдения банком нормативных, законодательных требований;
- анализ финансово-хозяйственной деятельности банка;
- подготовка и составление официального аудиторского заключения.

Основные направления в работе внешнего аудита банка:

- проверка правовых аспектов хозяйственных и операционных договоров и другой документации;
- контроль за правильностью отражения бухгалтерских операций, ведением балансового и внебалансового учета;
- контроль за правильностью составления отчетности, а также соблюдением законодательных нормативов, обязательных отчислений;
- контроль за обеспечением кредитов;
- контроль за состоянием и использованием собственных средств банка, оплатой уставного капитала;
- проверка правильности расходования и поступления средств и взаимоотношений с налоговыми органами.

Отдельное внимание уделяется оценке качества управления кредитной организацией, которая проводится аудитором по следующим направлениям:

- оценка деятельности органов управления.

Банковский аудит в нашей стране на сегодняшний день вызывает острые вопросы. При условиях молодой рыночной экономики банковская система развивается параллельно с товарным производством в новых реалиях нашей страны. Первый этап становления банковского рынка уже заложен. Банковская система даже слишком пресыщена на сегодняшний день. Очень важный вопрос на повестке дня: количество банков, качество оказываемых услуг и наличие гарантий стабильности банка. Контрольные функции в нашей стране выполняются Центральным Банком Российской Федерации [2].

За последние годы можно было наблюдать зачистку банковских системы, которая выявила масштабный вывод активов, а также как банки это умело скрывали.

Литература:

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ от 30.12.2008
2. Сайт банка России www.cbr.ru

Сейчас ЦБ пытается усовершенствовать нормативно-законодательную базу для ужесточения контроля не только в банках, но и аудиторских фирм.

Аудит является независимой экспертизой и анализом финансовой отчетности банка. Аудит устанавливает реальную, полную и достоверную картину представляемой отчетности, которая соответствует действующему законодательству и требованиям, предъявляемым к бухгалтерскому учету и финансовой отчетности.

Финансовое положение банка на момент проверки может быть хорошим. В последнее время можно посмотреть на примерах ряда коммерческих банков простую схему покупки региональных банков и перевода их в Москву. Далее идет простая схема вывода денег через фирмы однодневки. Итогом оказывается, что такой банк существует около года. По закону аудитор не может проверить контрагента банка. Реестр аудиторов, которые ведут саморегулируемые организации более четырех тысяч аудиторских организаций и около 700 частных аудиторов.

Можно увидеть неправильно отраженные в балансе активы и обязательства, но полностью увидеть полноту картины может только ЦБ РФ у которого есть все возможности проверки на любой ступени.

Поэтому стоит обратить внимание на создание рисков фондов, в размере 5–10% остатков на пассивных счетах. Несколько крупных банков нашей страны судя по последним данным из финансовой отчетности уже стали создавать данные фонды.

К сожалению, аудиторы в нашей стране также сталкиваются с многочисленными проблемами, такие как недоработка стандартов аудита, непроработанные принципы материальной ответственности, недостаточный уровень квалификации и т.д.

Но, несмотря на все, вместе с аудиторскими услугами развиваются потребители аудиторских услуг. На сегодняшний день, аудиторы занимают все более почетную роль ревизора, которые становятся партнерами для банков и организаций.

Нормативное регулирование банковского аудита

Котенева Анна Викторовна, студент магистратуры

Северный (Арктический) федеральный университет имени М. В. Ломоносова (г. Архангельск)

Нормативное регулирование аудита банковской системы осуществлялось Центральным Банком России. Были изданы документы, регламентирующие полноту деятельности банковских аудиторов.

На сегодняшний день в связи с принятием Федерального закона от 07.08.2001 года № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности», и постановления Правительства РФ от 06.02.2002 года № 80 «О вопросах государственного

регулирования аудиторской деятельности в Российской Федерации» функцию федерального органа государственного регулирования аудиторской деятельности осуществляет Министерство Финансов России [1].

При проведении аудиторских проверок применяются федеральные стандарты аудиторской деятельности, которые были утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от 23.09.2002 года № 696 «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности» и стандарты, одобренные Комиссией при Президенте РФ. Поэтому осуществление регулирования аудиторской деятельности в банковской системе не отменяет изданных ранее нормативных документов [6].

Стандарт № 1 аудиторской деятельности в области банковского аудита «Порядок составления аудиторского заключения о достоверности бухгалтерской отчетности кредитной организации, подготовленной по итогам деятельности за год является аналогом утвержденный федеральный стандарт аудиторской деятельности № 6 «Аудиторское заключение по финансовой (бухгалтерской) отчетности».

При составлении аудиторской отчетности следует применять федеральные правила. В п. 4.12. положения № 10-П Банку России по его требованию представляется детализированный отчет о результатах аудиторской проверки. Этот раздел ставит Центробанк в привилегированное положение, т.к. позволяет затребовать заключение с более подробной и конфиденциальной информацией, которая содержится в аналитической части аудиторского заключения и детализированном отчете.

Банки и НКО обязаны предоставлять Банку России аналитическую часть заключения, а детализированный отчет по федеральному стандарту аудиторской деятельности № 6 не предусматривает детализированной части в аналитическом заключении. По результатам аудиторской проверки банк представляет в ЦБ РФ только аудиторское заключение, без каких-либо дополнений.

По статье 8 Федерального Закона № 119-ФЗ обязывает аудиторские фирмы хранить тайну об операциях аудируемых лиц. Сведения могут быть только предоставляться по решению суда в случаях предусмотренными законодательными актами РФ. В пункте 14 федерального стандарта аудиторской деятельности № 2 «Документирование аудита» указывается, что документы являются ответственностью аудитора.

Основные нормативные документы, которые регулируют аудиторскую деятельность в банковском аудите являются:

- Федеральный Закон от 07.08.01 № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности»,
- Федеральный Закон от 08.0.01 № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности»,
- Постановление Правительства Российской Федерации от 29 марта 2002 года № 190 «О лицензировании аудиторской деятельности»,

– Федеральные Правила (стандарты) аудиторской деятельности, утвержденными Постановлением Правительства Российской Федерации № 696 от 23 сентября 2002 г.,

– Постановление Правительства Российской Федерации от 06.05.94 № 482 «Об утверждении нормативных документов по регулированию аудиторской деятельности в Российской Федерации» (действует с большими ограничениями),

– Положение Банка России от 23.12.97 № 10-П «О порядке составления и представления в Банк России аудиторского заключения по результатам проверки деятельности кредитной организации за год» (действует с большими ограничениями),

– Правило (Стандарт) N1 аудиторской деятельности в области банковского аудита «Порядок составления аудиторского заключения о достоверности бухгалтерской отчетности кредитной организации, подготовленной по итогам деятельности за год» (Одобрено Экспертным комитетом при ЦБР по банковскому аудиту 8 сентября 1998 г., Протокол N4) (действует с большими ограничениями),

– Правила (Стандарты) аудиторской деятельности, утвержденными Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте Российской Федерации (действует с ограничениями).

– Международные стандарты аудита, когда они не противоречат другим Правилам, утвержденным в Российской Федерации.

Президентом Российской Федерации 7 августа 2001 г. подписан Федеральный закон N119-ФЗ «Об аудиторской деятельности».

До принятия данных законов и стандартов около семи с половиной лет аудиторская деятельность в Российской Федерации осуществлялась в соответствии с Временными правилами аудиторской деятельности в РФ № 2263. В пункте 2 Временного правила аудиторской деятельности было указано, что правила начинают вступать в силу на всей территории Российской Федерации с момента опубликования настоящего Указа и действуют до принятия Федеральным Собранием Российской Федерации закона Российской Федерации, который регулирует аудиторскую деятельность. Исходя из этого, можно сказать о том, что с принятием Федерального закона «Об аудиторской деятельности» в Российской Федерации начался новый этап развития аудита.

Своевременность усовершенствования законодательного обеспечения аудиторской деятельности в Российской Федерации указывало на то, что Временные правила, уже не справлялись в полной мере в сложившихся условиях на рынке аудиторских услуг и отставали по многим критериям.

После принятия Федерального закона «Об аудиторской деятельности» аудиторский сектор получил эффективную правовую базу и достоверная реализация Закона должна в дальнейшем развивать и укреплять аудит в России.

Во-первых следует сразу принять во внимание то, что правила аудиторской деятельности разработаны с учетом международных стандартов аудита. Официально утвержденный перевод МСА это и есть новые правила аудиторской деятельности. Многие инструкции приобрели правильную форму и интерпретацию и потеряли многозначность старых российских правил (стандартов). Сложно сказать, что это хорошо или плохо. Российский аудит всегда базировался на тех же принципах, что и международный, а все остальное уточнялось в комментариях.

Правила (стандарты), которые были приняты Федеральные Правила (стандарты) аудиторской деятельности, утвержденными Постановлением Правительства Российской Федерации № 696 от 23 сентября 2002 г.:

- правило (стандарт) N1 «Цель и основные принципы аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности»;
- правило (стандарт) N2 «Документирование аудита»;
- правило (стандарт) N3 «Планирование аудита»;
- правило (стандарт) N4 «Существенность в аудите»;
- правило (стандарт) N5 «Аудиторские доказательства»;
- правило (стандарт) N6 «Аудиторское заключение по финансовой (бухгалтерской) отчетности».

Правила, которые раскрывают цели и принципы аудита, посвящены теории, и почти не содержат практические аспекты. Когда появилось правило N1 в числе первых вновь принятых правил как документа, которое содержит основополагающие принципы аудиторской деятельности, это придало логическое продолжение принятых стандартов. Другую роль играет правило «Существенность в аудите», которое по сути является инструментом, которое способно изменить весь ход проверки, а также скорректировать мнение аудитора.

Литература:

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 07.08.2001 № 119-ФЗ.
2. Постановление Правительства Российской Федерации «О вопросах государственного регулирования аудиторской деятельности в Российской Федерации» от 06.02.2002 № 80.
3. Постановление Правительства Российской Федерации «О лицензировании аудиторской деятельности» от 29.03.2002 № 190.
4. Положение о Совете по аудиторской деятельности при Министерстве финансов Российской Федерации, утвержденным приказом Министерства финансов Российской Федерации от 03.06.2002 № 47н.
5. Временное положение о системе аттестации, обучения и повышения квалификации аудиторов в Российской Федерации, утвержденным приказом Министерства финансов Российской Федерации от 12.09.2002 № 93н.
6. Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности, утвержденными постановлением Правительства Российской Федерации от 23.09.2002 № 696 (с дополнениями, утвержденными постановлением Правительства Российской Федерации от 04.07.2003 № 405).

На уровне государства аудиторская деятельность и ее регулирование возложено на уполномоченный федеральный орган исполнительной власти, определяемый Правительством Российской Федерации. На сегодняшний день этот орган — Министерство финансов Российской Федерации. Основными функциями Министерства финансов РФ уполномоченного федерального органа государственного регулирования аудиторской деятельности является:

- разработка и передача на утверждение Правительству Российской Федерации федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности;
- наблюдение в установленном порядке аттестацию, обучение и повышение квалификации аудиторов в Российской Федерации и лицензирование аудиторской деятельности;
- организация системы надзора за соблюдением аудиторскими организациями лицензионных требований и условий;
- надзор над соблюдением аудиторскими организациями федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности;
- разработка и определение порядка представления уполномоченному федеральному органу отчетности аудиторских организаций;
- обслуживание государственных реестров аттестованных аудиторов, аудиторских организаций, индивидуальных аудиторов, профессиональных аудиторских объединений и учебно-методических центров, а также предоставление информации, содержащейся в реестрах, всем заинтересованным лицам;
- аккредитация профессиональных аудиторских объединений.

Муниципальные унитарные предприятия и их роль в системе жилищно-коммунального хозяйства

Кравченко Кирилл Юрьевич, студент

Национальный исследовательский Московский государственный строительный университет

Ключевые слова: предприятие, жилищно-коммунальное хозяйство, местное самоуправление, унитарное предприятие, бизнес.

Municipal unitary enterprises and their role in the housing and communal services system

Keywords: enterprise, housing and communal services, local government, unitary enterprise, business.

Жилищно-коммунальное хозяйство — это сложная, многоплановая система, в задачи которой входит обеспечение комфортной жизнедеятельности граждан, содержание в надлежащем состоянии жилых и общественных зданий и сооружений в течение всего их жизненного цикла. То есть ЖКХ — это та структура, от нормального функционирования которой напрямую зависит здоровье людей, безопасность труда и жизнедеятельности, формирование комфортной городской среды.

Современная структура жилищно-коммунального хозяйства России представлена множеством профильных организаций различных форм собственности. Одна из организационно-правовых форм предприятий в ЖКХ — муниципальные унитарные предприятия, имущество которых находится в собственности органов местного самоуправления, а самим предприятиям принадлежит на правах хозяйственного ведения или оперативного управления. Унитарные предприятия осуществляют предоставление социально значимых услуг населению по минимальным ценам без возможности извлечения прибыли. То есть такие предприятия — это инструменты в руках муниципальных органов власти, благодаря которым осуществляется: 1) обеспечение стабильного коммунального обслуживания населения; 2) пополнение муниципального бюджета; Унитарные предприятия создаются для решения важных задач жизнеобеспечения населения в таких областях, где нет интереса со стороны бизнеса. Кроме того, такие предприятия своевременно и в полном объеме выплачивают заработную плату рабочим, предоставляют им все положенные социальные гарантии.

Среди недостатков унитарных предприятий выделяют низкую их финансовую эффективность и монополизацию конкурентной сферы жилищно-коммунального хозяйства. Наиболее радикальные противники муниципальных предприятий уже больше 20 лет призывают их ликвидировать как нерентабельные «пережитки советского прошлого». Однако нельзя упускать тот факт, что там, где на первом месте стоит обеспечение жизнедеятельности людей, не должно быть места прибыли и частной выгоде. Но, несмотря на это, законодатели нашей страны приняли сторону

бизнеса — деятельность унитарных предприятий, по их мнению, невыгодна и препятствует развитию конкуренции.

27 декабря 2019 г. был принят Федеральный закон № 485-ФЗ О внесении изменений в Федеральный закон «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» и Федеральный закон «О защите конкуренции». В соответствии с внесёнными изменениями запрещается создание и деятельность унитарных предприятий на конкурентных рынках, в том числе и в сфере ЖКХ. Ограничения не касаются УП, обеспечивающих жизнедеятельность в районах Крайнего Севера и приравненных к ним (то есть, показывается ответственность, которая не может быть возложена на частные организации), осуществляющих международную деятельность, деятельность по обеспечению национальной обороны, развитию культуры, а также, осуществляющих деятельность в сфере естественных монополий. К естественным монополиям, согласно части 1 статьи 4 Федерального закона от 17.08.1995 г. № 147-ФЗ относится, в том числе, водоснабжение и водоотведение с использованием централизованных систем, систем коммунальной инфраструктуры. То есть названная коммунальная услуга не подпадает под действие ФЗ № 485, однако, в части 3 той же 4 статьи ФЗ № 147 сказано: «Не допускается сдерживание экономически оправданного перехода сфер естественных монополий из состояния естественной монополии в состояние конкурентного рынка». То есть снова соображениями экономической целесообразности допускается демополизация жизненно важных отраслей народного хозяйства. Но, прочитав внимательно текст вносимых изменений, можно прочитать следующее: «Не допускается деятельность унитарных предприятий на товарных рынках Российской Федерации, находящихся в состоянии конкуренции, если выручка унитарного предприятия от такой деятельности превышает десять процентов совокупной выручки унитарного предприятия за последний календарный год (ограничения не касаются всё тех же УП, перечисленных выше). Получается, что даже прибыльные унитарные предприятия подлежат ликвидации или реорганизации. В завершение законодатель указывает кон-

кретные сроки ликвидации/реорганизации УП: «Государственные и муниципальные унитарные предприятия, которые созданы до дня вступления в силу настоящего Федерального закона и осуществляют деятельность на товарных рынках в Российской Федерации, находящихся в условиях конкуренции, за исключением случаев, предусмотренных Федеральным законом от 26 июля 2006 года N135-ФЗ «О защите конкуренции», подлежат ликвидации или реорганизации по решению учредителя до 1 января 2025 года». Установление конкретных сроков возможности проведения приватизации унитарных предприятий приведёт к тому, что сами предприятия и их имущество будут продавать по заниженным ценам — гораздо ниже рыночных, ведь грозящая ликвидация предприятий не оставляет учредителям другого варианта, кроме как продавать их на условиях частного бизнеса.

Этот шаг со стороны российского правительства, на мой взгляд, показал нежелание вникать в суть глубокого кризиса жилищно-коммунального хозяйства и решать накопившиеся системные проблемы в отрасли. Вместо этого федеральные власти доверили важные сферы жизнеобеспечения в руки частного бизнеса. При этом решения властей здесь с большой натяжкой можно назвать экономически оправданными, во всяком случае, потребителям жилищно-коммунальных услуг такие изменения не сулят никакой экономической выгоды. Новые собственники будут стремиться в первую очередь повысить прибыльность предприятий, то есть при минимальных издержках получить максимальный доход; а так как главный источник дохода предприятий в ЖКХ — тарифы за жилищно-коммунальные услуги, то приватизация неизбежно приведёт к повышению этих тарифов. Стремясь максимально сократить издержки, на первых парах пред-

приниматели остановят и текущую модернизацию инженерного оборудования, с целью максимально выработать их ресурс. Такой, чисто финансовый подход не принесёт желаемого результата, а именно повышения качества жилищно-коммунальных услуг и снижения тарифов для населения и предприятий. Наоборот, это может привести к ещё большему повышению цен на услуги ЖКХ, большему суммарному износу технологического оборудования, что только усугубит глубокий системный кризис жилищно-коммунального хозяйства.

Кроме того, с ликвидацией муниципальных унитарных предприятий органы местного самоуправления лишатся одной из двух наиболее значимых доходных статей своих бюджетов, что значительно снизит финансовые возможности муниципальных властей; это значит, что местным властям придётся не только урезать расходы, но и поднимать налоги, что дополнительным бременем, опять-таки, ляжет на население. В малых городах России это практически полностью парализует развитие, сами города станут малопривлекательны, ввиду невысоких зарплат и, растущих налогов и коммунальных тарифов.

Унитарные предприятия по многим вопросам, естественно, нуждаются в модернизации — необходимо обновление материальной базы, реорганизация системы управления, внедрение современных технологий, привлечение молодых специалистов. Всё это позволит решить не только финансовые проблемы, но и положить начало глубокой реорганизации всего жилищно-коммунального комплекса и преодолеть системный кризис в отрасли. Такие меры на сегодняшний день крайне необходимы и, как бы кто ни говорил, решить проблемы российского жилищно-коммунального хозяйства не удастся, просто отдав отрасль в руки бизнеса.

Литература:

1. Серикова В. Е. Анализ современного состояния ЖКХ в России // Молодой учёный. 2018. № 18 (204). С. 368–370
2. Федеральный закон от 27.12.2019 г. № 485-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» и Федеральный закон «О защите конкуренции» // URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_341777
3. Федеральный закон от 17.08.1995 г. № 147-ФЗ «О естественных монополиях» // URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_7578

Анализ динамики экспорта Российской Федерации за 2015–2019 годы

Лесин Максим Андреевич, аспирант
Московский финансово-юридический университет МФЮА

В статье автор проводит анализ динамики экспорта в разрезе по кварталам за 2015–2019 год. Определяет тенденции российского экспорта, приводит прогноз показателей экспорта на первое полугодие 2020 года.

Ключевые слова: экспорт, внешняя торговля РФ, прогноз показателей экспорта.

Внешнеторговый потенциал страны во многом определяет ее место в международном разделении труда,

международной специализации и кооперации, обуславливает перспективы присоединения к интеграционным объ-

единениям, возможности участия в формировании объема и структуры международного торгового обмена.

Во многом внешнеторговый потенциал характеризуется структурой и объемом экспорта. Высокий объем экспорта является косвенным показателем устойчивости экономики. Кроме этого, по динамике изменений экспорта можно судить о состоянии экономики страны, а также делать прогнозы по росту экономики в будущих периодах. [2]

В связи с этим возрастает важность своевременного анализа показателей экспорта. Регулярный мониторинг позволит своевременно выявлять негативные тенденции, такие как падение темпов роста или отрицательный рост, и принимать соответствующие меры для корректировки роста.

На сегодняшний день увеличение объемов экспорта являются для Российской Федерации одним из приоритетных источников повышения темпов роста национальной экономики. Для стимуляции экспорта правительством принят ряд мер по государственной поддержке экспорта. В рамках программы осуществляется информационная поддержка экспорта, для повышения конкурентоспособности товаров организовывается эффективная система сертификации экспортируемой продукции, налажена работа Торгово-промышленной палаты РФ и торговых представительств РФ за рубежом [1].

Для формирования представления о состоянии экспорта необходимо провести анализ показателей темпов роста. Анализ динамики экспорта по кварталам [4], начиная с первого квартала 2015 года до 3 квартала 2019 года приведен в таблице 1.

Как можно заметить из данных расчётной таблицы, начиная с третьего квартала 2015 года объем экспорта был значительно ниже уровня 2 квартала 2015 года, и превысил данный показатель лишь в 4 квартале 2017 года. Первое полугодие 2016 года характеризуется рекордно низким объемом экспорта 61,4 и 64,8 млрд долларов соответственно. На протяжении всего 2018 года экспорт был на достаточно высоком уровне, с рекордным показателем 124,3 млрд в 4 квартале 2018 года, после этого объем экспорта снизился относительно уровня 2018 года, но остался выше уровня 2015 года.

Значительное снижение экспорта 2015–2016 годов можно связать с антироссийскими санкциями, а также с падением цен на нефть, которое пришлось на данный временной период. Как известно, экспорт нефти составляет большую долю в структуре общего экспорта, значительное снижение цены при относительно неизменном объеме экспорта в натуральных единицах привело к снижению объема в стоимостном выражении.

Таблица 1

Период	Экспорт, млрд долларов	Абсолютный прирост	Темп прироста, %	Темпы роста, %
1 квартал, 2015	90,3	-	-	100
2 квартал, 2015	91,6	1,3	1,44	101,44
3 квартал, 2015	79,2	-11,1	-12,29	87,71
4 квартал, 2015	82,4	-7,9	-8,75	91,25
1 квартал, 2016	61,4	-28,9	-32	68
2 квартал, 2016	64,8	-25,5	-28,24	71,76
3 квартал, 2016	71,8	-18,5	-20,49	79,51
4 квартал, 2016	82,7	-7,6	-8,42	91,58
1 квартал, 2017	83,7	-6,6	-7,31	92,69
2 квартал, 2017	84,8	-5,5	-6,09	93,91
3 квартал, 2017	85,9	-4,4	-4,87	95,13
4 квартал, 2017	103,5	13,2	14,62	114,62
1 квартал, 2018	103	12,7	14,06	114,06
2 квартал, 2018	110,2	19,9	22,04	122,04
3 квартал, 2018	112,4	22,1	24,47	124,47
4 квартал, 2018	124,3	34	37,65	137,65
1 квартал, 2019	104,7	14,4	15,95	115,95
2 квартал, 2019	101,6	11,3	12,51	112,51
3 квартал, 2019	103,3	13	14,4	114,4
Итого	1741,6			

В 2018 году экспорт был на высоком уровне. Несмотря на санкции, произошло увеличение товарооборота с Евросоюзом, за 2018 год данный показатель вырос на 19,3% [3]. Кроме того, была благоприятная ситуация на рынке сырой нефти, произошел рост мировых цен.

В 3 квартале 2019 года по сравнению с 2 кварталом 2019 года экспорт увеличился на 1.7 млрд долларов или

на 1.7%, по сравнению с 1 кварталом 2015 года экспорт увеличился на 13 млрд долларов или на 14.4%.

Максимальный прирост наблюдается в 4 квартале 2017 года (17.6 млрд долларов). Минимальный прирост зафиксирован в 1 квартале 2016 года (–21 млрд долларов).

На рисунке 1 изображены значения показателей экспорта за изучаемый период.



Рис. 1. Значения показателей экспорта

Средний уровень показателей динамики экспорта характеризует типическую величину абсолютных уровней и равен:

$$\bar{y} = \frac{\sum y_i}{n} = \frac{1741,6}{19} = 91,66 \text{ млрд. долл.}$$

Среднее значение экспорта с 1 квартала 2015 по 3 квартал 2019 составило 91.66 млрд долларов.

Средний темп роста равен:

$$\bar{T}_p = \sqrt[n-1]{\frac{y_n}{y_1}} = \sqrt[18]{\frac{103,3}{90,2}} = 1,0075$$

В среднем за весь период рост анализируемого показателя составил 1,0075.

Средний темп прироста равен:

$$\bar{T}_{np} = \bar{T}_p - 1 = 1,0075 - 1 = 0,0075$$

В среднем экспорт ежеквартально увеличивался на 0.75%.

Средний абсолютный прирост представляет собой обобщенную характеристику индивидуальных абсолютных приростов ряда динамики и равен:

$$\bar{dy} = \frac{y_n - y_1}{n-1} = \frac{103,3 - 90,3}{18} = 0,72 \text{ млрд. долл.}$$

Литература:

1. Постановление Правительства РФ от 08.02.1996 N123 (с изм. от 24.08.2002) «О Федеральной программе развития экспорта»

С каждым кварталом экспорт в среднем увеличивался на 0.72 млрд долларов.

Исходя из значения среднего темпа роста можно рассчитать прогнозный показатель экспорта на 4 квартал 2019 года, 1 и 2 квартал 2020 года:

$$y(4\text{кв}2019\text{г}) = 103,3 * 1,0075 = 104,02 \text{ млрд долл.}$$

$$y(1\text{кв}2020\text{г}) = 104,02 * 1,0075 = 104,74 \text{ млрд долл.}$$

$$y(2\text{кв}2020\text{г}) = 104,74 * 1,0075 = 105,46 \text{ млрд долл.}$$

Согласно расчету прогнозного значения, экспорт в 4 квартале 2019 года будет равен 104,02 млрд долл., в 1 квартале 2020 года — 104,74 млрд долл., во 2 квартале 2020 года — 105,46 млрд долл.

Проведенное статистическое исследование указывает на то, что уровень экспорта Российской Федерации будет расти при сохранении общей стабильности на мировом рынке. Если не произойдет обвал цен на мировом рынке энергоносителей, а также не произойдет дальнейшего ужесточения антироссийских санкций.

Кроме того, позитивное влияние на рост экспорта может оказать поиск и выход на слабоструктурированные, но динамично развивающиеся рынки. Например, такими рынками сейчас являются рынки, Латинской Америки, Южной Азии, Юго-Восточной Азии, Индии, часто превосходящие Россию по емкости и темпам роста.

2. Ковшар, Е. А. Основы внешнеэкономической деятельности: учебник / Е. А. Ковшар. — Минск: БГУ, 2013. — 447 с.
3. RT. Россия сегодня [Электронный ресурс]. — URL: <http://russian.rt.com>
4. Экспорт и импорт РФ по товарам и странам [Электронный ресурс]. — URL: <http://ru-stat.com>

Правовая природа иностранных инвестиций

Любчевская Виктория Алексеевна, студент;

Сасиновская Ольга Геннадьевна, студент

Белорусский государственный экономический университет (г. Минск)

В данной статье освещаются отдельные особенности правового режима иностранных инвестиций в Республике Беларусь.

Ключевые слова: инвестиции, иностранные инвестиции, объекты иностранного инвестирования, инвестиционное право, законодательство, правовая природа.

На уровне национального законодательства основой инвестиционной деятельности в Республике Беларусь является Закон Республики Беларусь «Об инвестициях» от 12 июля 2013 года № 53-З. Закон содержит условия гарантий и защиты инвесторов при осуществлении инвестиционной деятельности на территории Республики Беларусь соответственно международной практике. Нормы Закона направлены на равную недискриминационную деятельность всех инвесторов, осуществляющих инвестиционную деятельность, условия деятельности распространяются как на национальных, так и на иностранных инвесторов. При этом государство гарантирует инвестору:

- защиту имущества от национализации и реквизиции;
- беспрепятственный перевод за пределы Республики Беларусь компенсаций для иностранных инвесторов;
- право на реализацию своих имущественных и неимущественных прав в соответствии с законодательством Республики Беларусь;
- исключительные права на объекты интеллектуальной собственности;
- право на предоставление им земельных участков в пользование, аренду, собственность в соответствии с законодательством Республики Беларусь об охране и использовании земель;
- право создавать на территории Республики Беларусь коммерческие организации с любым объемом инвестиций, в любых организационно-правовых формах, предусмотренных законодательством Республики Беларусь, с учетом ограничений, установленных статьей 6 Закона Республики Беларусь «Об инвестициях»;
- право на льготы и преференции при осуществлении инвестиций в приоритетные виды деятельности, и в иных случаях, установленных законодательными актами Республики Беларусь и (или) международно-правовыми актами, обязательными для Республики Беларусь;
- право на привлечение в Республику Беларусь иностранных граждан и лиц без гражданства для осуществления трудовой деятельности;

– право на заключение договора (договоров) с Республикой Беларусь;

– право на досудебное разрешение споров [1].

Инвестиционное право выступает как совокупность юридических норм, регламентирующих отношения, складывающиеся между различными участниками инвестиционной деятельности. Из единства предмета регулирования инвестиционного процесса в условиях единого и взаимозависимого мира формируется международное инвестиционное право, состоящее из двух видов и сфер правового регулирования — национально-правового и международно-правового.

Правовое регулирование инвестиционных отношений прежде всего означает формирование устойчивых юридических гарантий иностранным инвесторам, которые независимо от субъективных причин всегда стимулировали бы инвестирование в производство, то есть в инвестиционную деятельность. Инвестиционные отношения — это в первую очередь отношения собственников. Поэтому улучшение инвестиционного климата, с точки зрения права, — это создание юридических предпосылок взаимодействия в инвестиционном процессе всех видов и форм собственности и собственников — субъектов инвестиционных отношений, которые включают в себя национально-правовые и международно-правовые формы и методы регулирования. Создание благоприятных условий для инвестиционного процесса требует создания четких правовых форм и методов защиты капиталовложений.

Иностранцами инвесторами в Республике Беларусь признаются:

- иностранные государства и их административно-территориальные единицы в лице уполномоченных органов;
- международные организации;
- иностранные юридические лица;
- иностранные организации, не являющиеся юридическими лицами, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств;
- иностранные граждане;

– физические лица (граждане Республики Беларусь и лица без гражданства), постоянно проживающие за пределами Республики Беларусь.

Иностранные инвесторы вправе создавать на территории Республики Беларусь юридические лица Республики Беларусь с любым объемом иностранных инвестиций и в любых организационно-правовых формах, а также их филиалы и представительства в соответствии с актами законодательства Республики Беларусь, в том числе международными договорами Республики Беларусь.

Коммерческой иностранной организацией является юридическое лицо Республики Беларусь, в уставном фонде которого иностранные инвестиции составляют 100 процентов.

Трудовые отношения в коммерческих организациях с иностранными инвестициями регулируются коллективным договором и трудовыми контрактами, которые не могут ухудшать положение работников в сравнении с условиями, предусмотренными законодательством Республики Беларусь. Социальное страхование работников коммерческих организаций с иностранными инвестициями и их социальное обеспечение (за исключением пенсионного обеспечения иностранных работников) также регулируются законодательными актами Республики Беларусь.

Коммерческая организация с иностранными инвестициями может осуществлять любые виды деятельности, если они не запрещены законодательством Республики Беларусь и соответствуют целям, предусмотренным в уставе этой организации.

Инвесторам предоставляется право осуществлять инвестиционную деятельность в любых из перечисленных форм:

- создание юридического лица;
- приобретение имущества или имущественных прав, а именно: доли в уставном фонде юридического лица, включая случаи увеличения уставного фонда юридического лица, недвижимости, ценных бумаг, прав на объекты интеллектуальной собственности, концессий, обременения, других основных средств.

Иностранным инвесторам на территории Республики Беларусь запрещаются инвестиции в сферах:

- обеспечения обороны и безопасности Республики Беларусь без специального решения Президента Республики Беларусь;
- изготовления и реализации наркотических, сильнодействующих и ядовитых веществ по перечню, утверждаемому Министерством здравоохранения Республики Беларусь.

Иностранные инвестиции в имуществе юридических лиц, занимающих монопольное положение на рынке Республики Беларусь, без согласия Министерства экономики Республики Беларусь не допускаются.

Иностранным инвесторам гарантируется беспрепятственный перевод за пределы Республики Беларусь компенсации, предусмотренной частями второй и четвертой статьи 12 настоящего Закона.

Иностранному инвестору гарантируется после уплаты им налогов и других обязательных платежей, установ-

ленных законодательными актами Республики Беларусь, беспрепятственный перевод за пределы Республики Беларусь прибыли (дохода) и иных правомерно полученных денежных средств, связанных с осуществлением инвестиций на территории Республики Беларусь, а также платежей, производимых в пользу иностранного инвестора и связанных с осуществлением инвестиций, в том числе:

– денежных средств, полученных иностранными инвесторами после частичного или полного прекращения осуществления инвестиций на территории Республики Беларусь, включая денежные средства, полученные иностранными инвесторами в результате отчуждения инвестиций имущества, иных объектов гражданских прав;

– денежных средств, причитающихся в счет выплаты заработной платы иностранным гражданам и лицам без гражданства, осуществляющим трудовую деятельность по трудовому договору;

– денежных средств, причитающихся иностранным инвесторам согласно судебному постановлению [3].

Перевод компенсации, предусмотренной частями второй и четвертой статьи 12 настоящего Закона, осуществляется по выбору иностранного инвестора в белорусских рублях или иностранной валюте в государство, указанное иностранным инвестором, если такой перевод не противоречит международным обязательствам Республики Беларусь.

Перевод денежных средств, указанных в части второй настоящей статьи, может быть ограничен в порядке и на условиях, определенных законодательными актами Республики Беларусь, и (или) согласно судебному постановлению, принятому в соответствии с законодательством Республики Беларусь и вступившему в законную силу.

Иностранные инвесторы вправе создавать юридические лица с любым объемом иностранных инвестиций и в любых организационно-правовых формах, а также открывать их филиалы и представительства. Однако статус коммерческих организаций с иностранными инвестициями приобретают только те из них, в уставном фонде которых иностранные инвестиции составляют объем, эквивалентный не менее чем 20000 долларов США.

Иностранные инвесторы могут вкладывать средства в кредитно-финансовые учреждения, имеют право приобретать ценные бумаги и участвовать в деятельности бирж, они являются субъектами приватизации. Организациям с иностранными инвестициями могут передаваться в собственность земельные участки как при приватизации объектов государственной собственности, так и при осуществлении инвестиционных проектов по решению Президента Республики Беларусь [4].

Общепризнанными элементами благоприятного правового режима являются гарантии от принудительных отчуждений, перевода доходов и средств при прекращении инвестиционной деятельности, компенсаций при национализации и реквизиции и т.п.

Таким образом, в данной статье были рассмотрены иностранные инвестиции, правовая природа иностранных инвестиций в Республике Беларусь, гарантии иностранных инвесторов.

Литература:

1. Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 53-З « Об инвестициях» [электронный ресурс] // Режим доступа: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11300053>; Дата обращения: 19.01.2020.
2. Правовое регулирование инвестиционной деятельности [электронный ресурс] // Режим доступа: <http://bargu.by/1165-pravovoe-regulirovanie-investicionnoy-deyatelnosti.html>; Дата обращения: 19.01.2020.
3. Гарантии иностранных инвесторов [электронный ресурс] // Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-pravovye-garantii-zaschity-inostrannyh-investitsiy-v-mezhdunarodnom-prave>; Дата обращения: 19.01.2020.
4. Иностранные инвесторы [электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/inostrannye-investitsii/>; Дата обращения: 19.01.2020.

Анализ состояния коррупции и мер по ее противодействию на примере Калининградской области

Мартынкин Артём Александрович, студент

Калининградский филиал Московского финансово-юридического университета МФЮА

В статье приведено понятие «коррупции». Рассматривается состояние коррупции в России, а также в Калининградской области. Приведены основные индикаторы состояния коррупции, приведена динамика основных показателей. Особое внимание уделено мерам по противодействию коррупции. Рассмотрены меры по противодействию коррупции на территории Калининградской области.

Ключевые слова: коррупция, система показателей анализа состояния коррупции, коррупция в России, коррупция в Калининградской области, меры по противодействию коррупции.

Analysis of the state of corruption and measures for its countering on the example of the Kaliningrad region

The article describes the concept of «corruption». The state of corruption in Russia, as well as in the Kaliningrad region, is examined. The main indicators of the state of corruption are given, the dynamics of the main indicators is given. Particular attention is paid to anti-corruption measures. Measures to combat corruption in the Kaliningrad region are considered.

Keywords: corruption, system of indicators for analyzing the state of corruption, corruption in Russia, corruption in the Kaliningrad region, anti-corruption measures.

Одной из острых проблем, которые стоят перед Российской Федерацией и ее субъектами, является коррупция. Помимо того, что коррупция находится в тесной связи с организованными и экономическими преступлениями, как это можно усмотреть из аналитических документов, прогнозов и программ, которые посвящены борьбе с общественно опасными явлениями, коррупция в целом негативно влияет на развитие Российской Федерации, его общества, а также отдельной личности.

Рассмотрим понятие «коррупции». Термин «коррупция», в настоящее время, не имеет общепринятого определения. Сложность состоит в том, что данное по-

нятие постоянно изменяется, приспосабливаясь к нововведениям в законодательных актах, которые направлены на борьбу с коррупцией, стараясь тем самым легализоваться. На основании исследования различных источников [4, 5, 6], был сделан вывод, что коррупция описана как явление, проявляющееся лишь в процессе выполнения государственными (муниципальными) служащими и другими лицами, которые обладают определенными полномочиями, своих должностных и служебных обязанностей.

Коррупция относится к числу, основных угроз государственной и общественной безопасности [4], считается

одной из существенных и наиболее актуальных проблем современного российского общества [5, с. 77].

Устоявшаяся на протяжении последних пяти лет тенденция к снижению общего числа выявленных преступлений коррупционной направленности суще-

ственных изменений не претерпела, несмотря на слабый рост их абсолютных показателей в 2016–2017 гг. (в 2018 г. — 10,0%; всего — 29634) (см. табл. 1). При этом лишь 44,3% уголовных дел о преступлениях рассматриваемого вида направлены в суд.

Таблица 1. Динамика преступлений коррупционной направленности и материального ущерба, причиненного ими в 2014–2018 гг., в РФ [7]

Показатели	Годы				
	2014	2015	2016	2017	2018
Всего преступлений коррупционной направленности	42 506	32 204	32 455	32 924	29 634
Прирост / снижение, %	-14,2	-24,2	0,8	1,4	-10,0
Материальный ущерб, причиненный зарегистрированными преступлениями коррупционной направленности, млрд руб.	26,0	39,3	43,7	78,4	39,6
Прирост / снижение, %	19,8	33,9	10,0	44,3	-50,5

Как видно из данных, приведенных в таблице 1, количество преступлений коррупционной направленности в 2014–2018 гг. уменьшилось на 12 872 ед. или на 30,3%. При этом, материальный ущерб, причиненный зарегистрированными преступлениями коррупционной направленности, увеличился за последние пять лет на 13,6 млрд руб. или на 52,3%. В 2018 г. размер причиненного материального ущерба в результате совершения преступлений коррупционной направленности составил 39,6 млрд руб., а размер возмещенного ущерба — 4,0 млрд руб., т.е. 1/10 объема причиненного вреда.

В структуре коррупционной преступности основную долю составляют взяточничество — 60,6%; мошенничества, совершенные с использованием служебного положения — 25,5%; присвоения или растраты с исполь-

зованием служебного положения — 13,1%, служебный подлог — 7,7% и др. (см. рис. 1).

Хотя в 2018 г. на 16,3% увеличилась доля преступлений, совершенных в крупном и особо крупном размере, они составляют лишь пятую часть выявленных коррупционных деяний (в 2018 г. — 5068; +8,1%). Средний размер взятки по выявленным правоохранительными органами преступлениям составил 2,1 млн руб., органами внутренних дел — 280,1 тыс. руб. На 0,4% возросло число лиц, совершивших преступления коррупционной направленности в составе организованной группы или преступного сообщества (преступной организации); на 33,3% увеличилась доля коррупционеров в судебных органах, на 10,3% — в системе Министерства обороны. В целом прогнозируется дальнейшее

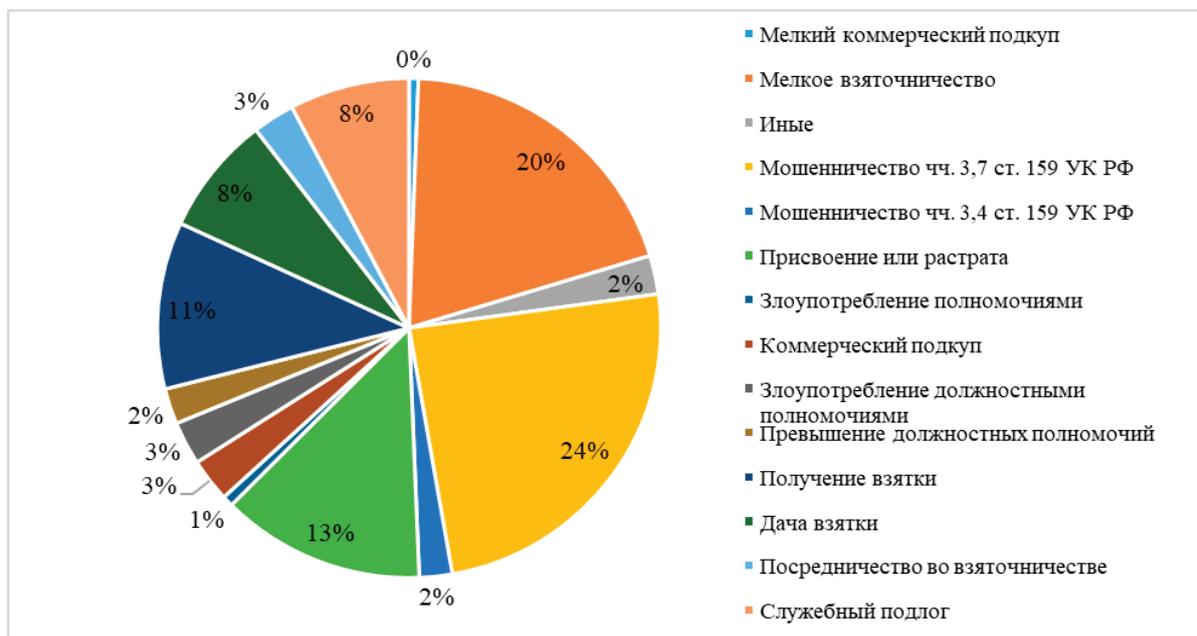


Рис. 1. Структура коррупционной преступности в Российской Федерации по итогам 2018 г., % [7]

снижение показателей преступлений коррупционной направленности.

Далее приведем статистику совершения коррупционных правонарушений в Калининградской области в 2014–2018 гг. (см. рисунок 2).

Как видно из данных, наглядно представленных на рисунке 2, количество выявленных коррупционных преступлений в Калининградской области за последние пять лет снизилось на 114 ед. или на 67,1%.

Деятельность Комиссии по координации работы по противодействию коррупции в Калининградской области (далее — Комиссия) и Управления Калининградской области по профилактике коррупционных и иных правонарушений (далее — Управление) осуществляется в рамках положений, установленных Указом Президента Российской Федерации от 15 июля 2015 года № 364 «О мерах по совершенствованию организации деятельности в области противодействия коррупции» [1], и принятым в соответствии с ним Указом Губернатора Калининградской области от 14 октября 2015 года № 139 «О мерах по реализации пункта 2 Указа Президента Российской Федерации от 15 июля 2015 года № 364 »О мерах по совершенствованию организации деятельности в области противодействия коррупции» [3].

Основными задачами, решаемыми Комиссией в 2018 году являлись [3]:

1) обеспечение исполнения решений Совета при Президенте Российской Федерации по противодействию коррупции и его Президиума;

2) подготовка предложений о реализации государственной политики в области противодействия коррупции Губернатору Калининградской области;

3) обеспечение координации деятельности Правительства Калининградской области, органов исполнительной власти Калининградской области (далее — органы исполнительной власти) и органов местного самоуправления муниципальных образований Калининградской области

(далее — органы местного самоуправления) по реализации государственной политики в области противодействия коррупции;

4) обеспечение согласованных действий органов исполнительной власти и органов местного самоуправления, а также их взаимодействия с территориальными органами федеральных государственных органов при реализации мер по противодействию коррупции в Калининградской области;

5) обеспечение взаимодействия органов исполнительной власти и органов местного самоуправления с гражданами, институтами гражданского общества, средствами массовой информации и научными организациями по вопросам противодействия коррупции в Калининградской области;

6) информирование общественности о проводимой органами исполнительной власти и органами местного самоуправления работе по противодействию коррупции.

Работа Управления была нацелена на выполнение следующих задач:

1) формирование у лиц, замещающих государственные должности Калининградской области и являющихся членами Правительства Калининградской области, представителя Калининградской области в иностранных государствах и международных организациях, Уполномоченного по правам ребенка в Калининградской области (далее — лица, замещающие государственные должности), а также государственных гражданских служащих Калининградской области, замещающих должности государственной гражданской службы Калининградской области (далее — должности гражданской службы) в системе исполнительных органов государственной власти Калининградской области (далее — органы исполнительной власти), муниципальных служащих и граждан нетерпимости к коррупционному поведению;

2) профилактика коррупционных правонарушений в Правительстве Калининградской области, органах исполнительной власти Калининградской области и государственных учреждениях Калининградской области;

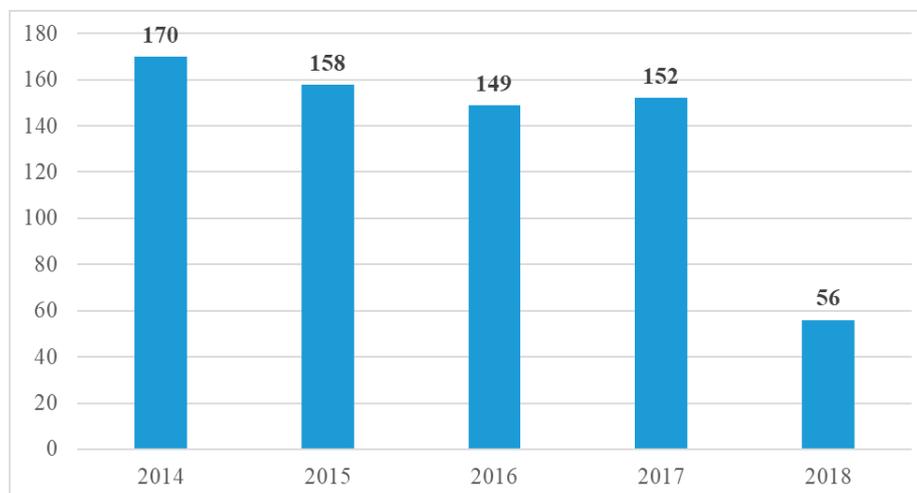


Рис. 2. Количество выявленных коррупционных преступлений в Калининградской области за период 2014–2018 гг., ед. [8]

3) осуществление контроля за соблюдением лицами, замещающими государственные должности и должности гражданской службы в органах исполнительной власти, запретов, ограничений и требований, установленных в целях противодействия коррупции;

4) обеспечение соблюдения требований законодательства Российской Федерации о контроле за расходами, а также иных антикоррупционных норм;

5) проведение в пределах своей компетенции мониторинга деятельности по профилактике коррупционных правонарушений в органах местного самоуправления муниципальных образований Калининградской области.

Таким образом, подводя итог всего вышеизложенного можно сделать следующие выводы.

1. В научной литературе коррупция описана как явление, проявляющиеся лишь в процессе выполнения государственными (муниципальными) служащими и другими

лицами, которые обладают определенными полномочиями, своих должностных и служебных обязанностей.

2. Динамика количества преступлений коррупционного законодательства отрицательная как на территории Российской Федерации, так и на территории Калининградской области. При этом, в их структуре наибольший удельный вес занимают мошенничество и мелкое взяточничество.

3. Работа в сфере противодействия коррупции в Калининградской области построена в соответствии с требованиями законодательства, регламентирующего антикоррупционную деятельность, а выстроенная система мер и механизмы их реализации с учетом координирующей роли Комиссии и Управления позволяет лицам, замещающим государственные должности и должности гражданской службы, соблюдать предусмотренные законодательством ограничения, запреты и обязанности.

Литература:

1. Указ Президента РФ от 15.07.2015 N364 (ред. от 19.09.2017) «О мерах по совершенствованию организации деятельности в области противодействия коррупции» (вместе с «Типовым положением о комиссии по координации работы по противодействию коррупции в субъекте Российской Федерации», «Типовым положением о подразделении федерального государственного органа по профилактике коррупционных и иных правонарушений», «Типовым положением об органе субъекта Российской Федерации по профилактике коррупционных и иных правонарушений») // Консультант плюс (дата обращения 08.10.2019).
2. Федеральный закон от 25 декабря 2008 года № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» // Консультант плюс (дата обращения 11.10.2019).
3. Указ Губернатора Калининградской области от 14 октября 2015 года № 139 «О мерах по реализации пункта 2 Указа Президента Российской Федерации от 15 июля 2015 года № 364» «О мерах по совершенствованию организации деятельности в области противодействия коррупции» // Консультант плюс (дата обращения 11.10.2019).
4. Бурцев Ю. А. Коррупция в России: причины возникновения и методы борьбы // Транспортное дело России. — 2017. — № 2. — С. 66.
5. Григорова Т. В. Коррупция в России: история и современность // Сибирская финансовая школа. — 2017. — № 1. — С. 47–51.
6. Кабжанов А. Т. Проблемы определения понятия коррупции // Актуальные проблемы современности. — 2016. — № 3. — С. 34.
7. Генеральная прокуратура Российской Федерации Портал правовой статистики [Электронный ресурс] — URL: http://www.crimestat.ru/regions_chart_total — (дата обращения: 12.10.2019).
8. Прокуратура Калининградской области: сайт [Электронный ресурс] — URL <http://magoblproc.ru/index.php?newsid=580> (дата обращения: 12.10.2019).

Показатели рентабельности финансово-хозяйственной деятельности организации

Матвеев Кирилл Алексеевич, аспирант;
Клищ Никита Сергеевич, аспирант;
Верницкий Руслан Олегович, аспирант;
Тарасов Игорь Дмитриевич, аспирант;
Мальчихин Илья Юрьевич, аспирант;
Севастьянов Никита Романович, аспирант
Московский финансово-юридический университет МФЮА

В процессе создания предприятия, собственника интересует вопрос доходности деятельности, т.е. положительный баланс прибыли и затрат. Чем выше уровень

прибыли, тем более эффективно развитие организации, и, следовательно, есть резервы для развития деятельности предприятия.

В связи с тем, что современная внешняя среда организации очень динамична, то на важнейшие показатели прибыли и рентабельности, влияет (прямо или косвенно) огромное количество различных факторов. При этом влияние некоторых факторов очевидно, а влияние других не так очевидно и адекватно оценить их воздействие может, только специалист в сфере экономического анализа.

Следует отметить, что показатели рентабельности являются важнейшими элементами, которые отражают влияние факторов на формирование прибыли предприятий. В связи с этим они необходимы для сравнительного анализа и анализа финансового состояния предприятия.

Предприятие можно считать рентабельным в случае превышения доходов над затратами. В условиях рыночной экономики для того, чтобы продукция организации была востребована и конкурентоспособна, необходимо эффективно настроить производственную деятельность и анализировать экономические показатели.

Основными показателями, характеризующими эффективность деятельности организации, являются показатели рентабельности (или доходности).

Существует несколько определений рентабельности. М. Н. Крейнина характеризует рентабельность, как показатель финансовой эффективности производственной деятельности организации, который в целом отражает эффективность использования ресурсов организации [3].

Г. В. Савицкая определяет рентабельность, как «показатель, представляющий собой отношение прибыли к сумме затрат на производство, денежным вложениям в организацию коммерческих операций или сумме имущества фирмы» [4].

Таким образом, рентабельность можно определить, как отношение между доходом и затратами, вложенными в создание этого дохода. Связывая прибыль с использованным капиталом, рентабельность дает возможность сопоставить уровень доходности с другим вариантом использования капитала или доходностью, полученной предприятием при аналогичных рыночных условиях [5].

Рентабельность служит показателем, обобщенно характеризующим финансовую эффективность функционирования организации. С помощью показателей рентабельности есть возможность дать оценку эффективности управления предприятием, поскольку получение высокого уровня прибыльности и необходимого уровня доходности во многом зависит от эффективности управленческих решений. В связи с этим рентабельность также может рассматриваться еще и как необходимый критерий эффективности управления.

Показатели рентабельности позволяют оценить финансовое состояние организации в долгосрочном периоде. Для инвесторов показатель рентабельности служит важнейшим индикатором, по сравнению с показателями финансовой устойчивости и ликвидности, которые рассчитываются отношением между отдельными статьями баланса.

Кроме того, показатели рентабельности применяются для прогнозирования прибыльности. Прогнозное значение прибыли основывается на уровне доходности за предшествующие периоды с учетом прогнозируемой динамики. Помимо всего прочего, важнейшее значение рентабельность приобретает в области планирования, инвестирования, калькуляции, контроле и оценке деятельности организации и ее результатов.

Следовательно, можно сделать вывод, что показатели рентабельности отражают эффективность деятельности и финансовые результаты деятельности организации. С их помощью возможно измерять доходность организации с многосторонних позиций и приводятся в систему соответственно интересам участников.

Увеличение показателей рентабельности находится в зависимости от определенных экономических процессов и явлений.

Доходность капитала определяется как отношение прибыли (балансовой, валовой, чистой) к среднегодовой стоимости инвестированного капитала или его элементов: основного, оборотного, производственного собственного (акционерного), заемного капитала и т.д.

Показатели рентабельности можно отнести к общеэкономическим. Они позволяют оценить итоговый финансовый результат. М. И. Баканов рассматривает рентабельность «как результат воздействия технико-экономических факторов, а значит, как объекты технико-экономического анализа, основная цель которого выявить количественную зависимость конечных финансовых результатов производственно-хозяйственной деятельности от основных технико-экономических факторов» [1].

Рентабельность также отражает результат производственной деятельности, и на ее формирование оказывают влияние факторы, связанные с ростом эффективности использования оборотных активов, сокращением себестоимости и ростом рентабельности продукции [2].

Общая рентабельность организации следует рассмотреть как функцию набора количественных показателей — факторов: фондоотдачи и структуры основных средств, периода оборачиваемости оборотных активов, рентабельности проданной продукции.

Кроме того, показатели рентабельности используются как инструмент принятия управленческих решений в области инвестиций и ценообразования.

Можно объединить в три группы все показатели рентабельности:

- рентабельность основной деятельности,
- рентабельность продаж,
- рентабельность капитала.

Все показатели рентабельности рассчитываются в процентах.

1) Показатель рентабельности основной деятельности показывает количество прибыли, приходящееся на рубль реализованной и произведенной продукции.

Показатель рентабельности основной деятельности рассчитывается по формуле:

$$R_{осн.д.} = \frac{Пр}{С} * 100\%, \quad (1)$$

где Пр — прибыль от продаж;
С — себестоимость реализованной продукции.

2) Показатели рентабельности продаж показывают размер прибыли, приходящийся на рубль проданной продукции. Повышение данного показателя определяется либо ростом цены продажи при сохранении уровня издержек, либо сокращением последних при сохранении цены продажи.

Рентабельность продаж по прибыли от продаж определяется по формуле:

$$R_{продаж} = \frac{Пр}{V} * 100\%, \quad (2)$$

3) Показатели рентабельности активов (капитала)

Показатель рентабельности капитала дает возможность оценить эффективность инвестиции и определить направления инвестиционных направлений организации. Помимо прочего, данный показатель можно применять для соотношения результатов финансово-хозяйственной деятельности организаций, работающих в одной экономической отрасли.

Среди показателей рентабельности активов (капитала) выделяют:

— показатель рентабельности имущества, который отражает прибыльность предприятия на один рубль, вложенный в активы:

$$R_{имущества} = \frac{Пр}{Ва} * 100\%, \quad (3)$$

— показатель рентабельности текущих активов

$$R_{т.а.} = \frac{ЧП}{Ат} * 100\%, \quad (4)$$

— показатель рентабельности собственного капитала отражает количество прибыли, полученное на один рубль, вложенный собственниками предприятия. Повышение данного показателя дает гарантию повышения дивидендов. Показатель рентабельности собственного капитала крайне интересен акционерам, так как дает возможность акционерам оценить предполагаемую доходность. Динамика данного показателя влияет на уровень доходности акций на фондовом рынке.

— показатели рентабельности инвестиций отражают эффективность использования инвестированных в предприятие средств:

$$R_{инв} = \frac{Пр}{Кп} * 100\%, \quad (5)$$

где Кп — перманентный капитал (подразумевает долгосрочные заемные средства и собственный капитал).

— показатель рентабельности совокупного капитала показывает совокупную доходность вложений собственников, кредиторов, вкладчиков.

Проводя анализ показателей рентабельности в динамике, необходимо обращать внимание на следующие аспекты:

— временной период, т.е. период перехода организации на более эффективные технологии производства или выпуск нового вида продукции;

— оценка риска;

— проблема оценки, т.к. прибыль оценивается в динамике, а собственный капитал складывается в течение ряда лет.

Литература:

1. Баканов М.И. Теория экономического анализа: Учебник / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет — М.: Финансы и статистика, 2015.
2. Гинзбург А.И. Экономический анализ [Текст]: учебное пособие / А.И. Гинзбург — СПб.: Питер, 2016.
3. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки [Текст]: учебник / М.Н. Крейнина — М.: ИКЦ «ДИС», 2012.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник / Г.В. Савицкая — Минск: ИП «Экоперспектива», 2014.
5. Экономика предприятия [Текст]: Учебник / Под ред. проф. О.И. Волкова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2017.

Развитие системы потребительской кооперации РФ

Овчинникова Алина Сергеевна, студент;

Чернованова Надежда Викторовна, кандидат экономических наук, доцент

Волгоградский государственный аграрный университет

В данной статье исследованы направления государственной поддержки развития сельскохозяйственной кооперации в России. Сформулированы проблемы российской сельхозкооперации и обоснована необходимость

государственной поддержки для активации кооперативного движения, которая позволит повысить эффективность и доходность сельскохозяйственного производства. Так же в данной статье акцентируется внимание на событиях зарождения потребительской кооперации в России. Соответственно дан анализ текущего состояния потребительской кооперации.

Ключевые слова: *потребительская кооперация, сельскохозяйственная кооперация, государственная поддержка, финансовые ресурсы, экспорт, сельскохозяйственные товаропроизводители, сельскохозяйственное производство.*

Кооперативное движение способно сыграть важную роль в социально-экономическом развитии государства. Развитие кооперации в России началось в связи с отменой крепостного права и осуществлением буржуазных реформ 60–70-х годов. В эти годы практически во всех губернских центрах России возникли потребительские сообщества. В дальнейшем все более ускоряющиеся процессы капиталистического развития и формирования национального рынка значительно расширили социальную базу и географию российских кооперативов.

Огромный шаг вперед было сделано сотрудничеством во время Первой мировой войны. Дефицит товаров, рост цен на продукты и промышленные товары с аномальным выпуском бумажных денег и падением курса рубля, неразбериха в движении, угроза голода – вот малая часть причин, давших толчок к созданию кооперативных организаций, объединяющих потребительские сообщества. Кооперативное движение получило новый вектор развития с появлением кооперативного законодательства после Февральской революции 1917 года.

В 1991 году, в связи с распадом СССР, Центросоюз СССР прекратил свое существование. Его преемником стал Центральный союз потребительских обществ Российской Федерации (Центросоюз России).

Потребительская кооперация в настоящее время составляет около 2,5 млн пайщиков, что является значительным потенциалом для развития потребительской кооперации; около 2,4 тыс. потребительских обществ, объединенных в 68 региональных союзов потребительских обществ.

Географическое положение – около 90 тыс. сельских поселений, в том числе с населением менее 100 человек; около 200 тыс. постоянных работников.

Объем деятельности организаций потребительской кооперации достигает 240 млрд рублей. Одними из наиболее успешных региональных союзов потребительской кооперации являются Татарский, Оренбургский, Нижегородский, Свердловский.

Многие кооперативные магазины в малонаселенных деревнях убыточны, но кооператив сохранил и продолжает содержать их на благо народа. Ранее убытки покрывались за счет предприятий, расположенных в областных центрах и крупных населенных пунктах. Однако с появлением федеральных торговых сетей возможности их обслуживания практически исчерпаны. Некоторые из этих деревень кооператоры обслуживают с помощью автоматических, но их автопарк устарел, а торговля убыточна.

В условиях экономических санкций против России целесообразно включить потребительскую кооперацию в процесс замещения импортной продукции отечественной и обеспечения ею населения страны.

Организации потребительской кооперации теряют свои позиции как в сельской, так и в городской местности. В связи с интенсивным процессом урбанизации число сельских жителей, особенно молодежи, стремительно сокращается. Соответственно, снижается потребительская база кооперативов, действующих в селах. В сельской местности получили широкое развитие такие крупные торговые сети, как «Пятерочка», «Магнит». Организации потребительской кооперации не могут конкурировать с ними в плане акций, скидок, цен и уровня обслуживания.

С 2015 года Минсельхоз России обратил серьезное внимание на развитие кооперативного движения: такой вид сельхозпредприятий создает конкуренцию обычным хозяйствам, в том числе фермерским. Поскольку количество членов кооператива может быть много, то и выпускаемая продукция имеет больший объем и ассортимент. К тому же, сельхозкооперация решает ряд социальных проблем, повышает показатель трудовой занятости населения, способствует борьбе с безработицей и бедностью. Кооперативы в России также демонстрируют экономически эффективную работу, но их по-прежнему очень мало. Поэтому правительство планирует создать условия для развития существующих и новых сельскохозяйственных кооперативов.

С 2019 года в России начинается реализация двух проектов федерального уровня — «Создание системы поддержки фермеров и развитие кооперации» и «Экспорт продукции АПК».

Согласно федеральному проекту «Создание системы поддержки фермеров и развития сельской кооперации» может быть создано более 18 тыс. новых субъектов малого и среднего предпринимательства на селе. В частности, в 2019 году таких субъектов, включая фермерские хозяйства и сельскохозяйственные потребительские кооперативы, планируется создать более 2,5 тыс., в 2024 году этот показатель должен возрасти до 3,784 тысяч. Важно заметить, что это самый высокий показатель за все пять лет реализации проекта. Предполагается, что за этот период число работников, вновь вовлеченных в малый агробизнес, составит 126,7 тыс. человек. Больше всего — 30,93 тыс. человек — в 2024 году.

Предполагается также, что субсидии на развитие сельскохозяйственных потребительских кооперативов будут

оказываться по двум направлениям. Это, прежде всего, субсидии на возмещение части затрат кооперативов, связанных с реализацией сельскохозяйственной продукции их членов.

Например, в Алтайском крае на финансирование фермерского и кооперативного секторов в 2019 году предусмотрено 208,5 млн рублей. В регионе продолжится реализация программ поддержки начинающих фермеров, семейных животноводческих ферм и кооперации. На поддержку этих сегментов в 2019 году предусмотрено 140 млн рублей федеральных и краевых средств [4].

Основной индикатор регионального проекта — обеспечение вовлечения в производство более 1000 человек к 2024 году. Алтайскому краю на реализацию проекта по поддержке фермеров и кооперации в 2019 году выделено около 68 млн рублей. Они направлены на создание фермерских хозяйств-стартапов начинающих аграриев. Максимальная сумма грантов — до 3 млн рублей, но не более 90% понесенных затрат.

Также запланирована поддержка кооперативов — субсидирование создания и развития кооперативов, возмещение до 50% затрат на приобретение сельхозживотных, оборудования, а также компенсация кооперативам части затрат, связанных с логистикой. Помимо этого проектом предусмотрено создание и обеспечение центров компетенций. В регионе создан и работает такой центр. Его сотрудники совместно со специалистами Минсельхоза Алтайского края оказывают консультационную и информационную поддержку потенциальным участникам проекта [5].

Литература:

1. Глотова Н. И., Фасенко Т. Е., Доскач О. Е. Кооперативное движение как фактор социально-экономического развития (на материалах Алтайского края) // Алтайский вестник финансового университета. — 2018 — № 3 — С. 35–44.
2. Изменения в господдержке АПК в 2019 году [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.agrarian-science.org> (дата обращения: 19.12.2019).
3. Глотова Н. И. К вопросу формирования комплексной системы развития сельскохозяйственной кооперации (на материалах Алтайского края) // Алтайский вестник финансового университета. — 2017. — № 2. — С. 42–47.
4. В Алтайском крае на поддержку фермеров и сельхозкооперативов в 2019 году направят 208,5 миллиона рублей [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://altairegion22.ru> (дата обращения: 19.12.2019).
5. Как изменится госпрограмма по сельскому хозяйству в Алтайском крае [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.ap22.ru/> (дата обращения: 19.12.2019).

Автоматизация бухгалтерского учета

Овчинникова Алина Сергеевна, студент;

Научный руководитель: Чернованова Надежда Викторовна, кандидат экономических наук, доцент
Волгоградский государственный аграрный университет

Различные аспекты финансово-хозяйственной деятельности организации находят свое отражение в бухгалтерском учете, который, представляет собой информационную основу для принятия эффективных

управленческих решений, а так же необходим для оценки деятельности организации со стороны государственных контролирующих органов, акционеров, инвесторов, кредиторов и других заинтересованных лиц.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, автоматизация учетных процедур, управленческие решения.

В наше время бухгалтерский учет представляет собой формирование систематизированной информации об объектах и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Данные сведения считаются обязательными для всех заинтересованных лиц, так как они развиваются, оттачиваясь от запросов широкого круга лиц. При этом бухгалтерский учет обязан рассматриваться как механизм, осуществляющий конкретные задачи и встроенный в наиболее обширный институциональный контекст (институциональную среду).

Бухгалтерский учет является неотъемлемой профессиональной частью деятельности бухгалтера в абсолютно всех его проявлениях: учреждениях и управлении бизнесом, разработки и подготовки экономической отчетности хозяйствующего субъекта, формирование учетной стратегии, а также наблюдение исследования и анализ полученных сведений от сотрудников организации

Ведение бухгалтерского учета сопровождается сложной кропотливой работой, включающей большое количество операций, вычислительных действий, а также подготовку документов и бухгалтерских отчетов. Так при большом объеме операций, не исключены арифметические и документальные ошибки. При ручном учете наличие таких ошибок практически неизбежно.

Автоматизация системы ведения бухгалтерского учета позволяет упорядочить и оптимизировать практическое ведение бухгалтерского учета. То есть сократить время на обработку первичной документации, формирование выписок, справок, бухгалтерских отчетов, а также минимизировать возможность ошибок в данных документах.

Следующим преимуществом использования автоматизированной системы бухгалтерского учета является оптимизация количества информации без потери ее качества. Как уже было отмечено, наличие достоверной и качественной информации влияет на принятие управленческих решений и как, следствие, на работу всей организации. Компьютерные технологии позволяют за короткий промежуток времени обрабатывать большое количество информации, что влияет на эффективность, принятых на основании этой информации, решений.

Следующий пункт — снижение числа ошибок в бухгалтерском учете с использованием встроенных алгоритмов внутреннего автоматизированного контроля бухгалтерских данных. Благодаря определенным алгоритмам, встроенным в информационную систему, можно получить ряд важнейших контрольных соотношений.

Например, проведение анализа денежных потоков косвенным методом, что дает возможность одновременно увязать основные формы отчетов — бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах. Необходимость

автоматизации проведения проверок обусловлена рядом причин, и позволяет сократить ручной труд, что приведет к повышению эффективности соответствующих проверок за счет уменьшения затрат без потери качества [2].

Необходимо отметить, что автоматизация бухгалтерского учета позволяет повысить сопоставимость информационных систем различных субъектов, а также распределение информационной базы. Компьютерные технологии обеспечивают простой и доступный способ передачи отчетных данных от организации до проверяющего органа. Что позволяет исключить штрафы за несвоевременную подачу отчетности. Крупные организации, имеющие сложную организационную структуру, получают возможность синхронизировать различные данные, что позволяет повысить экономичность и оперативность учета.

Исходя из перечисленных пунктов, можно сделать вывод, что автоматизация бухгалтерского учета позволяет организациям оптимизировать трудозатраты бухгалтеров и исключить появления ошибок и недочетов. Наиболее распространенными программами, используемыми организациями для автоматизации бухгалтерского учета являются конфигурации компании «1С»

Данные программы позволяют автоматизировать все процессы по ведению, формированию и предоставлению бухгалтерской отчетности с минимальными затратами труда.

Правильное использование конфигураций «1С» позволяет вести автоматизированный бухгалтерский учет без риска падения системы. Однако существуют и другие системы, такие как «Парус», «Галактика», SAP и другие. Как правило, выбор зависит от масштаба и финансовых возможностей организации.

Система бухгалтерского учета вне зависимости от масштаба организации, должна обеспечивать качественное ведение учета, быть надежной и удобной в эксплуатации. Для этого рекомендуется применять информационные технологии, позволяющие вести оперативный учет и избежать ошибок. Специальные программы по ведению бухгалтерского учета позволят экономить время, своевременно находить и устранять арифметические ошибки, оценить текущее финансовое состояние организации и перспективы ее работы [1].

Правильная организация взаимодействия управленческого звена любой организации подразумевает тесное сотрудничество менеджмента и бухгалтерской службы. В такой ситуации в основе принятия предопределяющих будущее организации решений базируется на информации, содержащейся в бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также проведенного по ее данным анализа.

Чем точнее и шире объем предоставляемой информации, тем больше возможностей для точной оценки те-

кущей ситуации, а также для перспективного планирования деятельности организации.

В настоящее время ручной учет практически не используется, а для успешного ведения бизнеса применяются автоматизированные системы бухгалтерского учета, позволяющие увеличить количество информации, уменьшить число бухгалтерских ошибок, повысить оперативность и экономичность бухгалтерского учета.

Упрощенные формы автоматизированного учета, автоматизация с использованием программ MSExcel, MS-Access, встроенных таблиц позволяет снизить объем ручного труда бухгалтера, однако не предоставляет широких

возможностей для проведения качественного анализа деятельности. С этой целью необходимо применение бухгалтерских программ нового поколения, MRP-систем, таких как Бизнес.Ру, разнообразные программы фирмы 1С и т.п. [3].

Таким образом, становится очевидной зависимость возможности качественного анализа и контроля деятельности организации, а также своевременного, достоверного и точного планирования дальнейшей ее деятельности от способа автоматизации бухгалтерского учета и, соответственно, информационной основы принятия управленческих решений.

Литература:

1. Богаченко, В.М. Бухгалтерский учет [Электронный ресурс]: учебник / В.М. Богаченко, Н.А. Кириллова. — 19-е изд., стер. — Ростов н/Д: Феникс, 2015. — 511 с.
2. Автоматизация управления предприятием/Баронов В. В. и др. — М.: ИНФРА-М, 2018. — 239 с. — (Серия «Секреты менеджмента»),
3. Автоматизированная система управления предприятием Бизнес.РУ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://online.business.ru/o-kompanii/>

Анализ принципа резидентства в Евразийском экономическом союзе применительно к валютному законодательству

Петрюк Елизавета Алексеевна, студент

Санкт-Петербургский имени В. Б. Бобкова филиал Российской таможенной академии

В статье автор рассматривает проблемы унификации валютного законодательства в рамках развития Евразийского экономического союза, учитывая преимущества и недостатки наличия принципа резидентства.

Ключевые слова: *Евразийский экономический союз, резидентство, валютное регулирование, валютный контроль, таможенное законодательство, национальное законодательство, внешнеэкономическая деятельность.*

Основу Евразийского экономического союза (ЕАЭС) как международной организации региональной интеграции составляют нормативно-правовые акты, которые представляют собой наднациональный уровень законодательства и имеют приоритетное значение для стран, входящих в состав ЕАЭС. Но несмотря на это, объединение стран происходит для реализации их конкретных целей и национальных интересов, в первую очередь, финансовых. В связи с этим вопросы в сфере валютной, кредитно-денежной и бюджетной политики, как правило, регулируются национальными актами, даже если они непосредственно связаны с перемещением товаров через таможенную границу. Государства-члены ЕАЭС охраняют свои финансовые интересы посредством ведения контроля внешнеэкономических операций своих резидентов, в первую очередь, юридических лиц. Само понятие «резидент» чаще всего применяется в рамках нало-

гового права и обозначает физическое или юридическое лицо, находящееся под юрисдикцией того либо иного государства. Отсюда возникает принцип резидентства, заключающийся в принадлежности определенному государству лица, которое будучи зарегистрированным в нем, полностью подчиняется его национальному законодательству. Однако в таможенной сфере данный принцип играет не меньшую роль, ведь в рамках функционирования Евразийского экономического союза по-прежнему остаются вопросы, решение которых отводится исключительно национальному законодательству.

Принцип резидентства существовал в Таможенном кодексе Таможенного союза и был сохранен в Таможенном кодексе ЕАЭС. В общем виде данный принцип закрепляется в статье 449, согласно которой до вступления в силу международного договора в рамках союза, допускающего подачу декларации на товары любому таможенному ор-

гану на таможенной территории союза, декларация на товары подается таможенному органу государства-члена, в соответствии с законодательством которого создано, зарегистрировано либо на территории которого постоянно проживает лицо, являющееся декларантом товаров [1]. Иными словами, подавать декларацию участник внешнеэкономической деятельности (участник ВЭД) может только в таможенный орган своей страны. Однако, текст данной статьи Кодекса предполагает в дальнейшем создание наднационального нормативного акта, который позволит декларанту одной страны выпускать свой товар в таможенном органе другого государства-члена ЕАЭС. Эта возможность активно обсуждается на протяжении последних нескольких лет, но на пути принятия решения возникают все новые препятствия, которые связаны в основном с валютной политикой стран.

На практике довольно часто случаются ситуации, когда принцип резидентства является причиной сильного удорожания логистики и стоимости перевозки. Предположим, что головной офис компании находится в одной стране ЕАЭС (т.е. юридическое лицо зарегистрировано в данной стране, является ее резидентом), а завод-производитель расположен в другой стране ЕАЭС, тогда данная компания должна будет сперва везти товар в страну, в которой находится головной офис, чтобы впоследствии его экспортировать за пределы территории ЕАЭС.

С точки зрения уплаты косвенных налогов принцип резидентства также наносит определенный финансовый ущерб компаниям, зарегистрированным в разных странах ЕАЭС, и осуществляющим торговлю между собой. Так, если казахстанская компания решит приобрести товар в Европе с целью его дальнейшей перепродажи российскому контрагенту, на границе с Белоруссией казахстанскому декларанту придется открыть процедуру транзита с уплатой обеспечения таможенных платежей, довести товар до Казахстана, закрыть транзит, уплатить таможенные платежи и ввозной НДС, после этого вывезти товар для продажи в Россию и уплатить еще российский НДС на ввоз. И хоть при подтверждении уплаты ввозного НДС в России казахстанский НДС должен быть возмещен государством, схема работы усложняется как с логистической, так и с документальной точки зрения и влечет за собой дополнительные финансовые затраты.

Иными словами, среди преимуществ отмены принципа резидентства на первый план выдвигаются очевидная гибкость цепочек поставок, упрощение процедуры уплаты и возмещения НДС. Все это существенно сокращает затраты участников ВЭД. В связи с этим обсуждение целесообразности отмены принципа резидентства началось еще в 2014 году, когда было разработано Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 23 сентября 2014 г. № 177 «О проекте решения Совета Евразийской экономической комиссии »О ходе дальнейшей работы по совершенствованию таможенного законодательства», одним из пунктов данного проекта предусмотрена разработка мероприятий, которые позволят

обеспечить создание условий для реализации права декларанта с 1 января 2020 г. подавать декларации на товары таможенным органам любого государства-члена Евразийского экономического союза [2].

Однако в настоящий момент отмена принципа резидентства и либерализация валютного регулирования в ЕАЭС связана с определенными трудностями. Взимание косвенных налогов при ввозе — главный фактор, который препятствует реализации отмены принципа резидентства. Согласно законодательству, ввозные таможенные пошлины взимаются в соответствии с Единым таможенным тарифом ЕАЭС и впоследствии перераспределяются между бюджетами государств-членов, что касается НДС и акцизов, то они взимаются в соответствии со ставками, установленными национальным законодательством, и зачисляются непосредственно в бюджет государства, на территорию которого ввозятся товары, без последующего перераспределения между странами ЕАЭС. В случае отмены принципа резидентства и реализации права декларанта подавать декларацию в любом государстве ЕАЭС незамедлительно встанет вопрос о порядке взимания и распределения косвенных налогов. Помимо косвенных налогов национальное законодательство устанавливает также и ставки вывозных таможенных пошлин, при этом в странах ЕАЭС под обложение вывозной пошлиной попадают разные категории товаров. В случае отмены принципа резидентства данный момент также требует определенной унификации.

Отдельный вопрос возникает с порядком уплаты таможенных платежей, так как на данный момент они должны уплачиваться в национальной валюте: может ли резидент Казахстана приобрести белорусские рубли для уплаты таможенной пошлины без открытия счета в белорусском банке? [3]. Сам порядок уплаты платежей в странах ЕАЭС несколько отличается: в России, например, платежи заводятся непосредственно на Единый лицевой счет Федеральной таможенной службы. Регистрация и идентификация участников ВЭД в таможене также должна быть приведена к единому формату и к тому же позволять вести учет и контроль лиц, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность из любого государства ЕАЭС.

Таким образом, несмотря на ряд существенных преимуществ отмены принципа резидентства, на что рассчитывает в ближайшем будущем большая часть участников ВЭД, по-прежнему остается нерешенным ряд вопросов, в первую очередь затрагивающих валютное регулирование и валютный контроль. Подходить к данной проблеме необходимо комплексно и с проведением большого объема предшествующей работы, которая может оказаться гораздо более затратной по времени и финансам, чем принятие Таможенного кодекса ЕАЭС. Однако, по мнению автора, преимущества, которые получают государства в случае отмены принципа резидентства в среднесрочной перспективе способны окупить все затраты, связанные с принятием данного решения.

Литература:

1. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза). / СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_215315/
2. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 23 сентября 2014 г. № 177 «О проекте решения Совета Евразийской экономической комиссии »О ходе дальнейшей работы по совершенствованию таможенного законодательства«. / Таможенный портал »Альта-Софт«. URL: <https://www.alt.ru/tamdoc/14kr0177/>
3. Интервью Министра по таможенному сотрудничеству ЕЭК Владимира Гошина ИА «Белта»: «Отмена принципа резидентства в ЕАЭС: стоит ли овчинка выделки?». / Евразийская экономическая комиссия [Официальный сайт]. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/26-05-2015-2.aspx>

Грамотное управление строительством

Стешина Ольга, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

Competent construction management

Управление строительством — это длительный и чрезвычайно трудоемкий процесс.

Основной целью управления строительством является четкий контроль и мониторинг хода выполнения проекта с точки зрения качества, стоимости и времени. Она охватывает широкий спектр обязанностей и распространяется на множество различных областей (строительство, Инжиниринг, Юриспруденция, программное обеспечение и т.д.). По этой причине роль руководителя строительства считается основополагающей. Для обеспечения прогресса проекта требуется компетентный руководитель проекта, обладающий множеством компетенций и навыков. Строительные проекты постоянно нуждаются в изменениях в последнюю минуту, и в этом аспекте необходим сильный руководитель команды, который может поддерживать стабильность и облегчать координацию между членами команды. Управление строительством — это «служба, которая реализует специализированные методы управления проектами для управления проектированием, строительством и планированием проекта от его начала до конца». Процесс управления проектами в строительстве может быть чрезвычайно запутанным, но его основное ядро всегда одно и то же. Координация, планирование и завершение проекта независимо от его типа (например, коммерческий, жилой, промышленный, сельскохозяйственный, тяжелый гражданский). Надежное управление строительством требует хорошей коммуникации в реальном времени между различными участниками проекта.

Этапы управления строительством — BIM

Теперь, когда процесс торгов подошел к концу, строительство объекта должно официально начаться. Управление строительным проектом совершенно отличается от

управления другим типом проекта. Тем не менее, существуют некоторые основные принципы управления проектами, которые остаются неизменными. Строительный проект обычно состоит из пяти основных этапов:

1. Инициация

До начала строительного проекта руководитель строительства должен составить бизнес-кейс, в котором рассматривается целесообразность реализации проекта. Технико-экономическое обоснование необходимо для многих проектов. После его представления различные стороны проекта могут определить, является ли это хорошей идеей, чтобы продолжить их план. Если все согласны с тем, что они должны продолжать проект, руководитель строительства составляет PID (иницирующий документ проекта), который охватывает сферу деятельности предприятия, а также потребности бизнеса.

2. Планирование

Именно здесь устанавливаются все основные руководящие принципы. Руководитель проекта строит RMP (план управления проектом), который включает информацию о нескольких важных аспектах проекта, таких как дорожная карта выполнения и оценки затрат.

Когда речь заходит о планировании, возникает проблема: это долгий процесс, который никогда не заканчивается. До тех пор, пока проект не будет завершен, всегда будут вноситься изменения в проект.

Планирование также является тяжелым этапом с точки зрения документации. Если говорить более конкретно, то в ходе стадии планирования возникает необходимость в четырех различных типах документов:

– Коммуникационный план: должна быть построена сильная и очень тщательная коммуникационная схема. Этот документ должен охватывать различные аспекты коммуникации, с тем чтобы обеспечить бесперебойный поток информации во время выполнения проекта.

– Объемный документ: он рассматривается как один из самых основных документов для каждого строительного проекта. Он включает в себя и всесторонне анализирует цель, преимущества, потребности и ключевые элементы проекта.

– План управления рисками: документ плана управления рисками включает в себя все потенциальные угрозы для проекта. Это мощный документ, который может помочь руководителям проектов заранее планировать и управлять ресурсами проекта таким образом, чтобы не подвергать опасности весь разработанный план.

3. Исполнение

Именно здесь фактически начинается выполнение строительного проекта. Эта стадия процесса обычно состоит из двух различных процессов: а) выполнение проекта и б) контроль и мониторинг проекта.

4. Мониторинг

Руководители строительства посвящают большую часть своего времени надзору за проектом и корректировке его графика в соответствии с последними изменениями и возникшими проблемами. Таким образом, менеджер может поддерживать контроль над проектом.

5. Закрытие

И последнее, но не менее важное-завершающая фаза проекта. Этот этап представляет собой завершение и сдачу проекта. На этом этапе руководитель строительства проверяет, достиг ли проект своих первоначальных целей и были ли успешными первоначальные бюджетные оценки. В конце концов он составляет отчет, который представляет собой окончательный результат проекта и который может быть ценным источником знаний для будущих строительных проектов.

Управление строительством и планирование работ

Программа является королем в строительстве. Вы должны сдать его вовремя, иначе это будет стоить вам много денег и поставит ваш проект под чрезвычайное

давление. Тем не менее, строительные проекты нуждаются в цифровых решениях, которые могут обеспечить видимость по всей цепочке поставок и позволить многочисленным заинтересованным сторонам проекта внимательно отслеживать каждую деталь вокруг проекта. Вкратце, вот четыре фундаментальных компонента планирования в управлении строительством:

1. Распределение задач в реальном времени

Создание, назначение и расстановка приоритетов задач в режиме реального времени при разработке строительного проекта имеет первостепенное значение. Таким образом, вы можете убедиться, что все проблемы решаются вовремя и что дорогостоящих задержек можно избежать. Проще говоря, это первый шаг к тому, чтобы избежать недоразумений в секторе.

2. Онлайн отслеживание прогресса

Оцифровка строительной отрасли постепенно прогрессирует, и само собой разумеется, что планирование является частью этого процесса. В этом смысле возможность отслеживать прогресс в режиме онлайн и в режиме реального времени может помочь вам ускорить прогресс проекта и сократить его цикл. Очень важно отслеживать ход строительства в режиме реального времени, с помощью правильного цифрового инструмента.

3. Нажимаем расписание для работников

Как только будут поставлены задачи и установлен четкий план действий, тогда самое время сообщить этот план работы всем вовлеченным работникам. Благодаря надежному строительному программному обеспечению это может происходить в режиме реального времени, позволяя команде координировать свои следующие шаги быстрее и без особых усилий.

4. Уведомить всех субподрядчиков по мобильному телефону

Когда речь заходит о планировании в управлении строительством, одной из наиболее распространенных проблем является отсутствие доверия по всей цепочке поставок. В результате субподрядчики в конечном итоге откладывают выполнение поставленных перед ними задач, опасаясь, что предыдущие субподрядчики не завершат свою работу вовремя. Это приводит к значительным задержкам проекта и к тому, что строительные площадки забрасываются на несколько недель до начала следующей задачи. Вот тут-то и появляются цифровые инструменты. Разрешение субподрядчикам следить за ходом выполнения многочисленных задач с помощью своего мобильного телефона может ускорить процесс и вернуть некоторое доверие между различными участниками проекта.

Литература:

1. Балашов А. И. Управление проектами: учебник для бакалавров / А. И. Балашов, Е. М. Рогова, М. В. Тихонова, Е. А. Ткаченко; под ред. Е. М. Роговой. — М.: Издательство Юрайт, 2013. — 383 с.
2. Баркалов П. С. Задачи распределения ресурсов в управлении проектами / П. С. Баркалов, И. В. Буркова, А. В. Глаголев, В. Н. Колпачев — М.: ИПУ РАН, 2002. — 65 с.

3. Заренков В.А. Управление проектами: Учеб. пособие. — 2-е изд. — М.: Изд-во АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2006. — 312 с.
4. Информационное моделирование зданий (BIM).
5. Мазур И. И., Шапиро В. Д., Ольдерогге Н. Г.: Управление проектами/ Под общей редакцией И. И. Мазура М.: Омега-Л, 2004. — 644 с.
6. План внедрения технологий информационного моделирования зданий (BIM — Building Information Modeling) в области промышленного и гражданского строительства // Минстрой России.

Методы оценки конкурентоспособности организации

Сучкова Елизавета Анатольевна, студент магистратуры;
Харламова Ирина Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент
Новосибирский государственный университет экономики и управления

В нынешней конкурентной среде предприятию просто необходимо оценивать свои возможности правильно, стараться выделиться среди конкурентов и иметь преимущество. В данной статье приведены несколько самых популярных методов по оценке конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, методы оценки, AP, методы оценки, многоугольник конкурентоспособности, SWOT-анализ, пять сил Портера.

Текущие тенденции повышают риски для организации при принятии не эффективных или ошибочных управленческих решений. Одним из инструментов решения этих проблем является разработка конкурентных стратегий. В этом случае для принятия решения и минимизации рисков необходимо измерять конкурентоспособность.

Целью предприятия является обеспечение конкурентоспособности товаров, так как финансовое благополучие зависит от конкурентоспособности производимого ими продукта. Практика показывает, что этой цели наиболее часто достигают организации с более высоким конкурентным потенциалом. Под конкурентным потенциалом организации подразумевается способность предприятия производить и реализовывать конкурентоспособную продукцию при рациональном использовании имеющихся ресурсов в объемах, необходимых для стабильного функционирования и развития предприятия (процесса воспроизводства) на основе обеспечения его конкурентоспособности.

В настоящее время общепринятой методики оценки конкурентоспособности организаций нет. Оценка конкурентоспособности организации представляет собой сложную многофакторную задачу, которая сводится к определению наиболее значимых числовых показателей конкурентоспособности и их интегрированию, деятельности, финансового положения, эффективности инвестиций и т.д. [2].

Методов оценки конкурентоспособности организации существует большое множество и все их можно классифицировать следующим образом:

1. Матричные методы: являются простыми методами оценки конкурентоспособности, дают наглядную информацию т.к. все оценки производятся в системе координат (ось абсцисс — темп роста/сокращение объема продаж;

ось ординат — относительная доля рынка). Методы основаны на рассмотрении процесса конкуренции в развитии и в случае достоверной информации производится достаточно качественный анализ.

Примером данного метода является Матрица БКГ (рисунок 1).

Основной задачей модели БКГ является определение приоритетов в развитии ассортиментных единиц компании, определение ключевых направлений для будущих инвестиций. Метод помогает ответить на вопрос «Инвестиции в развитие каких товаров и услуг будут наиболее прибыльными?» и разработать долгосрочные стратегии развития каждой единицы ассортимента.

В результате построения все товарные группы разбиваются на 4 квадранта. Стратегия развития товарной группы зависит от того, в каком квадранте находится товар.

Первый квадрант: «вопросительные знаки» или «трудные дети»

В первом квадранте находятся направления бизнеса компании, которые занимают слабое положение на рынке. Такие виды деятельности требуют высокого уровня инвестиций для того, чтобы расти в соответствии с рынком и укреплять положение товара на рынке.

При попадании в данный квадрант предприятие должно решить, есть ли сейчас достаточные ресурсы для развития товара на данном рынке.

Второй квадрант: «звезды»

В квадранте находятся направления, которые являются лидерами в своей отрасли. Компания должна поддерживать и укреплять данный вид бизнеса, а возможно, и увеличивать инвестиции.

Третий квадрант: «дойные коровы»

Представляет собой направления с высокой относительной долей рынка на медленно растущих или даже

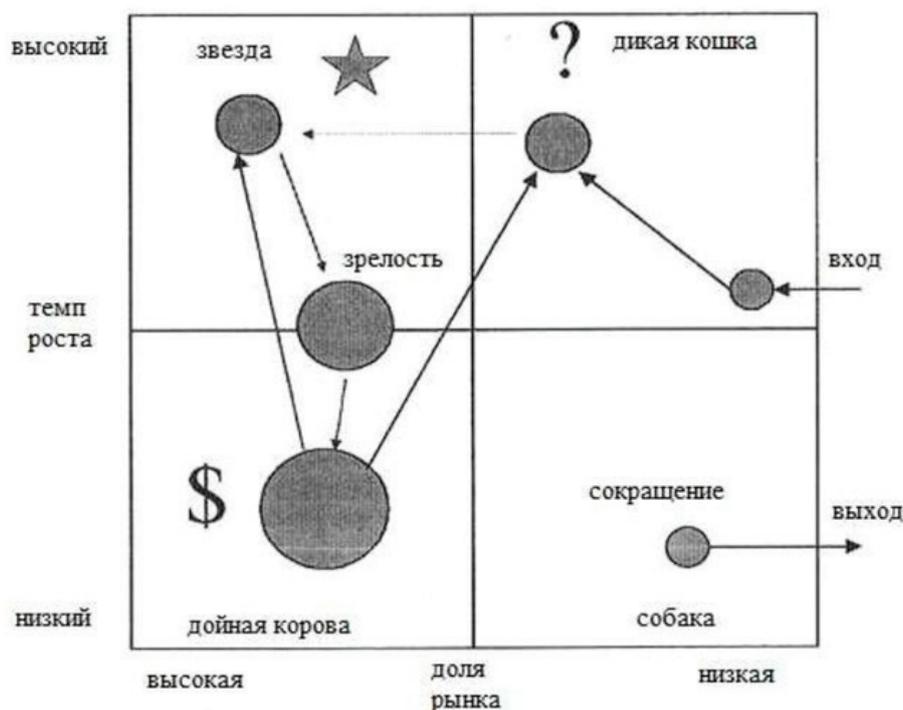


Рис. 1. Матрица БКГ

стагнирующих рынках. Товары и услуги компании, представленные в квадранте, являются основными генераторами прибылей и денежных средств.

Четвертый квадрант: «собаки»

В квадранте сосредоточены направления бизнеса с низкой относительной долей рынка в медленно растущих или стагнирующих рынках. Эти направления обычно приносят мало прибыли и являются неперспективными для компании. Стратегия работы с данными товарами: сокращение всех инвестиций, возможное закрытие бизнеса или его продажа.

Также к матричным методам относят: матрица Портера, модель McKinsey, модель ADL LC [1].

2. Методы, основывающиеся на процедуре оценивания конкурентоспособности производимого товара или услуги: базируются на проведении оценки продукции. Считается, что конкурентоспособность выше, чем выше качество товара и меньше его стоимость. Методы довольно просты и наглядны, но не дают полной оценки о сильных и слабых сторонах в работе предприятия.

Примером данного метода оценки является дифференциальный метод.

Метод основан на использовании единичных параметров анализируемого товара или услуги и базы сравнения и их сопоставлении. Если за базу оценки принимается потребность, расчет единичного показателя конкурентоспо-

$$qi = \frac{Pi}{Pio} * 100 \%$$

Где qi — единичный показатель конкурентоспособности по i -му параметру ($i = 1, 2, 3, \dots, n$);

Pi — величина i -го параметра для анализируемой продукции;

Pio — величина i -го параметра, при котором потребность удовлетворяется полностью.

Так как параметры могут оцениваться различным способом, то при оценке по нормативным параметрам единичный показатель принимает только два значения — 1 или 0.

3. Метод, в основу которого положена теория эффективной конкуренции: конкурентоспособными считаются предприятия, в которых налажена эффективная работа всех подразделений, то есть подразумевается оценка эффективности использования ресурсов. Метод применяется на промышленных предприятиях, включает оценку хозяйственной деятельности, исключая дуближа показатели, и показывает общую картину положения предприятия на внутреннем и внешнем рынке. В основу методики положена идея, что конкурентоспособность определяется путем сложения способностей предприятия к достижению конкурентных преимуществ, но сумма элементов не приводит к такому же результату, как и вся система в целом. Многоугольник конкурентоспособности. Этот метод дает возможность сравнить и визуальное представить широкий спектр ключевых свойств продукта.

Примером является метод построения многоугольника конкурентоспособности представлен векторами, направленными из одной точки в разные стороны и описывающими ключевые свойства объекта: ассортимент продукции и ее стоимость; эффективность и результат; внешний вид продукта; срок хранения; дистрибуция; уровень рекламной активности; уникальность торгового

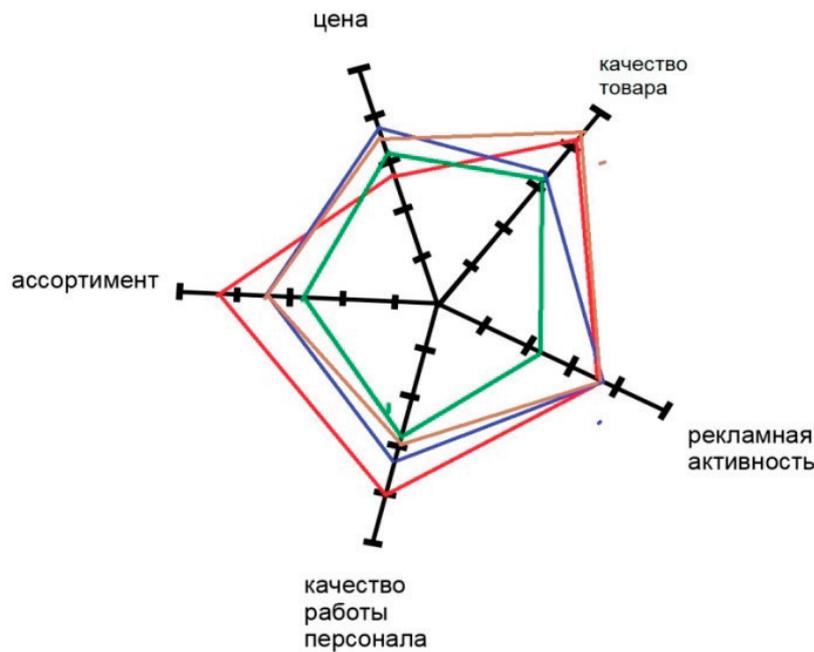


Рис. 2. Многоугольник конкурентоспособности

предложения; уровень знания бренда целевыми аудиториями; степень лояльности к марке; качество квалификации и работы персонала.

Многоугольник конкурентоспособности представлен на рисунке 2.

Для построения многоугольника создается шкала, оси которой соответствуют конкретным критериям. Каждый критерий оценивается по системе от 1 до 5 баллов, где 5 — максимальное значение, определяются точки-показатели, которые соединяются между собой. Одновременно выстраивается многоугольник свойств аналогичного продукта конкурента.

В результате анализа достигается высокая степень наглядности имеющихся сильных и слабых сторон продукта организации и обеспечивается возможность сравнительной оценки ключевых преимуществ собственной организации и конкурентов. Сопоставление полученных результатов становится отправной точкой для определения действительной конкурентоспособности организации и создает достаточные основания для совершенствования деятельности организации и усиления его позиций на рынке [1].

4. Методы, основанные на комплексном подходе к оценке: включает в себя критерии, характеризующие

степень удовлетворения потребностей потребителя и критерий эффективности производства. Метод может учесть существующий уровень конкурентоспособности и будущую возможную динамику, но в данной оценке используются методы, которые были перечислены выше, поэтому все их недостатки переносятся на этот.

Проведя анализ методов можно сказать, что нет идеальной методики по оценке конкурентоспособности предприятия. Выявленные недостатки показывают, насколько ограничены возможности практического применения.

Для корректной оценки и дальнейшего повышения конкурентоспособности предприятия разработано множество методов, которые могут применяться как по отдельности, так и в комплексе, что дает возможность подобрать наиболее эффективный и простой метод оценивания для каждого конкретного предприятия.

Каждое предприятие, выходя на рынок должно быть готово к конкурентной борьбе. Для этого следует проводить анализ торговой деятельности, который покажет слабые стороны организации для их устранения, а так же поможет к разработке новых стратегии, плана мероприятий по их реализации.

Литература:

1. Болодурин В. А. Методы оценки конкурентоспособности предприятия // Экономические науки. 2015. № 11. С. 18–21.
2. Бубнова А. Г. Конкурентоспособность предприятия и методы ее оценки // Молодежный научный форум. 2019. № 3. С. 40–45.
3. Лазаренко А. А. Методы оценки конкурентоспособности // Молодой ученый. 2014. № 1. С. 374–377.
4. Поляничкин Ю. А. Методы оценки конкурентоспособности предприятий // Проблемы экономики и юридической практики. 2012. № 3. С. 1–4.

Совершенствование кредитной политики АО «Россельхозбанк» в сфере кредитования малого и среднего бизнеса

Уваркина Наталья Викторовна, студент магистратуры
Челябинский государственный университет

В статье рассмотрены основные проблемы кредитования субъектов малого и среднего бизнеса, а также методы повышения уровня организации кредитного процесса АО «Россельхозбанк» для юридических лиц.

Ключевые слова: предпринимательство, малые и средние предприятия, сектор малого бизнеса, программы кредитования, кредитные продукты

Современное состояние рынка банковского кредитования юридических лиц можно охарактеризовать как останавливающееся после резкого спада за 2014–2015 гг. Относительно 2012 года в отчётный период значения всех рассматриваемых показателей существенно возросли, в т.ч. и просроченная задолженность, что говорит о значительном кредитном риске для коммерческих банков.

Исходя из проведённого анализа, можно выделить три группы проблем кредитования юридических лиц коммерческими банками в РФ, представленные на рисунке 1.

Тем не менее, у данного сегмента, несмотря на наличие вышеуказанного ряда проблем, есть перспективы развития, такие как:

- унификация нормативной базы для всех банков;
- разработка и широкое внедрение отраслевых кредитных продуктов, учитывающих особенности бизнеса и обладающие соответствующими им характеристиками (сроки, процентные ставки, залоговое обеспечение и др.);

- разработка модели оценки и прогнозирования кредитоспособности заёмщика с учётом отраслевой принадлежности;
- мониторинг и контроль кредитного риска;
- повышение эффективности работы с проблемными кредитами;
- совершенствование страхования кредитных рисков;
- диверсификация кредитного портфеля коммерческих банков;
- создание единых информационно-справочных систем для потенциальных заёмщиков для ознакомления и оперативного выбора кредитных продуктов;
- оптимизация кредитного процесса посредством создания чёткой структуры прохождения кредитной заявки на каждом этапе в подразделениях банка, регламентация функций и полномочий ответственных за данную процедуру служб;
- привлечение высококвалифицированных специалистов в области банковского дела и повышение квали-



Рис. 1. Проблемы кредитования юридических лиц коммерческими банками в РФ

фикации кадров посредством разработки соответствующих курсов;

– расширение филиальной сети крупными банками для повышения уровня развития региональных рынков банковского кредитования.

Таким образом, кредитование юридических лиц в РФ после существенного спада наращивает темпы роста, что демонстрирует усилия банков по повышению эффективности их кредитной деятельности, однако для достижения более высоких результатов коммерческим банкам необходимо, главным образом, оптимизировать процессы кредитования юридических лиц, особенно этапы, связанные с повышенным кредитным риском, во избежание возникновения новой просроченной задолженности,

Для выявления направлений совершенствования практики кредитования юридических лиц АО «Россельхозбанк» необходимо выделить проблемы, связанные с недостаточно эффективным процессом кредитования во всей сети Банка.

Таким образом, для АО «Россельхозбанк» они аналогичны, что и для других отечественных банков, однако также можно отметить ряд следующих специфических проблем:

1. «Непрозрачность» и закрытость бизнес-процессов Банка.
2. Недостаточное делегирование полномочий и распределение зон ответственности, что приводит к существенным операционным издержкам.
3. Трудоёмкость оценки кредитоспособности заёмщика и сложность в определении его действительного финансового состояния.
4. Недостаточный уровень модернизации автоматизированных систем и инновационного развития Банка.
5. Проблема неструктурированной информации со стороны заёмщиков, что является фактором длительности

рассмотрения кредитной заявки; недостоверность предоставляемой документации.

Исходя из этого, можно выделить основные направления совершенствования практики кредитования юридических лиц АО «Россельхозбанк», представленные на рисунке 2.

Необходимость регулирования процентных ставок по кредитам связана с тем, что Банку важно, ориентируясь на маркетинговые исследования, устанавливать оптимальные процентные ставки для достижения баланса между потребностями клиентов и собственными интересами, подразумевающими увеличение процентных доходов. Таким образом, целесообразно либо поддерживать ставки на одном уровне с банками-конкурентами, либо снижать их для привлечения новых заёмщиков.

Для повышения надёжности кредитного портфеля АО «Россельхозбанк» посредством снижения уровня просроченной ссудной задолженности Банку необходимо достигнуть оптимальных значений следующих показателей:

- снижение доли просроченной задолженности юридических лиц в активах банка до уровня 1–2%;
- сокращение коэффициента проблемности кредитов до 1%;
- увеличение коэффициента покрытия убытков по ссудам до рекомендуемой величины 1.

Данное направление предполагает проведение реструктуризации проблемных кредитов и использование усовершенствованных процедуры оценки кредитоспособности заёмщиков и системы внутреннего контроля для регулирования бизнес-процессов банка.

Совершенствование системы управления кредитным риском включает следующие возможные мероприятия:

- модификация оценки кредитоспособности, когда определяется не только предшествующее кредиту финансовое состояние потенциального заёмщика, но и проис-

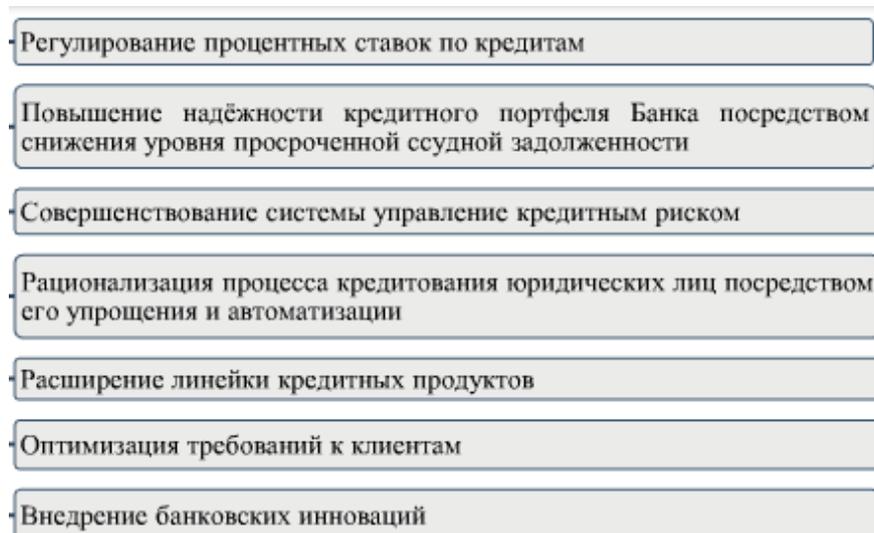


Рис. 2. Основные направления совершенствования практики кредитования юридических лиц всей сети АО «Россельхозбанк»

ходит выявление тенденций к его изменениям, отраслевых и региональных особенностей:

- улучшение качества залогового обеспечения;
- формирование резервов на возможные потери по ссудам согласно требованиям ЦБ РФ;
- совершенствование системы управления издержками кредитования посредством введения принципа делегирования полномочий и распределения зон ответственности, а также привлечения высококвалифицированных специалистов в области банковского дела.

Рационализации процесса кредитования юридических лиц посредством его упрощения и автоматизации можно достичь, минимизируя перечень документации для кредитной заявки и время для её рассмотрения с помощью модернизации соответствующего программного обеспечения, что также сократит транзакционные издержки Банка и затраты на оплату труда посредством сокращения штата работников отдела кредитования юридических лиц. Также предполагается внедрение систем удалённого доступа для потенциальных заёмщиков.

Расширение линейки кредитных продуктов нацелено на увеличение конкурентных преимуществ банка посредством внедрения новых кредитных решений, предполагающих индивидуальный подход к клиенту, учитывающих его отраслевую принадлежность, при этом адаптированных под рыночный и технологический потенциал Банка.

Таким образом, в рамках выделенных направлений можно предложить конкретные мероприятия по повышению уровня организации кредитного процесса АО «Россельхозбанк» для юридических лиц и просчитать эффективность для определения целесообразности их реализации.

Повысить эффективность процесса кредитования юридических лиц АО «Россельхозбанк» можно посредством проведения следующих мероприятий;

1. Автоматизация процесса оценки кредитоспособности потенциального заёмщика с помощью внедрения программного обеспечения «EGARCCreditAdministration», разработанного отечественной компанией «EGARTEchnology», задачами которого являются:

- оценка и ведение оценки кредитоспособности юридических лиц — кредитополучателей, а также их ранжирование;
- расчёт вероятности дефолта потенциального заёмщика; выявление обоснованной величины резерва на возможные потери по ссудам по каждому из кредитов.

2. Внедрение новых отраслевых кредитных продуктов.

Проведённый нами ранее анализ показал, что наибольшую долю (47%) в выданных МСБ кредитам коммерческими банками за 2017 год занимают предприятия торговли. Исходя из этого, нами предлагается новый кредитный продукт «Розничная торговля», нацеленный на субъекты МСБ, условия которого представлены в Таблице 1.

3. Предоставление предприятиям приоритетных для кредитования отраслей экономики «кредитных каникул», которое включает обеспечение единоразовой отсрочки кредитных платежей до 12 месяцев для заёмщиков с положительной кредитной историей при продлении на этот срок договора кредитования.

Данное мероприятие позволит повысить объём выдаваемых кредитных продуктов, вследствие чего произойдет наращивание процентных доходов; помимо этого заёмщик получает выгоды для: него условия погашения кредита; также здесь можно отметить выгоду для государства — осуществляется финансовая поддержка отечественного АПК, обрабатывающего производства и других отраслей народного хозяйства, что стимулирует рост импортозамещения, которое является необходимым условием для подъёма национального дохода в современных условиях.

Таблица 1. Условия нового кредитного продукта для субъектов МСБ «Розничная торговля»

Критерий	Характеристика продукта
Цель кредита	На осуществление текущей деятельности
Срок кредита	До 5 лет
Валюта кредита	руб., долл. США
Минимальная сумма кредита	50% от годовой выручки
Максимальная сумма кредита	70% от годовой выручки
Минимальная процентная ставка	12,6%
Минимальная комиссия за выдачу	0,3%
Обеспечение по кредиту	-
Форма предоставления	Единовременная выдача
Порядок погашения	Индивидуальный график погашения основного долга с ежемесячной уплатой процентов
Требования к заемщику	основной вид деятельности — розничная торговля; выручка от основного вида деятельности — не менее 70% за последние 4 отчётные даты.
Преимущества продукта для заёмщика	беззалоговый кредит; анализ бизнес-плана не проводится; упрощённый порядок рассмотрения кредитной заявки.

Литература:

1. Пути совершенствования организации кредитования юридических лиц в АО «Россельхозбанк». https://vuzlit.ru/15604/puti_overshenstvovaniya_organizatsii_kreditovaniya_yuridicheskikh_rosselhozbank
2. Тураев Д. Е. Кредитный портфель коммерческого банка и совершенствование методов управления им // В сборнике: Проблемы внедрения результатов инновационных разработок. Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2017. — С. 242–244.
3. Туева Т. Т., Горбунова О. Н. Кредитный портфель: его состояние и качество в современных условиях экономики // В сборнике: Российская экономика: взгляд в будущее. Сборник материалов II Международной научно-практической (заочной) конференции. Отв. ред.: Я. Ю. Радюкова. 2017. — С. 206–210.
4. Россельхозбанк — программы кредитования малого и среднего бизнеса. <http://burocreditov.ru/publikacii/view.php?id=127>
5. Оганьян Н. Д. Проблемы и перспективы развития современной банковской системы России // Инновационные технологии в машиностроении, образовании и экономике. 2018. Т. 14. № 1–2 (7). С. 317–320.
6. Подлужный С. С., Кругликов С. В. Оптимизация кредитного портфеля коммерческого банка и эффективная граница кредитных портфелей // Экономика и предпринимательство. — 2017. — № 2–2 (67–2). — С. 990–993.

Автоматизация обработки данных системы внутреннего контроля участников налогового мониторинга

Федорченко Василий Алексеевич, аспирант
Московский финансово-юридический университет МФЮА

В статье рассмотрены проблемы автоматизации обработки информации о системе внутренних контролей участников налогового мониторинга. Приведено обоснование необходимости предоставления в рамках налогового мониторинга полных и систематизированных сведений о хозяйственных операциях налогоплательщиков, транзакционных налоговых данных. Даны рекомендации по автоматизации обработки данных системы внутреннего контроля налогоплательщиков.

Ключевые слова: система внутреннего контроля, СВК, налоговый мониторинг, автоматизация.

Система внутреннего контроля (СВК) — совокупность организационной структуры, методик ведения финансово-хозяйственной деятельности и непрерывных контрольных процедур, утвержденных руководством экономического субъекта, направленных на обеспечение:

- упорядоченного ведения финансово-хозяйственной деятельности организации;
- правильности, полноты и своевременности отражения результатов финансово-хозяйственной; деятельности в бухгалтерской, налоговой и иной отчетности, а также учета ее результатов при исчислении налогов, сборов, страховых взносов;
- соблюдение законодательства Российской Федерации (ссылка на Приказ).

С 2015 г. у российских налогоплательщиков появилась возможность применять режим налогового контроля в форме налогового мониторинга, если результаты их хозяйственной деятельности удовлетворяют требованиям ФНС России [1]. В рамках режима налогового мониторинга налогоплательщик, в том числе:

- предоставляет налоговому органу сведения о своей системе внутренних контролей (далее — СВК) (в том числе, о рисках и связанных с ними контрольных проце-

дурах (далее — КП)). Требования к организации СВК и форме предоставления отчетов, содержащих сведения о ней, регламентируются Приказом ФНС России от 16.06.2017 N ММВ-7-15/509 (далее — Приказ) [2];

— обеспечивает контролирующему органу доступ к данным своих информационных систем (ИС) [1], содержащим бухгалтерскую и налоговую информацию, в целях подтверждения корректности сведений, отраженных в налоговой отчетности налогоплательщика за соответствующий период.

Согласно законодательной инициативе, на основе полученных данных осуществляется совместная оценка рисков в налоговом мониторинге, в том числе налоговый орган:

- проводит оценку отраслевых рисков и составляет Карту рисков отрасли;
- проводит анализ матрицы рисков и контрольных процедур организации;
- составляет риск-профиль налогоплательщика;
- формирует план проведения налогового мониторинга и определяет объём контрольных мероприятий [3].

Однако особенности сложившейся бизнес-практики режима мониторинга накладывают на контролирующие органы ряд ограничений, в том числе:

1. в решениях по обеспечению доступа к ИС в лучшем случае предусмотрена возможность автоматического установления взаимосвязей между рисками и КП и соответствующими налоговыми показателями только на уровне деклараций [2]. При этом:

- участники налогового мониторинга раскрывают налоговому органу информацию о транзакционных данных в ограниченном объеме; с ограниченной возможностью автоматизированной обработки;

- значительная часть рисков и КП связана с транзакционным уровнем данных налогоплательщика. В том числе с данными, которые налогоплательщик не раскрывает налоговому органу;

- объем запрашиваемых у налогоплательщика первичных учетных документов (далее — ПУД) определяется в зависимости от уровня организации системы внутреннего контроля, который присваивается отчитывающейся организации, в том числе по результатам анализа отчетов о рисках и КП, и может составлять не более 5 процентов ПУД [2].

Таким образом, отчеты СВК налогоплательщика содержат информацию о рисках и КП, связанных с транзакционными данными, к которым налоговый орган имеет ограниченный доступ. При этом выявить подобные элементы СВК можно только путем неавтоматизированного анализа соответствующих отчетов об СВК, а проконтролировать — либо в процессе выездных проверок, применение которых ограничено в рамках налогового мониторинга [4], либо запросив соответствующие транзакционные данные, объем истребования которых также ограничен [2]. В результате информация о подобных рисках и КП наиболее вероятно не может быть использована контролирующим органом, усложняет процесс анализа отчетов о СВК, но запрашивается у налогоплательщика и анализируется сотрудниками контролирующего органа.

2. в Приказе «Об утверждении Требований к организации системы внутреннего контроля» отсутствуют требования к систематизированному описанию (групп)

операций налогоплательщика. В связи с этим контролирующий орган имеет ограниченное понимание бизнес-процессов налогоплательщика, формируемое на основе информации, содержащейся в отчетах о СВК участника мониторинга. При этом риски возникают в процессе осуществления хозяйственных операций. Как следствие, у налогового органа ограничена возможность проверки полноты перечня рисков, указанных налогоплательщиком в отчетах о СВК; проверки корректности указанных параметров рисков; проверки полноты КП, осуществляемых налогоплательщиком;

Решением данных проблем может стать выставление требования об обязательном предоставлении в рамках налогового мониторинга:

- информации о структуре и последовательности осуществления (групп) хозяйственных операций налогоплательщика;

- полного объема транзакционных данных, использованных налогоплательщиком при формировании отчетности за данный период.

Описанные выше данные, а также информация о рисках и КП должны предоставляться в унифицированном электронном формате, удобном для обработки программами, для целей обеспечения возможности их автоматизированной обработки. При этом формат должен быть также удобен для заполнения и чтения человеком. При этом для целей обеспечения возможности автоматизированного установления соответствий между рисками, КП, (группами) операций и транзакционными данными (ПУД, проводками, справочниками экономических объектов налогоплательщика и другими) необходимо предусмотреть хранение данной информации в единой модели данных. На рисунке 1 в виде сущностей представлена целевая взаимосвязь описанных ранее категорий данных; для целей примера описаны только ключевые атрибуты сущностей.

Предоставление участниками налогового мониторинга налоговых данных и сведений о хозяйственных операциях,

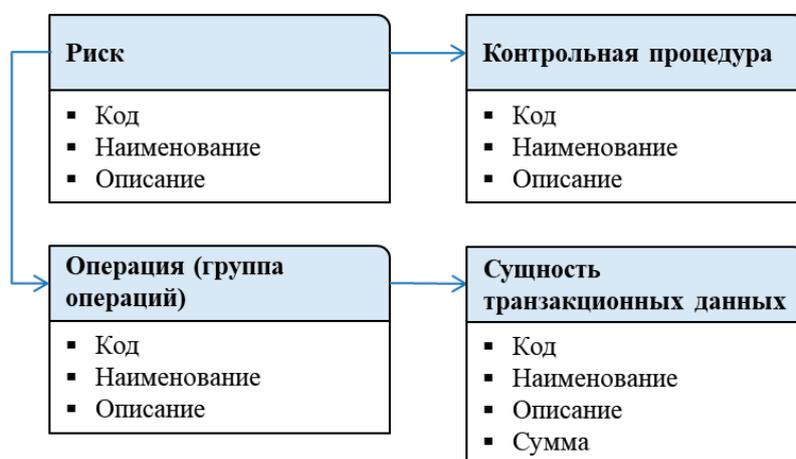


Рис. 1. Концептуальная модель взаимосвязи рисков, контрольных процедур, (групп) операций и сущностей транзакционных данных

достаточных для обеспечения возможности автоматизированного контроля элементов СВК налогоплательщиков, и реализация единой модели данных для централизованного хранения и обработки информации о рисках, КП, хозяйственных операциях и транзакционных данных позволит:

— повысить эффективность использования данных, содержащихся в отчетах о СВК налогоплательщиков, за

счет сокращения трудозатрат со стороны налоговых органов на обработку данных СВК налогоплательщика;

— повысить результативность использования данных, содержащихся в отчетах о СВК, за счет увеличения объема данных, который может быть использован контролирующим органом, и, как следствие, составления более полного риск-профиля налогоплательщика и карты рисков отрасли.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N146-ФЗ (ред. от 27.12.2019) [Электронный ресурс] // СПС Консультант плюс, — ст. 105.26. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 23.01.2020);
2. Приказ ФНС России от 16.06.2017 N ММВ-7–15/509@ «Об утверждении Требований к организации системы внутреннего контроля» [Электронный ресурс] // СПС Консультант плюс. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 23.01.2020);
3. Налоговый мониторинг [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной налоговой службы России. — Режим доступа: <https://www.nalog.ru/> (дата обращения: 23.01.2020);
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N146-ФЗ (ред. от 27.12.2019) [Электронный ресурс] // СПС Консультант плюс, — ст. 89. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 23.01.2020).

Репутация онлайн-платформ, как неотъемлемый элемент экономики совместного пользования

Филимонова Виктория Дмитриевна, студент магистратуры

Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых

Экономика совместного потребления являются следующим эволюционным шагом в современной торговле. Репутация в данном контексте выступает в качестве мощного инструмента принятия решений о взаимодействии. Исследование определяет роль доверия, на сегодняшний день, для участия в сделках в условиях шеринговой экономики.

Ключевые слова: экономика совместного пользования, репутация, доверие, надежность.

Из-за экономических, социальных и культурных изменений за последние десять лет экономика совместного пользования набрала высокую популярность и стала обычной практикой в различных областях потребления товаров и услуг по всему миру. В основе лежит совместное потребление, бартер или краткосрочная аренда, что является предпочтительнее частной единоличной собственности.

По состоянию на 2018 год, рынок экономики совместного пользования в России, по данным исследования РАЭК [1], оценивается в 511 млрд руб., что на 30% выше по сравнению с 2017 годом. Эксперты McKinsey&Company прогнозируют, что к 2025 году около половины мирового рынка будет действовать по модели совместного пользования. Наиболее перспективными для развития секторами, по оценкам, являются: автотранспортная индустрия, путешествия, финансы, поиск персонала и потоковая передача медиа-данных.

Широкое распространение поощряется, в первую очередь, со стороны быстрого развития технологий. Популярные онлайн-платформы и приложения способствуют созданию одноранговых сообществ в сети. Люди имеют возможность свободно обмениваться информацией, опытом, продуктами в усовершенствованной модели потребления. Потребитель готов довериться незнакомым людям в вопросах жилья (Airbnb), аутсерсинге бытовых дел (YouDo), поездках с попутчиками (BlaBlaCar) и др. Однако, век современных технологий вызывает некоторую озабоченность о надежности и безопасности пользования сервисами. Экономика совместного пользования основывается, в первую очередь, на отношениях между участниками сообществ, а именно на доверительном отношении к незнакомцам. Соответственно, репутация становится новым стимулирующим фактором, своего рода «валютой» для транзакций на подобных платформах.

Рассмотрим шеринговую бизнес-модель. На рис. 1 показаны отношения и информационные связи между по-

ставщиками сервиса, поставщиками товара и/или услуги и клиентом.

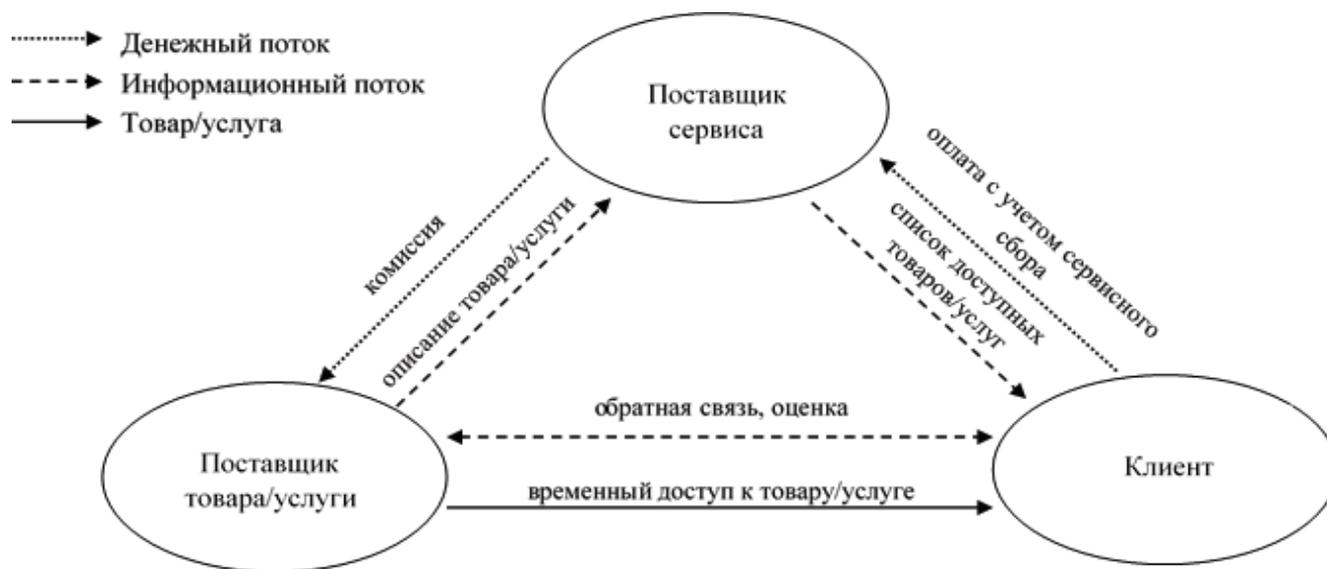


Рис. 1. Бизнес-модель совместного потребления

На данный момент наиболее популярный тип торговли в модели шеринга — P2P, где связь налажена между пользователями, а сайт того или иного сервиса используется лишь как платформа для заключения договора. Основными преимуществами совместной экономики являются:

- автоматизированный онлайн-сервис;
- оплата по результату;
- пользовательский контент, контент через обратную связь и совместный доступ;
- рыночные цены (из-за низких затрат);
- краудфандинговая рейтинговая система.

Изучение развития доверия клиентов в обмене с коммерческими рынками предполагает, что информационная система состоит из двух подсистем: социальной и технической. Первая облегчает исследования потребителей в области принятия решений, основываясь на опыте других людей, а вторая сфокусирована на технологической оснащенности, возможности и способе агрегирования рейтинговой системы платформы.

Так как каждый участник уникален, рост спроса в торговых системах совместного типа, зависит от безопасности транзакций, защищенности персональных данных и распространении положительной оценки. В модели совместного пользования, предполагается, что потребитель легко может получить интересующую его информацию и оценить надежность будущего взаимодействия. Многие исследования показывают, что обратная связь между участниками сервисов и предыдущий опыт, необходимы для объяснения готовности клиентов воспользоваться услугой совместных коммерческих платформ. В опросе РОЦИТ, установлено, что полностью доверяют шеринговым сервисам только 5% опрошенных, а в среднем, в зависимости от популярности сервиса, доверяют 51%. На вопрос: «Что именно может повлиять на то, что Вы начнете пользоваться шеринговыми сервисами?» 79% респондентов сошлись во мнении, что необходим положительный опыт пользования родственников/друзей/знакомых и 34% также считают, что оказали бы влияние и положительные отзывы в сети (рис. 2).



Рис. 2. Факторы, влияющие на предпочтение шеринговых сервисов традиционным

При совместном использовании платформ, обе стороны (как покупатель, так и продавец) демонстрируют некоторую уязвимость и озадаченность относительно безопасности взаимодействия. В настоящее время в законодательстве РФ нет четкого понятия экономики совместного пользования, соответственно регулирование производится по отраслям.

В данной среде механизм предоставления качественных услуг — это отзывы и рейтинговые оценки. Репутационные системы на сайтах позволяют пользователям обмениваться предыдущим опытом обмена, а затем потенциальные покупатели могут использовать эту информацию для формирования ожиданий относительно надежности потенциального продавца. С другой стороны, метод ранжирования по рейтингу выступает в качестве

стимулятора для продавцов, чтобы иметь возможность увеличивать темпы роста бизнеса.

Также, наблюдения показывают, что потенциальный пользователь услуги скорее осуществит сделку с продавцом, имеющим большую часть положительных отзывов, но средний рейтинг (например, 4 звезды), нежели высокий рейтинг (5 звезд) и отсутствие текстовых отзывов. Таким образом осуществляется регулирование и отслеживание недобросовестных исполнителей.

Из всего вышесказанного, можно сделать вывод о противоречивости использования совместной экономики. Основные мотивы пользователей такого типа услуг — стремление меньше тратить и сохранять мобильность. Однако в целом прослеживается позитивное влияние на рынок услуг, делая его более клиент-ориентированным и доступным.

Литература:

1. РАЭК // <https://raec.su/>. URL: (дата обращения: 13.01.2020)
2. Маркова, В.Д. Цифровая экономика: учебник / В.Д. Маркова. — Москва: ИНФРА-М, 2018.
3. Доверие к незнакомцам: рынок шеринг-сервисов в России достиг 230 млрд рублей // <https://www.forbes.ru/karera-i-svoy-biznes/356783-doverie-k-neznakomcam-rynok-shering-servisov-v-rossii-dostig-230-mlrd>. URL: (дата обращения: 15.01.2020).

Оценка ликвидности и платежеспособности организации

Фомин Артем Вадимович, аспирант;
Литвинов Дмитрий Евгеньевич, аспирант;
Шомин Евгений Александрович, аспирант;
Новиков Андрей Денисович, аспирант;
Лысенков Павел Сергеевич, аспирант;
Беляев Михаил Максимович, аспирант
Московский финансово-юридический университет МФЮА

По мнению Г.В. Савицкой, «ликвидность баланса — возможность субъекта хозяйствования обратить активы в наличность и погасить свои платежные обязательства, а точнее — это степень покрытия долговых обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует сроку погашения платежных обязательств». Она находится в зависимости от степени соотношения имеющихся платежных средств и краткосрочных обязательств [1].

Н.В. Колчина под ликвидностью понимает уровень покрытия активами организации обязательств, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. Ликвидность баланса достигается сохранением баланса между активами предприятия и его обязательствами [2].

Оценка ликвидности баланса имеет своей целью рассчитать платежеспособность организации в краткосрочном периоде по краткосрочным обязательствам.

Основным назначением оценки ликвидности баланса служит выявление размера покрытия активами обязательств организации, период трансформации которых в финансовое выражение равен периоду погашения обязательств.

Основными задачами анализа ликвидности предприятия являются:

- оценка степени ликвидности оборотных активов предприятия;
- оценка ликвидности баланса предприятия;
- оценка в краткосрочном периоде уровня платежеспособности предприятия;
- оценка прогноза развития и проработка мероприятий, направленных на устранение факторов, которые негативно влияют на платежеспособность.

Организацию можно считать ликвидной в том случае, если краткосрочные обязательства превышаются текущими активами. Организация может иметь различный уровень ликвидности, так как текущие активы имеют разный уровень реализуемости.

И. Т. Балабанов считает, что анализ ликвидности предприятия предполагает сравнение активов, «сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков».

Сравнение данных групп пассивов и активов в динамике дает возможность выявить направления в структуре баланса и определить его ликвидность.

Для оценки ликвидности баланса сравнивают итоговые значения пассива и актива баланса.

Таблица 1. Аналитический агрегированный баланс предприятия

Актив	Условное обозначение	Пассив	Условное обозначение
Наиболее ликвидные активы	S	Наиболее срочные обязательства	Rp
Быстрореализуемые активы	Ra	Краткосрочные пассивы	Kt
Медленнореализуемые активы	Z	Долгосрочные пассивы	Kd
Труднореализуемые активы	F	Постоянные пассивы	Ec
Баланс	Ba	Баланс	Ba

Чтобы оценить степень ликвидности организации следует провести оценку ликвидности баланса. Значение баланса можно признать абсолютно ликвидным, если выполняются следующие неравенства:

$$\begin{matrix} S \geq Rp \\ Ra \geq Kt \\ Z \geq Kd \\ F < Ec \end{matrix} \quad (1)$$

Если выполнено первое условие, то можно судить о достаточной платежеспособности организации на дату проведения оценки. Организация имеет достаточный размер денежных средств для покрытия своих срочных обязательств.

При выполнении второго неравенства, запасы имеют больший объем, чем краткосрочные пассивы и это позволяет сделать вывод, что у организации есть возможность стать платежеспособной в короткие сроки при своевременном выполнении требований кредиторов, привлечения кредитных средств при реализации продукции.

При соблюдении третьего неравенства, принимаем что организация может быть платежеспособной при поступлении средств от реализации продукции на протяжении периода, соответствующего средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса.

Соблюдение трех первых неравенств ведет за собой автоматическое выполнение условия № 4, выполнение которого говорит о том, что организация имеет достаточный размер собственных оборотных средств.

Сравнение статей баланса, сгруппированных по данной методике, выявляет динамику структуры баланса и ликвидности баланса.

И. Т. Балабанов обращает внимание, что «следует учитывать риск недостаточной ликвидности, когда не хватает высоколиквидных средств для погашения обязательств, и риск излишней ликвидности, когда из-за избытка высоколиквидных активов, которые, как правило, являются низкодоходными, происходит потеря прибыли для предприятия».

При проведении оценки ликвидности и платежеспособности организации, кроме абсолютных показателей применяют и коэффициентный анализ.

Целью расчета относительных показателей ликвидности является оценка соотношения активов организации, которые используются для реализации, и которые применяются в производственном процессе с дальнейшей перспективой реализации и возмещения потраченных финансов и действующих обязательств, которые необходимо погасить в будущем периоде.

Коэффициенты ликвидности позволяют оценить способность организации отвечать по своим краткосрочным обязательствам. Коэффициенты ликвидности позволяют сделать выводы о платежеспособности предприятия как в настоящее время, так и на перспективу (таблица 2).

Все объясняется тем, что группы оборотных активов имеют отличия по степени ликвидности. В связи с этим в процессе оценки ликвидности организации используют коэффициенты, имеющие различия относительно очередности внесения их в расчет ликвидных средств, которые рассматриваются как основной источник покрытия краткосрочных обязательств.

Таблица 2. Относительные коэффициенты ликвидности организации [3]

Показатель	Формула расчета	Что показывает
Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{a.l.} = \frac{S}{Pt}$	Долю краткосрочных обязательств, которую организация имеет возможность погасить в короткие сроки.
Коэффициент промежуточной ликвидности	$K_{п.л.} = \frac{S + Ra}{Pt}$	Платежеспособность организации в прогнозном периоде при условии качественной работы с дебиторской задолженностью
Коэффициент текущей ликвидности	$K_{т.л.} = \frac{S + Ra + Z}{Pt}$	Необходимый размер оборотных средств, которые можно направить на погашение обязательств организации. Отражает запас прочности, появляющийся из-за более высокого уровня ликвидности имущества по сравнению с обязательствами
Общий коэффициент ликвидности баланса	$K_{об} = \frac{S + 0.5Ra + 0.3Z}{Rp + 0.5Kt + 0.3Kd}$	Используется для полной оценки ликвидности, для оценки динамики финансового положения организации с точки зрения ликвидности; дает возможность сравнить балансы разных отчетных периодов.
Коэффициент «цены» ликвидации	$K_{ц.л} = \frac{Ba}{Rp + Kt + Kd}$	Показывает, на сколько будут покрыты краткосрочные и долгосрочные обязательства организации в случае ее ликвидации и продажи имущества

Представленные коэффициенты вызывают интерес среди внутренних и внешних субъектов анализа: коэффициент абсолютной ликвидности важен для поставщиков, коэффициент быстрой ликвидности — для кредитных организаций, коэффициент текущей ликвидности — для инвесторов.

К коэффициентам, позволяющим оценить удовлетворительность структуры баланса организации, можно отнести:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами;
- коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности.

Г. В. Савицкая определяет коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности как «наличие реальной возможности у предприятия восстановить либо утратить свою платежеспособность в течение определенного периода» [4]

$$k_{в.у.п.} = \frac{\left[\begin{array}{c} \text{коэффициент} \\ \text{платежеспособности} \\ \text{на конец периода} \end{array} \right] + \left[\begin{array}{c} \text{период восста-} \\ \text{новления (уутраты} \\ \text{платежеспособности} \\ \text{продолжительность} \\ \text{отчетного года} \end{array} \right] \times \left[\begin{array}{c} \text{изменение} \\ \text{коэффициента плате-} \\ \text{жеспособности за} \\ \text{отчетный период} \end{array} \right]}{\text{нормативное значение коэффициента платежеспособности}}, \quad (2)$$

Коэффициент платежеспособности, который позволяет сделать перспективный анализ, это коэффициент покрытия, нормативное значение которого принимается равным 2.

Перспективу динамики платежеспособности предприятия можно формировать с использованием коэффициента восстановления (утраты) платежеспособности, коэффициентов абсолютной ликвидности, текущей ликвидности, общей платежеспособности с учетом границ их нормативов.

Для того, чтобы признать структуру баланса организации неудовлетворительной, а саму организацию — неплатежеспособной должно быть выполнено одно из двух условий:

- коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода — менее 2;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода — менее 0,1.

В. Е. Адамов считает, что при учете данных условий, тогда, когда коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности, рассчитанный на основании значения периода восстановления платежеспособности, равного шести месяцам, и норматива коэффициента текущей ликвидности, который равен двум, имеет значение более единицы, можно считать что у организации существует возможность восстановить свою платежеспособность [4].

Таким образом, если отсутствуют необходимые основания для того, чтобы признать баланс неудовлетворительным, при том что, коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности, рассчитанный исходя из значения периода равного трем месяцам (период утраты платежеспособности), и при значении коэффициента текущей ликвидности, норматив которого равен двум, принимает значение менее единицы, то можно судить об утрате платежеспособности предприятия, т.е. отсутствии у организации в ближайшей перспективе возможности исполнить свои кредиторские обязательства.

Литература:

1. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник / Савицкая Г. В. — Минск: ИП «Экоперспектива», 2011.
2. Финансы организаций [Текст] / под ред. Колчиной Н. В. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Юнити-Дана, 2010
3. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? [Текст] / Балабанов И. Т. — М.: Финансы и статистика, 2011.
4. Адамов В. Е. Экономика и статистика фирм [Текст] / Адамов В. Е., Ильенкова С. Д., Сиротина Т. П., Смирнов С. А. — М.: Финансы и статистика, 2009.

Молодой ученый

Международный научный журнал
№ 4 (294) / 2020

Выпускающий редактор Г. А. Кайнова
Ответственные редакторы Е. И. Осянина, О. А. Шульга
Художник Е. А. Шишков
Подготовка оригинал-макета П. Я. Бурьянов, М. В. Голубцов, О. В. Майер

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.
За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.
При перепечатке ссылка на журнал обязательна.
Материалы публикуются в авторской редакции.

Журнал размещается и индексируется на портале eLIBRARY.RU, на момент выхода номера в свет журнал не входит в РИНЦ.

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г., выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

ISSN-L 2072-0297

ISSN 2077-8295 (Online)

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Номер подписан в печать 05.02.2020. Дата выхода в свет: 12.02.2020.

Формат 60×90/8. Тираж 500 экз. Цена свободная.

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; <https://moluch.ru/>

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.