МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПИЩЕВЫХ ПРОИЗВОДСТВ

ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

МЕЖОТРАСЛЕВОЙ НАУЧНО-ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЦЕНТР ПЕНЗЕНСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО АГРАРНОГО УНИВЕРСИТЕТА

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ, ЭКОНОМИКИ И ПРАВА В ОБЩЕГОСУДАРСТВЕННОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ МАСШТАБАХ

VII Всероссийская научно-практическая конференция

Сборник статей

23-24 сентябрь 2020 г.

Пенза

УДК 338.43.
ББК 65.9(2)49
П 78

Под редакцией зав. кафедрой «Управление, экономика и право» ФГБОУ ВО Пензенский ГАУ, кандидата экономических наук ***О.А. Столяровой***

П 78 **Проблемы управления, экономики и права в общегосударственном и региональном масштабах**: сборник статей VII Всероссийской научно-практической конференции. -Пенза: РИО ПГАУ, 2020. – 226 с.

В сборнике статей VII Всероссийской научно-практической конференции «Проблемы управления, экономики и права в общегосударственном и региональном масштабах» рассматриваются основные направления обеспечения устойчивого экономического роста сельскохозяйственных организаций, перспективы развития продовольственных комплексов, проблемы привлечения инвестиций в экономику России, управление банковскими рисками, состояние рынка труда, правовое обеспечение и защита прав хозяйствующих субъектов.

The materials of the collection of the VII all-Russian scientific and practical conference "Problems of management, Economics and law on a national and regional scale" consider the main directions of sustainable economic growth of agricultural organizations, the prospects for the development of food complexes, the problems of attracting investment in the Russian economy, management of Bank risks, the state of the labor market, legal support and protection of the rights of economic entities.

ISBN 978-5-907181-78-6 **© МНИЦ ПГАУ, 2020**

УДК 338.246.025.2

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ

Т.И. Алюнова

ФГБОУ ВО «Чувашский государственный педагогический университет им. И. Я. Яковлева», г. Чебоксары, Россия

В статье исследованы меры государственной поддержки малого и среднего бизнеса в регионе рассмотрены виды государственной поддержки, направленные на стимулирование МСП, дана характеристика проектов, направленных на объединение не только усилий властей на поддержку малого и среднего предпринимательства, но и других региональных структур, деятельность которых была разобщена**.**

Ключевые слова: субъекты малого и среднего предпринимательства, государственная поддержка, региональный проект.

В современных экономических условиях, сформировавшихся в Чувашской Республике и России в целом, малое предпринимательство способствует решению ряда социально-экономических проблем для дальнейшего развития экономики республики. Развитие малого предпринимательства способствует экономическому росту, позволяя компенсировать издержки экономики в связи со сложными социально-экономическими условиями.

В Чувашии осуществляют деятельность на 10 июля 2020 года 45,5 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП), что составляет 97,6 процентов к аналогичному показателю предыдущего года. Численность занятых в сфере малого и среднего предпринимательства на 1 января 2020 года в республике составила 154,4 тыс. человек, что соответствует 98 процентам к аналогичному периоду 2019 года. До конца 2020 года прогнозируется снижение количества субъектов МСП в связи с негативными последствиями, связанными с осуществлением мер по противодействию распространению новой коронавирусной инфекции. В республике возрастает оборот субъектов МСП (с 331,8 млрд. руб. в 2018 г. до 372,9 млрд. руб. по плану в 2020 г.) и налоговые поступления в бюджеты всех уровней (с 16 млрд. руб. в 2018 г. до 23,0 млрд. руб. по плану в 2020 г.) (рис.1). Виды государственной поддержки изложены в ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», которые включают в себя финансовую, имущественную, информационную, кон-

сультационную и др. [1]. В республике в качестве форм государственной поддержки МСП также выступают: финансирование национальных проектов поддержки малого и среднего предпринимательства, предоставление налоговых льгот, льготное кредитование и страхование субъектов малого предпринимательства. На эти формы господдержки МСП и обращают внимание государственные органы власти республики.

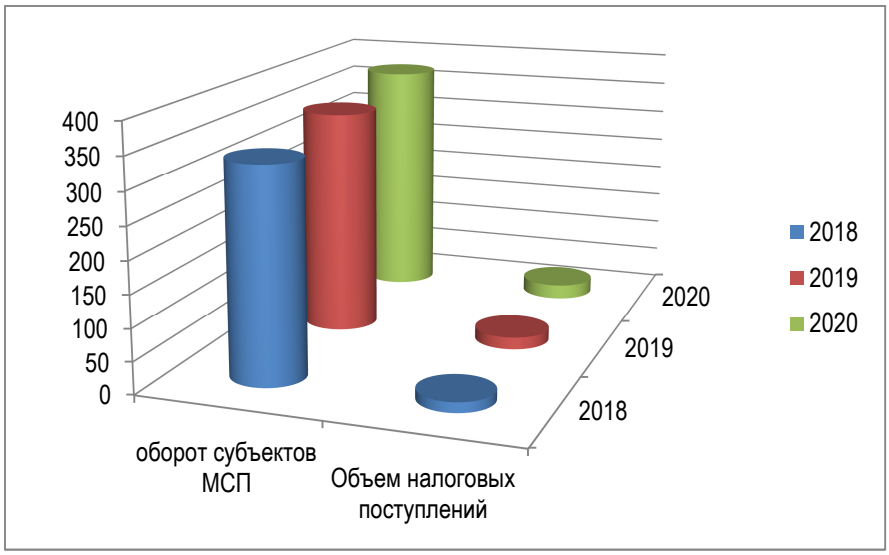


Рисунок 1 – Динамика оборота субъектов МСП
и налоговых поступлений в бюджет

В Чувашской Республике национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», рассчитанный на период с 2019 года по 2024 гг, который включает 5 региональных проектов (табл.1).

Таблица 1- Финансирование малого и среднего предпринимательства

Региональный проект	Год	
	2019	2020 план
Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства, млн. руб.	22440	30014
Расширение доступа субъектов МСП к финансовой поддержке, в том числе к льготному финансированию, млн. руб.	36407	34468
Улучшение условий ведения предпринимательской деятельности, млн. руб.	1119	841
Популяризация предпринимательства, млн.руб.	2123	1936
Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации, млн.руб.	4783	5813
Всего	66872	73072

За истекший период 2020 года 4344 единицы субъектов МСП и самозанятых граждан, воспользовались поддержкой в рамках федерального

проекта, а это на 24,3% выше аналогичного периода предыдущего года. Выведено на экспорт 30 единиц субъектов МСП. 146,4 млн. руб. было направлено на обеспечение деятельности Центра координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов МСП (42,7 млн. руб.); на развитие центра «Мой бизнес», объединяющего организации инфраструктуры поддержки (83,0 млн. руб.); на обеспечение деятельности (20,7 млн. руб.).

В Чувашской Республике количество субъектов МСП в моногородах, получивших поддержку составило 45 единиц (или 140,6%), с которыми было заключено 49 договоров микрозаймов на общую сумму 73,2 млн. рублей. В первом квартале 2020 года организациями инфраструктуры поддержки бизнеса оказаны услуги 1040 субъектам МСП**.**

Оказание услуг центрами поддержки предпринимательства в 2019 году по сравнению с 2018 годом выросло на 15,6%. Увеличен объем инвестиций в основной капитал субъектов МСП, получивших доступ к производственным площадям и помещениям в рамках промышленных на 24,2%. В рамках регионального проекта Чувашской Республики «Расширение доступа субъектов МСП к финансовой поддержке, в том числе к льготному финансированию на 30.06.2020 года объем финансовой поддержки составил 628,3 млн. рублей. В 2019 году количество выданных микрозаймов субъектам малого и среднего предпринимательства выросло на 1,9%.

Микрозаймами воспользовались большая часть субъектов МСП из г. Чебоксары (28%), г. Алатырь и Алатырского района (16%), г. Шумерля и Шумерлинского района (10%), г. Канаш и Канашского района (9%) и другие -37% [2].

Реализация проекта «Улучшение условий ведения предпринимательской деятельности» способствует снижению расширению имущественной поддержки субъектов предпринимательства, созданию благоприятных условий осуществления деятельности для самозанятых граждан. Выделенные средства на реализацию регионального проекта «Популяризация предпринимательства» содействуют созданию собственного бизнеса для различных субъектов предпринимательства.

Таким образом, активная деятельность органов государственной власти в области расширения финансовой поддержки субъектов МСП позволила улучшить условия ведения предпринимательской деятельности в регионе, переломить негативные тренды данного сектора в сложившейся ситуации. Развитие и необходимость поддержки МСП остаются приоритетными направлениями государственной политики республики. На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что МСП вносит существенный вклад в экономическое и социальное развитие республики и может надеяться на гарантийную поддержку региональных органов власти.

Список использованных источников.

1.Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (изменениями и дополнениями от 1 апреля, 8 июня 2020 г.).

2.Сайт Министерства экономического развития и имущественных отношений Чувашской Республики–Режим доступа: http://minec.cap.ru/action/activity/malij-i-srednij-biznes/regionaljnie-proekti-chuvashskoj-respubliki-v-ramk.

THE ROLE OF STATE SUPPORT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN THE REGION

T.I. Alyunova

FSBEI HE "Chuvash State Pedagogical University. I. Ya. Yakovleva ", Cheboksary, Russia

The article examines measures of state support for small and medium-sized businesses in the region, considers the types of state support aimed at stimulating SMEs, gives a description of projects aimed at uniting not only the efforts of the authorities to support small and medium-sized businesses, but also other regional structures, whose activities were fragmented.

Key words: small and medium-sized businesses, government support, regional project.

УДК 314.174(1-35)

УПРАВЛЕНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ В РЕГИОНЕ

Т.И. Алюнова

ФГБОУ ВО «Чувашский государственный педагогический университет им. И. Я. Яковлева», г. Чебоксары, Россия

Анализ современной демографических процессов в регионе позволил сделать вывод о депопуляции, продолжающемся сокращении численности населения, что в определенной степени сдерживает социально-экономическое развитие территории. Ретроспективный анализ уровня рождаемости указывает на тенденцию малодетности. Благодаря мерам государственной поддержки в республике имеет место восстановление жизненного потенциала.

Ключевые слова: демографическая ситуация, смертность, рождаемость, миграция, демографическая политика.

На социально-экономическое развитие региона, экономический рост, оказывают много факторов, но важная роль отводится демографическим.

Среди важнейших проблем и процессов демографического развития России XXI в. следует выделить проблемы: депопуляции, естественной убыли, старения населения, низкой средней продолжительности предстоящей жизни, изменение миграционных потоков и др..

В РФ принята «Концепция демографической политики Российской Федерации на период до 2025 г.» целенаправленного характера на процесс воспроизводство граждан и изменения структуры населения. Демографическая ситуация является в настоящее время неблагоприятной не только

для России в целом, но и во всех ее регионов. Эмпирической базой исследования выступают данные официальной статистики Чувашстата и информационно-аналитические материалы Министерства труда и социальной защиты Чувашской Республики.

В Чувашской Республике численность постоянного населения на 01.01 2020 года составила 1217818 человек, в том числе городского населения - 771935 человек (63,4%), сельского - 445883 человека (36,6%). За 2019 год численность населения республики уменьшилась на 5577 человек (на 0,5%).

Для оценки демографической ситуации используют различные демографические показатели, но для более доступного сравнительного анализа во временном аспекте ограничимся небольшим количеством. Многие исследователи выделяет три основных показателя для характеристики региональной демографической ситуации: рождаемость, смертность, миграция. Опираясь на подобные показатели, охарактеризуем демографическую ситуацию в Чувашской Республике. Динамика рождаемости и смертности приведена на рисунке 1.

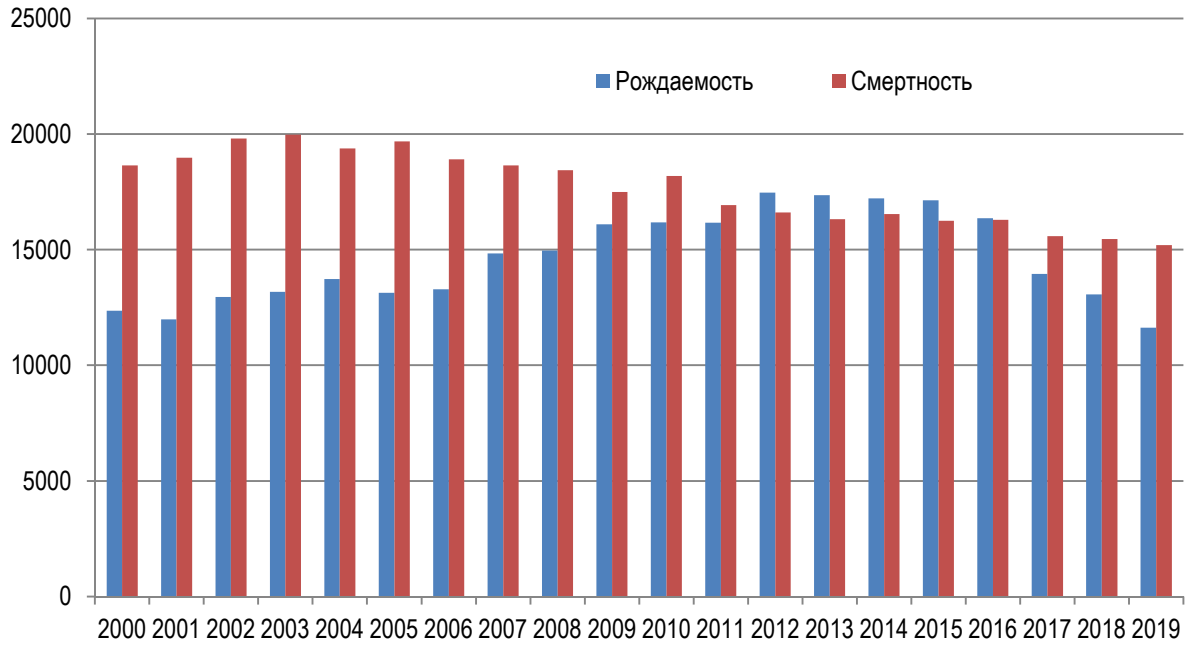


Рисунок 1 – Динамика рождаемости и смертности

В республике только с 2012-2016 гг. наблюдался естественный прирост рождаемости. Снижение численности населения происходит из-за естественной убыли. На региональную демографическую ситуацию оказывают влияние постепенное старение возрастной структуры, таким образом повышается показатель демографической нагрузки на трудоспособное население. Коэффициент демографической нагрузки в 2019 году в регионе

составил 78,8. В республике 44 % от общей численности населения составляет население моложе и старше трудоспособного возраста. В республике реализуется нацпроект «Демография». При разработке управленческих решений в демографического развития одной из приоритетных задач органов государственного управления республики является управление численностью населения. В целом, в республике реализуются 38 направлений социальной поддержки семей и детей, в том числе ежемесячные денежные выплаты, связанные с очередностью рождения детей, пособие по уходу за ребенком, льготы на питание в образовательных учреждениях, на проезд. Помимо федерального материнского капитала в республике выплачивается республиканский материнский капитал семьям, в которых родился третий и последующий ребенок. Продолжается реализация программы предоставления субсидий на льготную ипотеку под 6 процентов годовых. Для лиц, имеющих трех и более несовершеннолетних детей, налоговая база для расчета земельного налога уменьшается [2]. Но не всегда механизмы демографической политики в регионе работают. Региональные особенности структуры населения влияют на дальнейшее развитие демографических процессов. Наиболее важной при этом является возрастно-половая структура населения. При исследовании в республике распределения численности населения по возрастным группам на 01.01.2020 г. выявлено, что самой многочисленной является группа граждан старше 70 лет. На втором месте граждане в возрасте от 30-34 лет, их насчитывалось 100,613 тыс. человек. В возрасте от 25-39 лет граждан преобладают мужчины, старше 40 лет - женщины. В Чувашской Республике среднесписочная численность работающих в организациях в первом полугодии 2020 года составила 297,6 тыс. человек (98,5% к I полугодию 2019 года), а численность не занятых трудовой деятельностью выросла почти в 3 раза (с 41044 чел. в 2019 г. до 121956 чел. в 2020 г.)[1] . В рейтинге по показателю смертности Приволжского федерального округа за первое полугодие 2020 года республика заняла 6 место. Смертность в 2019 году выросла по сравнению с 2018 годом на 8%, причем растет смертность среди трудоспособного населения. Чувашская Республика по степени демографического неблагополучия входит в третью группу из пяти в РФ, соответствующей средней степени смертности. Это означает, что имеет место восстановление жизненного потенциала. На фоне негативных естественных процессов движения населения для республики возрастает значение миграции населения. В 2018-2019 гг., в первом полугодии 2020 года в регионе сохраняется отрицательное сальдо миграции. Развитие процесса урбанизации приводит к снижению естественного прироста.

Макроэкономические показатели региона также находятся в зависимости от изменения численности и структуры экономически активного населения. Население со среднедушевыми денежными доходами в месяц от 10 тыс. руб. до 27 тыс. руб. за последние три года сохраняется около 20%, население с доходами ниже прожиточного минимума -8,0% в 2019 г.

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата с годами увеличивается, а реальная – снижается, так за аналогичные периоды 2020 г. и 2019 г. номинальная зарплата выросла на 5,8%, а реальная упала на 3,7%.

В процессе исследования демографической ситуации выявлено, что главными причинами высокой смертности являются постарение населения, недостаточный уровень развития сети здравоохранения, падение уровня благосостояния и др..

Решению демографической проблемы в регионе может способствовать комплекс мер, направленных на: совершенствование нормативно-правовых актов сквозь призму демографии; социальной поддержки семей с детьми; развитие сети дошкольных учреждений; на создание условий для снижения смертности и увеличения продолжительности жизни, снижение факторов социального неравенства, улучшение качества медицинского обслуживания.

Список использованных источников:

1.Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Чувашской Республике – Режим доступа: https://chuvash.gks.ru/about.

2. Министерство экономического развития и имущественных отношений Чувашской Республики – Режим доступа: http://minec.cap.ru/.

DEMOGRAPHIC PROCESS MANAGEMENT IN THE REGION

T.I. Alyunova

FSBEI HE "Chuvash State Pedagogical University. I. Ya. Yakovleva ", Cheboksary, Russia

The analysis of the current demographic processes in the region made it possible to draw a conclusion about depopulation, the continuing decline in the population, which to a certain extent restrains the socio-economic development of the territory. A retrospective analysis of the birth rate indicates a trend towards fewer children. Thanks to measures of state support in the republic, there is a restoration of life potential.

Key words: demographic situation, mortality, fertility, migration, demographic policy.

УДК 339

ПЛАНИРОВАНИЕ РАБОТ И УСЛУГ В ТАМОЖЕННОМ ДЕЛЕ

Д.В. Антипов, Ю.В. Лузгина

ФГБОУ ВО Сибирский государственный университет путей сообщения г. Новосибирск, Россия

В данной статье рассматривается вопрос о том, насколько важно планирование работ услуг в таможенном деле. Планирование является важнейшим инструментом хозяйственного механизма в любой сфере экономики. Проектная де-

ятельность таможенного дела включает в себя несколько сторон, важнейшей из которых, является планирование таможенных работ и услуг в натуральном и стоимостном выражении.

Ключевые слова: планирование, таможенный контроль, таможенные работы, таможенные услуги.

Планирование в широком технологическом смысле состоит из трех этапов: заранее запланированная разработка, разработка и передача планов подрядчикам и контроль выполнения плана.

1. Этап первый – плановая разработка включает в себя множество мероприятий и документов, организованных Федеральной таможенной службой (далее ФТС) Российской Федерации, его филиалами, другими министерствами, ведомствами и организациями. Целью этих операций является получение адекватно информированных показателей для таможенных услуг и услуг, а также связанных показателей. Среди подготовительных документов можно выделить две основные формы. Первые – это программы развития таможенного дела или его части. Второй - это расчет использования действующих возможностей таможни и предложения по их развитию. Расчет использования таможенной пропускной способности можно найти во многих документах ФТС РФ. При этом используются такие показатели пропускной способности, как пропускная способность пункта пропуска (автомобилей в сутки, автомобилей в сутки, человек в сутки) и другие. В каждой отрасли народного хозяйства эта проблема всегда решалась традиционным классическим методом балансирования мощностей предприятий, объединений и производств. Для государственной таможенной службы развитие баланса мощностей стало приоритетной задачей. Расчет пропускной способности может стать важной частью технико-экономического обоснования целей планирования для таможенных организаций. На его основе определяется вероятный размер таможенных услуг, а по сравнению с внутренними экономическими потребностями в них определяется необходимое увеличение производственной мощности таможенников за счет технологического оборудования, реконструкции, расширения существующих и строительства новых таможен [1]. Расчеты производственных мощностей способствуют обеспечению взаимосвязанности в развитии взаимосвязанных подразделений, правильному определению народнохозяйственных пропорций между мощностями предприятий, участвующих во внешнеэкономической деятельности, и возможностями таможни. Производственные мощности на отчетный год должны оцениваться всеми таможенными органами и на всех этапах разработки перспективных и текущих планов. Расчет производственных мощностей может быть использован для разработки и составления плановых бюджетов и отчетности о производственных мощностях на всех этапах таможенного управления. Под производственной мощностью таможенной системы понимается мощность возложенных на нее средств труда (технологического

оборудования и производственных площадей) для выполнения максимального объема работ и таможенных услуг в течение одного года, квартала, месяца в соответствии с установленным порядком работы.

2. Второй этап – это разработка и передача планов до исполнителей. В этом этапе планирования участвуют ФТС Российской Федерации и его подразделения. На основании показателей программы и с учетом меняющихся условий таможенной политики, внешнеэкономической деятельности и т.п., специалисты ФТС Российской Федерации и его структурных подразделений готовят проекты планов и доставляют их в департаменты, таможню и постов. Эта работа выполняется за счет противоположного движения индикаторов «снизу вверх» и «сверху вниз». Нижние предложения основаны на потенциальных возможностях таможни, а предварительные предложения основаны на проекте распределения сумм таможенных платежей, установленном Правительством Российской Федерации, ФТС России. При обсуждении этих мер появляется компромиссное решение - планируемый объем тарифов на ближайший год. Индикаторы, включенные в таможенные планы по сбору таможенных платежей, включают две определенные группы индикаторов: натуральные и стоимостные льготы. К натуральным показателям относятся: количество товаров; количество грузовых таможенных деклараций. В стоимостные показатели включается общая сумма таможенных платежей, в том числе: таможенные пошлины; акцизы; НДС. Некоторые из плановых показателей утверждаются Государственным таможенным комитетом Российской Федерации, другие отражаются в расчетах. В системе таможенных органов существует четыре уровня планирования:

1. Правительство Российской Федерации - за ФТС Российской Федерации. 2. ФТС Российской Федерации - для региональных таможенных управлений и таможен центрального подчинения. 3. Региональные таможни - для таможни и таможенных лабораторий. 4. Таможня - для постов [2].

Эксперты на каждом из этих уровней применяют соответствующие стандарты планирования. Важнейшими стандартами планирования таможенных услуг являются таможенная стоимость товаров, производительность труда сотрудников таможенных организаций и т. д.

Третий шаг – контролировать выполнение планов.

Контроль – это общая функция управления, которая включает в себя систему сопутствующих мер по подготовке, принятию и исполнению управленческих решений. Это постоянная деятельность руководства, цель которой - проверить фактическое состояние операционной и сервисной деятельности и гарантировать единство слов и действий. Основная задача контроля – выявить отклонения от параметров, установленных на этапе планирования, и выявить причины, их вызывающие, а также положительные моменты, дальнейшее развитие которых может значительно повысить эффективность всей деятельности таможенного органа. Контроль происходит в различных формах. Основные формы контроля включают: провер-

ку; рассмотрение отчетов; прослушивание устного отчета (совет, лично начальнику или на созванном им совещании); изучение и оценку оперативной информации, относящейся к предмету; тематические исследования, отражающие состояние и динамику управления и деятельности таможни. Самая эффективная форма контроля – верификация.

Основными критериями оценки работы таможенных органов являются:

1) скорость совершения таможенных операций при ввозе товаров в Российскую Федерацию и вывозе товаров из Российской Федерации, а также снижение затрат сторон, участвующих в проведении таможенных операций;

2) своевременность и порядочность поступления таможенных платежей;

3) эффективность борьбы с преступлениями и административными правонарушениями. Все виды контроля можно разделить на два типа: государственный контроль и негосударственный контроль (социальный, общественный). Общественный (социальный) контроль необходим компании, так как он позволяет проверять эффективность принимаемых управленческих решений с точки зрения общественных интересов. Он должен сопровождать все решения при подготовке, принятии и реализации с участием политических и экономических лидеров, государственных чиновников и других официальных лиц. Постоянный государственный и общественный контроль - одно из необходимых условий для принятия оптимальных управленческих решений всего государственного управления в целом.

Список использованных источников.

1. Планирование работ, услуг и развития таможенного дела – URL http://samzan.ru/214867 (дата обращения 05.09.2020) – Режим доступа: – Текст: электронный.

2. Экономика таможенного дела: учебник и практикум для вузов / Г. П. Геращенко, В. Ю. Дианова, Е. Л. Андрейчук; под редакцией Г. П. Геращенко. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 288 с. – (Высшее образование). – Текст: непосредственный.

PLANNING OF WORKS AND SERVICES IN CUSTOMS BUSINESS

D. Antipov, Yu.V. Luzgina

FSBEI HE Siberian State Transport University
Novosibirsk, Russia

This article discusses the issue of how important the planning of services in the customs business is. Planning is the most important tool of the economic mechanism in any area of the economy. The project activity of the customs business includes several parties, the most important of which is the planning of customs works and services in kind and in value terms.

Keywords: planning, customs control, customs work, customs services.

УДК 658

ЭФФЕКТИВНЫЙ ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ДИЗАЙН ПРЕДПРИЯТИЯ ЧЕРЕЗ СТРУКТУРИРОВАНИЕ КАНАЛОВ КОММУНИКАЦИЙ

В.Л. Артемова

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»
г. Екатеринбург, Россия

Изменение бизнес-процессов на предприятиях в условиях цифрового общества активно способствует организационно-штатным изменениям и все более сложным вызовам со стороны бизнеса. Компании становятся более гибкими, адаптируются под запросы рынка и клиентов. Часть компаний, учитывая свои возможности, уже перешли на использование больших данных и HR-аналитику, часть нет. Тем не менее, успех организационно-штатных изменений компаний продолжает зависеть от качества коммуникаций со всеми заинтересованными сторонами.

Ключевые слова: каналы коммуникаций, организационный дизайн, большие данные

Цифровизация экономики предоставляет компаниям большие возможности по оценке эффективности любых активностей сотрудников, при условии, что они имеют «цифровой след». В ответ на эти возможности бизнес начинает активно использовать различные метрики, в первую очередь, HR-метрики, если речь идет о работниках. Накапливаются большие данные о деятельности сотрудников, увеличивается скорость обработки информации, однако, конкретных примеров успешного опыта изменения организационного дизайна компаний в ответ под цифровизацию процессов, очень мало. Почему так происходит?!

Причина первая – многие руководители проектов по изменению структуры не уделяют внимания детальной проработке всех каналов коммуникаций, которые задействованы при реализации организационно – штатного изменения.

Причина вторая – часть коммуникаций может быть направлена на псевдолояльных участников проекта и лиц, принимающих решения.

Причина третья – отсутствие фиксирования договоренностей и контроля их исполнения на каждом этапе реализации проекта. Причина четвертая – инвестиции в развитие новых сервисов. С одной стороны причины понятные и знакомые многим, однако, как выстроить каналы коммуникаций просто, четко и удобно для всех участников организационного дизайна в новых реалиях?

Под термином «организационный дизайн» мы предлагаем рассматривать изменение организационной структуры под цели заказчика (бизнеса) с применением HR-аналитики под видом проекта, который имеет полный цикл (этап запуска, планирования, этап выполнения, закрытие проекта).

Арон де Смет (Aaron De Smet) и Виталий Клинцов обращают внимание на обеспечение информационного взаимодействия при проведении организационного изменения [1]. Роль коммуникаций в условиях изменений подчеркивает Борисова Л.Г. [3].

Внимание процессу коммуникаций уделяет в своей книге Генри Минцберг [2].

Инструментарий организационного дизайна, который предложил Харченко А.А. не будет эффективным без коммуникаций [5].

Решения для корпораций Кондратьева В.В. также не смогут быть реализованы при отсутствии эффективных коммуникаций [4].

После того как вы определились со стратегией изменения структуры и пришли к единому мнению с Заказчиком, важно вовлечь в проект все заинтересованные стороны, которые могут помочь или помешать, будут являться пользователями изменений или у них есть необходимые вам ресурсы, а именно:

- Определить круг заинтересованных лиц.
- Проанализировать их степень влияние на ход проекта
- Определить тактику вовлечения в реализацию проекта.

Задача руководителя проекта на этом этапе обеспечить всех участников проектной команды своевременной, качественной и достоверной информацией, а также собирать от них обратную связь по ходу исполнения проекта. Важно, чтобы все заинтересованные стороны находились в едином информационном пространстве и одинаково понимали доведённые до них факты.

Существует огромное разнообразие планов коммуникаций с различным набором факторов, автор предлагает использовать инструмент «карта коммуникаций» (Рис.1), который показал свою эффективность на практике.

Рисунок 1 - Карта коммуникаций

ФИО	Должность, структурное подразделение, контакты	Степень влияния на проект	Каналы коммуникаций	Ответственный	Срок/ периодичность коммуникаций	Сообщение №1.	Сообщение №2
Лица, принимающие решения (Руководство)		помогает					
Контрагент		мешает					
Участник проектной команды		владелец ресурсов					
Сотрудники компании		пользователь изменения					
Участник N							

«Карта коммуникаций» позволит вовремя отследить риски на всех этапах проекта:

- Структурировать коммуникации, создать единое информационное поле,
- Выявить лидеров мнений (помощников) и псевдолояльных сотрудников,
- Открыто ответить на вопросы сотрудников,
- Избежать возникновения нереалистичных ожиданий у участников проекта.

В последние месяцы в условиях пандемии резко увеличилось значение дистанционных каналов коммуникаций. Однако, при использование этих сервисов для вовлечения в любое изменение необходимо прикладывать больше усилий, так отсутствует «очный контакт». Организационный дизайн также не стоит на месте, многие проекты переходят в режим «онлайн», при котором «Карта коммуникаций» также становится незаменимой. Некоторые предприятия, понимая, что за дистанционными сервисами будущее, стали активно продвигать дистанционные каналы коммуникаций по средствам электронных опросов, напоминай и уведомлений через мобильные гаджеты, различные сообщества в социальных сетях и мессенджерах. Дистанционные цифровые сервисы коммуникаций позволяют быстро и более точно делится информацией и идеями, обмениваться обратной связью между всеми участниками, быстро находить сложности в проекте организационного дизайна.

Электронные планировщики позволяют быстро проконтролировать ход выполнения этапа проекта. Скорость и качество обработки информации выросла в разы, тем самыми влияя на эффективность компаний, которые также перестраиваются в новых условиях. Тем не менее четкие коммуникации при организационно-штатных изменениях продолжают оставаться актуальными и в настоящее время.

Список использованных источников:

1. Клинцов В., Де Смет А. Вестник McKinsey // Как правильно провести преобразования в организационной структуре. 2019. № 34 [Электронный ресурс]. URL: http://vestnikmckinsey.ru/organizational-models-and-management-systems/kak-pravil-no-provesti-preobrazovaniya-organizacionnoj-strukturyh (дата обращения 12.09.2020)

2. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации. СПб.: Питер, 2004. 512 с.

3. Организационный дизайн и современные концепции управления / под ред. Борисовой Л.Г. М., 2008. С. 231-272.

4. Организационный дизайн. Решения для корпораций, компаний, предприятий / под ред. Кондратьева В.В. М.: ИНФРА-М, 2018. 111 с.

5. Харченко А.А. Инструментарий развития организационного дизайна компании на основе конвергенции технологий и компетенций: - дис. Харченко А.А. канд. эк. наук: 08.00.05, утв. 14.06.2012. Новосибирск, 2012. 234 с.

EFFECTIVE ORGANIZATIONAL DESIGN OF THE ENTERPRISE THROUGH STRUCTURING OF COMMUNICATION CHANNELS

V. L. Artemova

Ural State University of Economics
Ekaterinburg, Russia

Changing business processes in enterprises in a digital society actively contributes to organizational and staff changes and increasingly complex challenges from business. Companies are becoming more flexible, adapting to market and customer demands. Some companies, given their capabilities, have already switched to using big data and HR analytics, some have not. Nevertheless, the success of organizational and staff changes in companies continues to depend on the quality of communication with all stakeholders.

Keywords: communication channels, organizational design, big data

УДК 338.27

ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАВИСИМОСТИ КОЛИЧЕСТВА СТУДЕНТОВ (ОЧНИКОВ) ПОСТУПИВШИХ НА ПЛАТНЫЕ МЕСТА ОТ СРЕДНЕЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ ПО РЕГИОНАМ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

Р.И. Баженов

ФГБОУ ВО «Приамурский государственный университет им. Шолом-Алейхема», г. Биробиджан, Россия

Целью исследования является выявление связи между количеством студентов (очников) поступивших на платные места и средней заработной плате по регионам Дальнего Востока. Для решения поставленной проблемы использовался корреляционный анализ, данные собранные с официальных сайтов университетов. В результате определено, что количество студентов поступивших на платные места имеет положительную тенденцию от средней заработной платы в регионе.

Ключевые слова: заработная плата, поступление в университет, Дальний Восток

Планирование экономической деятельности базируется на прогностических моделях. Каждый год абитуриенты поступают в университеты на бюджетные места. Возникает вопрос о возможности предсказания количества студентов-первокурсников в зависимости от экономической ситуации в регионе, где одним из описательных показателей является средняя заработная плата в регионе.

Целью исследования является выявление связи между количеством студентов (очников) поступивших на платные места и средней заработной плате по регионам Дальнего Востока.

Для исследования можно использовать корреляционно-регрессионный анализ. Так в статье Л. М. Багаевского и Г. Г. Прохорова рассматривается

разработка методики составления карт взаимосвязи с использованием корреляционного и регрессионного анализов [1]. Проведен анализ эффективности структуры экономики на основе корреляционно-регрессионного анализа в работе статье Н. Х. Рашитовой [2]. В. В. Стрижкова и Р. А. Сологуба применили алгоритм выбора нелинейных регрессионных моделей [3]. Исследовали динамику курса доллара, используя инструментарий регрессионного анализа О. Ю. Легкодух, Д. Д. Капустина и Т. А. Кокодей [4]. А.А.Манцаева провела анализ долговременных тенденций производительности труда в РК: корреляционно-регрессионный анализ [5].

Данными для анализа является количество платных студентов-первокурсников обучающиеся на бакалавриате в разных вузах дальневосточных регионов и средняя заработная плата по регионам ДВ. Информация взята с официальных сайтов вызов и с сайта Федеральной службыа статистики за 2017 г.

Данные по регионам представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Данные по количеству платных студентов-первокурсников и средней заработной плате в регионах Дальнего Востока

Регион	Кол-во платных студентов-первокурсников	Средняя заработная плата
ЕАО	30	31605
Сахалинская область	89	65063
Амурская область	459	33136
Приморский край	1073	34439
Хабаровский край	1631	42525

Расчет коэффициента корреляции между данными равен -0,19. Представленный результат показывает, что зависимости практически нет.

Рассмотрим данные подробнее. В Сахалинской области средний уровень зарплаты равен 65063. Именно этот показатель сильно выделяется на фоне остальных значений. Ведь Сахалинская область является одним из лидеров в России по добыче нефти и газа, что существенно поднимает их уровень зарплат. Так же заметно, что при высоком уровне средней заработной платы здесь небольшой приток студентов обучающихся на платной основе в региональных вузах. Многие родители могут позволить отправить своего ребенка учиться на материк. В связи с этим можно убрать Сахалинскую область из списка, посчитав его как выброс в данных, не дающий общую тенденцию.

Произведя расчет коэффициента корреляции, получаем 0,91. Это означает, что имеется сильная зависимость между количеством платных студентов-первокурсников (Y) и средней заработной плате (X).

Расчет линейной регрессионной модели приводит к формуле $Y = 0{,}1313*X - 3854{,}4$. При этом R^2 равен 0,8332. Значение R^2 также показывает тесноту связи.

В данной статье было показано исследование с выявлением зависимостей данных студентов (очников) поступивших на платные места и средней заработной плате по регионам. Определено, что имеется сильная положительная корреляционная связь. Можно сделать вывод, что увеличение средней заработной платы в «материковых» регионах Дальнего Востока приведет к возрастанию количества платных студентов-первокурсников.

Список использованных источников.

1. Бугаевский, Л.М. Разработка методики составления карт взаимосвязи с использованием корреляционного и регрессионного анализов / Л.М. Бугаевский, Г.Г. Прохоров // Известия высших учебных заведений. Геодезия и аэрофотосъемка. - 1990. - № 6. - С. 101-109.

2. Рашитова, Н.Х. Анализ эффективности структуры экономики на основе корреляционно-регрессионного анализа / Н.Х. Рашитова // Инновационное развитие российской экономики материалы X Международной научно-практической конференции. Российской Федерации Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова; Российский фонд фундаментальных исследований. - 2017. - С. 250-252.

3. Стрижов, В.В. Алгоритм выбора нелинейных регрессионных моделей с анализом гиперпараметров / В.В. Стрижов, Р.А. Сологуб // Математические методы распознавания образов. - 2009. - Т. 14. - № 1. - С. 184-187.

4. Легкодух, О.Ю. Анализ и прогноз динамики курса доллара, используя инструментарий регрессионного анализа / О.Ю. Легкодух, Д.Д. Капустина, Т.А. Кокодей // Развитие методологии современной экономической науки и менеджмента: Сборник материалов I Всероссийской конференции студентов, аспирантов и молодых учёных. Севастопольский государственный университет. - 2016. - С. 57-58.

5. Манцаева, А.А. Анализ долговременных тенденций производительности труда в РК: корреляционно-регрессионный анализ / А.А. Манцаева // Вестник Института комплексных исследований аридных территорий. 2015. - Т. 1. - № 1 (30). - С. 18-24.

STUDY OF THE DEPENDENCE OF THE NUMBER OF STUDENTS ENROLLED IN PAID PLACES ON THE AVERAGE SALARY IN THE REGIONS OF THE FAR EAST

R. Bazhenov

FSBEI HE «Sholom-Aleichem Priamursky State University», Birobidzhan, Russia

The purpose of the study is to identify the relationship between the number of students (full-time students) enrolled in paid places and the average salary in the regions of the Far East. To solve this problem, we used correlation analysis, data collected from the official websites of universities. As a result, it was determined that the number of students enrolled in paid places has a positive trend from the average salary in the region.

Keywords: salary, University admission, Far East

УДК 336.027

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АКЦИЗЫ В НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ

А.И. Болвачев, К.В. Екимова, Н.А. Зацарная, Е.Б. Шувалова

ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»
г. Москва, Россия

В исследовании проведен анализ акцизов налоговой системы России и обозначены акцизы, которые могут быть признаны экологическими. Сделан вывод о том, что из существующих в России акцизов под понятие «экологический» в наибольшей степени подпадают акцизы на топливо и горюче-смазочные материалы, поскольку использование этих товаров приводит к наибольшему отрицательному воздействию на окружающую среду.

Ключевые слова: экологические налоги, экологические акцизы, налоги на загрязнение окружающей среды.

Глобализация и рост темпов международной и межкультурной интеграции, а также интеграции между различными сферами экономики создали совокупность взаимосвязей, в результате чего появился мгновенно реагирующий мир, который день ото дня увеличивает степень своей подвижности и изменчивости. Экономика информационного общества привносит всё более изощрённые способы воздействия на отдельных субъектов экономической деятельности. Каждый скачок в индустрии коммуникаций сжимает нашу планету в пространстве и времени и уменьшает усилия, необходимые для организации взаимодействия людей, компаний и для обмена информацией. Расширение возможностей взаимодействия в информационных системах увеличивает скорость коммуникаций и проницаемость границ.

Подобно взаимодействию посредством социальных сетей, совокупности независимых взаимосвязей между отдельными контрагентами переплетаются в сети. Совокупности таких сетей образуют системы, зависимости становятся нелинейными: небольшие изменения могут привести к намного более значительным последствиям.

Связь «всего со всем» стирает различия между внутренними и внешними факторами воздействия, подвергая экономических субъектов удвоенному влиянию и делая их более уязвимыми: высокая степень их взаимосвязанности и взаимозависимости приводит к резким, неожиданным колебаниям и нелинейным эффектам, порождающим так называемый синергетический эффект. В этой связи особую актуальность приобретают косвенные методы экономического регулирования. Их основное отличие от инструментов и методов прямого регулирования заключается в установлении условий приобретения прав и отказа от них: способности опосредованно воздействовать на процессы и события, напрямую не затрагиваемые применением этих инструментов. Воздействуя на соотношение дополнительных затрат и выгод, инструменты косвенного воздействия устанавливают условия, исходя из которых экономические субъекты, например, приобре-

тают права на оказание негативного воздействия на окружающую среду, или принимают решение отказаться от этого права, тем самым освобождая себя от обязанности уплачивать экологические налоги, являющиеся основным и наиболее действенным косвенным инструментом воздействия.

Налоги и используемые в связи с их применением налоговые инструменты могут и должны быть использованы для достижения приоритетных целей государства в финансово-экономической, политической, социальной, экологической, культурной и иных сферах в рамках специфических функций налогов, хотя бы одна из которых напрямую связана с достижением государством его приоритетных целей. Таким образом, а также на основании данного в исследовании Н.А. Зацарной [3] определения, экологическим может быть признан налог, определяемый как обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, который может взыматься с юридических и физических лиц, включая индивидуальных предпринимателей, при условии наличия у него функции обеспечения экологической безопасности.

К категории «экологический налог» могут в том числе быть отнесены акцизы – косвенные налоги на товары, имеющие отношение к видам деятельности, которые способны причинить вред параметрам экологической безопасности экономических субъектов. При этом вред, наносимый подакцизными товарами, должен нести не точечный, а повсеместный негативный эффект: если такой эффект распространяется только на потребителя товара, то акциз не может считаться экологическим налогом. Из определения следует, что акцизы на этиловый спирт, на спиртосодержащую продукцию с объемной долей этилового спирта более 9%, на алкогольную и табачную продукцию не могут считаться экологическими, поскольку, облагаемые в данном случае акцизом товары, наносят непосредственный вред здоровью граждан и не имеют прямого негативного влияния на окружающую среду.

Не считаем возможным отнести к экологическим налогам акцизы на легковые автомобили и мотоциклы, поскольку акцизы на транспорт не уплачиваются при продаже грузовых автомобилей и автобусов, а прогрессивная ставка таких акцизов, зависит от мощности транспортного средства, и прямо не связана с экологическим классом двигателя, а со степенью его влияния на окружающую среду связана косвенно: основное воздействие транспорта на окружающую среду происходит в рамках потребления природных ресурсов и загрязнения окружающей среды. Отрицательно воздействуют на организм человека шум, вибрация, электромагнитное излучение от автотранспорта. На уровень производимого шума оказывает влияние техническое состояние и качество транспортных средств, дорог и обеспечивающей их функционирование инфраструктуры. [2]

Тем не менее, влияние отдельных единиц легковых автомобилей на состояние окружающей среды, включая дорожное покрытие, выбросы в атмосферный воздух, проливы в почву и водоемы ниже, чем такое же влияние отдельных единиц грузовых автомобилей, акциз с которых не взымается. Из чего делаем вывод, что акциз на транспортные средства является

косвенным налогом на роскошь. Не считаем возможным отнести к экологическим налогам акцизы на природный газ, поскольку этот товар признается подакцизным, если его обложение акцизом предусмотрено международными договорами России. Обложение природного газа не связано с сокращением запасов природных ресурсов, или оказанием иного влияния на окружающую среду, а преследует цели оптимизации внешнеторгового баланса страны на политически стратегически важных направлениях. [1]

Из существующих в российской налоговой практике акцизов могут быть признаны экологическими акцизы на топливо и горюче-смазочные материалы (на автомобильный и прямогонный бензин, дизельное топливо, авиационный керосин, средние дистилляты, бензол, параксилол, ортоксилол, на моторные масла), поскольку применение этих товаров приводит к наибольшему отрицательному воздействию на окружающую среду. [4]

Тот факт, что некоторые виды акцизов могут быть отнесены к экологическим налогам, доказывается наличием товаров, порождающих негативные экстерналии для государства и общества.

Список использованных источников.

1. НК РФ Глава 22. АКЦИЗЫ «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 13.07.2020)

2. Добрыднева В.С., Королёва Л.А., Кущенко Л.Е. Влияние автомобильного транспорта на экологию // Инновационная наука. 2018. №6. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-avtomobilnogo-transporta-na-ekologiyu (дата обращения: 02.08.2020)

3. Зацарная Н.А. Теоретические аспекты экологического налогообложения в мировой теории и российской практике / Н.А. Зацарная // Финансы и кредит. – 2020. – Т. 26. № 5 (797). – С. 1135-1150.

4. Звягинцева А.В., Горелов Б.Г., Рубцова Ю.К. Воздействие авиационных горюче-смазочных материалов на окружающую среду // Пожарная безопасность: проблемы и перспективы. 2019. №10. URL: https://cyberleninka.ru/ article/n/ vozdeystvie-aviatsionnyh-goryuche-smazochnyh-materialov-na-okruzhayuschuyu-sredu (дата обращения: 04.08.2020)

ENVIRONMENTAL EXCISES IN THE TAX SYSTEM OF RUSSIA

A.I. Bolvachev, K.V. Ekimova, N.A. Zatsarnaya, E.B. Shuvalova

Plekhanov Russian University of Economics
Moscow, Russia

The study analyzes the excise taxes of the Russian tax system and identifies excise taxes that can be recognized as environmental. It is concluded that among the excise taxes existing in Russia, excise taxes on fuel and fuels and lubricants fall under the notion of «ecological» to the greatest extent, since the use of these goods leads to the greatest negative impact on the environment.

Keywords: environmental taxes, environmental excise taxes, taxes on environmental pollution.

УДК 338.43 (470.40)

ДИАГНОСТИКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «ПЕТРОВСКИЙ ХЛЕБ»

И.А. Бондин

ФГБОУ ВО «Пензенский ГАУ»
г. Пенза, Россия

Автор в своей статье представил расчет влияния основных факторов на отклонение суммы прибыли от объема продаж, изменений цен, коммерческих расходов, факторы от прочей деятельности.

Ключевые слова: прибыль, факторы, влияние, формирование, результативность.

Проведение диагностики результативности деятельности организации позволяет оценить резервы повышения эффективности деятельности и сформировать управленческие решения, реализация которых позволит обеспечить устойчивый рост ее финансовых результатов.

Анализ прибыли начинается с оценки ее общей величины и ее элементов в сравнении с планом и предыдущим годом. Для этого используются показатели отчета о финансовых результатах и данные бизнес-плана организации. Для изучения динамики производится сравнение отчетных показателей прибыли с аналогичными показателями за предыдущий (базисный) период. С этой целью определяются значения абсолютных и относительных отклонений. На основе показателей отчета о финансовых результатах АО «Петровский хлеб» следует отметить, что чистая прибыль предприятия в отчетном году была сформирована в рамках обычной деятельности (за счет прибыли от продаж). Объектом особого внимания в организации является прибыль от продаж (финансовый результат от обычных видов деятельности), так как она является главным источником чистой прибыли организации, а, следовательно, и источником роста масштабов всей ее деятельности.

Прибыль от продажи продукции (работ, услуг) в целом по предприятию зависит от четырех факторов: объема продаж продукции, работ, услуг ($КРП_{общ}$), структуры продукции ($УД_i$), себестоимости ($С_i$) и уровня цен ($Ц_i$).

$$П = \sum[КРП_{общ} * УД_i * (Ц_i - С_i)] \quad (1)$$

Расчет влияния вышеперечисленных факторов на сумму прибыли приведем в таблице 1.

Расчеты проводятся в следующем порядке:

- Изменение прибыли от продаж за период (ΔП):

$$\Delta П = П_{ТП} – П_{ПП} = 43609 – 50774 = -7165 \text{ тыс. руб.} \quad (2)$$

- Влияние на прибыль изменений цен на проданные товары ($\Delta П_1$):

$$\Delta П_1 = S_{ТП} – S_1 = 302385 – 273341 = 29044 \text{ тыс. руб.} \quad (3)$$

где $S_{ТП}$ объем продаж в текущем периоде в ценах текущего периода; S_1 - объем продаж в текущем периоде в ценах предыдущего периода.

- Влияние на прибыль изменений объема продаж товаров ($\Delta П_2$):

$$\Delta П_2 = П_{ПП} * k_1 – ППП = П_{ПП} (k_1 – 1) =$$
$$= 50774 * 1{,}284 – 50774 = 14420 \text{ тыс. руб.}, \quad (4)$$

где $П_{ПП}$ - прибыль предыдущего периода; $К_1$ - коэффициент изменения себестоимости товаров по ценам предыдущего периода:

$$k_1 = C_1 / C_{ПП} = 306337/238528 = 1{,}284, \quad (5)$$

где C_1 - себестоимость проданных товаров за текущий период в ценах предыдущего периода; $C_{ПП}$ - себестоимость проданных товаров в предыдущем периоде.

Таблица 1 - Влияние основных факторов на отклонение суммы прибыли от продаж, тыс. руб.

Показатель	2018 г.	Условные себестоимость и выручка (в базисных ценах и затратах на фактический объем продаж)	2019 г.	Отклонения (±) 2019 г. к 2018 г.
Выручка	292175	273341	302385	10210
Себестоимость продаж	238528	306337	258776	20248
Коммерческие расходы	2873	2873	-	-2873
Прибыль от продаж	50774	-35869	43609	-7165
в т.ч. за счет изменения: а) количества	x	x	x	14420
б) структуры продаж	x	x	x	-17669
в) себестоимости продаж	x	x	x	47561
г) коммерческих расходов	x	x	x	2873
д) цен продаж	x	x	x	29044

- Влияние на прибыль изменений в объеме продаж товаров, обусловленных изменениями в структуре товаров ($\Delta П_3$):

$$\Delta П_3 = П_{ПП} * (k_2 - k_1) = 50774*(0{,}936 - 1{,}284) = -17669 \text{ тыс. руб.}, \quad (6)$$

где $К_2$ - коэффициент роста объема продаж по ценам предыдущего периода:

$$k_2 = S_1 / S_{ПП} = 273341/292175 = 0{,}936 \quad (7)$$

где S_1 – объем продаж в текущем периоде по ценам предыдущего периода; $S_{ПП}$ – объем продаж в предыдущем периоде.

- Изменение прибыли от продаж за счет изменения себестоимости в связи с изменением цен на потребляемые ресурсы ($\Delta П_4$):

$$\Delta П_4 = C_1 - C_{ТП} = 306337 – 258776 = 47561 \text{ тыс. руб.} \quad (8)$$

где C_1 - себестоимость проданных товаров за текущий период в ценах предыдущего периода; $C_{ТП}$ - фактическая себестоимость проданных товаров за текущий период.

- Влияние на прибыль изменений коммерческих расходов($\Delta П_5$):

$$\Delta П_5 = С_{КР\,0} – С_1 = 2873 – 0 = 2873 \text{ тыс. руб.} \quad (9)$$

Сложив величины изменения прибыли под влиянием каждого их факторов, получим суммарное выражение влияния всех факторов на прибыль от продаж (ΔП): 14420 -17669 + 47561 + 2873 +29044 = 76229 тыс. руб.

Финансовые результаты деятельности предприятия определяются, прежде всего, качественными показателями выпускаемой предприятием продукции, уровнем спроса на данную продукцию, поскольку, как правило, основную массу в составе финансовых результатов составляет прибыль (убыток) от продажи продукции (работ, услуг). В связи с эти важно проанализировать изменение выручки от продажи продукции и оценить влияние факторов на выручку.

По данным приложения можно отметить, что снижение выручки наблюдается по группе «Зерновых и зернобобовых культур» на 83049 тыс. руб., в частности отрицательное влияние по данной группе наблюдается только по выручке от реализации пшеницы, которая в 2019 г. снизилась по сравнению с 2018 г. на 65837 тыс. руб. Так снижение объема реализации пшеницы на 73761 ц вызвало снижение выручки на 69301 тыс. руб. Цена реализации на 38 руб. за 1 ц увеличилась, но выручка от реализации пшеницы уменьшилась на 65837 тыс. руб. Аналогичная ситуация наблюдается и по выручке от реализации молока. Реализация скота в живом весе в 2019 г. по сравнению с 2018 г. сократилась, но цены на данный вид продукции повысились.

Таким образом, АО «Петровский хлеб» год от года увеличивает прибыль от продаж, что характеризует эффективность основных видов деятельности. Но рассмотрев факторы формирования прибыли от продаж, мы выявили, что отрасль животноводства на предприятии является убыточной, в основном убыток приносит реализация скота в живом весе.

Положительный результат на предприятии дает отрасль растениеводства, причем размер прибыли от продаж год от года увеличивается за счет увеличения объемов реализации продукции. В АО «Петровский хлеб» управленческие расходы включаются в себестоимость продукции, реализованной в отчетном периоде, и поэтому влияние этого фактор мы не рассчитываем. Определим влияние остальных показателей, таких как факторы от прочей деятельности. В данном случае используется метод балансовой увязки, факторная модель чистой прибыли отчетного периода аддитивного вида.

Проценты к получению:

$$\Delta П^{П(\%пол)} = \%\ пол_1 – \%\ пол_0, \quad (10)$$

где % пол$_1$ и % пол$_0$ – соответственно проценты к получению в отчетном и базисном периодах.

$\Delta П^{П(\%пол)}$ =2265 -2166 = 99 тыс. руб.

Увеличение процентов к получению, привело к увеличению чистой прибыли на 99 тыс. рублей.

Проценты к уплате: $\Delta П^{П(\%упл)} = \%\ упл_1 - \%\ упл_0$, (11)

где % $упл_1$ и % $упл_0$ – соответственно проценты к уплате в отчетном и базисном периодах.

$\Delta П^{П(\%упл)}$ = 3195 - 5935 = - 2740 тыс. руб.

Уменьшение процентов к уплате имеет обратное влияние на чистую прибыль на 2740 тыс. рублей.

Прочие доходы: $\Delta П^{П(ПрД)} = ПрД_1 – ПрД_0$, (12)

где $ПрД_1$и $ПрД_0$– соответственно прочие доходы в отчетном и базисном периодах.

$\Delta П^{П(ПрД)}$ = 1036 - 3113 = -2077 тыс. руб.

Прочие расходы: $\Delta П^{П(ПрР)} = ПрР_1 – ПрР_0$, (13)

где $ПрР_1$и $ПрР_0$– соответственно прочие расходы в отчетном и базисном периодах.

$\Delta П^{П(ПрР)}$ = 33083 - 14076 = 19007 тыс. руб.

Уменьшение прочих доходов привело к уменьшению чистой прибыли на 2077 тыс. руб., а увеличение прочих расходов к ее увеличению на 19007 тыс. руб.

В отчетном году увеличение платежей из прибыли привело к снижению чистой прибыли на 37 тыс. рублей.

В таблице также рассчитан коэффициент соотношения доходов и расходов организации. Он определяется как отношение:

$К_{Д/Р}$ = Все доходы / Все расходы >1 (14)

Произведем расчет коэффициентов соотношения доходов и расходов за 2018 – 2019 годы:

$К_{2018\ год}$ = 297454 тыс. руб. /261852 тыс. руб. = 1,14

$К_{2019\ год}$ =305686 тыс. руб. / 295531тыс. руб. = 1,03

Этот коэффициент должен быть больше 1. Тогда деятельность предприятия является эффективной. В противном случае – неэффективной. Если коэффициент равен 1, то предприятие не получило ни прибыли, ни убытка, что также не может считаться эффективной работой.

Влияние факторов на чистую прибыль отчетного периода представлена в таблице 2.

Совокупное влияния представленных в таблице факторов привело к уменьшению чистой прибыли в 2019 г. по сравнению с 2018 г. на 25447 тыс. руб.

Данное отклонение является закономерным явлением, так как при использовании этого метода возможны погрешности, так как учитывается влияние не всех факторов, а наиболее значимых.

Так не было отмечено влияние отложенных активов и отложенных налоговых обязательств. Наибольшее влияние оказало сокращение количества проданной продукции, а также увеличение себестоимости в объеме выручки, что отрицательно сказалось на сумме чистой прибыли.

Таблица 2 – Влияние факторов на чистую прибыль 2019 года

Показатели – факторы	Сумма, тыс. руб.
1.Количество проданной продукции (работ, услуг)	14420
2.Изменение цен на реализованную продукцию	29044
3. Себестоимость проданной продукции, товаров, работ, услуг	47561
4.Структура проданной продукции	-17669
5. Коммерческие расходы	-2873
6. Управленческие расходы	–
7. Проценты к получению	99
9.Проценты к уплате	-2740
10. Доходы от участия в других организациях	–
11. Прочие доходы	-2077
12. Прочие расходы	19007
13. Налог на прибыль	37
Совокупное влияние факторов	-25447

Таким образом результативность, деятельности АО «Петровский хлеб» за анализируемый период можно признать эффективной.

Список использованных источников.

1. Актуальные проблемы бухгалтерского учета, аудита и анализа в современных условиях: монография (научное издание) / Под общ. ред. Н.Н. Бондиной. - Пенза: РИО ПГАУ, 2017. -184 с.

2. Бондина, Н.Н. Рычаги регулирования эффективностью деятельности сельскохозяйственного производства. Проблемы экономики в общегосударственном и региональном масштабах: сборник статей Всероссийской научно-практической конференции – Пенза: РИО ПГСХА, 2013. с.10-14

3. Бондина, Н.Н. Современное состояние финансово-хозяйственной деятельности и эффективности сельскохозяйственного производства. // Нива Поволжья. - №1. – 2016. – С 100-105.

4. Бондина, Н.Н. Результативность как основа устойчивого развития сельскохозяйственного производства / Н.Н. Бондина, И.А. Бондин // Международный сельскохозяйственный журнал, № 1 , 2017.-с.31-33.

DIAGNOSTICS OF PERFORMANCE JSC "PETROVSKY BREAD"

I.A. Bondin

FSBEI HE "Penza SAU"
Penza, Russia

The author in his article presented the calculation of the influence of the main factors on the deviation of the amount of profit from the volume of sales, changes in prices, selling expenses, factors from other activities.

Keywords: profit, factors, influence, formation, efficiency.

УДК 631.162 (470.40)

АНАЛИЗ НАЛИЧИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ В СПК «РОДИНА РАДИЩЕВА»

Н.Н. Бондина

ФГБОУ ВО Пензенский ГАУ
г. Пенза, Россия

Автор представил расчет наличие оборотных средств, показатели оборачиваемости и эффективности использования оборотных средств в организации.

Ключевые слова: оборотные средства, анализ, наличие, использование, эффективность.

Полное и своевременное обеспечение сельскохозяйственных товаропроизводителей оборотными средствами и эффективное их использование являются необходимыми условиями поддержания непрерывности процесса производства и повышения его эффективности. Можно выделить несколько основных этапов проведения анализа оборотных средств (рис. 7) для целей устранения и уменьшения влияния рисков. Каждый этап предполагает использование комбинации методов экономического анализа. Систематическое выполнение всех этапов позволяет получать необходимую информацию для своевременного принятия мер по регулированию производственного процесса и снижению рисков оборотных средств.

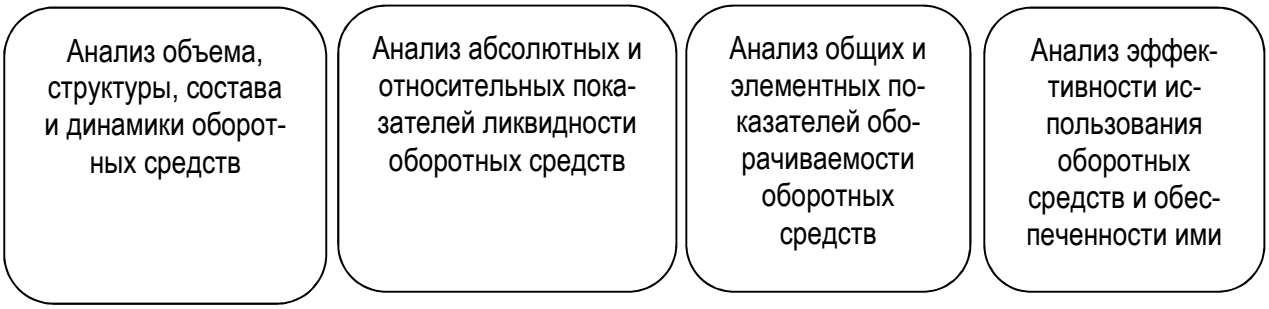


Рисунок 1 – Этапы анализа оборотных средств

Приведенные этапы позволяют внести корректировки в текущее управление оборотными средствами и избежать рисковых ситуаций, возникающих при ежедневном решении проблем руководства оборотными активами. Финансовое состояние предприятия и его устойчивость во многом зависят от того, какие средства оно имеет в своём распоряжении и куда они вложены. Состав и структура оборотных активов предприятия должна обеспечивать производство достаточным объемом необходимых производственных запасов, заделов незавершенного производства и запасов готовой продукции на складах

Данные свидетельствуют о том, что наибольший удельный вес структуре оборотных активов занимают средства в сфере производства и в 2019 г. на их долю приходится 97,9 %, а на сферу обращения 2,1 %. В сфере производ-

ства в отчетном году наибольший удельный вес затраты в незавершенном производстве – 38,3 %. В сфере обращения наибольшая доля приходится на дебиторскую задолженность – 2,5 %. Оборотные активы сельскохозяйственного предприятия формируются за счёт различных источников, основными из которых являются собственные, заёмные и привлечённые. Собственными источниками оборотных активов являются: уставный, резервный и добавочный капитал, прибыль, резервы, целевое финансирование и др. Заёмные средства представляют собой правовые и хозяйственные обязательства организации перед «третьими лицами». Структура источников формирования оборотных активов зависит в основном от уровня рентабельности предприятия, состояния финансовой дисциплины и времени года. В хозяйствах с высоким уровнем рентабельности собственные и приравненные к ним источники занимают главное место в формировании оборотных активов. Заемные источники такие предприятия используют только в особо напряженные периоды. В связи с сезонностью сельскохозяйственного производства в течение года структура источников формирования оборотных активов резко колеблется. В начале года большая часть оборотных активов покрывается за счет собственных источников. В период сезонного нарастания затрат удельный вес заемных источников растет, а собственных снижается. За рассматриваемый период увеличился удельный вес собственных и приравненных к ним оборотных активов с 80,5 % до 83,8 %. Объем привлеченных источников увеличился на 295 тыс. руб. Величина заемных источников также уменьшилась как в суммовом выражении (на 3092 тыс.руб.), так и в удельном весе (на 3%). В СПК «Родина Радищева» за период с 2017-2019 гг. наличие собственных оборотных средств ежегодно увеличивается. В таблице 1 представлен расчёт наличия собственных оборотных средств за три последних года.

Таблица 1 – Расчёт наличия собственных оборотных средств, тыс. руб.

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение
1. Источники собственных средств	75510	75946	76064	554
2.Долгосрочные кредиты и займы	7137	4904	3611	-3526
3.Источники собственных и долгосрочных заемных средств	82647	80850	79675	-2972
4.Внеоборотные активы	34685	33540	33284	-1401
5. Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заёмных средств	47962	47310	46391	-1571
6. Коэффициент обеспеченности организации собственными оборотными средствами	0,69	0,88	0,82	0,13

Данные таблицы показывают, что в 2017-2019 гг. коэффициент обеспеченности организации собственными оборотными средствами составил в интервале 0,69-0,88. Поскольку значение данного коэффициента больше 0,1, то структура баланса может быть признана удовлетворительной, а организация – платёжеспособной. Финансовое положение предприятий находится в прямой зависимости от состояния оборотных активов и предполагает соизмерение затрат с результатами хозяйственной деятельности и

возмещение затрат собственными средствами. Для измерения эффективности использования оборотных активов применяют показатели отдачи оборотных средств и их оборачиваемости. Оборачиваемость оборотных активов – это скорость, с которой оборотные средства совершают один кругооборот. Оборачиваемость характеризуется показателями: коэффициентом оборачиваемости, коэффициентом закрепления и продолжительностью одного оборота. Рассмотрим показатели оборачиваемости оборотных активов в СПК «Родина Радищева» за три последних года (таблица 2). Коэффициент оборачиваемости оборотных средств в 2019 г. уменьшился на 0,1 в 2019году по сравнению с 2017 годом и на 0,31 по сравнению с 2018 годом и составил 0,74. Это свидетельствует о том, что в среднем оборотные активы организации оборачиваются 0,74 раза за анализируемый период. Чем ниже оборачиваемость активов организации, тем менее эффективным является производство и тем больше потребность в оборотном капитале для его организации.

Таблица 2 – Расчет показателей оборачиваемости оборотных средств

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение 2019 г. от 2017 г. тыс. руб.
1. Среднегодовой остаток оборотных активов, тыс. руб.	58995	53677	57673	-1322
2. Сумма оборота, тыс. руб.	49519	56616	42414	-7105
3.Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	0,84	1,05	0,74	-0,1
4.Продолжительность одного оборота оборотных средств, дней	435	348	493	58
5.Сумма высвобождения (-) или дополнительного вовлечения (+)активов в оборот, тыс. руб.		-13494	+16849	-

Период оборота оборотных средств за 2019 г. составил 493 дня, увеличение этого показателя на 58 дней по сравнению с 2018 г., что свидетельствует об увеличении времени в течении которого оборачиваются оборотные активы, что является подтверждением снижения эффективности использования оборотных активов и в связи с этим в СПК «Родина Радищева» были вовлечены в 2019 г. дополнительные средства на сумму 16849 тыс. руб. Кроме показателей оборачиваемости для измерения эффективности использования оборотных активов используются показатели отдачи оборотных средств, характеризующие степень окупаемости оборотных средств за счёт полученной продукции. Наиболее распространенными из таких показателей являются показатели выхода товарной продукции и прибыли в расчёте на один рубль оборотных средств. Данные показывают, что за исследуемый период в СПК «Родина Радищева» эффективность использования оборотных активов снижается. На каждый вложенный рубль оборотных средств в отчетном периоде приходилось 0,74 руб. выручки. Повышение эффективности использования оборотных средств является

главным звеном воспроизводственного процесса в сельскохозяйственном производстве.

Список использованных источников:

1. Актуальные проблемы бухгалтерского учета, аудита и анализа в современных условиях: монография (научное издание)/Под общ. ред. Н.Н. Бондиной. - Пенза: РИО ПГАУ, 2017. -184 с.

2. Бондин, И.А. Рекомендации по рациональному использованию ресурсов в сельскохозяйственных организациях. // II Всероссийская научно-практическая конференция: «Актуальные проблемы финансирования и налогообложения АПК в условиях глобализации экономики». – Пенза, 2015. - С.18-21

3. Бондин, И.А. Факторы повышения эффективности использования производственного потенциала / И.А. Бондин, Н.Н. Бондина // Нива Поволжья. - №2. – 2017. – С 100-105.

4. Бондина Н.Н. Материальные ресурсы: воспроизводство и использование в аграрном секторе экономики. Монография. Пенза: РИО ПГАУ, 2018. – 178 с.

ANALYSIS OF THE AVAILABILITY AND USE OF CURRENT FUNDS IN SPK "RODINA RADISHCHEVA"

N.N. Bondina

FSBEI HE "Penza GAU"
Penza, Russia

The author in the article presented the calculation of the availability of working capital, indicators of turnover and the efficiency of using working capital in the organization.

Keywords: working capital, analysis, availability, use, efficiency.

УДК 331.5, УДК 331.55

ЭФФЕКТИВНЫЙ УРОВЕНЬ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ В СИСТЕМЕ УСТОЙЧИВОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ[1]

И.А. Борисов, В.М. Шарапова, Н.В. Шарапова

ФГБОУ ВО Уральский государственный экономический университет,
г. Екатеринбург, Россия

В статье предлагается методика расчета эффективного уровня заработной платы, обеспечивающего положительный миграционный приток населения сельских территорий, на основе применения множественного линейного регрессионного анализа и точечных прогнозов.

[1] Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда федерального имущества Грант «Разработка теоретико-методологических положений для формирования системы воспроизводства трудовых ресурсов в сельской местности в условиях трудовой миграции и демографических ограничений» 19-010-00654.

Ключевые слова: Воспроизводство трудовых ресурсов, миграция, заработная плата, сельские территории

Необходимость разработки мер по обеспечению конкурентоспособности сельских территорий, удержанию высококвалифицированных кадров и повышения эффективности системы воспроизводства кадров сельского хозяйства требует разработки методики, позволяющей оценивать прогнозируемое влияние различных факторов воспроизводственного процесса на отдельные параметры воспроизводства. Ключевым фактором, оказывающим влияние на воспроизводство кадров, является уровень заработной платы на территории, в том числе в сельском хозяйстве. Среди последних исследований, посвященных проблеме оттока сельского населения заслуживают упоминания работы Д. Ге и др. [1], К. Имберта и Дж. Паппа [2], Дж. Найта, Л. Сонга [3], Ф. Вонга , В. М. Шараповой, И. А. Борисова, Н. В. Шараповой [4], и других.

Методика оценивания должна быть основана на анализе объективно установленных закономерностей с подтвержденной статистической значимостью. Одной из существенных проблем оценки факторов воспроизводства кадров сельского хозяйства является отсутствие разбиения данных по многим переменным в системе официальной статистики на города и сельские территории. Возможным практическим решением указанной проблемы является использование большей детализации рассматриваемых данных. В частности, более корректно учесть специфику территории позволяет использование в качестве наблюдений данных статистики муниципальных образований, аккумулируемой в соответствующей базе Росстата. В качестве объекта исследования использовалась выборка по муниципальным районам и городским округам Уральского экономического района, включающая 318 наблюдений. Использование для оценки более мощной выборки позволяет получить более качественные результаты оценивания, отличающие более высокой точностью и статистической значимостью. При оценке эффективного уровня заработной платы расчет проводился для муниципальных районов и городских округов Свердловской области.

Результаты расчетов в статье будут представляться на примере муниципальных районов Свердловской области, что объясняется выраженным преобладанием в них сельского населения. Для городских округов Свердловской области расчет выполняется аналогично. В качестве метода оценивания использовался множественный линейный регрессионный анализ. Исследовательской гипотезой при анализе является наличие влияния уровня заработной платы на территории на показатели воспроизводства трудовых ресурсов территории.

В качестве примера показателем воспроизводства был выбран миграционный прирост лиц трудоспособного возраста в промилле по данным 2018 года. Выбор данного показателя объясняется тем, что именно отток населения является главной проблемой воспроизводства трудовых ресур-

сов сельских территорий. Более того именно миграционное движение лиц трудоспособного возраста в первую очередь подчиняется экономическим закономерностям, а следовательно, может является объектом управленческого воздействия со стороны органов государственной власти, осуществляющих экономическую политику и хозяйствующих субъектов.

Результаты регрессионного анализа представлены таблице 1.

Таблица 1 – Результаты регрессионной оценки факторов, влияющих на миграционный прирост лиц трудоспособного возраста. [1]

Размер итоговой выборки				192
Коэффициент детерминации				0.386092
Скорректированный коэффициент детерминации				0.362737
F-статистика				16.53132
Prob(F-статистика)				0.000000
Переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	t-статистика	Prob.
C	-26.14182	2.583360	-10.11931	0.0000
Среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций (без субъектов малого предпринимательства), всего по обследуемым видам экономической деятельности, 2017 г.	0.000442	7.48E-05	5.912123	0.0000
Среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций (без субъектов малого предпринимательства), раздел A Сельское, лесное хозяйство, рыболовство, рыбоводство, 2017 г.	0.000218	7.41E-05	2.938342	0.0037
Оборот общественного питания (без субъектов малого предпринимательства) (по okved2), тысяча рублей, 2017 г.	0.136776	0.043675	3.131694	0.0020
Доля среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) малых и средних предпринимателей в среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) всех предприятий и организаций, процент, 2015 г.	1.100722	0.270783	4.064963	0.0001
Республика Башкортостан	2.234044	0.894954	2.496266	0.0134
Челябинская область	6.228421	1.605008	3.880616	0.0001
Городской округ с численностью свыше 1 миллиона жителей	-7.725909	2.832708	-2.727393	0.0070

В качестве характеристик муниципальных образований, потенциально оказывающих свое влияние на воспроизводство кадров сельского хозяйства в исследовании, были использованы показатели оплаты труда в муниципальном образовании, к которым м относятся среднемесячная начисленная заработная плата всего по муниципальному образованию и аналогич-

[1] Составлено автором

ный показатель по разделу А ОКВЭД 2, к которому относится сельское хозяйство и смежные отрасли; показатели жилищной и социальной и экономической инфраструктуры муниципального образования, степень развития малого бизнеса, показатели развития торговли и общественного питания. Кроме указанных показателей в качестве объясняющих переменных были использованы показатели состояния здравоохранения в муниципальном образовании по данным 2011 года (последний период доступности данных). В качестве контрольной переменой использовалась доля сельского населения.

Как видно из таблицы гипотеза о положительном влиянии заработной платы на воспроизводство кадров нашла своё подтверждение. Оба рассматриваемых показателя заработной платы демонстрируют положительное влияние на миграционный прирост, что позволяет рассматривать их в качестве инструмента обеспечения конкурентоспособности сельских территорий. Кроме заработной платы анализ установил положительное влияние на воспроизводство уровня развития малого и среднего предпринимательства, также, как и отрасли общественного питания как показателя экономической инфраструктуры территории. На основании проведенного анализа была проведена оценка конкурентоспособности территорий по уровню заработной платы. В качестве показателей конкурентоспособности были выбраны показатели относительного темпа прироста средней заработной платы, обеспечивающего по данным точечного прогноза устойчивое воспроизводство кадров, выражающееся в положительном миграционном притоке населения трудоспособного возраста. При этом нами были рассмотрены два подхода. Первый подход предполагает пропорциональное повышение уровня заработной платы по всем обследуемым видам деятельности, включая сельское хозяйство. Второй подход предполагает увеличение заработной платы только предприятий раздела А ОКВЭД, включающего сельское хозяйство и смежные отрасли при сохранении прежнего уровня средней заработной платы. Данные рейтинга конкурентоспособности по заработной плате представлены в таблице 2.

Как видно из таблицы, муниципальные районы Свердловской области характеризуются средними показателями конкурентоспособности по сравнению с городскими округами. Наибольше конкурентоспособностью отличаются Камышловский и Байкаловский муниципальные районы (24, 18 и 19, 21 места из 69 муниципальных образований), наименьшей Таборинский (36-е место). Среди городских округов, не представленных в таблице к территориям аутсайдерам относятся Махнёвское муниципальное образование, Муниципальное образование Красноуфимский округ, городской округ Верхняя Тура, Ачитский городской округ и др. Наибольшей конкурентоспособностью ожидаемо отличаются г. Екатеринбург и территории, входящие в его агломерацию. Не смотря на относительно высокую конкурентоспособность муниципальных районов, расчеты по требуемому приросту заработной платы свидетельствуют о низкой абсолютной конкурен-

тоспособности сельских территорий. Необходимый прирост заработной платы колеблется в пределах от 29,18% до 75,87%.

Таблица 2 – Рейтинг конкурентоспособности муниципальных районов Свердловской области по заработной плате по данным 2018 г.[1]

	Оценка необходимого темпа роста заработной платы всего	Оценка необходимого темпа роста заработной платы раздела А, ОКВЭД	Рейтинг по требуемому приросту средней заработной платы всего	Рейтинг по заработной платы раздела А ОКВЭД
Камышловский муниципальный район	134.14%	197.02%	24	19
Байкаловский муниципальный район	129.18%	207.71%	18	21
Слободо-Туринский муниципальный район	152.20%	288.56%	32	30
Нижнесергинский муниципальный район	141.51%	292.46%	28	31
Таборинский муниципальный район	175.87%	410.24%	36	36

В случае заработной платы раздела А наблюдается еще меньшая конкурентоспособность, что выражается требуемом приросте заработной платы в 2-4 раза. Полученные в ходе исследования результаты подтверждают, что проживание в сельской местности в целом малопривлекательно для современного населения, что вызывает необходимость более чем пропорционального роста средней заработной платы для удержания кадров, в том числе установление её на более высоком уровне, чем в городах. С учетом того, что многократный рост средней заработной платы является маловероятным в том числе с учетом государственных программ поддержки сельского хозяйства и сельской местности в кратко и среднесрочной перспективе не следует ожидать существенного улучшения ситуации. Для обеспечения устойчивого воспроизводства сельского населения требуются глубокие структурные изменения рынка труда, в том числе изменяющие формы занятости, в том числе в отраслях, относящихся к аграрному сектору.

Список использованных источников.

1. Ge, D., Long, H., Qiao, W., Wang, Z., Sun, D., & Yang, R. (2020). Effects of rural–urban migration on agricultural transformation: A case of Yucheng City, China. *Journal of Rural Studies, 76*, 85-95. doi:10.1016/j.jrurstud.2020.04.010

2. Imbert, C., & Papp, J. (2020). Costs and benefits of rural-urban migration: Evidence from India. *Journal of Development Economics, 146*, 102473. doi:10.1016/j.jdeveco.2020.102473

3. Knight, J., & Song, L. (1999). Rural-Urban Migration of Labour: Microeconomics. *The Rural-Urban Divide,* 277-316. doi:10.1093/acprof:oso/9780198293309.003.0009

[1] Составлено автором

4. Sharapova, V., Borisov, I., & Sharapova, N. (2020). Testing the methodology for analyzing the impact of wages on the reproduction of cadres in rural areas by the example of urban districts of the Sverdlovsk region. *Agrarian Bulletin of the Ural, 194*(3), 91-100. doi:10.32417/1997-4868-2020-194-3-91-100

EFFECTIVE WAGE LEVEL AS A TOOL TO ENSURE THE COMPETITIVENESS OF RURAL TERRITORIES OF THE SVERDLOVSK REGION IN THE SYSTEM OF SUSTAINABLE REPRODUCTION OF LABOR RESOURCES

I. A. Borisov, V. M. Sharapova, N. V. Sharapova

FSBEI HE Ural State University of Economics, Yekaterinburg, Russia

The article proposes a method for calculating the effective level of wages, providing a positive migration inflow of the population of rural areas, based on the use of multiple linear regression analysis and point forecasts.

Keywords: Reproduction of labor resources, migration, wages, rural areas

УДК 336.144

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Т.Ф. Боряева

ФГБОУ ВО Пензенский ГАУ, г. Пенза, Россия

В данной статье рассматриваются основные проблемы исполнения местных бюджетов. Выявлена и обоснована необходимость совершенствования методики эффективности исполнения местных бюджетов, рассматриваются основные пути по совершенствованию исполнения местного бюджета.

Ключевые слова: бюджет, расходы, доходы бюджета, оценка эффективности, методика.

Оценка эффективности расходов бюджета – важный и неотъемлемый инструмент современной бюджетной политики государства.

Ее роль многократно возрастает при необходимости обеспечения прозрачности бюджетного процесса и подотчетности деятельности органов исполнительной власти перед обществом за реализацию государственной политики в той сфере ведения, за которую они ответственны.

Для расчета экономической эффективности на территории муниципального образования г. Пенза употреблены бюджетные коэффициенты, такие как:

- Коэффициент бюджетной результативности муниципального образования (КБР)

$$КБР = Дм/r; \quad (1)$$

- Коэффициент бюджетной обеспеченности населения (КБОН)

$$КБОН = Рм/ r; \quad (2)$$

- Коэффициент покрытия расходов (КПР)

$$КПР = Рм/ Дм; \quad (3)$$

- Коэффициент бюджетной окупаемости (КБО)

$$КБО = Дм/Рм; \quad (4)$$

- Коэффициент бюджетной устойчивости (КБУ)

$$КБУ = Дсоб. /Дм, \quad (5)$$

где: Д м – доходы местного бюджета г. Пенза; Рм – расходы местного бюджета г. Пенза; Д соб. – собственные доходы местного бюджета г. Пенза; r – численность населения г. Пенза.

Таблица 1 – Исходные данные для оценки экономической эффективности бюджета на территории г. Пенза за 2017-2018 гг.

Наименование	Условное обозначение	2017	2018	2019
Доходы	Дм, млн. руб.	11682,1	13065,2	14403,8
Собственные доходы	Дсоб., млн. руб.	6756,2	7400,2	8373,7
Расходы	Рм, млн. руб.	12621,3	13590,0	15047,8
Численность населения г. Пенза	r, млн. человек	0,523726	0,523553	0,522317

Таблица 2 – Результаты расчетов бюджетных коэффициентов муниципального образования г. Пенза

Наименование коэффициента	2017	2018	2019
Коэффициент бюджетной результативности муниципального образования, руб. /чел.	22305,7	24954,9	27576,7
Коэффициент бюджетной обеспеченности населения, руб. /чел.	24099,1	25957,3	28809,7
Коэффициент покрытия расходов	1,08	1,04	1,04
Коэффициент бюджетной окупаемости	0,93	0,96	0,96
Коэффициент бюджетной устойчивости	0,58	0,57	0,58

Анализируя расчеты бюджетных коэффициентов можно сделать вывод, что коэффициент бюджетной результативности имеет возрастающий характер, так в 2017 г. он составил 22305,7 рублей на 1 человека, в 2018 г. – 24954,9 рублей на 1 человека, а в 2019 г. – 27576,7 рублей на одного человека, что выше уровня 2017 г. на 5271 рубль.

Также динамику роста имеет коэффициент бюджетной обеспеченности населения. Его показатели в 2017 г. – 24099,1 рублей на 1 человека, в 2018 г. – 25957,3 рублей на 1 человека, а в 2019 г. – 28809,7 рублей на 1

человека. При росте коэффициента бюджетной обеспеченности, расходы компенсируются доходами.

Коэффициент бюджетной устойчивости в 2017 г. составил 0,58, в 2018 г. – 0,57, а в 2019 г. – 0,58. Это обозначает, что собственными доходами местный бюджет снабжен в 2017 году на 58% и на 42% дотациями, в 2018 году собственными доходами на 57% и дополнительными денежными средствами на 43%, в 2019 году соответственно 58% и 42%, как и в 2017 г. Прежде всего это говорит о том, что бюджет не стабилен, зависит от финансовой помощи вышестоящего бюджета.

Коэффициент покрытия расходов характеризует степень покрытия общей суммы расходов муниципальных органов власти общими доходами местного бюджета. Поскольку значение данного коэффициента за рассматриваемый период близко к единице (в 2017 г – 1,08, в 2018 и 2019 гг. – 1,4), то риск возникновения проблемы финансового обеспечения расходов незначителен. Коэффициент бюджетной окупаемости за 2017-2019 гг. ниже единицы (в 2017 г – 0,93, в 2018 и 2019 гг. – 0,96), что свидетельствует о дефиците бюджета.

Одним из условий достижения стратегических целей развития города Пенза является повышение эффективности управления муниципальным бюджетам, долгосрочная сбалансированность и устойчивость бюджетной системы. Структура бюджетных расходов не является оптимальной. Эффективность осуществляемых бюджетных расходов не стабильна, получаемый социально-экономический эффект несоразмерен объему израсходованных на те или иные цели средств.

Для достижения целей социально-экономической политики и обеспечения общественного контроля за их достижением формирования и исполнения бюджета должно осуществляться на базе государственных и муниципальных программ. В целях повышения доверия общества к выполнению органами местного самоуправления принятых обязательств необходимо обеспечить прозрачность управления общественными финансами и контроль за соблюдением получателями бюджетных средств требований бюджетного законодательства.

На базе вышеизложенных проблем разработаны следующие задачи по повышению эффективности исполнения бюджета муниципального образования г. Пенза:

1. увеличение доходного потенциала налоговой системы;

2. совершенствование процесса организации исполнения бюджета города и формирования бюджетной отчетности об исполнении бюджета города;

3. повышение качества и доступности информации о бюджетной системе города.

Решение данных задач по повышению эффективности исполнения бюджета г. Пенза предлагается реализовать по следующим направлениям:

а) повышение качества подготовки проекта бюджета города на очередной финансовый год и плановый период;

б) увеличение доходного потенциала налоговой системы и повышение уровня собственных доходов бюджета города, что предусматривает расширение налоговой базы и достижение устойчивой положительной динамики поступления налогов путем:

– повышения достоверности планирования доходов местного бюджета;

– мониторинга уровня собираемости налогов;

– снижения недоимки по налогам и сборам.

в) совершенствование процесса организации исполнения бюджета города и формирования бюджетной отчетности об исполнении бюджета города;

Определяется порядок ведения учета и составления отчетности об исполнении бюджетов всех уровней бюджетной системы, а также смет расходов бюджетных учреждений. Главное управление утверждает отчетность по формам, содержанию и срокам представления. Все операции, связанные с поступлением доходов в федеральный бюджет, а также с санкционированием и финансированием его расходов.

г) обеспечение контроля за соблюдением требований бюджетного законодательства получателями средств бюджета города;

Одной из приоритетных задач должно стать совершенствование методологии проведения проверок и повышение их качества. Все органы муниципального финансового контроля должны обеспечивать синхронизацию применяемой ими методологии проверок с динамично изменяющимися подходами к формированию и исполнению бюджета.

Список использованных источников.

1. Интеграционные системы управления птицепродуктовым подкомплексом в условиях рынка / Коротнев В.Д., Кочетова Г.Н., Никифорова Е.Н. и др. // Пензенская государственная сельскохозяйственная академия. - Москва, 2003.

2. Носов, А.В. Анализ доходной части регионального бюджета/ А.В. Носов, Т.Ф. Боряева // К 65-летию ФГБОУ ВО Пензенская ГСХА: Сборник научных трудов профессорско-преподавательского состава. – Пенза: РИО ПГСХА, 2016. - С. 246-248.

3. Носов, А.В. Основные направления увеличения доходной базы регионального бюджета/ А.В. Носов, Т.Ф. Боряева // Рыночные особенности рыночных социально- экономических систем (структур) и их правовое обеспечение. Сборник материалов VI-й Международной научно-практической конференция г. Пензе. – 2015. – С. 171-175.

4. Носов, А.В. Денежно-кредитная политика: учебное пособие / А.В. Носов, М.Ю. Федотова, О.В. Новичкова и др., - Пенза, 2015.

5. Состояние социально-трудовой сферы села и предложения по ее регулированию. Ежегодный доклад по результатам мониторинга 2001 г. / Ответственные за подготовку доклада: Н.К. Долгушкин, И.Г. Ушачев. – М.: ООО НТЦ «КВАН». – Москва, 2002. Том Выпуск 3.

6. Стоимостные пропорции воспроизводства в аграрном секторе экономики / Н.А. Борхунов, Э.А. Сагайдак, В.В. Маслова и др. – М.: ГНУ ВНИИЭСХ РАСХН, 2003. – 65 с.

EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF THE BUDGET OF MUNICIPAL EDUCATION

T.F. Boryaeva

FSBEI HE Penza SAU
Penza, Russia

This article examines the main problems of local budget execution. Revealed and substantiated the need to improve the methodology for the effectiveness of the execution of local budgets, consider the main ways to improve the execution of the local budget.

Keywords: budget, expenses, budget revenues, efficiency assessment, methodology.

УДК 336.71

МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА БАНКАМИ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА

О.Б. Волошина

ФГБОУ ВО "Пензенский государственный университет",
г. Пенза, Россия

В период спада экономики государством предпринимаются меры по поддержке пострадавших отраслей экономики. Банковский сектор призван активно участвовать в реализации государственных программ поддержки малого и среднего бизнеса. Банки предлагают субъектам малого и среднего предпринимательства эффективные решения для ведения бизнеса в условиях пандемии коронавируса.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, банк, кредит, пандемия коронавируса.

В начале 2020 года многие субъекты малого и среднего предпринимательства оказались в непростой ситуации из-за введенных ограничительных мер, связанных с распространением коронавирусной инфекции.

В период спада экономики государством предпринимаются меры по поддержке пострадавших отраслей экономики. Банковский сектор призван активно участвовать в реализации государственных программ поддержки малого и среднего бизнеса. Банки предлагают субъектам малого и среднего предпринимательства эффективные решения для ведения бизнеса в условиях пандемии коронавируса.

Заемщикам - субъектам малого и среднего предпринимательства, которые осуществляю свою деятельность в отраслях, определенных Правительством Российской Федерации как пострадавшие от COVID-19 и заключили до 3 апреля 2020 года с коммерческим банком организацией, кредитный договор предоставляется право в соответствии с Федеральным законом от 03 апреля 2020 г. № 106-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части особенностей изменения условий кредитного договора, договора займа" в любой момент в течение времени действия такого договора, по 30 сентября 2020 года включительно обратиться к кредитору с требованием об изменении его условий, предусматривающим приостановление исполнения заемщиком своих обязательств на срок, определенный заемщиком (далее - льготный период), если его доходы за предшествующий месяц снизились на 30% и более по сравнению со среднемесячными доходами предыдущего года. Льготный период не может превышать шести месяцев.

Банки, включенные в список уполномоченных банков согласно Постановлению Правительства РФ от 2 апреля 2020 г. № 422 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным в 2020 году юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям на неотложные нужды для поддержки и сохранения занятости», предоставляют льготные кредиты под 0% годовых предприятиям малого и среднего бизнеса для выплаты заработной платы и сохранения численности. Предприниматели из перечня пострадавших отраслей экономики могут оформить беспроцентные кредиты на выплату заработной платы своим сотрудникам. Срок действия льготной ставки по кредиту в размере 0% составит до 6 месяцев. Максимальная сумма кредита определяется как произведение расчетного размера оплаты труда, численности работников заемщика и периода субсидирования, составляющего 6 месяцев и заканчивающегося не позднее 30 ноября 2020 г. Численность работников заемщика определяется на основании сведений о застрахованных лицах, подаваемых заемщиком в органы Пенсионного фонда Российской Федерации. Расчетный размер оплаты труда определяется как сумма минимального размера оплаты труда с выплатой районных коэффициентов и процентных надбавок к заработной плате с учетом выплат страховых взносов в соответствующие фонды.

Банки, включенные в список уполномоченных банков согласно Постановлению Правительства РФ от 16 мая 2020 г. № 696 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным в 2020 году юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям на возобновление деятельности», предоставляют льготные кредиты под 2% годовых для предприятий наиболее пострадав-

ших отраслей экономики. Кредит предоставляется в период с 1 июня по 1 ноября 2020 г. на возобновление деятельности на срок до 30 июня 2021 г. Малый бизнес из менее пострадавших отраслей экономики также может принять участие в программе, использовав как основной, так и дополнительной ОКВЭД. Максимальная сумма кредита определяется как произведение расчетного размера оплаты труда, численности работников заемщика и базового периода по кредиту.

Расчетный размер оплаты труда определяется как сумма минимального размера оплаты труда с выплатой районных коэффициентов и процентных надбавок к заработной плате с учетом выплат страховых взносов в соответствующие фонды в размере 30 процентов. Численность работников заемщика, а также размеры надбавок и доплат, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, и иных выплат компенсационного характера определяются на основании сведений, размещенных в информационном сервисе Федеральной налоговой службы по состоянию на 1 июня 2020 г. Базовый период кредита - период с даты заключения кредитного договора до 1 декабря 2020 г., который должен быть предусмотрен кредитным договором на дату его заключения. Кредит предоставляется не всей суммой сразу, а ежемесячными траншами. Максимальный размер одного транша не должен превышать произведение двукратного расчетного размера оплаты труда на численность работников. Его можно использовать на цели: выплаты заработной платы, рефинансирования ранее взятого кредита на выплату зарплат под 0%, прочие расходы на осуществление предпринимательской деятельности, за исключением за исключением выплаты дивидендов, выкупа собственных акций или долей в уставном капитале, благотворительности. Проценты не надо будет платить ежемесячно, они будут капитализироваться, то есть прибавляться к основному долгу и выплачиваться уже в конце.

Если удастся сохранить в штате сотрудников, то кредит отдавать не придется – с 1 апреля 2021 года он будет списан. Условия такие:

- если на конец каждого месяца, в течение которых действовал кредитный договор, на предприятии сохранялась занятость не менее 90% от той, что была на 1 июня 2020 года, кредит и проценты будут списаны полностью;

- если численность сохранялась в размере не менее 80%, то спишут половину кредита и процентов;

- в случае невыполнения условий по численности заемщик не сможет претендовать на списание кредита, но не лишится льготной ставки в 2% до 1 апреля 2021 года. После ставка уже станет рыночной. Кредит нужно будет погасить тремя равными платежами: 30 апреля, 30 мая и 30 июня 2021 года. Для контроля и мониторинга численности работников будет приме-

няться специализированная платформа ФНС. Гарантию по кредиту предоставит ВЭБ.РФ.

Даже если субъект малого и среднего предпринимательства не входит в перечень отраслей, наиболее пострадавших от распространения COVID-19, он вправе обратиться в банк за реструктуризацией по кредитам – перенести сроки платежа, снизить его размер или использовать другие возможные меры для обеспечения посильности долга. Банки достаточно активно идут навстречу бизнесу. Согласно информации Банка России, полученной от 65 банков (включая все системно значимые кредитные организации), за период с 20 марта по 12 августа 2020 г. число обращений субъектов МСП об изменении условий кредитных договоров (реструктуризации), направленных в банки, составило 140,5 тыс. Количество фактически проведенных реструктуризаций кредитов субъектов МСП достигло 87,2 тыс., их доля в общем количестве одобренных заявок составила 89,3%. Объем ссудной задолженности по реструктурированным кредитам составил 728,8 млрд руб.

Список использованных источников.

1. Постановление Правительства РФ от 2 апреля 2020 г. № 422 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным в 2020 году юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям на неотложные нужды для поддержки и сохранения занятости».

2. Постановление Правительства РФ от 16 мая 2020 г. № 696 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным в 2020 году юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям на возобновление деятельности».

3. Информационный бюллетень Банка России №4/17.08.2020 «Динамика реструктуризации кредитов населения и бизнеса». https://www.cbr.ru/ collection/ collection/file/29157/drknb_04_2020.pdf.

MEASURES TO SUPPORT SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES BY BANKS DURING THE CORONAVIRUS PANDEMIC

O.B. Voloshina

Penza state university,
Penza, Russia

During the economic downturn, the state takes measures to support the affected sectors of the economy. The banking sector should actively participate in the implementation of state programs to support small and medium-sized businesses. Banks offer small and medium-sized businesses effective solutions for doing business in the context of a coronavirus pandemic.

Keywords: small and medium business, Bank, credit, coronavirus pandemic.

УДК 338.24

УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ ПРОЕКТА В СФЕРЕ ДОМОСТРОЕНИЯ

Д.В. Вязникова, В.В. Беспалова

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный лесотехнический университет имени С.М. Кирова», г. Санкт-Петербург, Россия

В данной статье рассмотрено управление стоимостью проекта в сфере домостроения. Представлена модель, с помощью которой возможно контролировать бюджет и повышать прибыль. Рассмотрены функции каждого отдела и их влияние на стоимость проекта.

Ключевые слова: управление стоимостью, бюджет, затраты, домостроение.

На сегодняшний день многие строительные фирмы не проявляют надлежащего интереса к инновациям в сфере домостроения. При этом система управления стоимостью очень важна и рационально использовать бюджет в строительстве помогают технические и технологические нововведения в проектах. Чаще всего руководство строительных компаний управляют стоимостью проектов основываясь на предыдущем опыте, не используя новых подходов в этой сфере, что делает их менее конкурентоспособными.

Однако, не всегда при внедрении инновации происходят системные улучшения, а в дальнейшем и положительная динамика финансовых показателей, потому что при оценке финансовой эффективности важны два фактора: наличие динамики и её амплитуда.

Основная цель управления - обеспечение оптимальной стоимости проекта, при которой достигается её максимальная рентабельность [1]. Показателем, который определяет результат работы строительной фирмы при реализации проектов является прибыль. Поэтому фирмы, которые нацелены на развитие, ищут решения по снижению затрат и повышению эффективности своих процессов.

Управление стоимостью любого строительного проекта начинается с финансового планирования и сметного расчета для определения бюджета. Сметные расчеты служат основой для снижения стоимости затрат, после чего формируется смета. После формирования сметы и финансового плана, который включает в себя временные процессы, составляются предварительные бюджеты, которые согласовываются со всеми заинтересованными лицами. Далее с утвержденным бюджетом сравниваются фактические результаты, т.к. в ходе работ отклонения от заявленных показателей неизбежны [2].

Данной системе управления стоимостью должно уделяться особое внимание, потому что на конечные результаты проекта и на его эффективность оказывает значительное влияние оптимизация затрат [3]. Для этого

на всех стадиях реализации проекта домостроения необходимо придерживаться следующей модели (Рисунок 1):

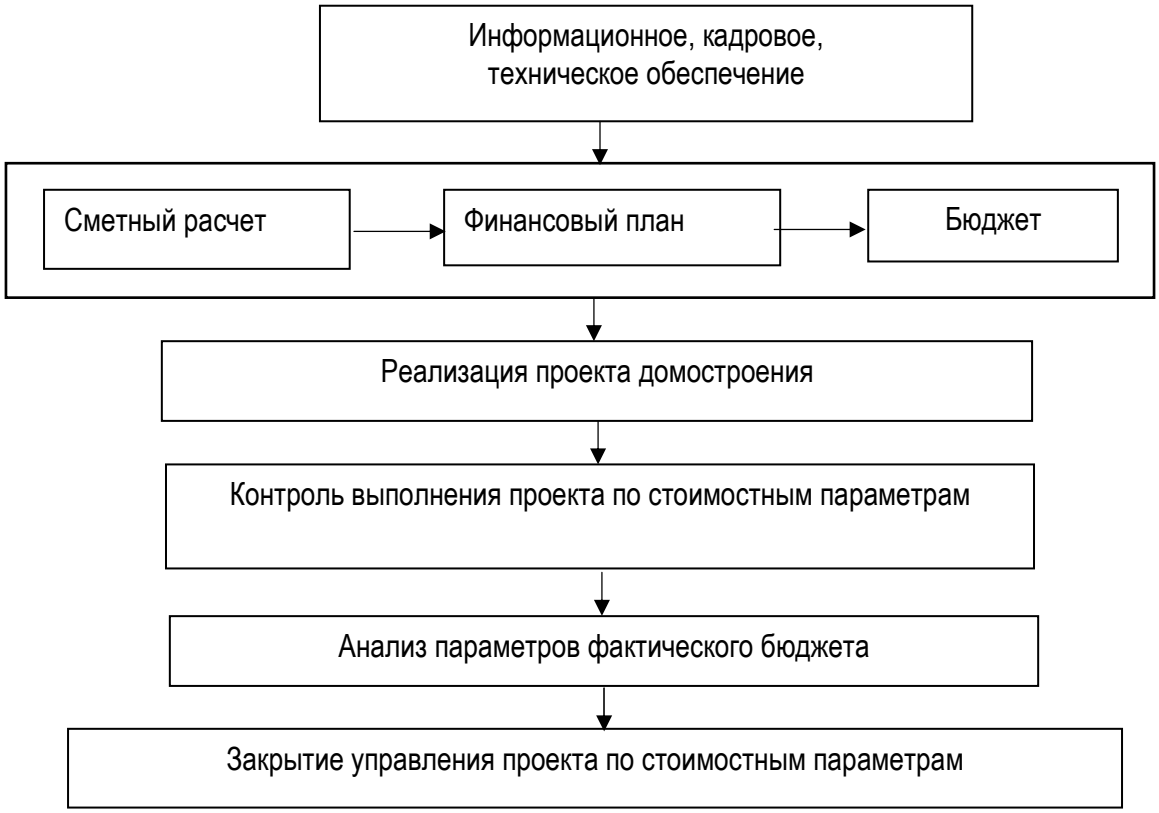


Рисунок 1 - Модель управления стоимостью проекта домостроения

Данная модель позволит выявить основные направления капиталовложений, показатели затрат на реализацию проекта. Контролировать затраты на стадиях жизненного цикла проекта.

Чтобы реализовать все стадии строительного проекта необходима команда, которая будет являться координатором. Например, служба заказчика выполняет задачи на всем этапе реализации проекта: согласование решений, консультация с инвесторами, получение разрешений на строительство, подготовка договоров с подрядными организациями, оформление права собственности и т.д.

Решения заказчика значительно влияют на стоимость проекта, т.к. он принимает решение какие дома будут построены. В связи с тем, что конкуренция на рынке строительства высокая, многие заказчики хотят быстро строить объекты, вкладывать как можно меньше средств, при этом имея наилучшее качество. Получается это не всегда, ведь затраты нужно не уменьшать, а снижать до приемлемого уровня. Отдел по закупкам ведет учет материалов и передает их подрядным организациям для работ. Снабжает объект материалами, техническим и технологическим оборудованием. Но, к сожалению, он не всегда заинтересован в поиске оптимальных

вариантов по качеству и цене продукции. Отдел проектирования выполняет проектную и рабочую документацию, которую согласовывает с заказчиком. На пути к снижению стоимости проектировщики должны применить все свои умения и знания, что бы реализовать поставленные задачи, найти необходимые архитектурные, конструктивные решения. Проектировщики должны выбирать эффективные решения, что бы в конечном итоге получить необходимую сметную стоимость и качественно завершенный проект.

Так же на стоимость влияет и генподрядчик, потому что в его интересах получить больше денежных средств при минимальных трудозатратах.

Из анализа работы специалистов по реализации проекта видно, что конфликт интересов, который влияет на управление стоимостью проекта, неизбежен и не может быть решен без определенных усилий. В связи с этим считаю, что в каждой строительной фирме необходимо создавать отдел по развитию, который будет заниматься обоснованием и принятием действенных и оптимальных решений.

Таким образом, одним из важных направлений в управлении строительного проекта является система управления стоимостью. Ведь именно здесь планируются фактические затраты, которые способствуют получению прибыли на конечном этапе проекта. Для эффективности работы и достижения экономических результатов необходимо профессиональное управление. Поэтому только при создании внутренней системы управления стоимостью проектов в области строительства можно повысить эффективность производства и достичь желаемой прибыли.

Список использованных источников.

1. Заренков В. А. Управление проектами. – 2-е изд. – М.: Изд-во АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2006. – 312 с.

2. Резниченко В. С., Ленинцев Н. Н. Системные подходы к определению цен и управление стоимостью в строительстве: справ. пособие с методиками и примерами расчетов. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Слово, 2005. – 516 с.

3. Кадырова О.В., Беспалова В.В. Подходы к формированию стратегии инновационного развития предприятия. // Вестник факультета управления СПбГЭУ. 2017. №1-2. - с. 163-166.

HOUSING PROJECT MANAGEMENT IN HOUSING CONSTRUCTION

D.V. Vyaznikova, V.V. Bespalova

St. Petersburg State Forest Technikal University named after S.M. Kirova, St. Petersburg, Russia

This article discusses the cost management of a project in the field of housing construction. A model is presented with which it is possible to control the budget and increase profits. The functions of each department and their impact on the project cost are considered.

Keywords: cost management, budget, costs, housing construction.

УДК 338.51

ПЛАНИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

А.А. Гергиева, А.Р. Хакимуллина, Р.А. Тимофеев

ФГБОУ ВО «Казанский государственный энергетический университет»
г. Казань, Россия

Большое значение в системе управления расходами предприятия имеет планирование себестоимости продукции, так как это дает возможность установить, какие затраты потребуются предприятию на производство и реализацию продукта, какого финансового результата можно ожидать в плановом периоде.

Ключевые слова: себестоимость, затраты, продукция, продажи, производство, предприятие.

Планирование стоимости продукции – это технико-экономическая система расчета, целью которой является экономическое определение затрат, необходимых для производства и продажи продукции, которая соответствует указанным требованиям и обеспечивает конкурентоспособность [1].

Это планирование может быть текущим и перспективным. Перспективный план разработан на несколько лет. При текущем планировании (на год) долгосрочные планы воплощаются путем разработки плановой сметы и расчета производственных затрат [2].

Предприятия планируют стоимость торговли и проданных товаров. Исходные материалы – это смета затрат на продукцию и объем продаж продукции. Эта оценка сначала проводится для магазинов повседневного спроса и бизнес-услуг, поскольку их продукты (работы, услуги) потребляются в крупных магазинах, а затраты этих секторов включаются в производственные затраты крупных розничных магазинов. Смета затрат для основных цехов создает общую смету для бизнеса на основе определения производственных затрат на реализуемую и продаваемую продукцию. Однако общая сумма расходов отражает валовую себестоимость продукции, то есть включает не только затраты, понесенные на производство товарной продукции, но и расходы, связанные с увеличением остатка незавершенного производства (включая полуфабрикаты собственного производства), расходы будущих периодов, оказание услуг, которые не включены в товарную продукцию. Для определения себестоимости товарной продукции необходимо:

1) исключить из общей стоимости продукции: стоимость капитального строительства и капитального ремонта зданий и сооружений для их эксплуатации; транспортные услуги сторонним организациям; стоимость научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ для третьих лиц и другие аналогичные расходы на непроизводственных счетах;

2) учесть изменение остатков будущих расходов (при увеличении сумма прироста вычитается из общей стоимости продукции, при уменьшении - прибавляется);

3) учитывать изменение баланса незавершенного производства (по отраслям, где оно запланировано): прирост вычитается из общих производственных затрат, уменьшение – складывается [3].

Полученный результат характеризует себестоимость продукции, которая может быть реализована. Общая стоимость товарной продукции включает в себя затраты на продажу, связанные с продажей товара.

Себестоимость продукции планируется следующими методами:

- Пофакторный метод - он используется, когда вам нужно сравнить и, если возможно, снизить стоимость за последний год (или другой предыдущий период времени). Это также эффективно, когда вам нужно проверить, насколько эффективны внедренные инновации. Легко по сравнению с индексами цен различных отраслей или дочерних компаний.

Суть метода заключается в выборе экономических факторов, повлиявших на структуру затрат в прошлом и отчетном периоде.

- Калькуляционный метод - Помогает определить производственные затраты и восполнить дефицит. Объектом калькуляции может быть товарная единица, заказ на производство партии товара, марка, марка, технический параметр, артикул и т. Д.

Суть метода - обоснование затрат на производство выбранной единицы расчета.

- Нормативный метод - Применяется, когда в компании принята система принятых стандартов - норм. С помощью данного метода можно определить, отклонилась ли себестоимость от установленных нормативов в рассматриваемом периоде, и на этой основе выявить экономические факторы данного эффекта и принять оптимальные управленческие решения.

Суть метода - расчет и составление бюджета по установленным критериям.

- Сметный метод (бюджетирование) - эффективность этого метода наиболее ярко проявляется при объединении различных экономических составляющих в одно целое. С его помощью вы можете объединить затраты по отдельным отделам и по всему предприятию. Этот набор затрат - бюджет - венчает завершение процесса планирования.

Суть метода заключается в составлении сметы (бюджета) по каждой статье затрат с полным экономическим обоснованием. Бюджет может быть принят по любой структурной единице (по сложным статьям расходов, по всему объему произведенной и / или реализованной продукции).

Себестоимость реализованной продукции определяется на основании плана продаж, исходя из стоимости товарной продукции, стоимости остатка товаров, произведенных на складе на начало и конец планового периода [4].

Список использованных источников.

1. Ильин А. И. Экономика предприятия: Учеб, пособие. – Мн.: Новое знание, 2007.

2. Ковалев В. В., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: Проспект, 2010.

3. Коршунов В. В. Экономика организации (предприятия): Учебник. – М.: Юрайт, 2011.

4. Магомедов М. Д. Экономика организации (предприятия): Учебник / М. Д. Магомедов, Е. Ю. Куломзина, И. И Чайкина. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2010.

COST PLANNING IN THE ENTERPRISE

A.A. Gergieva, A.R. Khakimullina, R.A. Timofeev

FSBEI of HE "Kazan State Energy University"
Kazan, Russia

Planning the cost of production is of great importance in the cost management system of an enterprise, since it makes it possible to establish what costs the enterprise will need for the production and sale of a product, what financial result can be expected in the planning period.

Key words: cost, costs, products, sales, production, enterprise.

УДК 338.1

ПОВЫШЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В ПРИМОРСКОМ КРАЕ В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРИОРИТЕТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

С.В. Губарьков

ГКОУ ВО «Российская таможенная академия», Владивостокский филиал
г. Владивосток, Россия

В статье обозначены национальные приоритеты Российской Федерации. Выполнена оценка инновационной активности предприятий Приморского края. Выявлены основные проблемы государственного регулирования инновационной деятельности предприятий Приморского края. Предложены меры по совершенствованию системы регулирования инновационной деятельности предприятий в Приморском крае для повышения экономического роста региона.

Ключевые слова: инновационная активность, инновационный потенциал, инновационное развитие, коммерциализация результатов НИОКР, инновационная деятельность, национальные приоритеты.

В настоящее время развитие инновационной деятельности на уровне предприятий, регионов и государства является важнейшим условием повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов. В этой связи, в Российской Федерации все большую актуальность приобретает модель экономического роста регионов, связанная с инновационным развитием. Однако статистические данные и исследования, выполненные рядом ученых, показывают, что влияние инновационной деятельности на развитие экономики регионов ощущается незначительно, а повышение их экономического роста выполняется очень медленно [1, 2, 3, 4, 5].

Вместе с тем, достижение ускоренного экономического роста регионов, как и страны в целом, является одним из национальных приоритетов Российской Федерации. В частности, данный приоритет обозначен в Указе Президента РФ от 31 декабря 2015 г. № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации», наряду с такими важными стратегическими национальными приоритетами, как: государственная и общественная безопасность; повышение качества жизни российских граждан; наука, технологии и образование; здравоохранение; культура; экология живых систем и рациональное природопользование; стратегическая стабильность и равноправное стратегическое партнерство [6].

Для оценки состояния инновационной деятельности хозяйствующих субъектов Приморского края исследуем основные индикаторы, характеризующие уровень инновационного развития региона. В частности, ключевым параметром, позволяющим количественно измерить уровень инновационного развития в регионе, является инновационная активность предприятий. На рис. 1 отображена динамика инновационной активности предприятий Приморского края за 2017-2019 гг. [4].

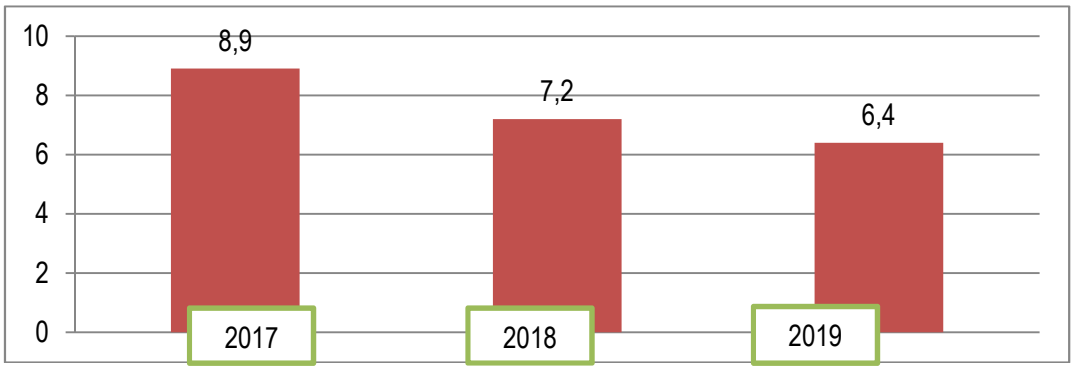


Рисунок 1 - Инновационная активность предприятий Приморского края за 2017-2019 гг., %

Исходя из данных диаграммы, наблюдается снижение инновационной активности предприятий на протяжении всего исследуемого периода. Это свидетельствует об имеющихся проблемах в инвестиционном климате Приморского края.

Несмотря на положительный опыт принятия некоторыми предприятиями Приморского края формата инновационной деятельности, большинство существующих организаций не считают инновации инструментом увеличения прибыли и повышения эффективности деятельности предприятия.

В целом, доля инновационной активности российских предприятий составляет не более 5 %, что в 10-15 раз ниже, чем в развитых странах [5].

Ключевое значение для развития инновационного потенциала в регионе имеет финансирование. Поскольку выделяемые государством средства

на науку всегда ограничены и не удовлетворяют все существующие потребности в финансировании, у государства возникает проблема определения приоритетных направлений научно-технического развития. Здесь существует правило: по мере увеличения возможностей для коммерциализации результатов НИОКР, доля государственного финансирования сокращается. Данная проблема довольно распространенная, однако, ее игнорирование исключает возможность успешной инновационной деятельности в регионе. Кроме того, отсутствие финансирования в полном объеме, даже не на приоритетные направления инновационного развития, увеличивает время реализации конкурентоспособных проектов, снижая качество инноваций.

В регионе отмечается низкий уровень современной базы для внедрения разработок предприятий по причине износа или вовсе отсутствия необходимого оборудования. Кроме того, присутствует проблема с интеллектуальными ресурсами - недостаточное количество опытных специалистов для разработок инновационных продуктов тормозит инновационный процесс.

Общеизвестно, что внедрение инноваций связано с огромным риском, чем выше риск, тем сложнее предпринимателю получить необходимое финансирование для своего изобретения. Венчурное финансирование относится к экономическому механизму, который содействует внедрению инноваций и значительно снижает риск инвестора. Подсчитано, что венчурный (рисковый) капитал, вложенный в реализацию проектов, в 15 % теряется полностью, в 25 % приносит убытки, в 30 % дает весьма скромную прибыль. Однако в оставшихся 30 % случаев достигнутый успех и полученная при этом прибыль позволяют в 30- 200 раз перекрыть вложенные средства.

Важный элемент прямой поддержки инновационной деятельности - формирование инновационной инфраструктуры и создание технопарковых структур. На сегодняшний день в Приморском крае существует ряд объектов инновационной инфраструктуры, однако, практические результаты их функционирования в экономике края отследить довольно затруднительно.

Для решения вышеназванных проблем можно предложить следующие меры по совершенствованию системы регулирования инновационной деятельности предприятий в Приморском крае.

Прежде всего, необходимо решать проблему с финансированием. Если на данный момент государство с этой функцией не справляется в полной мере, необходимо подключать инвестиционные ресурсы. Следует отметить, что в Приморском крае ведутся мероприятия по привлечению иностранных инвестиций в объекты приоритетных направлений научно-технического развития. Наибольший интерес проявляют инвесторы стран АТР в отношении океанической и морекультурной отрасли, а также строительства и туризма. Для активного и результативного стимулирования инвестиционной деятельности, органы власти Приморского края могут при-

нять меры по снижению некоторых административных барьеров, повысить прозрачность организации и функционирования инвестиционного процесса на международном уровне, что повлияет на проблему низкого инвестиционного климата в регионе.

Также государственные органы в отношении Приморского края могут разработать программы, кооперирующие в себе задачи инвестиционного и инновационного характера. Кроме того, активная поддержка развития бизнеса с иностранными инвесторами позволит повысить общий уровень капитализации региональной хозяйственной системы, обеспечит рост доходов населения и налоговых отчислений в бюджет. Данное направление соседствует с другим важным аспектом активностей государства в рамках освоения возможностей Приморского края – формированием мощного рыночного спроса в данном регионе, в том числе, на инновационные товары.

Для решения проблемы активизации инновационных процессов в регионе рекомендуется проработать меры по превращению предпринимательского сектора в основной генератор инновационной активности. Данное направление совершенствования возможно с помощью превращения конкуренции в Приморском крае на основе инноваций в главный фактор экономических изменений. С целью решения проблемы в обеспечении предприятий региона развитым трудовым потенциалом в рамках инновационной деятельности Приморского края, можно предложить разработать социальные программы привлечения высококвалифицированных специалистов требуемого профиля в области инноваций с целью их долгосрочной работы на территории Приморья. Кроме того, возможно, стоит пересмотреть существующую многопрофильную систему высшего образования в регионе с целью формирования перечня специальностей, в которых нуждаются компании Приморского края.

Таким образом, можно сделать вывод, что государству для достижения такого национального приоритета как «повышение экономического роста» на уровне Приморского края необходимо уделять особое внимание проблемам регулирования инновационной деятельности предприятий Приморского края. Должна постоянно вестись работа по оптимизации работы инновационных передовых предприятий, поскольку такие предприятия дают толчок в развитии региона. При этом должна оставаться заинтересованность в конструктивном партнерстве с зарубежными компаниями, желающими осуществлять инновационную деятельность на территории Приморья. Важным аспектом является также создание инфраструктурного инновационного каркаса в регионе, что сделает Приморский край более развитым в инновационном плане. Это не только необходимое условие развития новых производств, но и мощный мультипликатор развития всего региона.

Список использованных источников.

1. Губарьков С.В. Инновационное развитие высшей школы России: базовые структуры / С.В. Губарьков // Проблемы теории и практики управления. – 2010. – № 9. – С. 30-34.

2. Губарьков С.В. Теория и методология инновационного управления в вузах России / С.В. Губарьков. – 2-е изд., перераб. и доп. – Владивосток: Изд – во Дальневост. федерал. ун-та, 2016. – 196 с.

3. Логинова Т.П. Анализ институциональных факторов инновационного развития региона / Т.П. Логинова // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2019. Т. 8. № 2 (27). – С. 219-222.

4. Регионы России. Социально–экономические показатели. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс] Режим доступа: https://gks.ru/region/docl1105/Main.htm

5. Шедько, Ю. Н. Потенциал региона в экономике инновационного развития /Ю.Н. Шедько // Вестник Моск. гос. обл. ун-та. – № 3. – 2014. – С. 67-72.

6. Указ Президента РФ от 31 декабря 2015 г. № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_191669/

INCREASING THE INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISES IN THE PRIMORSKY KRAI IN THE FRAMEWORK OF IMPLEMENTATION OF THE NATIONAL PRIORITIES OF THE RUSSIAN FEDERATION

S.V. Gubarkov

SPIEI HE Russian Customs Academy, Vladivostok Branch
Vladivostok, Russia

The article outlines the national priorities of the Russian Federation. The assessment of the innovative activity of the enterprises of the Primorsky Territory is carried out. The main problems of state regulation of innovative activity of enterprises of the Primorsky Territory are revealed. Measures are proposed to improve the system of regulation of innovative activities of enterprises in the Primorsky Territory to increase the economic growth of the region.

Key words: innovative activity, innovative potential, innovative development, commercialization of R&D results, innovative activity, national priorities.

УДК 331.2

ВИДЫ СДЕЛЬНОЙ ФОРМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА, ПРИМЕНЯЕМЫЕ В СФЕРЕ УСЛУГ

И. В. Гудзева

Московский университет имени С. Ю. Витте
Москва, Россия

В статье рассматриваются возможность применения сдельной формы оплаты труда на предприятиях, осуществляющих свою деятельность в сфере услуг, преимущества и недостатки использования такой формы для расчета вознаграждения сотрудников за труд, а так же виды сдельной системы оплаты, которые можно применять на предприятиях, оказывающих услуги населению.

Ключевые слова: сдельная форма оплаты труда, сфера оказания услуг, заработная плата.

В настоящее время заработная плата является основным источником доходов работника, поэтому так важно уделять достаточно внимания её корректному расчету. Согласно трудовому кодексу Российской федерации, который является наиболее важным документом в урегулировании отношений между работником и работодателем, заработная плата - это вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты (доплаты и надбавки компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, и иные выплаты компенсационного характера) и стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты)[1].

В процессе ведения своей деятельности каждое предприятие встает перед вопросом выбора формы оплаты труда. В настоящее время имеется большое количества разновидностей систем оплаты. Наибольшей популярностью пользуются повременная и сдельная. При повременной форме оплаты труда заработная плата работника зависит от количества фактически отработанного времени. Такой вариант расчета вознаграждения за труд сотрудника применяется практически на каждом предприятие, так как его использование удобно с точки зрения применения трудового кодекса РФ и в ситуациях, когда невозможно или неудобно оценивать количество выполненной работы. Однако данная система не имеет никакой стимуляции на труд, кроме выплаты дополнительных премий. Поэтому если в компании оборот товаров или услуг напрямую зависит от мотивации сотрудника, тогда целесообразней применять сдельную форму оплаты труда.

При сдельной заработной плате размер вознаграждения работника за труд напрямую зависит от количества изготовленной им продукции или объема выполненных услуг. Сдельная форма имеет несколько видов, и каждое предприятие может выбрать, подходящую для её случая, разновидность расчета оплаты. Виды сдельной формы оплаты труда представлены на Рисунке 1.

Таким образом, можно выделить пять основных видов сдельной формы системы оплаты труда.

1. Прямая сдельная форма характеризуется прямой зависимостью заработной платы от количества произведенной продукции или оказанных услуг. Данный вид является наиболее распространенным, так как не требует сложных расчетов и дополнительных затрат.

2. Сдельно-премиальная форма отличается выплатой премий за превышение плановых или качественных показателей. Она состоит из непосредственно сдельной заработной платы и премии. При такой форме зара-

ботной платы сотрудник старается не только перевыполнить план, но и выполнить работу качественно. Однако при расчете необходимо учитывать, что некоторые виды премий не облагаются НДФЛ и соответственно заработную плату и премию необходимо рассчитывать отдельно.

3. При сдельно-прогрессивной оплате труда расчет заработной платы производится по расценкам, установленным в нормативном плане. Повсеместное применение такого вида оплаты не является целесообразным, так как заработная плата работника растет быстрее его производительности труда. Данный вид используется в тех случаях, когда необходима стимуляция быстрого роста объема производства.

4. Для оплаты труда вспомогательных рабочих применяют косвенно-сдельную форму. Их заработная плата рассчитывается как процент от оплаты основных работников. Данный вид применяется в сфере обслуживания производственных процессов, а так же для более целесообразного использования ресурсов.

5. Если необходимо произвести оплату за выполнение определённой стадии работы или целый комплекс работ, то целесообразнее будет использовать аккордную форму оплаты. Как правило такие работы выполняют внештатные сотрудники по договору гражданско-правового характера. Такая оплата стимулирует сотрудника к выполнению работы в кратчайшие сроки. А если за быстрое и качественное выполнение работнику еще начисляется премия, то это будет аккордно-премиальная видом оплаты труда [2].

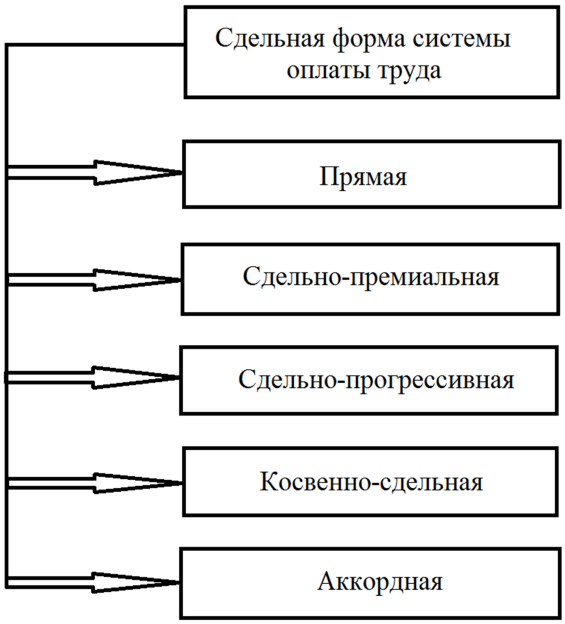


Рисунок 1 - Виды сдельной формы оплаты труда

Таким образом, работодатель может снизить свои риски, возникающие при приеме на работу нового сотрудника. Для того что бы огородить

себя от неквалифицированных или ленивых работников, руководитель может использовать для оплаты его труда сдельную форму, тогда если сотрудник не сможет проявить свои профессиональные качества, то и заработную плату он получит соответственно низкую. Благодаря этому свойству данной формы оплаты, происходит улучшение кадрового подбора персонала без лишних затрат.

Но, несмотря на такие очевидные достоинства с точки зрения и работника и работодателя, сдельная форма имеет и свои недостатки. Стремясь увеличить свою заработную плату, сотрудник может пренебрегать качеством оказания услуг. Такой факт может нанести серьезный урон репутации фирмы и значительно снизить клиентооборот, и как следствие уменьшить прибыль предприятия. Помимо этого в погоне за выгодой сотрудник может пренебречь правилами эксплуатации оборудования. Такая халатность приведет к преждевременному износу и выходу из строя технического оснащения. Кроме того, при применении сдельной формы оплаты труда в сфере услуг необходимо учитывать фактор сезонности является. В определенное время года спрос на определенные виды услуг может падать. В этот период не зависимо от качества и быстроты предоставление услуг количество клиентов уменьшается. Тогда даже у самого хорошего работника может быть мало клиентов, соответственно заработную плату он получит низкую. Следовательно в данный период сотруднику целесообразно предоставить очередной оплачиваемый отпуск. Отсутствие сотрудника в такой период не создаст сильной дополнительной рабочей нагрузки на оставшийся персонал.

В некоторых организациях для выполнения поставленной задачи требуется умение работать в команде, но сдельная форма системы оплаты труда не стимулирует к такому виду деятельности. При такой форме вознаграждения заработная плата сотрудника зависит от количества выполненной непосредственно им работы.

Конечно, большинство этих недостатков можно ликвидировать или хотя бы минимизировать за счет выплаты дополнительных премий и применения органов контроля за выполнением работ, но это приводит к лишним расходом и в конце концов может свести на нет все достоинства от применения именно этой системы оплаты труда.

На сегодняшний день некоторые компании отказываются от применения сдельной формы оплаты труда, так как с расширением сфер услуг, в некоторых направлениях невозможно оценить качественные и количественные показатели. Одной из таких сфер в настоящее время является программирование. Объем произведенных работ по количеству оценить довольно тяжело. В этих случаях применяют повременную оплату труда.

Кроме того сдельная форма оплаты труда зачастую является эффективной только в начальной стадии стимулируя производительность труда, а при дальнейшем применении может наблюдаться стагнация. В этом случае следует использовать другие стимуляторы, такие как бонусы и штрафы.

Список использованных источников.

1. "Трудовой кодекс Российской Федерации" от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 31.07.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 13.08.2020) // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/2daf98fda536fce2a991a111c7dded9267900baf/ (дата обращения 11.09.2020г.)

2. Горелов Н.А. Оплата труда персонала: методология и расчеты // Юрайт. Москва. – 2017. – С. 92-96

TYPES OF PIECEWORK FORMS OF REMUNERATION USED IN THE SERVICE SECTOR

I.V. Gudzeva

Moscow University named S. U. Vitte
Moscow, Russia

The article discusses the possibility of using the piecework forms of remuneration for enterprises operating in the service sector, the advantages and disadvantages of using this forms to calculate employee remuneration for work, as well as the types of piecework payment system that can be used in services.

Keywords: piecework form of payment, sphere of services, salary.

УДК 311.14

ПРИМЕНЕНИЕ ИНДЕКСНОГО МЕТОДА В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ

А.А. Дюпин, Е.А. Проскурякова

ФГБОУ ВО Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I, г. Санкт-Петербург, Россия

Данная статья посвящена вопросам применения индексного метода в социально-экономических исследованиях. Дано определение индекса, приведена классификация индексов по различным признакам. Основное внимание уделено индексам цен. Рассмотрены методика расчета индивидуальных и сводных индексов цен, области их применения и интерпретация значений. Проанализированы значения индекса потребительских цен на товары и услуги по Российской Федерации. Приведены основные направления использования индексного метода.

Ключевые слова: индекс, индексный метод, социально-экономическая статистика, статистика цен, индекс потребительских цен.

Слово «индекс» происходит от латинского *index* и означает указатель, список, реестр. Оно используется в различных областях научного знания и повседневной жизни общества. В статистике индексом называется относительный показатель, представляющий собой соотношение каких-либо величин во времени, пространстве или по сравнению с некоторым эталоном [6]. Индексы нашли широкое применение в социально-экономических ис-

следованиях и прогнозировании [3], [4]. Они используются, например, для анализа динамики, проведения территориальных сопоставлений, сравнения плановых и фактических значений показателей, оценки влияния отдельных факторов на сложные явления. Классификация индексов по различным основаниям представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация индексов

Основание классификации	Виды индексов
Степень охвата явления	Индивидуальные; сводные
База сравнения	Динамические; территориальные
Вид весов	С постоянными и переменными весами
Форма построения	Агрегатные; средние
Характер объекта исследования	Количественных (объемных) и качественных показателей
Объект исследования	Цен, физического объема продукции и др.
Состав явления	Постоянного (фиксированного) состава; переменного состава
Период исчисления	Годовые; квартальные; месячные и др.

В современных условиях развития экономики Российской Федерации (РФ) особое значение имеют индексы цен. Первая формула для расчета индекса цен была предложена французским экономистом Ш. Дюто еще в XVIII в. Сейчас в социально-экономических исследованиях традиционно применяются индивидуальные и сводные индексы цен.

Индивидуальный индекс цен [5]:

$$i_p = \frac{p_1}{p_0}, \quad (1)$$

где p_1 и p_o - цена единицы продукции соответственно в отчетном и в базисном периодах.

На основании полученного значения можно сделать вывод, во сколько раз возросла или уменьшилась цена отчетного периода по сравнению с базисным. Если индекс вычисляется в процентах, то сколько процентов составил рост или снижение цены.

Сводные индексы цен могут быть рассчитаны в агрегатной и средней форме. В свою очередь агрегатная форма индекса цен может быть построена по разным методикам, связанным со спецификой определения весов.

Агрегатный индекс цен Г. Пааше рассчитывается по формуле:

$$I_p = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1}, \quad (2)$$

где q_1 и q_o - физический объем продукции соответственно в отчетном и в базисном периодах.

Агрегатный индекс цен Э. Ласпейреса имеет следующий вид:

$$I_p = \frac{\sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_0}. \quad (3)$$

У агрегатного индекса цен Г. Пааше в качестве весов используется физический объем продукции отчетного периода. Индекс показывает, на сколько процентов продукция в текущем периоде стала дороже (дешевле) по сравнению с базисным. У агрегатного индекса цен Э. Ласпейреса весами является физический объем продукции базисного периода. Индекс показывает, на сколько бы процентов продукция базисного периода стала бы дороже (дешевле) в связи с изменением цен на нее в отчетном периоде.

При решении практических задач значения индексов цен, рассчитанные по методике Г. Пааше будут меньше, чем по методике Э. Ласпейреса, следовательно, будут иметь тенденцию занижения темпов инфляции.

Агрегатный индекс цен И. Фишера, который сам ученый назвал «идеальным», определяется как средняя геометрическая из агрегатных индексов цен Г. Пааше и Э. Ласпейреса:

$$I_p = \sqrt{\frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1} \cdot \frac{\sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_0}}. \quad (4)$$

Данная формула лишена конкретного экономического содержания и используется, как правило, для расчетов индексов цен за продолжительные периоды времени при сглаживании рядов динамики [5]. Важной задачей социально-экономической статистики является наблюдение за изменениями цен. Одним из основных показателей, характеризующих уровень инфляции в РФ, является индекс потребительских цен (ИПЦ). Это показатель рассчитывается на основании «Официальной статистической методологии организации статистического наблюдения за потребительскими ценами на товары и услуги и расчета индексов потребительских цен», утвержденной Приказом Росстата от 30.12.2014 № 734 [2]. В соответствии с этим документом наблюдение за ценами и расчет ИПЦ производится каждый месяц по трем основным группам: продовольственные товары, непродовольственные товары, услуги. Количество позиций в каждой группе формируется по принципу важности товаров-представителей и устойчивости наличия в продаже с целью обеспечения репрезентативности и сопоставимости ценовой информации. Сбор ценовой информации проводится на предприятиях торговли и сферы услуг всех видов собственности и форм организации торговли, а также в местах реализации товаров (услуг) физическим лицам. ИПЦ определяется по субъектам РФ, федеральным округам и РФ в целом. Значения ИПЦ на товары и услуги по РФ за последние пять лет представлены в таблице 2 [1].

Таблица 2 – Индекс потребительских цен на товары и услуги по РФ в 2014-2018 гг., %

Год	2014	2015	2016	2017	2018
ИПЦ	111,35	112,91	105,39	102,51	104,26

Данные значения характеризуют ИПЦ в декабре текущего года к декабрю предыдущего года в процентах. Максимальный рост цен на товары

и услуги по отношению к декабрю предыдущего года за анализируемый период наблюдался в 2015 г.: цены увеличились на 12,91%; минимальный – в 2017 г.: цены увеличились на 2,51%.

Таким образом, индексы являются важнейшими обобщающими статистическими показателями. Индексный метод используется для решения целого ряда задач, связанных с разнообразными исследованиями за социальными и экономическими явлениями, в том числе за важнейшим показателем рыночной экономики – ценой. Индексы цен позволяют не только ответить на вопрос насколько изменились цены, но и произвести сравнения цен по разным территориям, проанализировать под влиянием каких факторов произошли изменения цен, выполнить перерасчет цен с целью приведения их к сопоставимому виду и многие другие.

Список использованных источников.

1. Индексы потребительских цен по Российской Федерации. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.gks.ru/storage/mediabank/tab-potr1(2).htm

2. Официальная статистическая методология организации статистического наблюдения за потребительскими ценами на товары и услуги и расчета индексов потребительских цен. Приказ Росстата от 30.12.2014 № 734 (ред. от 21.01.2019) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://gks.ru/price

3. Проскурякова Е.А. Социально-экономическая статистика: метод. указания и задания для практ. занятий / Разраб. С.С. Давыдов, Е.А. Проскурякова, Е.С. Сиверцева. – СПб.: ФГБОУ ВПО ПГУПС, 2014. – 49 с.

4. Проскурякова Е.А., Яхно А.Д. Социально-экономическое прогнозирование: учеб. пособие – СПб.: ПГУПС, 2009. – 92 с.

5. Теория статистики: учебник / Под ред. Р.А. Шмойловой. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 656 с.

6. Шеремет Н.М. Общая теория статистики: учебник. - М: Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте, 2013. – 360 с.

APPLICATION OF THE INDEX METHOD IN SOCIO-ECONOMIC RESEARCH

A.A. Diupin, E.A. Proskuryakova

Emperor Alexander I St. Petersburg State Transport University
Saint-Petersburg, Russia

This article is devoted to the application of the index method in socio-economic research. The definition of the index is given, the classification of the indexes according to various features is given. The focus is on price indices. The methodology for calculating individual and composite price indices, their areas of application and interpretation of values are considered. The values of the consumer price index for goods and services in the Russian Federation are analyzed. The main directions of using the index method are given.

Keywords: index, index method, socio-economic statistics, price statistics, consumer price index

УДК 657

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Е.А. Ершова, И.В. Павлова

ФГБОУ ВО Пензенский ГАУ
г. Пенза, Россия

В статье раскрыта специфика учета показателей сельскохозяйственной деятельности организаций, рассмотрены особенности бухгалтерского учета доходов и расходов, приведена корреспонденция счетов, обоснована необходимость совершенствования методологии учета, обозначены перспективы принятия и внедрения новых федеральных стандартов бухгалтерского учета доходов и расходов.

Ключевые слова: доходы, расходы, счет, субсчет, корреспонденция счетов, система нормативного регулирования бухгалтерского учета, федеральный стандарт бухгалтерского учета.

Современная методология бухгалтерского учета каждый факт хозяйственной деятельности экономического субъекта представляет как доходы или расходы. В этой связи именно учет доходов и расходов формирует данные об активах и пассивах организации. В сельском хозяйстве бухгалтерский учет доходов и расходов осуществляется в соответствии с системой нормативного регулирования, которая определяет совокупность обязательных правил и норм организации учетного процесса. Положениями, регламентирующими учет доходов и расходов, являются ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации». Данные о доходах и расходах от основной, то есть сельскохозяйственной деятельности, формируются на счете 90 «Продажи». Традиционная номенклатура субсчетов, предусмотренная к счету 90 «Продажи» применима в различных отраслях и сферах деятельности. Однако отрасль сельского хозяйства характеризуется наличием особенностей, способных повлиять на организацию бухгалтерского учета, в том числе и учета доходов и расходов от обычных видов деятельности.

Особенности сельскохозяйственного производства и учета его показателей заключаются в следующем:

- для получения готовой продукции необходимы природные ресурсы;
- главным средством производства является земля;
- в качестве специфических ресурсов производства используются биологические активы (растения, животные);
- неодинакова природа отраслей сельского хозяйства и происходящих в них процессов;
- сезонность производства и зависимость от климатических и погодных колебаний;
- возможность получения от одной культуры или одного вида животных нескольких видов продукции, что вызывает необходимость разграничения затрат в бухгалтерском учете;

- государственная поддержка отраслей сельского хозяйства и контроль ее целевого использования;

- разграничение затрат по производственным циклам, которые не совпадают с календарным годом из-за длительности производственных процессов;

- необходимость отражения в учете движения продукции по всем этапам хозяйственного оборота, так как продукция собственного производства может использоваться на внутренние цели;

- применение специализированной отраслевой документации и сложной системы калькулирования.

Особенности сельскохозяйственной деятельности обосновали необходимость разработки альтернативного варианта субсчетов к счету 90 «Продажи» в разрезе видов проданной продукции, выполненных работ и оказанных услуг:

90-1 «Продукция растениеводства»;

90-2 «Продукция животноводства»;

90-3 «Продукция промышленности и подсобных производств»;

90-4 «Продукция (услуги) вспомогательных, обслуживающих и других производств»;

90-5 «Строительно-монтажные работы»;

90-6 «Продукция и животные от населения»;

90-7 «Жилые дома работникам организации»;

90-8 «Прочая продукция, товары, работы и услуги»;

90-9 «Прибыль (убыток) от продаж.

Сопоставлением дебетовых и кредитовых оборотов по субсчетам 90-1, 90-2, 90-3, 90-4, 90-5, 90-6, 90-7, 90-8 за месяц в сельскохозяйственных организациях определяется финансовый результат (прибыль или убыток) от продаж за отчетный месяц, который списывается с субсчета 90-9 «Прибыль (убыток) от продаж» на счет 99 «Прибыли и убытки». По окончании отчетного года все субсчета, открываемые к счету 90 «Продажи» (кроме субсчета 90-9 «Прибыль (убыток) от продаж»), закрываются внутренними записями на субсчет 90-9 «Прибыль (убыток) от продаж».

Специфика сельскохозяйственного производства определила особенности в корреспонденции счетов по счету 90 «Продажи». Так, с дебетом счета 90 взаимодействуют счета:

- 10 «Материалы» – на стоимость реализуемых семян, кормов, удобрений;

- 11 «Животные на выращивании и откорме» – на стоимость реализуемых животных на выращивании и откорме, взрослой птицы, кроликов, зверей, семей пчел;

- 29 «Обслуживающие производства и хозяйства» – на стоимость реализуемых изделий и блюд столовой и др.

По кредиту счета 90 «Продажи» отражается выдача продукции своим работникам в счет оплаты труда в корреспонденции с дебетом счета 70

«Расчеты с персоналом по оплате труда». При продаже продукции на рынке дебетуют счет 71 «Расчеты с подотчетными лицами».

Увеличение и уменьшение доходов и расходов сельскохозяйственных организаций оплачивается ростом или снижением конечного финансового результата. Производителю продукции важно знать, по каким видам сельскохозяйственных культур и животных в доходах и расходах, происходят изменения и в каком объеме. При этом методология учета доходов и расходов в настоящее время совершенствуется. В соответствии с Программой разработки федеральных стандартов на 2019 – 2021 гг. (приказ Минфина России от 05.06.2019 № 83н), проведена большая работа по подготовке федеральных стандартов бухгалтерского учета и их публичному обсуждению. Утверждение и вступление в силу новых федеральных стандартов запланировано на период с 2021 года по 2023 год (Табл. 1).

Проект федерального стандарта бухгалтерского учета «Доходы» в настоящее время уже разработан, прошел стадию публичного обсуждения и внесения предложений и поправок. Предполагается, что в обязательном порядке стандарт «Доходы» будет применяться, начиная с бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2022 год.

Таблица 1 - Программа разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2019 – 2021 гг. (извлечение)

Рабочее наименование проекта стандарта	Срок представления уведомления о разработке проекта стандарта	Срок представления проекта стандарта в Совет по стандартам бухгалтерского учета	Предполагаемая дата вступления стандарта в силу для обязательного применения	Ответственные исполнители (разработчики проектов стандартов)
Доходы	II кв. 2019 г.	IV кв. 2019 г.	2022	НП «ИПБ России»
Расходы	III кв. 2020 г.	I кв. 2021 г.	2023	НП «ИПБ России»

Проект федерального стандарта «Расходы» находится на стадии разработки и предположительно вступит в действие, начиная с финансовой отчетности за 2023 год.

Разработка и внедрение новых нормативно-правовых актов обеспечивает организациям полноту и своевременность учетной информации, соответствие способов и приемов ее отражения действующим требованиям. Вопросы применения современных методов учета расходов и доходов становятся сейчас особо актуальными. Перед сельскохозяйственными производителями России поставлены конкретные задачи по увеличению объемов производства продукции растениеводства и животноводства, обеспечению продовольственной независимости страны.

Список использованных источников.

1. Бондина Н.Н. Учетно-аналитическое обеспечение калькулирования себестоимости в сельскохозяйственных организациях / Н.Н. Бондина, И.А. Бондин, И.В. Павлова //Бухучет в сельском хозяйстве, № 8, 2018.-С. 10-20

2. Павлова И.В. Документирование доходов и расходов для расчета ЕСХН / И.В. Павлова // Сборник материалов II Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные проблемы финансирования и налогообложения АПК в условиях глобализации экономики». – Пенза: РИО ПГСХА, 2015. – с. 68 – 72.

3. Павлова И.В. Инновационные решения в организации информационной системы управления предприятием / И.В. Павлова // Бухгалтерский учет, анализ, аудит и налогообложение: проблемы и перспективы. Сборник статей V Всероссийской научно-практической конференции – Пенза: РИО ПГАУ, 2017.-С. 79-83

4. Павлова И.В. Формирование расходов организации на производство и продажу продукции / И.В. Павлова // Образование, наука, практика: инновационный аспект: сборник статей Международной научно-практической конференции, посвященной 70-летию со дня рождения профессора А.Ф. Блинохватова – Пенза: РИО ПГАУ, 2018.-С. 139-143

5. Павлова И.В. Формирование учетной информации для отражения в отчете о финансовых результатах / И.В. Павлова // Актуальные проблемы финансирования и налогообложения АПК в условиях глобализации экономики. Сборник статей VI Всероссийской научно-практической конференции – Пенза: РИО ПГАУ, 2019.- С.143-146

FEATURES OF INCOME AND EXPENDITURE ACCOUNTING AGRICULTURAL ORGANIZATIONS

E.A. Ershova, I.V. Pavlova

FSBEI HE Penza SAU
Penza, Russia

The article reveals the specifics of accounting for indicators of agricultural activities of organizations, considers the features of accounting for income and expenses, provides correspondence of accounts, substantiates the need to improve the accounting methodology, outlines the prospects for the adoption and implementation of new federal accounting standards for income and expenses.

Key words: income, expenses, account, subaccount, correspondence of accounts, system of normative regulation of accounting, federal accounting standard.

УДК 657(075)

КОНЦЕПЦИЯ «ТАРГЕТ-КОСТИНГ» В УПРАВЛЕНИИ ЗАТРАТАМИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

И.М. Жидова, О.В. Лаврина

ФГБОУ ВО Пензенский ГАУ,
г. Пенза, Россия

В статье рассмотрены особенности и возможности применения для управления затратами в сельскохозяйственных организациях японской концепции «таргет-костинг». Авторами раскрыты преимущества и сложности внедрения си-

стемы «таргет-костинг» в практическую деятельность сельскохозяйственных организаций.

Ключевые слова: затраты, управление, система «таргет-костинг», целевая себестоимость

Совершенствование технологий и организационных аспектов деятельности хозяйствующих субъектов сельскохозяйственной отрасли, произошедшие за последние годы, оказали существенное влияние на состав и структуру затрат, но не смогли полностью обеспечить повышение экономической эффективности производства в сельском хозяйстве. В решении этой проблемы ведущая роль принадлежит системе комплексных организационно-управленческих мероприятий, включающих также совершенствование состояния учета затрат и калькулирования, основанное на применении различных методик в сфере сбора; документального обеспечения, обработки и обобщения информации о затратах производства и себестоимости. В условиях рынка достаточность и достоверность информации о затратах и себестоимости являются одним из способов получения конкурентных преимуществ сельскохозяйственной организации, используемых в практике хозяйственного руководства и управления [4]. В этой связи особую значимость приобретает развитие методик учета затрат и калькулирования себестоимости, направленное на повышение эффективности управления затратами, а также их адекватности сфере ведения производственной деятельности. Многолетний опыт практического применения по всему миру показывает, что наиболее востребованными для управления производством становятся японские системы калькулирования себестоимости продукции. Одной из наиболее перспективных систем калькулирования себестоимости в данное время можно считать таргет-костинг вследствие его целевой направленности на снижение себестоимости продукции в процессе всего производственного цикла [2].

Родиной системы «таргет-костинг» считают Японию, в которой она появилась в 1960-х гг. На сегодняшний день она распространена по всему миру, в основном в компаниях, работающих в инновационных отраслях (автомобилестроение, машиностроение, электроника, компьютерные, цифровые технологии) и в сфере обслуживания [6]. В России этот метод не распространен, что объясняется объективными причинами экономической нестабильности, национальным типом мышления управленческого персонала и традициями плановой экономики.

Концепция «таргет-костинг» - это целостная концепция управления, поддерживающая стратегию снижения затрат и реализующая функции планирования производства новых продуктов, превентивного контроля издержек и калькулирования целевой себестоимости в соответствии с рыночными условиями [3].

Основу концепции системы «таргет-костинг» составляет понятие целевой себестоимости. «Таргет-костинг» рассматривает себестоимость как

показатель, к которому должна стремиться организация. Идея, положенная в основу концепции «таргет-костинг», несложна и заключается в изменении подхода к определению себестоимости (рис. 1).

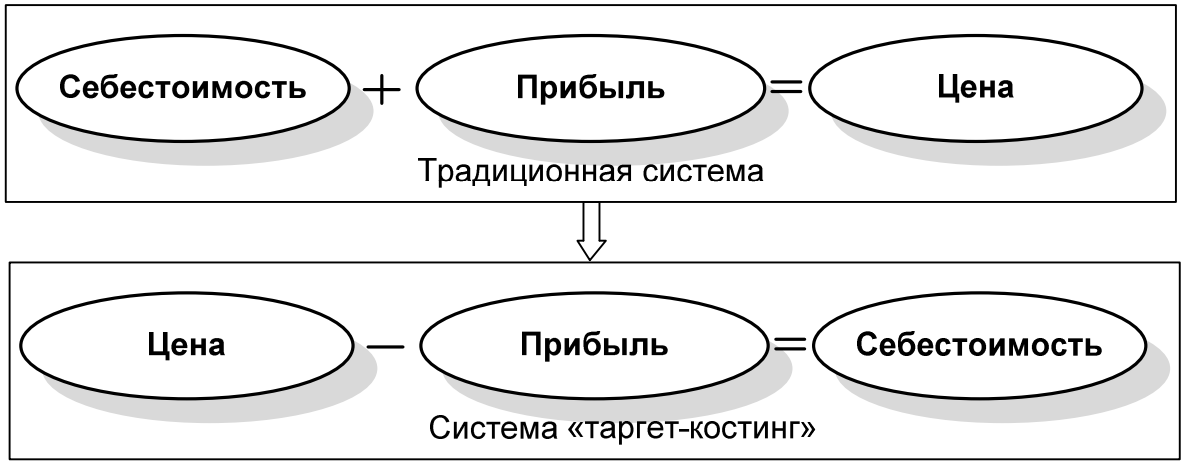


Рисунок 1 – Трансформация традиционной формулы ценообразования в формулу ценообразования концепции «таргет-костинг»

Основополагающим элементом системы «таргет-костинг» является определение цены единицы продукции, которую планирует выпускать организация, в то время как традиционный подход придает первостепенное значение себестоимости. Цена единицы продукции в рамках системы «таргет-костинг» представляет собой экономическую категорию, сформированную под действием таких факторов, как прибыльность и конкурентоспособность. Система «таргет-костинг» предусматривает расчет себестоимости продукции исходя из ожидаемой рыночной цены реализации, которая определяется с помощью маркетинговых исследований. Целевая себестоимость определяется путем вычитания из заранее установленной цены величины желаемой прибыли организации. После этого весь процесс деятельности организации направлен на то, чтобы изготовить продукцию, соответствующую целевой себестоимости.

Основными целями таргет-костинга являются управление затратами, достижение запланированного уровня прибыли и целевой себестоимости. Данный метод действует в долгосрочном периоде.

Система калькулирования себестоимости «таргет-костинг» включает в себя следующие этапы [2]:

1. Определение рыночной цены продукции (target price). Формирование цены продукта является ключевым моментом и должно базироваться прежде всего на маркетинговых исследованиях, а не на оценке предполагаемых затрат.

2. Установление целевой прибыли для продукции (target profit). Целевая прибыль определяется в процентном выражении исходя из субъектив-

ного решения менеджмента организации, основанном на внутренних потребностях.

3. Определение допустимой себестоимости продукта (target cost). Как следствие - себестоимость устанавливается под действием рыночной цены и целевой прибыли в соответствии с формулой, представленной на рисунке 1.

Рассмотрим пример расчета себестоимости основных видов продукции по методике «таргет-костинг» для СПК «Нива» (табл. 1).

Таблица 1 – Определение целевой себестоимости методом «таргет-костинг»

Вид продукции	Зерно	Подсолнечник	Молоко
Цена, руб./ц	600	1500	2000
Норма прибыли, %	45	57	35
Целевая себестоимость 1 ц, руб.	413,79	955,41	1481,48

Целевая себестоимость определена следующим образом:

1 ц зерна = 600 - (600/145*45) = 413,79 руб.

1 ц подсолнечника = 1500 – (1500/157*57) = 955,41 руб.

1ц молока = 2000 – (2000/135*35) = 1481,48 руб.

При определении нормы прибыли принят в расчет максимальный уровень рентабельности, достигнутый СПК «Нива» за анализируемый период 2015-2019гг. Цена на каждый вид продукции определена по данным форм отчетности предприятия.

Таким образом, цена за вычетом запланированного процента прибыли составит целевую себестоимость, приблизиться к которой - задача всех структурных подразделений, вовлеченных в процесс сельскохозяйственного производства. Все эти подразделения согласно концепции таргет-костинга должны работать единой командой и стремиться снижать собственные расходы ради общего успеха.

Применение системы «таргет-костинг» в сельскохозяйственных организациях имеет определенные преимущества. Во-первых, управление затратами на основе целевой себестоимости позволит принимать более эффективные решения в условиях длительного производственного процесса. Во-вторых, целевая себестоимость может быть использована вместо показателя плановой себестоимости, что способствует повышению объективности бухгалтерской информации и позволит устранить систематическое завышение или занижение фактического результата.

Вместе с тем внедрение концепции в практическую деятельность сельскохозяйственных организаций сопряжено с определенными сложностями:

- влияние природных факторов и использование живых организмов в производственном процессе, что затрудняет процесс управления затратами на производство;

- материалоемкий характер сельскохозяйственного производства;

- изменение цен на продукцию и материальные ресурсы;

- отсутствие широкой практики применения современных систем управления затратами, в том числе системы «таргет-костинг», в сельском хозяйстве.

Таким образом, можно говорить о том, что система «таргет-костинг» может быть применима в сельскохозяйственных организациях, предполагая снижение цены на продукцию растениеводства и животноводства до уровня, приемлемого для потребителя. Внедрение системы формирования себестоимости «таргет-костинг» в сельскохозяйственных организациях будет являться рациональным решением руководства, так как будущее современного стратегического менеджмента невозможно без системы целевого управления затратами, осуществляемого посредством использования данной концепции.

Список использованных источников.

1. Бондина, Н.Н. Бухгалтерский управленческий учет: учебное пособие/ Н.Н. Бондина , И.А. Бондин. О. В. Лаврина. - Пенза: РИО ПГСХА, 2013.-338с.

2. Костюкова, Е.И. Особенности применения системы калькулирования себестоимости продукции «таргет-костинг» в сельскохозяйственных организациях / Е.И. Костюкова, А.Н. Бобрышев, Н.П. Агафонова. – Бухучет в сельском хозяйстве. – 2018. - № 3. – С.34-42.

3. Катков, Ю.Н., Никитина С.В. «Таргет-костинг» и «кайзен-костинг» в оптимизации затрат и калькулировании себестоимости продукции АПК / Ю.Н. Катков, С.В. Никитина // Бухучет в сельском хозяйстве. - 2011. - № 8. - С. 29 - 35.

4. Лаврина, О.В. Центры ответственности в системе управленческого учета сельскохозяйственных организаций / О.В. Лаврина // Вестник СГАУ им. Н.И Вавилова. – 2011. - № 12. – С.24-29.

5. Хоружий, Л.И. Современные модели учета затрат и калькулирования себестоимости в системе управленческого учета / Л.И. Хоружий, А.И. Павлычев, В.И. Хоружий. – Бухучет в сельском хозяйстве. – 2018. № 3. – С.11-25.

6. Шалаева Л.В. Современные системы управления затратами как важнейший инструментарий стратегического управленческого учета / Л.В. Шалаева // Международный бухгалтерский учет. – 2012. - № 21. – С.14-25.

CONCEPT "TARGET-COSTING" IN COST MANAGEMENT OF AGRICULTURAL ORGANIZATION

I.M. Zhidova, O.V. Lavrina

Penza State Agrarian University,
Penza, Russia

The article discusses the features and possibilities of using the Japanese concept of “target costing” for cost management in agricultural organizations. The authors reveal the advantages and difficulties of introducing the "target costing" system into the practical activities of agricultural organizations.

Keywords: costs, management, target costing system, target cost

УДК 338.242

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ МАРКЕТИНГА

Л. А. Журавлева, Е. В. Зарубина, Н. Н. Симачкова, И. П. Чупина

ФГБОУ ВО «Уральский государственный аграрный университет»
г. Екатеринбург, Россия

В статье рассмотрена проблема развития и поддержания конкурентоспособности организации при помощи использования современных технологий маркетинга. Раскрывается такая недооцененная технология, как бенчмаркинг, анализируются принципы бенчмаркинга, его виды, этапы и методы.

Ключевые слова: маркетинг, бенчмаркинг, конкурентоспособность организации, лидер рынка, сравнение показателей, принципы бенчмаркинга, виды бенчмаркинга.

В условиях рыночной экономики проблема конкурентоспособности организации выходит на первое место. В таких условиях для успешной деятельности организации необходимо принимать решения по ряду возникающих вопросов: как правильно изготавливать свой товар или предоставлять услугу; как представить свою компанию на рынке (реклама, имидж, обратная связь); как занять свою нишу на рынке, не отставать от конкурентов и новинок; как провести грамотную оценку своих возможностей, проводить сравнительный анализ, адаптировать и внедрять полезный для организации опыт и ряд других. Для выявления подобных проблем целесообразно обратиться к современным технологиям маркетинга, прежде всего, к бенчмаркингу. Термин "бенчмаркинг" появился в 1972 г. в Институте стратегического планирования Кембриджа. Руководитель Глобальной сети бенчмаркинга Роберт С. Кэмп считает: "Бенчмаркинг – это постоянный процесс изучения и оценки товаров, услуг и опыта производства самых серьезных конкурентов либо тех компаний, которые являются признанными лидерами в своих областях" [1, с. 202]. Бенчмаркинг представляет собой это метод использования чужого опыта, передовых достижений лучших компаний для повышения эффективности производства, совершенствования бизнес-процессов, который основывается на анализе конкретных результатов и их использовании в собственной деятельности [2, с. 259]. Под бенчмаркингом также понимают обмен опытом между организациями (как положительным, так и отрицательным). Для более детального описания бенчмаркинга специалисты по управлению прибегают к таким понятиям, как лучшая практика, стратегия, методология, стоимость, функционал, метрика, индикаторы, качество и развитие.

На сегодняшний день бенчмаркинг является не просто методом или механизмом сохранения конкурентоспособности организации, но целой концепцией маркетингового анализа рынка, конкурентов и возможных путей развития организации. Исследователи отмечают, что бенчмаркинг все шире начинает использоваться в нашей стране для анализа рынка труда и проблем в системе управления персоналом организации [3, с. 181]. К ос-

новным принципам бенчмаркинга относятся: принцип законности и конфиденциальности информации; принцип планирования – для успешного внедрения и реализации процесса бенчмаркинга необходимо его поэтапное планирование; принцип непрерывности – наибольший эффект для организации дает бенчмаркинг, этапы применения которого имеют закольцованный (непрерывный) вид, что дает постоянные поступательные импульсы к развитию; принцип связанности – в процессе бенчмаркинга должна быть связь с руководством и бизнесом (с союзниками, конкурентами и собственными бизнес-процессами); принцип сбора информации – для проведения бенчмаркинга должен быть назначен конкретный специалист (отдел), что особенно важно, если бенчмаркинг происходит на основе обмена информации между несколькими организациями; принцип соотношения – оцениваться должны не простые факторы, а те, что имеют значение, для оценки должен быть выбран соответствующий партнер, достижение уровня которого является возможным; принцип выделения – в процессе бенчмаркинга необходимо верно расставлять приоритеты и находить ключевые бизнес-процессы для оценки [4, с. 11]; принцип адаптивности – бенчмаркинг не является процессом копирования (что само по себе редко возможно и не ведет к развитию организации), а потому требует помимо тщательного анализа – последующей адаптации полученных знаний и чужого опыта; принцип своевременности – помимо своевременности проведения оценки конкурентов, важным остается своевременное внедрение полученных результатов, т.к. задержки ведут не просто к отставанию от конкурентов, но и от рынка товаров и услуг.

Отметим, что в настоящее время специалисты выделяют следующие виды бенчмаркинга [5, с. 71]:

1. Внутренний бенчмаркинг – анализ собственных бизнес-единиц, филиалов, подразделений, которые могут быть расположены в разных местах. Позволяет ввести общий стандарт и ведет к обмену опытом в рамках компании.

2. Конкурентный бенчмаркинг – сравнение своей компании с прямыми конкурентами, предлагающими конкурирующие продукты.

3. Функциональный (отраслевой) бенчмаркинг – сопоставление с отраслевыми лидерами (в целом либо в отдельных функциональных операциях, товарах) для собственного развития на примере различных областей деятельности со схожими функциями и рабочими процессами. Так как данный вид бенчмаркинга не предполагает взаимодействие с конкурентами, появляется возможность для создания партнерских отношений в рамках процесса бенчмаркинга [6, с. 14].

4. Общий бенчмаркинг – имеет своей целью изучение самых эффективных технологических и иных процессов любой компании. В данном случае сложность возникает в необходимости выявления процедур и функции, которые есть смысл сравнивать, а также в малой осведомленности об отрасли, с которой ранее специалисту по бенчмаркингу не приходилось сталкиваться.

Процесс бенчмаркинга может быть выражен в ряде последовательных управленческих операций:

1. Подготовительный этап – определение объекта и цели исследования, подготовка специалистов, определение типа бенчмаркинга (в т.ч. на основе открытости и доступности информации к исследованию).

2. Выявление эталонов – анализ эталонов экономического, технологического и управленческого развития по нескольким экономическим субъектам (конкуренты, партнеры). Выбор и применение методов бенчмаркинга.

3. Анализ результатов – оценка полученных данных (знаний, технологий, методик) и выявление имеющихся в своей организации отставаний.

4. Этап модификаций – разработка и реализация программ развития собственных процессов по результатам бенчмаркинга.

5. Анализ деятельности организации до и после изменений, подготовка рекомендаций в отношении дальнейших изменений и контроль их реального воплощения в жизнь.

Таким образом, бенчмаркинг является одной из востребованных современных технологий маркетинга, который все шире используется в российских организациях.

Список использованных источников.

1. Баринов М. В. Бенчмаркинг как инструмент повышения конкурентоспособности предприятия // Молодой ученый. - 2015.- № 20.-С.202-205.

2. Anand G. Rambabu Kodali. "Benchmarking the benchmarking models" in Benchmarking: An International Journal. - Vol. 15. - No. 3. – 2008. - pp. 257-291.

3. Симачкова Н. Н., Дамбаева И. В., Зарубина Е. В. Государственная кадровая политика через призму исторической рестроспективы // Образование и право. – 2018. - № 2. – С. 178 – 183.

4. Воронин Б. А., Чупина И. П., Воронина Я. В., Чупин Ю. Н. Система экономических отношений в АПК // Аграрный вестник Урала. – 2018. - № 7 (147). – С. 11.

5. Чупина И. П. Формирование конкурентной среды на продовольственном рынке // Аграрный вестник Урала. – 2012. - № 11-2 (106). -. С. 70 – 72.

6. Зарубина Е. В. Развитие предпринимательства в России // Аграрное образование и наука. – 2018. - № 4. – С. 14.

MODERN MARKETING TECHNOLOGY

L.A. Zhuravlev, E. V. Zarubina, N. N. Simakova, I. P. Chupina

Ural state agrarian University,
Yekaterinburg, Russia

The article deals with the problem of developing and maintaining the competitiveness of an organization through the use of modern marketing technologies. The article reveals such an undervalued technology as benchmarking, analyzes the principles of benchmarking, its types, stages and methods.

Keywords: marketing, benchmarking, organization competitiveness, market leader, comparison of indicators, principles of benchmarking, types of benchmarking.

УДК 338.242

МАРКЕТИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Л.А. Журавлева, Е.В. Зарубина, Н.Н. Симачкова, И.П. Чупина

ФГБОУ ВО «Уральский государственный аграрный университет»
г. Екатеринбург, Россия

Авторы статьи рассматривают использование маркетинговых технологий в управлении персоналом современных организаций. Особое внимание уделяется технологии «маркетинг-микс» ее применению в сфере управления персоналом организации.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговые технологии, маркетинг-микс, организация, персонал, управление персоналом, маркетинговая стратегия.

Маркетинг, согласно классическому определению, представляет собой развитие организации посредством активной рыночной деятельности, систему продвижения товаров или услуг, производимых в организации к целевой аудитории потребителей [1, с. 28].

Маркетинг позволяет обеспечить ориентацию организации на потребности и требования рынка.

Не удивительно, что эффективные технологии маркетинга сегодня в непростых рыночных условиях используются во всех звеньях и уровнях управления организацией.

Кратко рассмотрим только одну маркетинговую технологию, которая начинает использоваться в сфере управления персоналом организации – маркетинг –микс.

Маркетинг-микс представляет собой совокупность инструментов воздействия на рынок при продвижении товаров или услуг, которые поддаются контролю и совокупность которых позволяет решить маркетинговые задачи в отношении целевых для организации рынков. Модель маркетинг-микс создал Нил Борден в 1953 году.

Позднее Дж. Маккарти выдвинул модель «четырех Р» маркетинга, в которой выделил четыре вида маркетинговых инструментов: продукт, цена, место и продвижение (Product, Price, Place, Promotion).

В настоящее время модель маркетинг - микс входит в качестве основы и составной части практически в любую бизнес стратегию. Эта модель проста и в то же время универсальна, она представляет собой алгоритм последовательных действий для результативного продвижения товаров или услуг организации на рынке [2, с. 977].

В конце XX вследствие обострения конкуренции на мировом рынке модель маркетинг-микс 4 Р трансформировалась в и впоследствии в модель маркетинг-микс 7 Р. Именно модель 5 Рсегодня находит применение в кадровом менеджменте [3, с. 41]. Важно, что в модели маркетинг-микс 5 Р появляется новая, пятая «Р» - люди (People).

Под термином «People», иными словами, подразумеваются те категории персонала организации, которые прямо или косвенно задействованы в маркетинге организации, которые оказывают влияние на продвижение товаров или услуг, производимых в организации. Кратко рассмотрим эти категории персонала современной организации:

1. Персонал, который несет ответственность за разработку продуктов и услуг компании.

2. Персонал, который представляет компанию и ее продукцию целевой аудитории на определенном сегменте рынка. Это те сотрудники, которые должны знать, чего хотят клиенты, и как лучше всего получить этих клиентов. С помощью таких сотрудников компания создает значительную клиентскую базу для поддержания прибыльного бизнеса.

3. Персонал, который непосредственно контактирует с целевым потребителем. Организация, независимо от ее размера и сферы деятельности, нуждается в обслуживании клиентов для поддержания и продвижения своих продуктов и услуг. Клиенты хотят быть уверены, что, в случае чего, они смогут к кому-то обратиться по поводу продуктов или услуг, производимых в организации, что от продуктов или услуг ненадлежащего качества их защищает закон [4, с.25]. Компания должна гарантировать, что у них есть дружелюбный, ответственный и при этом ориентированный на нужды клиентов персонал.

Важность данных категорий персонала обусловлена тем, что они могут оказывать значительное влияние на восприятие товара в глазах целевого потребителя. Поэтому в маркетинговой стратегии организации очень важно отразить интересы этих групп персонала, а именно:

- программы и технологии, которые направлены на развитие необходимых навыков и компетенций у персонала компании [5, с. 27];
- программы, направленные на формирование и усиление мотивации таких сотрудников [6, с. 178];
- программы лояльности и образовательные программы для торгового персонала;
- методы сбора обратной связи и ряд других. Важно подчеркнуть, что такие методы в обязательном порядке включают в себя умение сотрудников предприятия организовать и провести самостоятельное социологическое исследование качеств продукта, ожиданий, вкусов и потребностей целевой аудитории, отношения целевой аудитории к организации в целом.

Совершенно естественно, что модель маркетинг-микс 5 Р сегодня начинает постепенно внедрятся в практику управления персоналом, хотя теоретических разработок в этой области пока еще мало.

Отметим, что разработка и внедрение модели маркетинг-микс 5 Р в кадровой сфере в современных организациях идет по следующим направлениям: точное определение качественной и количественной потребностей организации во всех категориях персонала; мониторинг рынка труда; определение стоимости конкретной рабочей силы; разработка системы

коммуникаций на рынке труда; обеспечение привлечения персонала; обучение персонала основам маркетинга; организация труда персонала и управление им; материальное и нематериальное стимулирование сотрудников организации по результатам выполнения маркетинговых функций.

Таким образом, сегодня в управлении персоналом маркетинговые технологии востребованы и начинают применяться так же, как и в иных областях управления организацией.

Список использованных источников.

1. Котлер Ф. Основы маркетинга. - М., 1990. - 372 с.

2. Чупина И. П. Формирование общей стратегии маркетинга вуза как выбор стратегии образовательных услуг. // Наука сегодня: теория, практика, инновации. Сборник XI Международной научно-практической конференции. - 2016. - С. 976-979.

3. Симачкова Н. Н. К проблеме совершенствования системы управления персоналом в современной организации. // Развитие рынка труда на современном этапе социально-экономических преобразований. - Сборник статей Всероссийской научно-практической конференции. - 2018. - С. 40-44.

4. Е. В. Зарубина. О путях повышения правовой культуры российского общества. // Экономическая, правовая и духовная культура России на рубеже тысячелетий. Тезисы докладов. Гуманитарный университет; Редактор Л. А. Закс. - 1999. - С. 23 – 27.

5. Зарубина Е. В., Симачкова Н. Н., Фатеева Н. Б., Петрова Л. Н. Совершенствование подготовки высококвалифицированных специалистов для агропромышленного комплекса // Московский экономический журнал. – 2018. - № 3. – С. 27.

6. Симачкова Н. Н., Дамбаева И. В., Зарубина Е. В., Фатеева Н. Б. К проблеме оценки эффективности системы мотивации персонала в организации. // Теория и практика управления сельским хозяйством. Материалы Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 80-летию доктора экономических наук, профессора А. Л. Пустуева. - 2019. - С. 171 - 181.

MARKETING TECHNIQUES IN THE PERSONNEL MANAGEMENT OF MODERN ORGANIZATIONS

L.A. Zhuravleva, E.V. Zarubina, N.N. Simachkova, I.P. Chupina

URAL state agrarian University.
Yekaterinburg, Russia

The authors of the article consider the use of marketing technologies in the personnel management of modern organizations. Special attention is paid to the "marketing mix" technology and its application in the field of personnel management.

Keywords: marketing, marketing technologies, marketing mix, organization, personnel, personnel management, marketing strategy.

УДК 657.1.014.133

ФУНКЦИИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ДЕПАРТАМЕНТА АГРОХОЛДИНГА

Д.О. Забазнова

ФГБОУ ВО Волгоградский государственный аграрный университет, г Волгоград, Россия

В статье предложено создание внутреннего подразделения - финансово-экономический департамент- для контроля за использованием финансовых ресурсов на базе уже существующих экономических служб агрохолдинга. Описаны его функции, предложены к выделению в департаменте соответствующие службы. Определены функционал и должностные инструкции сотрудников данных служб.

Ключевые слова: контроль в агрохолдингах, финансово-экономический департамент, должностные инструкции сотрудников.

В настоящих экономических условиях возникает необходимость создания службы финансового обеспечения и контроля за использованием финансовых ресурсов агрохолдинга на базе существующих служб, выполняющих учетные, аналитические, прогнозные, кредитные функции, а также осуществляющих моделирование внутри субъективных экономических отношений.

Данная служба подразумевает организацию финансово-экономического отдела (ФЭО), являющегося внутренним подразделением финансово- экономического департамента (ФЭД). На базе ФЭО создается единый финансово расчетный центр (ФРЦ), посредством которого обеспечивается концентрация финансовых ресурсов и их централизация в материнской организации. При этом консолидируются финансовые ресурсы всех дочерних организаций, входящих в холдинг; это позволяет юридически самостоятельным организациям функционировать как единый хозяйственный организм.

Рассмотрим финансово-экономический департамент (ФЭД) агрохолдинга, деятельность которого позволяет координировать: учетные, аналитические, прогнозные и кредитные функции. Функции этого отдела включают: организацию единой системы учета и взаимоотношений внутри агрохолдинга и с внешними контрагентами; организацию управления денежными потоками и взаимоотношения с кредитными организациями; организацию и контроль экономической работы в предприятиях агрохолдинга; организацию аналитической работы и прогнозирование стратегии фирмы; контроль за использованием материальных ресурсов в организациях агрохолдинга.

В соответствии с данными функциями департамента предлагается выделение в нем следующих служб (рис. 1).



Рисунок 1 - Структура финансово-экономического департамента (составлено автором)

Для каждой службы необходимо определить функционал и должностные инструкции сотрудников.

Функции «Учетной» службы включают:

1. ведение бухгалтерского учета в соответствии с действующими нормами и нормативами;
2. регулирование расчетных взаимоотношений с дебиторами и кредиторами по оплате труда и по средствам выданным в подотчет;
3. контроль работы материально-ответственных лиц;
4. ответственность за правильность и своевременность платежей в бюджет и внебюджетные фонды;
5. контроль своевременности платежей в бюджет и внебюджетные фонды предприятий агрохолдинга;
6. контроль операций по наличному и безналичному денежному обороту агрохолдинга;
7. выполнение в срок и предоставление в государственные контролирующие органы баланса и другой финансовой отчетности;
8. организация и контроль ведения бухгалтерского и налогового учёта в соответствии принятой нормативной базой и учётной политикой;
9. участие в формировании и осуществлении договорной, финансовой, налоговой политики предприятий агрохолдинга;

10. оказание методической помощи работникам предприятия по вопросам бухгалтерского контроля, налогового законодательства, отчетности.

Функции «Контрольно-ревизионной» службы:

1. осуществление проверки и контроля за: наличием и движением ресурсов необходимых для обеспечения производственного процесса; операциями с наличными денежными средствами; операциями на счетах в банке; операциями с основными средствами; операциями с нематериальными активами; сохранностью и правильностью ведения учета производственных запасов; учетом затрат, включаемых в себестоимость продукции и услуг, и выручки от реализации продукции работ и услуг; финансовыми результатами и направлениями использования фондов и резервов; правильностью исчисления налогов;

2. организация и контроль за работой учётных служб предприятий агрохолдинга, связанной с выполнением возложенных задач;

3. участие в разработке методических рекомендаций по ведению учета и оптимизации налогообложения;

4. участие в семинарах по обучению и повышению квалификации работников учетно-экономической служб агрохолдинга.

Функции «Финансово-кредитной» службы:

1. организация финансирования производственно-хозяйственной деятельности предприятий агрохолдинга согласно утверждённого производственно-финансового плана;

2. организация получения возмещения по процентным ставкам из бюджетов разных уровней по краткосрочным и инвестиционным кредитам;

3. контроль своевременности и обоснованности платежей предприятий на основе ежемесячно предоставляемых прогнозных графиков платежей по обязательствам перед внешними контрагентами;

4. оптимизация расчётов, как между предприятиями агрохолдинга, так и с внешними контрагентами, согласно принятой договорной схемы;

5. осуществление работы с кредитными учреждениями по выявлению выгодных условий размещения временно-свободных финансовых средств.

Функции службы «Аграрной экономики»:

1. осуществление руководства по разработке производственно-финансового плана (пфп) предприятий агрохолдинга;

2. составление сводного годового производственно-финансового плана на основании индивидуального производственно-финансового плана организаций участников агрохолдинга;

3. осуществление разработки нормативных планов и заданий для организаций агрохолдинга;

4. контроль выполнения пфп и установленных заданий подразделениями и службами агрохолдинга;

5. организация и контроль разработки экономического блока технологических карт по возделыванию с-х культур в предприятиях агрохолдинга;

6. совершенствование системы оплаты труда и обеспечение контроля организации системы оплаты труда в агрохолдинге;

7. организация и контроль работы по нормированию труда;

8. проведение экономического анализа и оценки результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятий агрохолдинга;

9. разработка методических рекомендаций по планированию, учету, анализу и контролю производственно-хозяйственной деятельности предприятий агрохолдинга;

10. организация и контроль работы учетно-экономических служб предприятий агрохолдинга, связанной с выполнением возложенных задач.

Функции службы «Анализа и прогноза»:

1. осуществление консолидации квартальной и годовой отчетности по формам: форма №1 «бухгалтерский баланс»; форма №2 «отчет финансовых результатах»; форма №4 «отчет о движении денежных средств»;

2. проведение сводного анализа и на его основе оценку результатов деятельности холдинговой группы в разрезе следующих направлений: деятельность агропроизводственного комплекса; деятельность промышленно-обслуживающего комплекса; деятельность торгово-закупочного комплекса; финансово-экономическое состояние агрохолдинга в целом;

3. подготовка пояснительной записки по результатам сводного анализа и предложения по повышению экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельности агрохолдинга;

4. составление сводного годового производственно-финансового плана на основании индивидуального производственно-финансового плана организаций участников агрохолдинга;

5. проведение ежегодной оценки стоимости фирмы, отслеживание ее изменение во времени.

Таким образом, финансово- экономический департамент призван обеспечить сбалансированное поступление денежных средств в агрохолдинге, эффективное использование финансовых ресурсов в разрезе основных направлений деятельности агрохолдинга, оптимизировать денежный оборот, обеспечить достаточный уровень рентабельности продаж за счет гибкой ценовой политики и снижения издержек, оптимизировать ресурсный поток и гарантировать реализацию основных функций.

Важными направлениями деятельности ФЭД является формирование финансовой политики агрохолдинга, с помощью которой обеспечивается финансовыми ресурсами производственно-хозяйственная деятельность агрохолдинга, поддерживается высокий уровень платежеспособности, ликвидности и кредитоспособности, предусматриваются возможности перераспределения консолидированных финансовых ресурсов холдинга на наиболее значимых участках.

Список использованных источников.

1. Глущенко А.В., Забазнова Д.О., Терехина Н.В. Развитие методики управленческого учета в агрохолдингах. Волгоград: Сфера, 2018. -186с.

2. Глущенко А.В. Повышение качества информации на основе внутренней стандартизации учетного процесса интегрированных формирований холдингового типа // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. – 2010.- № 1 (16).- С.136-144.

FUNCTIONS OF THE FINANCIAL AND ECONOMIC DEPARTMENT OF THE AGRICULTURAL HOLDING

D. O. Zabaznova

FSBEI HE Volgograd state agrarian University,
Volgograd, Russia

Based on the existing economic services of the agricultural holding, the article suggests the creation of an internal division-the financial and economic Department, to control the use of financial resources. Its functions are described, and appropriate services are proposed for allocation in the Department. The functionality and job descriptions of employees of these services are defined.

Keywords: control in agricultural holdings, financial and economic Department, job descriptions of employees.

УДК 631

НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Т.В. Зубкова

ФГБОУ ВО Пензенский ГАУ,
г. Пенза, Россия

В статье рассмотрены направления управления денежными потоками организации, основным из которых является оптимизация денежных потоков.

Ключевые слова: денежные потоки, отток денежных средств, приток денежных средств, текущая деятельность, инвестиционная деятельность, денежные средства.

Управление денежными потоками является важным фактором ускорения оборота капитала предприятия. Это происходит за счет сокращения продолжительности операционного цикла, более экономного использования собственных и уменьшения потребности в заемных источниках денежных средств. Следовательно, эффективность работы предприятия полностью зависит от организации системы управления денежными потоками. Данная система создается для обеспечения выполнения краткосрочных и

стратегических планов предприятия, сохранения платежеспособности и финансовой устойчивости, более рационального использования его активов и источников финансирования, а также минимизации затрат на финансирование хозяйственной деятельности.

Одним из наиболее важных и сложных этапов управления денежными потоками предприятия является их оптимизация.

Процесс оптимизации денежных потоков является одной из главных функций управления денежными потоками, в результате которого достигается повышение их эффективности в предстоящем периоде.

Сбалансирование является главной целью управления денежными потоками и представляет собой обеспечение необходимой пропорциональности объемов положительного и отрицательного денежных потоков в целом по организации и по отдельным направлениям деятельности, то есть текущей, инвестиционной и финансовой деятельности компании.

Приток денежных средств осуществляется за счет выручки, увеличения уставного капитала в процессе эмиссии, полученных кредитов и займов, целевого финансирования и т. д. Отток денежных средств возникает при покрытии текущих затрат, инвестиционных расходов, платежей в бюджет, выплате дивидендов, процентов, комиссионного вознаграждения и т. д.

Для поддержания сбалансированности необходимо выполнение следующих задач: формирование достаточного объема денежных ресурсов в соответствии с потребностями хозяйственной деятельности; оптимизация распределения сформированного объема денежных ресурсов по видам деятельности и направлениям использования; обеспечение высокого уровня финансовой устойчивости организации в процессе ее развития; поддержание постоянной платежеспособности; максимизация чистого денежного потока, обеспечивающая заданные темпы экономического развития на условиях самофинансирования; обеспечение минимизации потерь стоимости денежных средств в процессе их использования.

Стоит отметить, что отрицательное воздействие на результаты хозяйственной деятельности предприятия оказывает не только дефицитный, но и избыточный денежный поток.

Последствиями дефицитного денежного потока являются: снижение ликвидности и платежеспособности предприятия, задержки выплаты заработной платы, рост просроченной кредиторской задолженности, увеличение продолжительности финансового цикла и т.д. Вследствие чего, снижается рентабельность использования собственного капитала и активов предприятия.

Последствия избыточного денежного потока проявляются в потере реальной стоимости временно неиспользуемых денежных средств от инфляции, потере потенциального дохода от неиспользуемой части денежных активов в сфере краткосрочного их инвестирования, что в конечном

итоге также отрицательно сказывается на уровне рентабельности активов и собственного капитала предприятия.

Увеличение объема положительного денежного потока можно достигнуть за счет привлечения инвесторов для увеличения объема собственного капитала, получения долгосрочных кредитов, продажи (или сдачи в аренду) неиспользуемых видов основных средств, дополнительной эмиссии акций и т.д.

Снижение объема отрицательного денежного потока можно достигнуть за счет сокращения объема инвестиционных программ, снижения суммы постоянных издержек предприятия, отказа от финансового инвестирования и т.д.

В связи с этим, главной задачей бухгалтера является нормирование остатка денежных средств. Именно бухгалтер должен отслеживать и контролировать оптимальный уровень между дебиторской задолженностью и погашением обязательств. Если средний остаток денежной массы постоянно нарастает – это показатель того, что компания имеет упущенную выгоду от того, что деньги накапливаются в свободном остатке. Добавленную стоимость и выгоду эти деньги приносят только банку, который обслуживает данное предприятие. Бухгалтеру же необходимо определить оптимальную сумму ликвидных денежных остатков, которые составляют потребность организации в поддержании постоянной платежеспособности, а с остальными деньгами распорядиться так, чтобы и они приносили прибыль.

Синхронизация денежных потоков во времени направлена на обеспечение более четкой зависимости между входящими и исходящими денежными потоками. Для синхронизации денежных потоков во времени могут использоваться два основных метода - выравнивание и повышение тесноты корреляционной связи между отдельными потоками.

Выравнивание денежных потоков подразумевает за собой сглаживание их объемов в разрезе отдельных интервалов рассматриваемого периода времени. Реализация этого метода приводит к устранению сезонных и циклических различий в формировании как положительных, так и отрицательных денежных потоков, и, как следствие, к оптимизации средних остатков денежных средств и повышению уровня ликвидности.

Повышение тесноты корреляционной связи между потоками достигается путем использования «Системы ускорения - замедления платежного оборота». Данная система направлена на разработку мероприятий по ускорению привлечения денежных средств и замедлению их выплат в отдельные интервалы времени, в результате чего повышается синхронность формирования положительного и отрицательного денежных потоков.

Ускорение привлечения денежных средств в краткосрочном периоде может быть достигнуто за счет следующих мероприятий: использование предоплаты за всю или большую часть готовой продукции, которая пользуется повышенным спросом; сокращения сроков предоставления товарно-

го кредита покупателям; использование современных форм рефинансирования просроченной дебиторской задолженности - учет векселей, факторинг, форфейтинг; индивидуальная работа с каждым покупателем с целью сокращения дебиторской задолженности; использование краткосрочных кредитов и ссуд и др..

Замедление выплат денежных средств в краткосрочном периоде может быть достигнуто за счет следующих мероприятий: увеличение сроков товарного кредита с согласия поставщиков; использование налоговых льгот по платежам в бюджет; снижение затрат на производство и реализацию продукции за счет внутренних факторов снижения себестоимости; сокращения расчетов наличными деньгами; замены приобретения долгосрочных активов на их аренду (лизинг) и т.д.

Наиболее важное направление оптимизации, отражающее результаты ее предшествующих этапов это максимизация чистого денежного потока. В результате роста чистого денежного потока достигается повышение темпов экономического развития предприятия, снижение зависимости от внешних источников финансирования, рост рыночной стоимости предприятия. Для повышения суммы чистого денежного потока необходима реализация следующих мероприятий: снижение уровня постоянных и переменных издержек; разработка эффективной ценовой политики, обеспечивающей повышение уровня доходности операционной деятельности; осуществление эффективной налоговой политики, обеспечивающей снижение уровня суммарных налоговых выплат; использование метода ускоренной амортизации основных средств предприятия; продажа неиспользуемых основных средств и нематериальных активов. Автоматизация процесса управления денежными потоками позволит повысить платежную дисциплину, обеспечивать пользователей оперативной и достоверной информацией, регулировать взаиморасчеты, ускорить оборачиваемость денежных средств.

Таким образом, оптимизация денежных потоков приводит к сокращению потребности организации в заемном капитале. Активно управляя денежными потоками, можно обеспечивать более рациональное и экономное использование собственных финансовых ресурсов, снижать зависимость темпов развития организаций от привлекаемых кредитов. Результаты оптимизации денежных потоков предприятия находят свое отражение при планировании формирования и использования денежных средств в предстоящих периодах.Эффективно организованные денежные потоки являются важнейшим показателем финансового состояния предприятия, предпосылкой обеспечения устойчивого роста и достижения высоких конечных результатов его финансово-хозяйственной деятельности в целом.

Список использованных источников.

1. Актуальные проблемы бухгалтерского учета, аудита и анализа в современных условиях: монография (научное издание)/Под общ. ред. Н.Н. Бондиной. -Пенза: РИО ПГАУ, 2017. -184 с.

2. Бондина Н.Н. Теория экономического анализа. / Н.Н. Бондина, И.А. Бондин, Т.В. Зубкова // Учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика направленность (профиль) «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» - Пенза: РИО ПГАУ, 2018 – 205 с

3. Бондина Н.Н. Финансовый механизм и оценка его влияния на повышение эффективности сельскохозяйственного производства /Н.Н. Бондина, О.В. Лаврина, Т.В. Зубкова // Известия Самарской ГСХА.- 2014.-№2.- с.29-35.

4. Бондина Н.Н. Коэффициентный анализ денежных потоков / Н.Н. Бондина, И.А. Бондин, Т.В. Зубкова // Аудит и финансовый анализ. -№1. –2018. –с.166-171

5. Бондина Н.Н. Анализ состояния и использования оборотных активов сельскохозяйственных организаций /Н.Н. Бондина, И.А. Бондин, Т.В. Зубкова // Бух учет в сельском хозяйстве.- 2016.-№8.- с.66-77.

6. Бондина Н.Н. Анализ прогнозирования денежных потоков / Н.Н. Бондина, И.А. Бондин, Т.В. Зубкова // Аудит и финансовый анализ. - №5. – 2019. – с.79-83

DIRECTIONS FOR CASH OPTIMIZATION STREAMS ORGANIZATIONS

T.V. Zubkova

FSBEI HE Penza GAU,
Penza, Russia

The article discusses the directions of managing the organization's cash flows, the main of which is the optimization of cash flows.

Key words: cash flows, cash outflows, cash inflows, current activities, investment activities, cash.

УДК 338.43, 339.97

ЕВРАЗИЙСКИЕ, НАЦИОНАЛЬНЫЕ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОЙ СТРАТИФИКАЦИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ПОТОКОВ

С.В. Иванова

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
г. Москва, Россия

Статья посвящена проблемам сегрегации продуктов питания на международном, региональном и национальном уровнях по критерию технологии и организации производства. Обозначены международные тенденции внедрения ГМО-технологий и коллизии регулирования оборота ГМО-продукции в ЕАЭС и в России. Сделан вывод о преимуществах производства органик-продукта на евразийском пространстве.

Ключевые слова: ГМО-продукция, органическое земледелие, Россия, ЕАЭС, институциональная среда, экология, международный и российский рынок.

Рост сельскохозяйственного производства в конце 20 века в целом носил интенсивный характер и был обусловлен внедрением достижений научно-технического прогресса в аграрную практику. Наряду с бесспорными плюсами интенсификации этой древнейшей сферы деятельности человека, обозначились пределы её положительного влияния на сельское хозяйство и сельский социум. Кроме того, начиная с конца 90-х годов прошлого века, в мире наблюдается снижение темпов роста урожайности базовых сельскохозяйственных культур. На этом фоне разворачивается новый этап научно-технического прогресса – «генная революция».

Основой «генной революции» стали достижения в сфере биотехнологий, позволившие создавать генетически модифицированные организмы с заданными свойствами (ГМО). К 2019 г. относительно 1996 г. общемировая площадь посевов ГМ-культур выросла почти в 113 раз и составила 191,7 млн. га. Мировыми лидерами по этому показателю являются США, Бразилия и Аргентина. Страны-члены ЕАЭС относится к группе стран, в которых запрещено выращивание, но разрешен ввоз и использование ГМО в качестве продукта питания, корма для животных или в научно-исследовательских целях. Россия, Казахстан, Беларусь и Армения подписали Картахенский протокол к Конвенции о биологическом разнообразии. Национальное законодательство в этой сфере только формируется. За основу взят Модельный закон о безопасности деятельности, связанной с генетически модифицированными организмами, принятый на 27-м пленарном заседании Межпарламентской ассамблеи государств – участников СНГ (постановление № 27-9 от 16 ноября 2006 г.). Основным действующим на территории ЕАЭС документом, регулирующим оборот ГМ-продукции, является союзный технический регламент «Пищевая продукция в части ее маркировки», который касается маркировки пищевых товаров, полученных с применением генно-модифицированных организмов. Начиная с 26 июня 2020 года маркировка пищевой продукции, полученной с применением ГМО, обязательно должна иметь рядом с единым знаком обращения продукции на рынке Евразийского экономического союза («ЕАС») одинаковый с ним по форме и размеру знак маркировки «ГМО». Если изготовитель при производстве пищевой продукции не использовал ГМО, то есть их содержание в ней, не превышающее 0,9 процента, считается случайной или технически неустранимой примесью. Такие товары не относятся к содержащим ГМО, и при их маркировке не требуется наносить соответствующие сведения. В России официально разрешено к использованию для производства продуктов питания 18 линий ГМО, в том числе три сорта сои, шесть сортов кукурузы и четыре сорта картофеля.

Международные трейдеры продвигают идею дальнейшего расширения посевов под ГМО как безальтернативную панацею от голода и недоедания в развивающихся странах. Однако, последствия воздействия ГМО на природу и человека изучены мало. Рынок ГМО-семян крайне монополизирован глобальными корпорациями, среди которых особую роль играет

американская компания Монсанто (Monsanto), которая в 2018 г. вошла в состав немецкого агрохимического концерна Байер (Bayer). ФАС России, на территории которой оперирует Bayer AG, одобрил эту сделку международного корпоративного слияния. Согласно договоренности, немецкая сторона организует трансфер молекулярных средств селекции кукурузы, рапса, пшеницы, сои, ряда овощных культур и предоставит недискриминационный доступ к технологиям цифрового земледелия (цифровым приложениям и платформам). Отметим, что контрагенты с российской стороны (например, агрофирма «Павловская нива») опасаются чрезмерного контроля со стороны компании Байер за процессом производства новой селекционной продукции в России. Правовое регулирование передачи интеллектуальной собственности в сфере сельского хозяйства только формируется. Использование генетического материала Байер, в частности гермоплазмы, при нечеткой идентификации новых российских сортов и расплывчатых условиях лицензионных соглашений, может привести к обложению роялти всей продукции семеноводства России и разрушению этого (пока ещё слабого) сегмента российского АПК.

Одновременно с наращиванием ГМ-продукции в мире наблюдается рост популярности совершенно иной технологии выращивания сельскохозяйственной продукции – органического земледелия. По данным FiBL&IFOAM – Organic Agriculture общемировая площадь земель органического сельского хозяйства составляет 71,5 млн.га. (2018 г.). По значимости этого сегмента для национального агробизнеса особенно выделяются Лихтенштейн – 38,5% всех земель сельскохозяйственного назначения страны, Самоа – 34,5%; Австралия – 24,7%.

Таким образом, концептуально наметилась сегрегация продовольствия на три потока: продукты питания с присутствием ГМО; традиционные сельскохозяйственные продукты, выращенные индустриальным интенсивным способом; продукты-органик. Мейнстримом остается индустриальное ведение сельского хозяйства, но динамика других направлений позволяет говорить о перспективе их существенного присутствия на мировых рынках аграрных товаров и продовольствия. По мнению автора, наибольшего внимания заслуживает развитие в странах ЕАЭС, прежде всего, органического земледелия как экологически щадящего процесса взаимодействия человека и природы, позволяющего создать безопасный, полезный и востребованный на рынке продукт питания.

Список использованных источников.

1. Дудин М.Н. Трансгенные организмы (ГМО) в сельском хозяйстве: объективная необходимость в целях обеспечения глобальной продовольственной безопасности или способ увеличения прибыли ТНК АПК? // Продовольственная политика и безопасность. – 2020. – Том 7. – № 2. – С. 107-120. doi: 10.18334/ppib.7.2.100666

2. Картахенский протокол к Конвенции о биологическом разнообразии - https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/pdf/cartagena.pdf

3. ЕЭК. С 26 июня продукты в ЕАЭС маркируются знаком «ГМО», если при производстве использованы генно-модифицированные организмы - http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/26-06-2020-02.aspx

4. ФАС России согласовала сделку по слиянию Bayer и Monsanto на территории РФ, 20 апреля 2019 – https://www.bayer.ru/media/ news/20182004_ monsanto_bayer_agreed.php

5. Willer, Helga, Bernhard Schlatter, Jan Travnicek, Laura Kemper and Julia Lernoud (Eds.) (2020): The World of Organic agriculture. Statistics & Emerging Trends 2020. Research Institute of Organic Agriculture (FiBL), Frick, and IFOAM – Organics International, Bonn.

EURASIAN, NATIONAL AND INTERNATIONAL ASPECTS OF MODERN STRATIFICATION OF FOOD FLOWS

S.V. Ivanova

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

The article is devoted to the problems of food segregation at the international, regional and national levels according to the criterion of technology and organization of production. International trends in the introduction of GMO technologies and conflicts of regulation of the turnover of GMO products in the EAEU and in Russia are outlined. The conclusion is made about the advantages of organic product production in the Eurasian space.

Keywords: GMO products, organic farming, Russia, organic product, institutional environment, ecology, international and Russian market.

УДК 614.2

ЗДОРОВЬЕ НАЦИИ И ПАГУБНЫЕ ЗАВИСИМОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

К.С. Кабак[1]

ФГБОУ ВО "Сибирский государственный университет путей сообщения" г. Новосибирск, Россия

В статье представлены результаты работы по изучению проблем, связанных со здоровьем нации и пагубными зависимостями. Анализировалась динамика численности, заболевших наркоманией. Представлены задачи и целевые показатели национального проекта

Ключевые слова: здравоохранение, наркомания, демография, национальный проект, профилактика, численность заболевших.

В прогрессирующем мире такие факторы, как: экологические, социально-экономические, бытовые и другие непосредственно влияют на здо-

[1] Научный руководитель - к. техн.н., доцент Хекало Ольга Юрьевна

ровье любой нации. Оно определяется следующим образом, отсутствием или наличием у человек вредных привычек, соответственно на этом основании можно сделать оценку уровня информированности и грамотности относительно рисков получения хронических заболеваний, ценности здоровья и степени активности его поддержания [2]. Следовательно, проблемы здоровья нации имеют комплексный характер, а потому являются уделом размышлений и дел не только медиков. Официальный статистический источник Росстат сделал подсчет, в котором была отражена доля граждан, ведущих в течение 2019 года здоровый образ жизни (далее ЗОЖ) их доля по всей России составила 12%. Этот демографический показатель появился в федеральном плане статистических работ в конце декабря 2018 года. Статистика по нему публикуется впервые [4].

Данные были получены путем применения пяти специальных условий, определенных Росстатом [6]:

- Отсутствие наркотической зависимости;
- Должна присутствовать адекватная физическая активность (не менее 150 минут умеренной или 75 минут интенсивной физической нагрузки в неделю);
- Необходимо отсутствие курения;
- Потребление соли не должно превышать 5 грамм в сутки;
- Употребление алкоголя возможно лишь не более 168 г чистого спирта в неделю для мужчин и не более 84 г для женщин.

В современном мире употребление наркотиков является одна из самых актуальных проблем, влияющая на многие показатели страны: демографические, социально-экономические и ярко отражается на здоровье нации в целом [3, с.176].

Одним из важнейших факторов здоровья является отсутствие наркотической зависимости. В данной работе анализировалась численность заболевших наркоманией в динамике за ряд лет и была предпринята попытка прогнозирования данного явления к 2024 году. На основе экстраполяции были сделаны расчеты, которые представлены ниже (табл.1).

Таблица 1 – Таблица расчетов показателей динамики и прогнозирования численности, заболевших наркоманией

Год	Численность, тыс. чел.	t	y*t	t^2	Ежегодные темпы роста, %
2015	288	-3	-864	9	-
2016	259,5	-1	-259,5	1	90,1
2017	231,6	1	231,6	1	89,2
2018	223,1	3	669,3	9	96,3

Расчеты делались на основе уравнения прямой:

Уравнение прямой, $\overline{y_1} = a_0 + a_1 \times t$ где: $a_0 = \sum y / n = 1002,2 / 4 = 250,55$

$a_1 = \sum yt / \sum t^2 = -157,7 / 10 = -15,77$

$yt = 250,55 - 15,77t$ - Уравнение тренда

Для 2024 года: $\bar{y} \times t = 250,55 - 15,77 \times 8 = 124,39$ тысяч человек.

Вывод: к 2024 году возможно снижение числа заболеваемости наркоманией до 124,39 тысяч человек. Столь насущная и актуальная проблема может быть решена только общими усилиями, с принятиями как государственных мер, так и общественных.Что бы доказать и показать молодым людям на абсолютно другой и положительный вектор решения данной проблемы. Для этого требуются профилактические меры предупредительного характера [1, с. 327].

В 2018 году, указом президента был запущен национальный проект «Здравоохранение». Его основные цели, следующие: снижение младенческой смертности; смертности населения трудоспособного возраста; смертности населения от сердечно-сосудистых и онкологических заболеваний, больничной летальности от инфаркта и инсульта; создание полного штата квалифицированных сотрудников (врачей и медсестер), оказывающих амбулаторную помощь; внедрение «бережливых технологий» в медицинских организациях; обеспечение охвата граждан профилактическими медосмотрами не реже одного раза в год; рост объема экспорта медицинских услуг .

Задачи национального проекта РФ «Здравоохранение»:

1. Завершение формирования сети медицинских организаций первичного звена с использованием геоинформационной системы с учётом необходимости строительства врачебных амбулаторий и ФАП в малых населённых пунктах.

2. Оптимизация работы медицинских организаций, которые оказывают первичную медико-санитарную помощь.

3. Формирование системы защиты прав пациента.

4. Разработка и реализация программ развития детского здравоохранения.

5. Обеспечение медицинских организаций системы здравоохранения квалифицированными кадрами.

6. Завершение формирования сети национальных медицинских исследовательских центров.

7. Внедрение инновационных медицинских технологий, включая систему ранней диагностики и дистанционный мониторинг здоровья пациента.

8. Создание механизмов взаимодействия медицинских организаций на основе единой государственной информационной системы в сфере здравоохранения.

9. Совершенствование механизма экспорта медицинских услуг.

Целевые показатели национального проекта:

1. Будет создано более 350 новых фельдшерских, фельдшерско-акушерских пунктов и врачебных амбулаторий.

2. В 62 субъектах Российской Федерации будет произведена замена более 1200 фельдшерских, фельдшерско-акушерских пунктов, а также врачебных амбулаторий.

3. К 2022 году будут функционировать более 1300 мобильных медицинских комплексов.

4. К 2025 году охват граждан профилактическими медицинскими осмотрами не реже одного раза в год составит 90%. Число граждан, которые прошли профилактические осмотры, составит 132 миллиона человек в год.

5. К 2025 году доля медицинских организаций, которые участвуют в создании и тиражировании «Новой модели медицинской организации, оказывающей первичную медико-санитарную помощь», составит 54,5% [5].

В связи со всем изученным и вышесказанным можно сделать вывод, что к 2024 году возможно снижение числа заболеваемости наркоманией до 124,39 тысяч человек. Несомненно, радует то, что есть положительная динамика в уменьшении количества заболевших, но сегодня проблема остается актуальной и требует дальнейших действий на пути к снижению пагубных зависимостей.

Список использованных источников.

1. Ланина, А.В. Статистика пагубных зависимостей населения России / А.В. Ланина, О.Ю. Хекало // МИЛЛИОНЩИКОВ-2019. Материалы II Всероссийской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, посвященной 100-летию ФГБОУ ВО "ГНТУ им. акад. М.Д. Миллионщикова". 2019. С. 327-331.

2. Столяров, С. А. Менеджмент в здравоохранении : учебник для вузов / С. А. Столяров. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 764 с.

3. Хекало, О.Ю. Критерии оценки уровня жизни и развития человека в мировом пространстве / О.Ю. Хекало. // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 7. С. 176-178.

4. Методика расчета показателя «Доля граждан, ведущих здоровый образ жизни» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.gks.ru/metod/nazproekt/met020001.pd (дата обращения: 27.08.2020);

5. Министерство Здравоохранения Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rosminzdrav.ru/ (дата обращения: 27.08.20);

6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.gks.ru/ (дата обращения: 27.08.2020)

THE HEALTH OF THE NATION AND THE HARMFUL ADDICTIONS OF THE POPULATION

K.S. Kabak

FSBEI HE "Siberian State University of Railways"
Novosibirsk, Russia

The article presents the results of work on the study of problems related to the health of the nation and harmful addictions. The dynamics of the number of people with drug addiction was analyzed. Objectives and targets of the national project are presented

Keywords: health care, drug addiction, demography, national project, prevention, number of cases.

УДК 339:63

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ МЯСНОГО СКОТОВОДСТВА ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

О.Ф. Кадыкова, Т.Н. Чуворкина

ФГБОУ ВО Пензенский ГАУ
г. Пенза, Россия

В статье приводится анализ состояния мясного скотоводства на региональном уровне. Представлена сравнительная характеристика деятельности различных категорий хозяйств. Определены факторы и перспективы развития мясной отрасли.

Ключевые слова: мясное скотоводство, факторы развития отрасли, мясные продукты, субъекты агробизнеса.

Российский и региональный рынок мяса и мясных продуктов является самым крупным сектором продовольственного рынка. Его роль определяется растущими объемами производства и спроса на мясные продукты, и их значимостью как источника белков животного происхождения в рационе питания человека.

Мясо является востребованным продуктом среди потребителей. В структуре энергетической ценности продуктов питания на долю мяса приходится 16 %. В продовольственной корзине жителей РФ по стоимости мясо занимает 30 %, а у потребителей Пензенской области около 21 %.

В Пензенской области наблюдается уверенный рост потребления мяса и мясопродуктов. В 2019 году его потребление на душу населения составило 76,4 кг, однако это на 8,4 % ниже рекомендуемой физиологической нормы данного продукта. В структуре потребления говядина занимает третье место.

По своему химическому составу, структуре и свойствам она наиболее полно отвечает потребностям человеческого организма. Говядина – источник незаменимых веществ в организме, которые человек должен получать с раннего детства.

Состояние рынка мяса и мясопродуктов характеризуется стабильностью. Общий объем регионального рынка мяса и мясопродуктов оценивается в 386 тыс. тонн в год.

Развитие мясной отрасли определяют следующие факторы:

– относительно устойчивый спрос на мясо и мясопродукты со стороны разных потребителей и стабильное предложение этих видов продукции производителями;

– своевременная государственная поддержка в рамках действующей Государственной программы по развитию сельского хозяйства на 2013-2020 годы и различных региональных программ.

– гибкая система экономических отношений в цепочке «производство-потребление» мясных продуктов;

– активная политика государства по отношению к отечественным производителям мяса;

Оценка функционирования отечественного рынка мясной продукции скотоводства, в том числе и регионального, как крупного сегмента продовольственного рынка подтверждает вывод о том, что предполагается устойчивый рост отечественного производства скота на убой, постепенное вытеснение импорта, формирование экспортного потенциала.

В Пензенском регионе животноводческая отрасль демонстрирует позитивную динамику производства.

В 2019 г. рост производства составил 51,7 % по сравнению с 2015 г. В хозяйствах всех категорий было произведено 386 тыс. т, что выше аналогичного периода на 19,6 %.

В структуре производства скота и птицы на убой доля скота занимает 7,6 %. По данным Министерства сельского хозяйства Пензенской области в хозяйствах всех категорий в 2019 г. было произведено 24,8 тыс. т производства мяса скота, что выше уровня 2018 г. и ниже 2015 г. на 1,6 и 6,7 % соответственно (рис. 1).

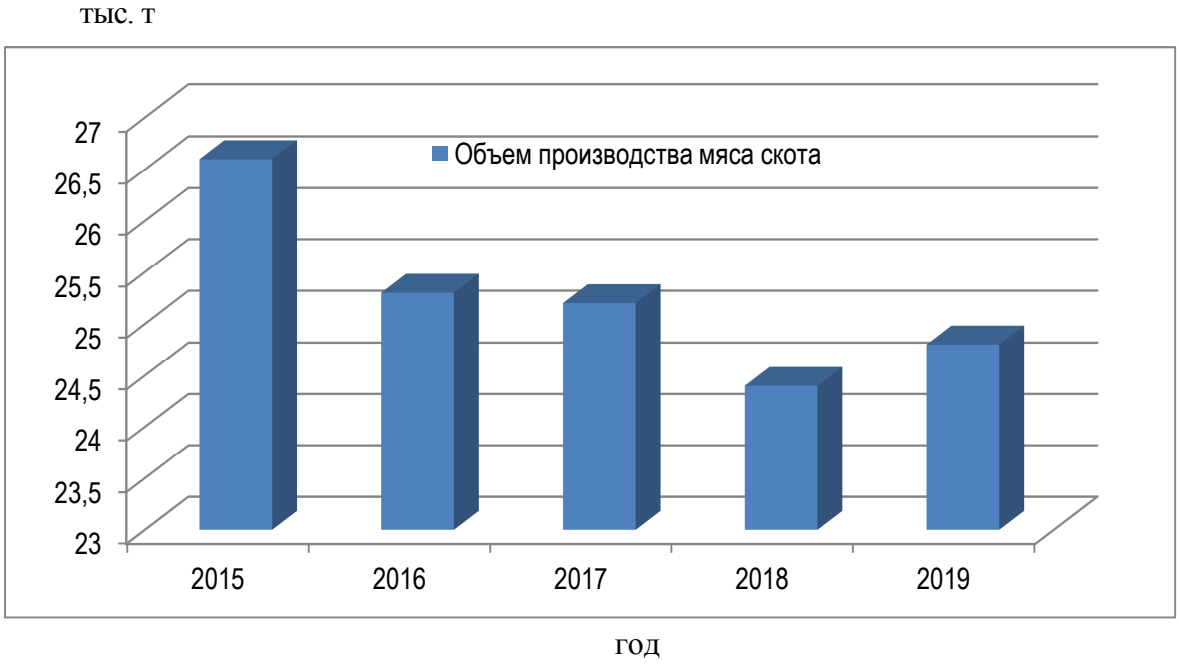


Рисунок 1 – Динамика объемов производства мяса скота (на убой в живом весе) в Пензенской области

Наибольшая доля производства мяса скота на убой в живом весе (60,2 %) приходится на личные подсобные хозяйства. В сельскохозяйственных организациях производится порядка 30,3 %. Неуклонно растет роль фермерских хозяйств в производстве данного вида продукции, о чем свидетельствует устойчивая тенденция увеличения доли крестьянских (фермерских) хозяйств в структуре производства. Однако их удельный вес еще занимает небольшое место и составляет 9,5 % производства мяса скота на убой (таблица 1).

Таблица 1 – Производство крупного рогатого скота на убой (в живом весе) по категориям хозяйств Пензенской области, т

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Базисный темп роста, %
Сельскохозяйственные организации	7,6	8,4	7,6	7,4	97,4
Крестьянские (фермерские) хозяйства	2,1	2,6	2,6	2,3	109,5
Личные подсобные хозяйства	16,9	14,4	15,0	14,7	86,9
Хозяйства всех категорий	26,6	25,3	25,2	24,4	91,7

В крестьянских фермерских хозяйствах производство мяса скота увеличивается в отличие от личных подсобных хозяйств и сельскохозяйственных организаций.

Динамика производства в мясном скотоводстве определяется такими факторами первого порядка, как поголовье скота и его продуктивность. В 2019 г. по сравнению с 2016 г. поголовье крупного рогатого скота сократилось на 8,4 % или на 14,8 тыс. голов. На долю личных подсобных и фермерских хозяйств приходится 62,4 % поголовья крупного рогатого скота, сельскохозяйственных организаций – 37,6 %. В отчетном году по сравнению с аналогичным периодом поголовье крупного рогатого скота уменьшилось в 18 районов Пензенской области. В отчетном году по сравнению с базисным периодом наблюдается увеличение среднесуточного привеса животных на откорме на 11,4 %.

В Пензенской области в среднесрочной перспективе наблюдается тенденция к увеличению производства говядины в промышленном секторе и сокращению в хозяйствах населения.

В Пензенском регионе разведением мясного скота занимаются следующие сельскохозяйственные организации: ООО Конный завод «Велес» (Нижнеломовский район), СПК «Гигант 1» (Кузнецкий район), СПК «Петровский» (Башмаковский район), ООО «АПК «Родина»(Земетчинский район), ООО «Камнатурпродукт» (Каменский район).

На региональном рынке мяса и мясопродуктов основными потребителями выступают перерабатывающие организации и независимые посредники. Конечным потребителем мяса и мясопродуктов являются физические лица и домохозяйства области.

В 2019 г. потребление мяса и мясопродуктов в среднем на члена домохозяйства в Пензенской области составляет 76,4 кг, из них потребление говядины – 15 кг.

Данный уровень потребления мяса и мясопродуктов соответствует 91,6 % от рекомендуемой нормы питания. Вариантом развития ситуации на потребительском рынке можно предположить насыщение спроса до рекомендуемой нормы.

В целом, дальнейшее развитие мясного скотоводства в регионе зависит от объемов государственной поддержки, доступности кредитных ресурсов и уровня рентабельности в отрасли.

Список использованных источников.

1. Кадыкова, О.Ф. Роль субъектов малого агробизнеса в развитии муниципального образования / О.Ф. Кадыкова, Т.Н. Чуворкина // Нива Поволжья. – 2016. – № 3(40). – С.129 – 136.

2. Столярова, О.А. Повышение производительности труда и эффективности использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве Пензенской области / О.А. Столярова // Нива Поволжья. – 2018. – № 1 (46). – С. 75-82.

3. Феоктистов, А.В. Правовые основы регулирования инновационного предпринимательства в Российской Федерации / Феоктистов А.В., Чуворкина Т.Н., Кадыкова О.Ф.// Нива Поволжья. – 2017. – № 3(44). – С.156 – 162.

4. Чуворкина, Т.Н. Правовые аспекты государственной поддержки субъектов малого агробизнеса (на примере Пензенской области) / Т.Н. Чуворкина, О.Ф. Кадыкова // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2015. – № 6. – С.44 – 45.

5. Чуворкина, Т.Н. Правовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства на разных этапах их развития / Т.Н. Чуворкина, О.Ф. Кадыкова // Образование, наука, практика: инновационный аспект сб. статей Международной научно-практической конференции. – Пенза: РИО ПГАУ, 2018.- С.70 – 74.

6. Шатова, А.В. Современное состояние и перспективы развития малого и среднего предпринимательства в России / А.В. Шатова / Региональные проблемы развития малого агробизнеса: сборник статей Международной научно-практической конференции. МНИЦ ПГСХА. – Пенза: РИО ПГСХА, 2015. – С. 12-16.

7. Теоретико-методологические подходы к формированию системы развития предприятий, комплексов, регионов: монография / Под ред. Ф.Е. Удалова, В.В. Бондаренко, О.А. Столяровой. - Пенза, РИО ПГАУ, 2019. - 213 с.

8. Развитие инновационных процессов в АПК: вопросы стимулирования: монография / под ред. И. Г. Ушачева, И. С. Санду. -М.: ФГУ РЦСК, 2011. -223 с.

9. Феоктистов, А.В. Правовые основы регулирования инновационного предпринимательства в Российской Федерации / А.В. Феоктистов, Т.Н. Чуворкина, О.Ф. Кадыкова // Нива Поволжья. -2017. -№3(44). - С.156-162.

ASSESSMENT OF THE STATE OF MEAT CATTLE BREEDING IN THE PENZA REGION

O.F. Kadykova, T.N. Chuvorkina

FSEE HT Penza SAU
Penza, Russia

The article describes analyzes the state of beef cattle breeding at the regional level. A comparative description of the activities of various categories of farms is presented. Factors and prospects for the development of the meat industry are determined.

Keywords: meat cattle breeding, factors of development of the industry, meat products, the subject of agribusiness.

УДК 304.4

СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ КАК СПОСОБ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ УЧРЕЖДЕНИЙ КУЛЬТУРЫ И ИСКУССТВА

А.А. Каташева[1]

ФГБОУ ВО «Самарский государственный институт культуры»
г. Самара, Россия

В статье рассматриваются связи с общественностью как способ маркетинговых коммуникаций учреждений культуры и искусства. Учреждения культуры и искусства имеют особые преимущества для налаживания связей с общественностью. У них имеется богатый опыт организации и проведения культурно-массовых мероприятий, взаимодействия со структурами власти, крупная целевая аудитория, тесное сотрудничество со СМИ, возможности заинтересовать сферы бизнеса.

Ключевые слова: связи с общественностью, PR, способ маркетинговых коммуникаций, учреждения культуры и искусства.

Связи с общественностью как инструмент управления наряду с рекламой является одним из основных элементов маркетинговых коммуникаций. В чем различия рекламы и пиара? Реклама рассчитана на быстрый результат. Пиар (public relations / PR) – длительный процесс, который формирует общественное мнение об учреждении, создает его имидж, завоевывает у людей преданность бренду. Нельзя сказать, что реклама не влияет на имидж, а пиар не продает. «Культурный» продукт продвигают оба инструмента. Но выбор рекламы упирается в деньги. Чтобы уложиться в бюджет, приходиться искать дешевые или даже бесплатные средства продвижения, к которым относится пиар. Связи с общественностью в сфере культуры включают в себя различные методы работы с потребителями, общественными организациями, инвесторами, властями, СМИ, населением и собственным персоналом [1]. Учреждения культуры и искусства имеют богатый опыт организации и проведения культурно-массовых мероприятий, взаимодействия со структурами власти, крупная целевая аудитория, тесное сотрудничество со СМИ, возможности заинтересовать сферы бизнеса [2].

Работа с журналистами – одна из основных в любой PR-кампании. В театрах встречи с прессой чаще всего приурочены к премьере. В результате хорошей работы пиарщика количество публикаций о премьере превышает число рекламных модулей и создает в обществе необходимый резонанс. Перед каждой премьерой РАМТ организует пресс-показ для фотографов и тележурналистов, а пишущих журналистов и критиков приглашает на сам спектакль. Служба по связям с общественностью также организует и координирует интервью, приуроченные к премьере.

Основной целью связей с общественностью является создание положительного образа организации у своей целевой аудитории. К важным за-

[1] Научный руководитель: к.э.н., доцент ФГБОУ ВО «СГИК» Подкопаев О.А.

дачам связей с общественностью относятся: установление и поддержание доверительных отношений с потенциальными потребителями и обществом в целом, обеспечение лояльности клиентов к организации, повышение продаж и расширение сферы влияния посредством соответствующей пропаганды и рекламы [3].

Реализация полноценной PR-кампании требует постоянного расширения и обновления коммуникационных связей, установление долговременных и доверительных отношений со своими партнерами и аудиторией [4]. Основные способы реализации связей с общественностью – участие в различных конференциях, конкурсах и мероприятиях. Организация различных мероприятий, фестивалей и выставок может помочь в создании и поддержании благоприятного имиджа организации и привлечении новых клиентов, а также спонсоров. Учреждение культуры может привлечь внимание к мероприятию, если пригласит на вернисаж или премьеру VIP-персон. Это могут быть старые друзья театра или музея, а также персоналии, которых может заинтересовать тема выставки или спектакля. Их визит в учреждение культуры станет информационным поводом для СМИ. А высказывания знаменитостей в прессе или на страницах учреждения культуры в социальных сетях – хорошей рекламой.

На сегодняшний день требуются эффективные и действенные инструменты, позволяющие учреждениям культуры постоянно отслеживать и улучшать изменения во внешнем окружении, чтобы гибко и эффективно реагировать на эти изменения и создавать лояльную для себя организационную среду. Учреждения культуры и искусства обязаны выстраивать связи с общественностью на принципах диалога, открытости, понимания и доверия.

Так как учреждения культуры являются публичными организациями, они настоятельно нуждаются в повышении своего социального имиджа, ключевыми характеристиками которого являются социальная ответственность и доступность предлагаемых культурных услуг [5].

Одной из важнейших функций связей с общественностью является социально-гуманистическая. Она направлена на создание атмосферы взаимопонимания и доверия как внутри компании, так и с внешними партнерами [6]. Именно благодаря этой функции осуществляется достижение взаимовыгодных отношений между организацией и многочисленными целевыми аудиториями. Основу данной деятельности составляет мониторинг мнения и поведения общественности с целью удовлетворения интересов и потребностей организации.

Связи с общественностью подразумевают создание и управление имиджем и репутацией компании. Маркетинг создает рынок для товаров и услуг, а связи с общественностью обеспечивают благоприятную атмосферу, в которой работает организация. На учреждение работает его яркий фирменный стиль (логотип, цветовая палитра, шрифты). К инструментам внутреннего пиара относится вся полиграфия, которая сопровождает ме-

роприятие, – программки, буклеты, рекламные листовки, флаеры, афиши, репертуар – в виде афиши для кассового зала и как раздаточный материал. В РАМТе мелкую полиграфию распространяют через рекламные стойки в кассовом зале и большом зрительском фойе.

Многие учреждения культуры создают в интернете сайты и группы, которые делают узнаваемым их бренд. У РАМТа есть официальный сайт, собственные группы в социальных сетях – Facebook, «Вконтакте». Среди других сетевых площадок театра – аккаунты в Twitter, Instagram, дневник в «Живом Журнале», интернет-газета «РАМТограф», которую выпускает Пресс-клуб театра, страница на Rutube, где выкладываются ролики к спектаклям, видеозаписи встреч со зрителями и других мероприятий театра. У зрителей также есть возможность оформить подписку на новости РАМТа на официальном сайте.

В качестве PR-приема некоторые учреждения культуры выпускают и продают сувениры. Так у посетителей остается маленькое напоминание о событии или учреждении. В киосках РАМТа продают красочные магниты с фрагментами афиш спектакля, ежегодный календарь, ручки и блокноты с логотипом РАМТа. К детским спектаклям театр выпускает специальную продукцию. Например, к «Кролику Эдварду» – картонную куклу Кролика, которую можно, как в спектакле, одевать в разные наряды. К другим детским постановкам – журналы «РАМТик» с играми и заданиями по спектаклю.

Таким образом, для учреждений культуры и искусства связи с общественностью играют очень важную роль и выступают механизмом для эффективной работы всей организации. Связи с общественностью являются неотъемлемым инструментом для понимания специфики дальнейшей работы организации, получения обратной связи, обеспечения позитивного имиджа организации, что в свою очередь помогает увеличивать финансовые, информационные, человеческие и материальные ресурсы.

Список использованных источников.

1. Новаторов В. Е. Социально-культурный маркетинг: история, теория, технология / В.Е. Новаторов. - Санкт-Петербург, 2015. - 384 с.

2. Трансформация социально-экономических процессов в современной России / Монография / Алексеев С.В., Бойков А.Е., Галлямов Р.Р. и др. – Ульяновск, 2019. – 209 с.

3. Подкопаев О.А. Культурный императив в развитии человеческого капитала и креативной экономики / Экономика и управление собственностью. – 2017. – № 2. – С. 64-67.

4. Результаты исследований социальных и гуманитарных наук: междисциплинарный подход и синергетический эффект / И.А. Бондаренко [и др.]. – Самара, 2018. – 316 с.

5. Подкопаев О.А. Роль сферы культуры и искусства в развитии человеческого капитала и экономического роста современной России / В сборнике: Национальное культурное наследие России: региональный аспект. Материалы V

Всероссийской научно-практической конференции. Под редакцией С.В. Соловьевой. – 2017. – С. 283-287.

6. Тульчинский Г. Л. PR в сфере культуры: учебное пособие / Г.Л. Тульчинский. – Санкт-Петербург : Лань, Планета музыки, 2011. – 576 с.

PUBLIC RELATIONS AS A METHOD OF MARKETING COMMUNICATIONS OF CULTURAL AND ART INSTITUTIONS

A.A. Katasheva

FSBEI HE «Samara state Institute of culture»
Samara, Russia

The article deals with public relations as a method of marketing communications of cultural and art institutions. Cultural and art institutions have special advantages for establishing public relations. They have a rich experience in organizing and conducting cultural events, interacting with government structures, a large target audience, close cooperation with the media, and opportunities to attract business interests.

Key words: public relations, PR, method of marketing communications, cultural and art institutions.

УДК 332.1

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ РЕСПУБЛИКИ КАРЕЛИЯ: АКТУАЛЬНОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

А.М. Кашин

ФГБОУ ВО «Петрозаводский государственный университет»,
г. Петрозаводск, Россия

В статье рассматривается актуальное состояние инвестиционного климата Республики Карелия. Анализируется инвестиционный потенциал и инвестиционные риски региона. Приводятся факторы, воздействующие на социально-экономическое развитие Республики Карелия. Определяются перспективные направления региональной инвестиционной политики.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная политика, инвестиционный климат, инвестиционный риск, инвестиционный потенциал.

Привлечение инвестиционных ресурсов в региональную экономику играет важную роль в обеспечении её устойчивого развития. Инвестирование в наиболее значимые, перспективные и конкурентоспособные отрасли и виды деятельности способствует повышению эффективности функционирования экономики региона и обеспечивает улучшение уровня жизни населения. Объём привлекаемых ресурсов напрямую зависит от инвестиционного климата рассматриваемой территории.

Под инвестиционным климатом принято понимать «степень соответствия политических, социальных, экономических, природных факторов

потенциальным намерениям инвестора вложить свои средства в различные проекты на территории данной страны, региона, муниципального образования» [1, с. 19]. Его оценка имеет первостепенное значение при разработке региональной инвестиционной политики.

Среди основополагающих факторов, формирующих инвестиционный климат, можно выделить следующие:

– экономическая стабильность и сбалансированность;

– направленность денежно-кредитной и бюджетно-налоговой (фискальной) политики;

– степень открытости экономической системы;

– обеспеченность региона природными ресурсами и наличие доступа к ним;

– уровень развития инфраструктуры;

– величина и качество рабочей силы;

– социальная и политическая стабильность в регионе и др.

Составляющими инвестиционного климата выступают инвестиционный потенциал и инвестиционный риск. Инвестиционный потенциал региона является количественным показателем, характеризующим сложившиеся условия для привлечения инвестиций и осуществления инвестиционной деятельности.

Инвестиционный риск представляет собой вероятность потери инвестором вложенных средств. Данный показатель является качественной характеристикой инвестиционного климата, зависящей от социальной, экономической, финансовой, криминальной, экологической и управленческой ситуации.

В зависимости от значений показателей инвестиционного потенциала и инвестиционного риска регионы подразделяются на 13 групп. По данным рейтингового агентства «РАЭКС-Аналитика» в 2014–2017 гг. рейтинг инвестиционной привлекательности Республики Карелия имел значение «3С1», что соответствует пониженному инвестиционному потенциалу и высоким рискам. В 2018–2019 гг. рейтинг региона ухудшился и уровень инвестиционного потенциала территории снизился до значения «незначительный».

С целью выявления причин произошедших изменений представляется целесообразным рассмотреть частные составляющие инвестиционного потенциала и инвестиционного риска (Таблица 1 и 2).

Анализируя данные Таблицы 1, можно сделать вывод о том, что Республика Карелия отличается сравнительно низким трудовым потенциалом. Главной причиной этого служит снижение численности населения в регионе, а следовательно, и рабочей силы. По данным Федеральной службы государственной статистики уровень безработицы в Республике в 2019 г. составил 7,4% (в 2017 и 2018 гг. – 8,6% и 8,7% соответственно), что является наибольшим значением среди субъектов Северо-Западного федерального округа [4]. Отрицательное влияние на трудовой потенциал также ока-

зывают естественная убыль населения и отток высококвалифицированных кадров в другие регионы страны.

Таблица 1 - Ранги частных показателей инвестиционного потенциала Республики Карелия за период 2014–2019 гг. [3]

Тип потенциала	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Трудовой	70	70	70	70	70	73
Потребительский	67	68	68	69	69	67
Производственный	67	68	69	66	64	62
Финансовый	65	68	66	66	64	70
Институциональный	53	57	56	60	55	57
Инновационный	50	47	45	47	50	50
Инфраструктурный	41	39	40	40	41	41
Природно-ресурсный	25	25	26	26	26	26
Туристический	20	21	20	21	20	21

Негативное воздействие на объём потребительского спроса в Республике Карелия оказывает снижение реальных доходов населения. Несмотря на положительную динамику в 2017–2018 гг., объём располагаемых доходов граждан остаётся на достаточно низком уровне по сравнению с другими субъектами Северо-Западного федерального округа и средним значением по стране [4].

К факторам, положительно влияющим на уровень инвестиционного потенциала региона, можно отнести сравнительно высокие показатели природно-ресурсного и туристического потенциала. Республика Карелия обладает значительными запасами сырьевых и водных ресурсов. Туризм в регионе признан одной из приоритетных отраслей экономики. По экспертным оценкам, с каждым годом в Регионе наблюдается увеличение объёма организованного туристского потока [1]. Положительное влияние на инвестиционный потенциал региона также оказывает выгодное социально-экономическое и приграничное положение Республики.

Таблица 2 - Ранги частных показателей инвестиционного риска Республики Карелия за период 2014–2019 гг. [3]

Тип риска	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Социальный	74	70	70	68	75	72
Экономический	80	81	82	82	84	82
Финансовый	61	66	55	61	66	77
Криминальный	37	60	63	68	52	50
Экологический	70	74	74	74	74	74
Управленческий	67	68	68	68	73	59

На основании данных, представленных в Таблице 2, можно заметить, что Республика Карелия принадлежит к регионам с наиболее высоким экономическим риском. С 2017 г. наблюдается увеличение финансового риска: в 2019 г. по сравнению с 2016 г. Республика Карелия опустилась в рей-

тинге субъектов Российской Федерации по значению данного показателя сразу на 22 позиции. Негативное влияние на состояние финансов региона оказали низкий показатель кредитоспособности Республики, высокий уровень долговой нагрузки и небольшая доля собственных доходов в структуре регионального бюджета. В отношении социального риска в 2019 г. Республика Карелия заняла 72 место среди всех субъектов Российской Федерации, улучшив положение на три позиции. К положительным характеристикам можно отнести значительное снижение управленческого риска в 2019 г. по сравнению с предыдущим, а также постепенное снижение криминального риска.

Таким образом, инвестиционный климат региона является важной социально-экономической характеристикой, требующей объективной оценки и своевременного контроля. В настоящее время Республика Карелия относится к субъектам Российской Федерации с незначительным инвестиционным потенциалом и высокими рисками. Регион характеризуется низким экономическим, трудовым и потребительским потенциалом, однако занимает стабильные и конкурентные позиции в области природно-ресурсного и туристического потенциала.

Среди факторов, сдерживающих социально-экономическое развитие Республики Карелия, можно выделить высокие издержки производства, недостаточную эффективность управления региональными финансами, снижение численности населения, высокий уровень безработицы и износа основных фондов.

Одной из приоритетных целей экономической политики региона должно стать улучшение инвестиционного климата и, как следствие, привлечение дополнительного объёма инвестиционных ресурсов. Её достижение может быть достигнуто в том числе за счёт государственной поддержки приоритетных отраслей и увеличения количества бюджетных средств, выделяемых на развитие экономики.

В качестве перспективных направлений для привлечения инвестиций в регион следует отметить добывающую и обрабатывающую промышленность, энергетику, агропромышленный комплекс, а также туристическую сферу.

Список использованных источников.

1. Инвестиционный портал Республики Карелия [Электронный ресурс] / Электрон. дан. – Петрозаводск, cop. 2016. – URL : https://www.kareliainvest.ru. – (17. 09. 2020).

2. Ларченко О. В. Инвестиции : учебное электронное пособие для студентов бакалавриата и магистратуры / О. В. Ларченко. – Петрозаводск : Издательство ПетрГУ, 2017. – URL : http://elibrary.karelia.ru/docs/larchenko/investicii/total.pdf. – (15. 09. 2020). – Текст : электронный.

3. РАЭКС Аналитика – рейтинговое агентство [Электронный ресурс] / Электрон. дан. – [Россия], cop. 1997–2018. – URL : https://www.raex-a.ru. – (17. 09. 2020).

4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] / Электрон. дан. – [Россия], cop. 1999–2020. – URL : https://www.gks.ru. – (17. 09. 2020).

INVESTMENT CLIMATE OF THE REPUBLIC OF KARELIA: THE CURRENT STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS

A.M. Kashin

Petrozavodsk State University, Petrozavodsk, Russia

The article considers the current state of the investment climate of the Republic of Karelia. Investment potential and investment risks are analysed. The factors influencing the economic and social development of the region are considered. The potential directions of regional investment policy are determined.

Key words: investment, investment policy, investment climate, investment risk, investment potential.

УДК 658.012.4

О НЕОБХОДИМОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ОТРАСЛЯМИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

С.В. Киселев

ФГБОУ ВПО «Казанский национальный исследовательский технологический университет», г. Казань, Россия

Автор раскрывает точки взаимосвязи между параметрами развития отраслей производственной инфраструктуры и параметрами развития отечественной экономики, выявляет новые тенденции и закономерности, а также собственное видение факторов, стимулирующих и тормозящих развитие отраслей производственной инфраструктуры, в результате чего обосновывает необходимость разработки государственной стратегии развития отраслей производственной инфраструктуры, основанной на институциональных преобразованиях, что позволит добиться ускоренного обновления основных фондов производственной инфраструктуры, использования инструментария «заимствования» зарубежных технологий инфраструктурного обеспечения, формирования собственной базы инновационного развития, разработки методик определения соотношения производственного и инфраструктурного секторов, межотраслевых инфраструктурных балансов, экономически обоснованных методик определения межотраслевого соотношения инфраструктурного производства и инфраструктурных услуг, внедрение в практику производственной инфраструктуры международных стандартов, обязательной переподготовка и повышении квалификации управленческих кадров отрасли.

Ключевые слова: производственная инфраструктура, эффект «мультипликатора», инфраструктурное производство, инфраструктурные услуги, государственная стратегия, институциональные факторы.

Проблемы управления производственной инфраструктурой в аспекте экономического развития достаточно широко освещены в отечественной экономической литературе. Тем более, что инфраструктурная составляющая экономического роста на любом уровне является основополагающей, базовой составляющей этого процесса. И не просто составляющей, а составляющей, характеризующейся опережающим развитием по сравнению с ростом обеспечиваемых отраслей и параметров развития национальной экономики в целом. Кроме того, необходимо учитывать, что речь в данном случае идет не просто об увеличении производственных мощностей объектов инфраструктуры, что практически невозможно в силу их жесткой проектной ограниченности, сколько об инвестициях в строительство новых объектов под каждый проектируемый отраслевой комплекс. В связи с чем категорию производственной инфраструктуры, как явление экономического характера, необходимо всегда рассматривать не как статически данную величину, а как процесс постоянно развивающийся. Только таким подходом можно обеспечить опережающий ее рост по сравнению с социально-экономическим развитием регионов.

Источниковедческий анализ этой проблемы позволил классифицировать понятие производственной инфраструктуры на две основные составляющие, существенно отличающиеся по форме и способу их предоставления:

- инфраструктурное производство, включающее производство и распределение электроэнергии, газа и воды. В силу того, что по данным статистики энергобаланса России на долю населения в совокупном потреблении электроэнергии приходится чуть более 10%, то 90% этого объема потребляется в объектах производственной и социальной инфраструктуры. Аналогичные параметры потребления применимы к ресурсам газа и воды;

- инфраструктурные услуги, включающие услуги транспорта и связи [1].

Анализ данных статистики и экспертных оценок, которые удалось обнаружить, свидетельствуют о том, что свыше 85% объемов производства и оказания услуг объектами производственной инфраструктуры включают перечисленные выше классификационные виды. Вполне очевидно, что именно эти структурные виды системы производственной инфраструктуры оказывают доминирующее влияние на развитие регионов.

Наиболее характерным показателем соответствия уровня развития производственной инфраструктуры уровню и темпам социально-экономического развития является соотношение темпов ее роста с темпами роста ВВП (см. табл. 1.).

Как свидетельствуют данные официальной статистики (табл.1) в течение анализируемого периода, то есть, последних 20 лет развития экономики России, отрасли производственной инфраструктуры едва догоняли по темпах роста параметры валового внутреннего продукта страны, что можно рассматривать как тот факт, что эти отрасли не могли обеспечить адек-

ватное развитие экономики. Так, если в 2000 году темпы роста ВВП страны составляли 110% по отношению к предыдущему году, то темпы роста отраслей по обеспечению электрической энергией, газом и паром, кондиционированием воздуха составили всего 103,7%, рост грузооборота транспорта составлял 105,1%. За прошедшие почти 20 лет принципиально картина практически не изменилась. Если в 2019 году темп роста ВВП составлял101,3%, то темпы роста отраслей по обеспечению электрической энергией, газом и паром, кондиционированием воздуха равнялись нулю, то есть остались на прежнем уровне предыдущего года, а темпы роста отраслей водоснабжения, водоотведения, организации сбора и утилизации отходов, деятельности по ликвидации загрязнений вообще снизились и составили 94,8% по отношению к предыдущему году.

Таблица 1 - Динамика темпов роста ВВП и основных отраслей производственной инфраструктуры России в период с 2000 по 2019 годы (в процентах)

	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2018 г.	2019 г.
ВВП	110,0	106,4	104,0	102,5	101,3
Обеспечение электрической энергией, газом и паром, кондиционированием воздуха	103,7	103,7	100,4	102,2	100,0
Водоснабжение, водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	-	-	-	102,9	94,8
Грузооборот транспорта	105,1	102,6	106,9	102,7	100,7

Источник: [2]

Аналогичная ситуация складывается и в отношении темпов развития грузооборота транспорта. Если в 2000 году темпы роста грузооборота транспорта составляли 105,1% или вдвое ниже темпов роста ВВП страны (110,0%), то в 2019 году это соотношение практически не изменилось. Темпы роста грузооборота транспорта составляли 100,7% при темпах роста ВВП страны в 101,3%. Различие только в том, что и те и другие темпы роста резко замедлились [2].

Не менее информативными в контексте рассматриваемой проблемы являются данные о динамике энергоемкости ВВП и среднегодовой численности занятых в отраслях производственной инфраструктуры, которые представлена в таблице 2.

Официальные данные статистики достаточно красноречиво свидетельствуют о том, что при, казалось бы, снижающихся темпах развития отраслей производственной инфраструктуры и, прежде всего, отраслей обеспечения электроэнергией, энергоемкость ВВП должна была бы тоже снижаться. Однако этого не происходит, если в 2015 году энергоемкость ВВП составляла 129,6 кг на 10 тыс. рублей ВВП, то в 2019 году она даже выросла до 131,61 кг на 10 тыс. рублей ВВП [2]. Все это заставляет задуматься

либо о наличии «черного рынка» электроэнергии, либо о несовершенстве учета затрат на электроэнергию при производстве.

Таблица 2 - Динамика энергоемкости и среднегодовой численности занятых в отраслях производственной инфраструктуры России в период с 2010 по 2019 годы

	2010 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Энергоемкость ВВП за год, предшествующий предыдущему, кг условного топлива на 10 тыс. рублей, в постоянных ценах		129,6	131,58	131,85	131,61	-
Среднегодовая численность занятых в отраслях обеспечения электроэнергией, газом и паром, кондиционированием воздуха, тыс. человек	1682,5	1671,3	662,6	1632,5	1621,9	1629,5
Среднегодовая численность занятых в отраслях водоснабжения, водоотведения, организации сбора и утилизации отходов, деятельности по ликвидации загрязнений, тыс. человек	746,5	746,5	744,4	746,0	721,5	727,5

Источник: [2]

Давно доказано как теоретически, так и на практике, что влияние отраслей производственной инфраструктуры происходит в рамках модели «мультипликатора». Так, развитие логистических комплексов будет активно способствовать росту грузоперевозок и развитию отраслей информационно-коммуникационных услуг, а формирование доступных и качественных инженерных сетей приведет к возникновению кластерных структур, так как отрасли производственной инфраструктуры очень тесно между собой взаимосвязаны и развитие одних ведет к активному росту других. Зарождение крупных инфраструктурных проектов, как правило, сопровождается массированными инвестиционными потоками в строительство и реконструкцию сооружений, что стимулирует совокупный спрос на продукцию других отраслей, таких как промышленность строительных материалов, консалтинговые услуги, аутсорсинг, информационно-коммуникационные услуги и других [1]. Так, современные, качественные и доступные инженерные сети существенно влияют на сокращение транзакционных издержек хозяйствующих субъектов, обеспечивая их эффективными услугами логистики, консалтинга, маркетинга и многим другим.

Поэтому развитие отраслей производственной инфраструктуры является, с одной стороны, индикатором, а с другой стороны, мотивационным фактором привлечения инвестиций и формирования инвестиционного климата как в отдельном регионе, так и в стране в целом.

В условиях развития отечественной экономики, ее специфики в силу хорошо известных причин, когда тон в развитии того или иного направления задают, прежде всего, государственные инвестиции, особое значение

принимают методы государственно-частного партнерства, призванные сформировать привлекательную инвестиционную среду вокруг того или иного национального проекта в целях притока частных инвестиций для финансирования этого проекта. Так, строительство за счет бюджетных средств производственных и инженерных мощностей особых экономических зон (ОЭЗ) или технополисов и иннополисов, стимулирует приток малых предприятий и развитие их инновационной деятельности, что способствует росту их конкурентоспособности, увеличению объемов производства и, соответственно, созданию рабочих мест и расширению налогооблагаемой базы.

Все это предопределяет необходимость разработки и формирования институциональной стратегии развития отечественной производственной инфраструктуры, которая бы определила ее главные цели и задачи, обозначила методы и инструменты реализации этих задач, в том числе, финансовые, инвестиционные, организационные и управленческие [1].

Как мы уже не раз отмечали, только комплексное, цельное понимание вектора развития отечественной производственной инфраструктуры позволит уйти от распространенного сегодня наиболее простого и дешевого метода реализации отдельных, пусть даже очень крупных, инфраструктурных проектов, однако которые могут не вписываться в концептуальные рамки национальной гипотезы. В силу этого, доминирующе значение в этом вопросе принадлежит задачам институционального характера, связанным с разработкой и реализацией стратегии развития отечественной производственной инфраструктуры, формированием и развитием государственных институтов регулирования и мониторинга производственной инфраструктуры, развитием инструментария государственно-частного партнерства, разработкой специальных законов, регулирующих производственную инфраструктуру как вид экономической деятельности, реализацией мер государственной поддержки малых форм предпринимательства в отраслях производственной инфраструктуры, не относящихся к сфере естественных монополий [1].

Закономерными результатами этих институциональных преобразований должны стать разработка и реализация инновационной политики в отраслях производственной инфраструктуры, ускоренное обновление основных фондов производственной инфраструктуры, использование инструментария «заимствования» зарубежных технологий инфраструктурного обеспечения, формирование собственной базы инновационного развития, разработка методик определения соотношения производственного и инфраструктурного секторов, межотраслевых инфраструктурных балансов, экономически обоснованных методик определения межотраслевого соотношения инфраструктурного производства и инфраструктурных услуг, внедрение в практику производственной инфраструктуры международных стандартов, обязательная переподготовка и повышение квалификации управленческих кадров [1].

Список использованных источников.

1. Киселев, С.В. Услуги производственной инфраструктуры как фактор экономического роста промышленного комплекса региона / С.В. Киселев, С.Н. Коробков // Вестник Казанского технологического университета. – 2014. - №1 (Том 17). – С. 320-326.

2. Россия в цифрах: Краткий стат. сборник // Росстат. – М. 2020. – 550 с.

3. Кондратьев, В.Б. Инфраструктура как фактор экономического роста. Сайт Фонда исторической перспективы. 2010. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http:// www.perspektivy.info

ON THE NEED FOR STRATEGIC MANAGEMENT OF THE INDUSTRIAL INFRASTRUCTURE SECTORS OF THE DOMESTIC ECONOMY

S.V. Kiselyov

Kazan National Research University,
Kazan, Russia

The author reveals the points of relationship between the parameters of the development of industrial infrastructure industries and the parameters of the development of the domestic economy, reveals new trends and patterns, as well as his own vision of factors stimulating and inhibiting the development of industrial infrastructure, as a result, the need to develop a state strategy for the development of industrial infrastructure based on institutional transformations, which will allow for accelerated renewal of fixed assets of production infrastructure, the use of the toolkit "borrowing" foreign infrastructure technologies, the formation of its own base of innovation development, the development of methods for determining the ratio of production and infrastructure sectors, inter-industry infrastructure balances, economically sound methods of determining inter-industry ratio of infrastructure production and infrastructure services, mandatory retraining and training of the management staff of the industry.

Key words: production infrastructure, multiplier effect, infrastructure production, infrastructure services, government strategy, institutional factors.

УДК 336.027

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В ХАНТЫ-МАНСИЙСКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ – ЮГРЕ

В. В. Коростелева, Е.Н. Раздроков

ФГБОУ ВО «Югорский государственный университет»
г. Ханты-Мансийск, Россия

В статье рассмотрена роль специальных налоговых режимов для субъектов малого бизнеса в консолидированном бюджете Югры, особенности выбора оптимального спецрежима в зависимости от сферы деятельности, обозначены направления развития спецрежимов.

Ключевые слова: малый бизнес, специальные налоговые режимы.

Малый бизнес обеспечивает необходимую мобильность в рыночных условиях. Малые предприятия могут быстро заполнить ниши, образовавшиеся в потребительской отрасли, относительно быстро платить, создавать конкуренцию и среду, без которых рыночная экономика невозможна. В Ханты-Мансийском автономном округе - Югре активно развивается малый бизнес. На территории округа действует региональная инфраструктура поддержки малого бизнеса: Торгово-промышленная палата Ханты-Мансийского автономного округа - Югры; Фонд поддержки предпринимательства Югры; ООО «Окружной Бизнес-инкубатор»; ОАО «Югорская лизинговая компания» и др.

В целях анализа практики применения специальных налоговых режимов, проанализируем структуру налогоплательщиков по применяемым ими специальным налоговым режимам, для этого построим рисунок 1.

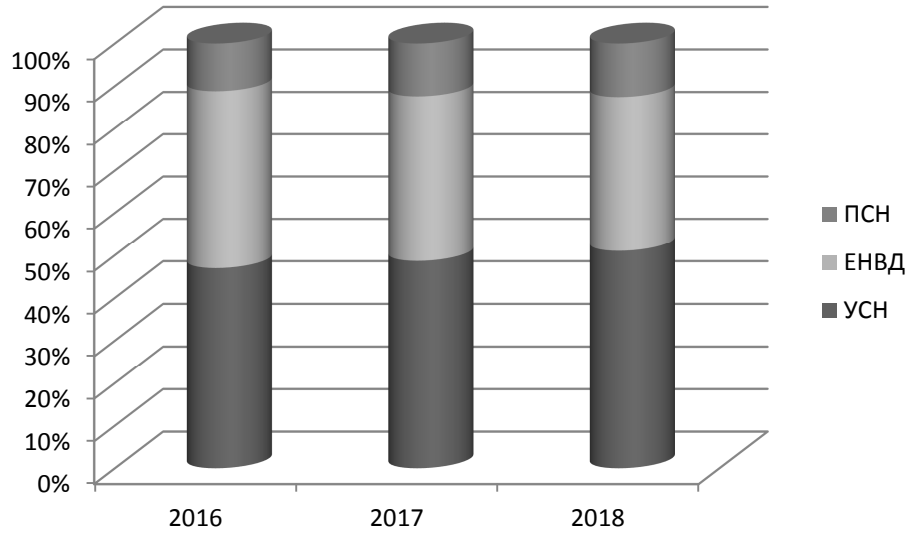


Рисунок 1 – Структура налогоплательщиков в разрезе применяемых ими СНР за 2016-2018 гг. [3]

Из рисунка 1 видно, что большинство субъектов малого предпринимательства применяют упрощенную систему налогообложения, на втором месте по применению ЕНВД, на третьем - ПСН, причем, доля налогоплательщиков, применяющих УСН и ПСН, постоянно увеличивается, доля налогоплательщиков, применяющих ЕНВД – сокращается, что ожидаемо, из-за плановой отмены в 2021 г. данного специального налогового режима.

Рассмотрим роль налогов на малый бизнес в структуре налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета Ханты-Мансийского автономного округа-Югры, информация представлена в таблице 1.

С 2016 по 2018 г. удельный вес налоговых доходов в структуре доходов сократился на 21,3%, удельный вес налогов на совокупный доход за три года не изменился. Среди налоговых поступлений на совокупный до-

ходов наибольшая доля доходов от налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, причем с 2016 по 2018 год доля доходов от УСН увеличилась на 8,4% и составила 75,9 % в 2018 году. Доля доходов от упрощенной системы налогообложения увеличилась как по налогу, взимаемому с налогоплательщиков, выбравших «доход» в качестве объекта налогообложения, так и с налогоплательщиков, которые выбрали «доход за вычетом суммы расходов» в качестве объекта налогообложения. Следует отметить, что доля доходов налогоплательщиков, выбравших «доход» в качестве объекта налогообложения, превышает поступления от налогоплательщиков, выбравших «доход, уменьшенный на сумму расходов» в среднем в 3,4 раза. Доля налоговых поступлений, взимаемых в связи с применением единого налога на вмененный доход, снизилась на 8% и составила в 2018 году 17,9%. Удельный вес налога, взимаемого в связи с применением патентной системы налогообложения, снизился на 0,3%. и составила в 2018 г. 5,8%.

Таблица 1 - УНС, ПСН, ЕНВД в структуре налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета Ханты-Мансийского автономного округа-Югры за 2016-2018 гг. [2, 3]

Наименование показателя	2016 г.		2017 г.		2018 г.	
	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %
Налоговые и неналоговые доходы, в том числе:	235 773 559,4	100	218 065 792,5	100	291 673 778,7	100
Налоговые доходы, из них:	217 277 434,1	92,2	203 386 888,7	93,3	206 930 089,1	70,9
Налоги на совокупный доход:	4 819 667,5	2,0	5 345 145,0	2,5	5 906 638,7	2,0
Упрощенная система налогообложения	3 253 392,8	1,4	3 810 306,6	1,7	4 483 713,7	1,5
Единый налог на вмененный доход	1 249 865,4	0,5	1 178 172,2	0,5	1 059 013,6	0,4
Патентная система налогообложения	296 302,8	0,1	340 551,3	0,2	344 151,6	0,1

Причинами увеличения задолженности перед бюджетом по специальным налоговым режимам в 2016 г. и в 2017 г. могут являться ухудшение финансового состояния субъектов малого предпринимательства, слабая эффективность деятельности налоговых органов, низкий уровень налоговой дисциплины субъектов малого предпринимательства. В 2018 г. наблюдается обратная тенденция, что может свидетельствовать об улучшении финансового состояния налогоплательщиков. Ежегодный рост отсроченных (рассроченных) платежей свидетельствует об активном использовании субъектами малого предпринимательства данных форм расчета с бюджетом по

налогам. Ежегодное сокращение задолженности приостановленной к взысканию в связи с ведением процедур банкротства свидетельствует о сокращении количества банкротств малых предприятий, что является следствием улучшения условий для субъектов сектора малого предпринимательства.

Таблица 2 – Динамика задолженности по уплате по специальным налоговым режимам за 2015-2018 гг. [3]

Показатель	2015 г.	2016 г.		2017 г.		2018 г.	
	Сумма, руб.	Сумма, руб.	Темп роста к 2015 г., %	Сумма, руб.	Темп роста к 2016 г., %	Сумма, руб.	Темп роста к 2017 г., %
Задолженность, в том числе:	27860686	30424147	109,2	38424448	126,3	34159707	88,9
Возможная к взысканию, в том числе:	27588988	30208874	109,5	38280981	126,7	32690618	85,4
Недоимка	17223020	19922695	115,7	23503800	118,0	21668004	92,2
Урегулированная задолженность: в том числе:	10365968	10286179	99,2	7622903	74,1	5459936	71,6
Отсроченные (рассроченные) платежи	4948	7576	153,1	12080	159,5	14120	116,9
Задолженность приостановленная к взысканию в связи с ведением процедур банкротства	2021874	1829909	90,5	1514622	82,8	1336324	88,2
Приостановленные к взысканию платежи	253431	270426	106,7	212166	78,5	191879	90,4
Задолженность, невозможная к взысканию	297113	242997	81,8	143467	59,0	200026	139,4
Задолженность, доначисленная по результатам камеральных и выездных проверок	5072796	5700226	112,4	17197043	301,7	9859966	57,3

На сегодняшний день, упрощённая система налогообложения – самый популярный спецрежим для малого бизнеса. А после, уже объявленной отмены ЕНВД, упрощёнка для ООО останется единственным вариантом снизить налоговую нагрузку.

У индивидуальных предпринимателей возможностей в выборе режимов больше. Ведь им, кроме УСН, доступны патентная система налогообложения и налог на профессиональный доход.

Таким образом, для эффективной работы и дальнейшего развития малого бизнеса необходимо не только пересмотреть отдельные положения налогового законодательства, но и разработать программу действий по радикальной реструктуризации конкретных налоговых правил [1]. Прогнозировать дальнейшее развитие специальных налоговых режимов для малого бизнеса, очень сложно, поскольку в условиях пандемии коронавируса, малый бизнес испытывает колоссальную нагрузку, уже закрылось много предприятий, часть на грани закрытия.

Список использованных источников.

1. Ахмадеев Р. Г. и др. Применение патентной системы налогообложения: фактор стабильности экономики // АНИ: экономика и управление. 2018. №1 (22). Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-patentnoy-sistemy-nalogooblozheniya.

2. Официальный сайт Департамента финансов Ханты-Мансийского АО-Югры [Электронный ресурс]/Информация об исполнении бюджета. Режим доступа: https://depfin.admhmao.ru/otkrytyy-byudzhet/.

3. Официальный сайт Федеральной налоговой службы [Электронный ресурс]/Отчёты, сформированные УФНС России по субъекту РФ. Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn86/related_activities/statistics_and_analytics/.

PRACTICE OF APPLICATION OF SPECIAL TAX REGIMES FOR SMALL BUSINESSES IN THE KHANTY-MANSIYSK AUTONOMOUS AREA - UGRA

V.V. Korosteleva, E.N. Razdrokov

FSBEI HE "Ugra State University"
G. Khanty-Mansiysk, Russia

The article examines the role of special tax regimes for small businesses in the consolidated budget of Ugra, the features of choosing the optimal special regime depending on the field of activity, and outlines the directions of development of special regimes.

Key words: small business, special tax regimes.

УДК 338

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ И АНАЛИЗА УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В ОТРАСЛЕВОМ МАСШТАБЕ

Е.А. Ладыгина, Ю.А. Котлова

ФГБОУ ВО «Хабаровский государственный университет экономики и права», г. Хабаровск, Россия

Статья посвящена изучению вопросов формирования ведомственной учетной политики для государственного учреждения. Такой подход позволит обеспечить формирование эффективной системы учетно-аналитического обеспечения системы внутреннего контроля учреждения.

Ключевые слова: учетная политика, учетно-аналитическое обеспечение, система внутреннего контроля, контроллинг.

В настоящее время общепризнана роль учётно-аналитической информации, аккумулируемой в бухгалтерском учёте организации, как информационной основы принятия эффективных управленческих решений. Каче-

ственная, достоверная учётно-аналитическая информация о фактах финансово-хозяйственной деятельности организации является ценным ресурсом не только для её собственников, но и для внешних пользователей, в частности государственных фискальных органов.

Под учётной политикой организации понимается «принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности». Считаем необходимым проанализировать возможность формирования учетной политики организации не отдельно, а как составляющую ведомственной учетной политики.

Если изучать вопрос именно учетной политики, то практически во всех ведомствах есть одна проблема: учетную политику составляет главный бухгалтер учреждения, и как следствие, каждая учетная политика носит субъективный характер. Причины этого следующие:

– в письмах, инструкциях и рекомендациях Минфина на данный момент есть пробелы, то есть не все ситуации и факты хозяйственной деятельности учреждения четко закреплены;

– нет единого ведомственного шаблона учетной политики (в некоторых ведомствах это практикуется, но не во всех);

– играет большую роль и квалификация самого главного бухгалтера.

Так, в данный момент законодательно четко не закреплена методика учета топливных карт. Этот вопрос закрепляется учреждениями в учетной политике. В итоге мы получаем, что одно учреждение приняло решение учитывать их на счете 105.00 как материальные запасы (что не верно, т.к. топливная карта не принадлежит учреждению, а значит это не актив). Другое учреждение приняло решение учитывать топливные карты на забалансовом счете 40 «Финансовые активы в управляющих компаниях», что тоже не верно, так как топливная компания не является управляющей компанией. Третье учитывает их на счете 01 «Имущество, полученное в пользование», а четвертое учреждение вообще создало свой забалансовый счет, который не попадает ни в одну форму отчетности.

Такая дифференциация подходов вполне оправдана, однако она не позволяет соблюсти методику консолидации отчетности учреждения. Учредитель консолидирует отчетность по ведомству – и в разрезе нашего примера (топливных карт), он получает вообще смешанные и ни о чем не говорящие данные, т.к. у всех учреждений топливные карты могут находиться в разных ячейках разных форм. Далее вся отчетность консолидируется в Минфин Хабаровского края, потом в Минфин РФ.

Конечный получатель может точно определеить, сколько у учреждений основного фонда, сколько нематериальных активов, а вот, сколько топливных карт, и на какую сумму, – нет. А поскольку, что у всех поразному прописан порядок учета топливных карт, эти данные искажают и другие показатели.

Все сложные вопросы, не описанные в приказах и письмах Минфина РФ можно прописать в ведомственной учетной политике. Довести ее до нижестоящих учреждений, и таким образом, обеспечить сопоставимость входящих при отчетности данных.

Следующий пример, который оставлен на откуп учреждению – начисление амортизации. Так, в учреждениях здравоохранения, достаточно большой фонд основных средств. И учреждения своей учетной политикой сами устанавливают, на какой счет начисляется амортизация: 401.20 – увеличение расходов текущего финансового года или 109.00 – уменьшение доходов текущего финансового года (т.к. счет 109.00 в итоге закрывается на счет 401.10.131)

Ранее методически была закреплена норма, что амортизация особо ценного имущества начисляется на 401.20, но ее отменили. Фонд особо ценного имущества имеет большой удельный вес в общем объеме амортизации за год,. Поэтому, если всю амортизацию начислить в уменьшение дохода, то по итогам года мы получим убытки.

При консолидации наблюдается картина, аналогичная с топливными картами. Одно учреждение всю амортизацию начисляет на расходы текущего года, другое разбивает: частично на расходы, частично в уменьшение доходов текущего финансового года, а третье – полностью начисляет в уменьшение доходов финансового года. В этом случае данные, представленные в консолидированной отчетности не позволяют оценить, как работает ведомство, окупает ли свои расходы? А при консолидации на более высоком уровне встает вопрос об эффективности региона.

Считаем эту позицию не верной. Если законодатель нам четко не формулирует свои требования по начислению амортизации, значит их нужно закрепить в ведомственной учетной политике. Разработать ее должно министерство, с учетом своих ведомственных особенностей на основе той учетной политики, которую довел министерствам Минфин Хабаровского края. Таким образом, при консолидации избежим погрешности в показателях.

В связи с этим рекомендуем ввести новый критерий анализа учетной политики учреждения: коэффициент сопоставимости с УП учредителя.

Он может рассчитываться по формуле:

$$КСуч = (Р1+Р2+…+Рn) / N,$$

где КСуч – коэффициент сопоставимость с УП учредителя; N – количество параметров, по которым проходит оценка; Р1…Рn – значения параметров, которые могу принимать значения 0 или 1. (при 0 – нет отклонений от УП учредителя, 1 – есть отклонения от УП учредителя).

Определим, что КСуч не должен превышать 0,3. Таким образом мы увидим процент отклонения УП учреждения от УП учредителя.

Как уже было отмечено, учетную политику разрабатывает главный бухгалтер. Не секрет, что зачастую это делается с помощью конструкторов

учетной политики, без учета последних изменений нормативных документов. Такая учетная политика носит чисто формальный характер.

В связи с этим предлагаем ввести второй критерий анализа учетной политики учреждения: коэффициент соответствия виду деятельности.

Он может рассчитываться по формуле:

$$КСвд = (M1+M2+…+Mn) / N,$$

где КСвд – коэффициент соответствия виду деятельности; N – количество параметров, по которым проходит оценка; M1…Mn – значения параметров, которые могу принимать значения 0 или 1. (при 0 – нет соответствия виду деятельности, 1 – есть соответствие виду деятельности).

Можно установить, что этот коэффициент должен быть больше 0,8. Таким образом, мы увидим, насколько УП учреждения учитывает особенности вида деятельности данного учреждения. И даже если взять за основу шаблон УП, его нужно будет в достаточной мере переработать и «заточить» под себя.

Таким образом, рекомендуем анализировать учетную политику не как документ отдельного учреждения, а как часть единой целостной системы учета региона. И тогда Минфин Хабаровского края в своей пояснительной записке опишет основные позиции по учету в регионе, а вся консолидированная отчетность должна этим позициям соответствовать.

Список использованных источников.

1. Иванеева Е.В., Москаленко М.А. Учетная политика как основной элемент внутрифирменного регулирования учетной системы // Актуальные вопросы учетно-аналитического обеспечения внутреннего контроля и анализа учетной политики в целом по отрасли, 2011 , № 2 (4).

2. Кузьмичев А.А., Колесник Н.Ф. Учетно-аналитическое обеспечение внутреннего контроля // Экономические науки, 2010, № 11(72)

3. Максимов Кирилл Владимирович. Учетно-аналитическое обеспечение внутреннего контроля в системе управления предприятием : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.12 Казань, 2007

CURRENT ISSUES OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT FOR INTERNAL CONTROL AND ANALYSIS OF ACCOUNTING POLICIES ON AN INDUSTRY SCALE

E. A. Ladygina, Yu. A. Kotlova

Khabarovsk state University of Economics and law, Khabarovsk, Russia

The article is devoted to the study of the formation of departmental accounting policy for a state institution. This approach will ensure the formation of an effective system of accounting and analytical support for the internal control system of the institution.

Keywords: accounting policy, accounting and analytical support, internal control system, controlling.

УДК 34.07

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫМИ ОРГАНАМИ МВД РОССИИ В УСЛОВИЯХ ОСЛОЖНЕНИЯ ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

М.С. Лащёнов, Е.В. Соколов

ФГБОУ ВО «Академия управления Министерства внутренних дел Российской Федерации», г. Москва, Россия

В статье проанализированы основные факторы, вызвавшие изменения в структуре преступности в период осложнения эпидемиологической ситуации, связанной с распространением новой коронавирусной инфекцией COVID-1. Определены преобладающие тенденции развития преступности (её структуры и динамики) в случае сохранения их (факторов) длительного влияния, требующие принятия неотложных упреждающих мер со стороны правоохранительных органов.

Ключевые слова: органы внутренних дел, полиция, правоохранительная ситуация, структура преступности, борьба с преступностью.

Длительный период самоизоляции, вызванный COVID-19 существенно изменил приоритеты потребления, увеличив спрос на продукты питания и медицинские товары, продукцию IT-сектора и т.п. В результате принятых государством мер по недопущению распространению инфекции значительно снизилась мобильность граждан, большая часть населения была вынуждена пребывать дома и работать на удаленном доступе [2]. Различные сферы услуг, начиная от оплаты ЖКХ и приобретения товаров первой необходимости до банковского обслуживания и реализации образовательных программ перешли преимущественно на дистанционное обслуживание. Кроме этого, объективным итогом ограничительных мер стало закрытие предприятий и сокращение рабочих мест, увеличение числа лиц, лишенных прежних источников дохода, получаемого в результате частной предпринимательской деятельности. Установленные нормы дистанцирования и иные ограничения в сфере общественной жизнедеятельности, за нарушение которых в действующем законодательстве предусмотрена административная ответственность зачастую вызывали со стороны общества негативную реакцию. Сложившаяся ситуация во многом способствовала росту социальной тревожности в обществе. Произошедшие, преимущественно социально-экономические изменения, существенно скорректировали структуру преступности, породили необходимость внесения коррективов в деятельность правоохранительных органов [3].

Рассмотрим криминальную обстановку на примере Московской области. Так, согласно аналитическим материалам ГУ МВД России по Московской области, на 4,1% уменьшилось количество преступлений против личности, в т.ч. убийств – на 12,1%, фактов умышленного причинения тяжкого вреда здоровью, повлекших смерть потерпевшего – на 19,0%. На 2,3%

снизилось количество преступлений против собственности, на 5,2% сократилось общее число краж. Меньше преступлений совершенно несовершеннолетними или при их участии (на 6,8%), а также лицами, находящимися под воздействием спиртных напитков (-10,7%). Отмечено снижение числа преступлений, совершенных в общественных местах и на улицах, соответственно на 5,5% и 4,6%.

В то же время, отмечается значительный рост числа разбоев и грабежей с проникновением – на 4,8%, мошенничеств - на 16,5%, фактов незаконного завладения транспортными средствами – на 27,4%. Количество преступлений, совершенных с применением огнестрельного, газового оружия, ВВ и ВУ, возросло – на 35,0%. Значительно возросло количество преступлений совершенных лицами БОМЖ – на 22,9%, а также лицами, не являющимися жителями региона (изнасилований – на 72,7%, квартирных краж – на 15,6%, мошенничеств – на 24,2%, вымогательств – на 85,7%) [4].

Аналогичная ситуация отмечается в целом по России: количество фактов умышленного причинения тяжкого вреда здоровью снизилось на 4,6%, разбоев (-19%), грабежей (-12,9%), краж (-2,7%). На 10,8% сократилось количество преступлений, совершенных в общественных местах. Вместе с тем, в январе-июле 2020 года зафиксирован значительный рост противоправных деяний, совершенных с использованием информационно-телекоммуникационных технологий (далее также - ИТТ) – 272,7 тыс. (+94,6%). Возросло количество преступлений террористического характера – 1,4 тыс. (+28,1%), экстремисткой направленности – 524 (+41,2%). Распространение новой коронавирусной инфекции спровоцировало увеличение числа мошенничеств, связанных с поставками товаров и услуг в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», дезинфекцией помещений, субсидирование субъектов малого и среднего предпринимательства.

Вирус, глубоко изменяющий общество, привносит свои коррективы и в структуру преступности, существенно меняет условия противодействия со стороны правоохранительных органов. В качестве основных фактов, которые в той или иной мере вызывали изменения в структуре преступности в период пандемии следует указать: высокий спрос на определенные медицинские товары; снижение мобильности населения; ограничения в общественной жизни, позволяющие сделать некоторые криминальные проявления менее заметными; приоритет онлайн коммуникациям в технологическом секторе; общий рост социальной тревожности населения и порождение на этом основании фактов уязвимости конфиденциальной информации при эксплуатации цифровых сетей.

В этой связи упреждающее прогнозирование со стороны правоохранительных органов выступает необходимым и ключевым элементом осуществляемого противодействия, требует своевременного и качественного анализа сложившейся ситуации. Своевременное определение тенденции и направлений их развития позволит территориальным органам МВД России

заблаговременно подготовиться к ним, вмешаться в ход развития, спланировать упреждающие мероприятия правоохранительной направленности. Проблема видится в том, что изменение структуры преступности в следствии развития ситуации, связанной с новой коронавирусной инфекцией, не ограничится коррекцией исключительно организационной деятельности. Эффективное решение подобных задач в средней и долгосрочной перспективе невозможно без проведения организационно-штатных преобразований, без широкого международного сотрудничества. Следует признать, что существующие в структуре правоохранительного блока подразделения росгвардии ориентированы на подавление беспорядков в рамках политических волнений, а полиция - на противодействие криминалу в рамках обычной жизнедеятельности. Соответственно, ни полиция, ни подразделения росгвардии не имеют опыта деятельности в условиях обрывов социальных связей, режима самоизоляции и сопутствующих тому обстоятельств. Существующие же подразделения МВД России для борьбы с преступлениями в IT – сфере (Управление «К», специализированные подразделения в структуре Следственного департамента МВД России) не в состоянии обеспечить качественное расследование заметно возросшего (на 62% или 45,5 тыс.) числа преступлений в IT-сфере [5].

В отличии от низкой организационной мобильности государственных правоохранительных структур преступные сообщества наиболее гибкие к изменениям. Возможно и им (преступным сообществам) потребуется время для того чтобы приспособиться к новым условиям. Однако, любые форс-мажорные обстоятельства являются для них более естественным и привычным состоянием. А поэтому незначительное временное сокращение масштабов и разнообразия преступной деятельности на первой стадии введения пандемии, может смениться новыми формами преступного поведения, проявляемые в несравненно больших масштабах. Более того, учитывая то обстоятельство, что в период пандемии особое внимание правоохранителей сосредоточено на борьбе с её последствиями (значительные ресурсы задействованы в том числе на обеспечительных мероприятиях по соблюдению гражданами режима самоизоляции, решению задач блокировки и поддержания в работоспособном состоянии логистических сетей, сопровождение санитарных и карантийных мероприятий), некоторые преступные группы могут использовать ослабление внимания к ним для расширения криминальных операций.

В качестве основных тенденций, сопровождающих период самоизоляции, следует указать рост организованной преступности (в т.ч. этнической), экстремистских проявлений, киберпреступности (в т.ч. в сфере здравоохранения и IT – технологий, создание поддельных интернет-магазинов обслуживания онлайн заказов и т.п.). Например, в сфере здравоохранения, не без основательно следует полагать, что преступные сообщества попытаются интегрироваться в структуры оказания чрезвычайной медицинской помощи (в части сопровождения поставки аппаратов искус-

ственного дыхания и иной медицинской техники, подпольного предоставления услуг улучшенного медицинского ухода за тяжелыми больными и т.п.). Обоснованно прогнозируемое расширение сектора киберпреступлений, в первую очередь обусловлено тем, что в условиях пандемии значительно возрастает доля услуг электронной коммерции (заказ лекарств, продуктов и товаров). Граждане в условиях самоизоляции по большей части проводят время за монитором компьютеров и гаджетов, в связи с чем подконтрольность сетей доставки, создание поддельных интернет-магазинов, предоставление финансово-кредитных услуг онлайн, выступают привлекательными целями преступных сообществ.

В докладе экспертов «Глобальной инициативы против транснациональной организованной преступности», вышедшем в апреле 2020 года [6], описана кибератака на университетскую больницу г. Брно (Чехия). Атака совершена с помощью вредоносного программного обеспечения и преследовала своей целью получение выкупа за восстановление доступа пользователей к системным и личным файлам. В связи с отключением информационных систем срочные операции пришлось отложить, а пациентов перенаправить в другие больницы.

Появление подобных ситуаций указывает в первую очередь на ряд объективных факторов, подвергающих опасности пользователей сети Интернет. Переход на «удаленку», использование небезопасных персональных сетей Wi-Fi, зачастую отсутствие антивирусного программного обеспечения, использование технологий конференц-связи создает повышенные риски использования полученной информации в преступных целях. Преимущественно дистанционное банковское обслуживание в период пандемии создает благоприятные условия для развития фишинговых мошенничеств (создания дублирующей копии или клона известного веб-сайта в целях получения доступа к конфиденциальным данным (логинам, паролям, личной информации, деньгам и т.п.). С обширным докладом на указанную тематику выступил Центр киберпреступности «Европола», констатируя факт роста киберпреступности как основной области сосредоточения криминала в период пандемии (фишинговые атаки, рост числа поддельных сайтов, реклама контрафактных лекарств, рассылка спама с просьбой пожертвовать деньги и т.п.) [7]. Серьезную озабоченность ростом киберпреступности отмечают и в России, в т.ч. служба кибербезопасности российского Сбербанка, по данным которой в марте 2020 года рост числа фишинговых писем превысил 30% барьер, при этом 1/5 часть их содержала в себе информацию о коронавирусе, то инициировалась именно в рассматриваемый нами период. При этом отмечается несостоятельность правоохранительных органов обеспечить эффективное раскрытие и расследование таких преступлений. Так, в своем интервью агентству РИА президент Всероссийской полицейской ассоциации (ВПА) Ю. Жданов отметил, что количество кибератак против организаций и частных лиц уже сейчас является значительным и будет только расти, «…кибермошенники действуют в

нынешних обстоятельствах более сплоченно, профессионально, грамотно… На сегодняшний день полиция не может противостоять этому в полной мере» [8]. Проблема осуществления территориальными органами МВД России правоохранительной деятельности в том числе с использованием информационных технологий отмечена У.К Болдыревым [1, с. 117].

Преобладающие тенденции развития преступности требуют принятия неотложных упреждающих мер со стороны правоохранительных органов. Инициатива реализации подобных мероприятий намечена уже в 2020 году. В частности, с целью повышения эффективности выявления, раскрытия и расследования преступлений, совершаемых с использованием информационных технологий, МВД России подготовлены проекты соглашений об обмене информацией в электронном виде с органами государственной власти, 9 операторами сотовой связи, 12 интернет-провайдерами, 12 владельцами интернет-сервисов и 26 кредитными организациями.

Полагаем, что в первую очередь необходимо вести речь об изменении социальных привычек граждан и алгоритмов поведения в Интернете в целях поддержания высокого уровня кибербезопасности. В этих целях, считаем необходимым и целесообразным совершенствование оперативно-служебной деятельности ТО МВД России на региональном и районном уровнях по направлению развития активной коммуникации со СМИ и инициативными группами гражданского общества по повышению степени осведомленности населения и обеспечению безопасности в киберпространстве, проявлению бдительности в отношении осуществляемых в сети интернет онлайн-действий.

Эффективному противодействию преступлениям, совершаемым с использованием информационно-телекоммуникационных технологий будет способствовать:

- активный мониторинг действий преступных сообществ в части реализации попыток перенести активность из оффлайна в онлайн и максимально использовать такие направления для развития преступных схем;

- принятие упреждающих мер в части выявления преступных намерений лиц, стремящихся действовать в сфере здравоохранения, в том числе посредством создания теневых рынков поддельных лекарств и медицинских товаров;

- формирование единой правоприменительной практики по пресечению фактов мошенничества, связанных с онлайн-поставками товаров и услуг; злоупотреблений инструментами экономической поддержки семей с детьми и других наиболее социально уязвимых категорий населения; субсидирования субъектов малого и среднего предпринимательства, включая программы предоставления субсидий на компенсацию затрат, понесенных в период распространения новой коронавирусной инфекции COVID-19;

- проведение совместной скоординированной работы с заинтересованными ФОИВ и ОМС в указанном направлении, развитие практики межведомственного взаимодействия и механизмов координации совмест-

ной деятельности правоохранительных органов. Организация эффективного взаимодействия кредитными организациями, операторами связи и интернет-провайдерами в целях упрощения порядка получения значимой оперативной информации;

- принятие исчерпывающих мер (в том числе оперативных) по разобщению организованных групп и преступных сообществ, повышение эффективности раскрытия и расследования совершенных их участниками преступлений. Организация деятельности по выявлению и ликвидации (запрету) организаций, в деятельности которых усматриваются признаки экстремизма;

- создание надлежащих организационно-правовых, кадровых и материально-технических условий для эффективной деятельности специализированных подразделений органов внутренних дел по противодействию преступления, совершаемым с использованием информационно-телекоммуникационных технологий, активизации их работы.

В целях пресечения возможности возникновения широкомасштабных социальных беспорядков, волнений и массовых грабежей, так или иначе связанных с ОПГ, органам внутренних дел необходимо принятие упреждающих мер по недопущению массового распространения паники, негативных настроений, выражающих ненависть к государству и т.п.

Список использованных источников.

1. Болдырев У.К. Правоохранительная деятельность территориальных органов МВД России как объект организации // Аграрное и земельное право. – 2016. – № 6. – С. 115-119.

2. О рабочей группе Государственного совета Российской Федерации по противодействию распространению новой коронавирусной инфекции, вызванной 2019-NCOV: распоряжение Президента Российской Федерации В.В. Путина от 15 марта 2020 г. № 73-РП. URL: http://www.kremlin.ru/events/ president/ news/62990 (дата обращения: 24.08.2020).

3. Постановления главного государственного санитарного врача Российской Федерации № 6 от 30 марта 2020 г. «О дополнительных мерах по недопущению распространению COVID-2019». URL: https://www.garant.ru/products/ipo/ prime/doc/73724082/ (дата обращения: 24.08.2020).

4. Информационно-аналитические материалы «Состояние правопорядка и основные результаты деятельности органов внутренних дел Московской области за 1 полугодие 2020 года. URL: https://мвд.рф/ (дата обращения: 24.08.2020).

5. В следственном департаменте МВД создали подразделения по борьбе с IT-преступлениями. URL: https://tass.ru/obschestvo/7708451$ (дата обращения: 24.08.2020).

6. Киберпреступность: угрозы в период пандемии COVID-19 URL: https://мвд.рф/ (дата обращения: 24.08.2020).

7. Выявление вируса киберпреступности, дезинформации и COVID-пандемия URL: https://мвд.рф/ (дата обращения: 24.08.2020).

8. Российская газета 16.04.2020: Вызов года: Хакеры превратили страх перед пандемией в инструмент шантажа. URL: https://rg.ru/2020/04/16/hakery-

prevratili-strah-pered-pandemiej-v-instrument-shantazha.html (дата обращения: 25.08.2020).

TOPICAL ISSUES OF MANAGEMENT OF TERRITORIAL BODIES OF THE MINISTRY OF INTERNAL AFFAIRS OF RUSSIA IN CONDITIONS OF COMPLICATION OF EPIDEMIOLOGICAL SITUATION

M.S. Lashchenov, E.V. Sokolov

FSBEI HE "Academy of management of the Ministry of internal Affairs Russian Federation", Moscow, Russia

The article analyzed the main factors that caused changes in the structure of crime during the complication of the epidemiological situation associated with the spread of a new coronavirus infection. COVID-1 The prevailing trends in the development of crime (its structure and dynamics) in the case of maintaining their (factors) long-term influence, requiring urgent proactive measures by law enforcement agencies, are determined.

Key words: internal affairs bodies, police, law enforcement situation, crime structure, crime control.

УДК 656

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

А. И. Леонтьева, С.Р. Царегородцева

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический институт» г. Екатеринбург, Россия

В данной статье рассматриваются тренды логистики на 2020 год, а также текущие тренды, возникшие из-за плохих эпидемических условий. На основе анализа трендов логистики выносятся выводы по совершенствованию логистической деятельности предприятия в условиях коронавируса.

Ключевые слова: логистика, логистическая деятельность предприятия, тенденции логистики, цифровизация, автоматизация цепей поставок.

В современных экономических условиях логистическая деятельность предприятий требует трансформации подходов к управлению материальными потоками. Постоянные изменения рыночной ситуации требуют от предприятий анализа конъюнктуры рынка, совершенствования процессов управления запасами, внедрения качественно новых форм работы с поставщиками материальных ресурсов, а также механизмов реализации готовой продукции различным категориям потребителей. Актуальность данного исследования обуславливается тем, что управление логистикой является основой любого бизнеса, поскольку оно обеспечивает максимально эффективную работу управления отгрузкой, доставкой и цепочкой поставок.

Мир не стоит на месте, он стремительно бежит вперед, также и логистика развивается от года в год. Компания PwC, предоставляющая аудиторские и консультационные услуги, выявила 5 основных факторов, влияющих на развитие транспортно-логистической отрасли, в отчете «Обзор тенденций развития транспорта и логистики в 2019 году», а также рассказала, как они будут влиять на потребителей [1]:

1. Цифровизация - повышение качества обслуживания потребителей и корпоративных клиентов, расширение возможностей для персонализации систем заказа онлайн, отслеживания заказа и оплаты услуг;

2. Изменения в международной торговле - поспособствует повышению доступности продукции и товаров с иностранных рынков, сокращение времени транзита, а следовательно, сокращение времени доставки;

3. Изменения в основных процессах в связи с внедрением нового программного обеспечения – повлияют на повышение безопасности транспорта, повышение надежности транспортных систем. Например, решения на основе искусственного интеллекта, такие как использование беспилотных грузовиков для доставки грузов;

4. Динамика внутренних рынков - более доступные и инновационные услуги, повышающие комфорт клиентов благодаря развитию онлайн продаж;

5. Изменения в основных процессах в связи с внедрением нового оборудования - благодаря этому потребители и сотрудники компаний будут все меньше общаться между собой и все больше – с машинами, как следствие, такие изменения приведут к большей гибкости услуг.

Из-за пандемии коронавируса клиенты логистических услуг требуют от своих поставщиков повышенной гибкости, финансовой стабильности, прозрачности и скорости. Поскольку клиенты продолжают делать покупки в Интернете до конца года, спрос на обратную логистику, особенно на процесс управления возвратами, будет стремительно расти.

Обратной логистикой является процесс доставки товара потребителя обратно продавцу. С увеличением объемов электронной торговли в этом году из-за коронавируса у компаний также увеличиваются транспортные издержки. Ключевая тенденция логистики на данный момент связана с аналитикой в реальном времени. Аналитика в реальном времени позволяет организациям принимать решения на ходу и преодолевать препятствия, прежде чем они представят и вызовут нарушение цепочки поставок.

Автоматизация цепочки поставок – это возможность упростить процессы управления возвратами и лучше понять, что является главным приоритетом обратной логистики и что должно произойти, чтобы обеспечить наилучшее качество обслуживания клиентов. Очевидно, что автоматизация будет доминирующей тенденцией, поскольку все больше организаций стремятся добиться большей эффективности от процессов управления возвратами.

Машинное обучение - еще одна инновационная тенденция, помогающая переопределить роль обратной логистики в ценности в цепочке поставок. Машинное обучение выходит за рамки необработанных данных и данных, собранных аналитиками, чтобы создать прогнозируемую, вероятную экономию и возможности для улучшения на основе сравнительного анализа, внешних ресурсов и исторических данных.

Из-за коронавируса предприятиям необходимо понимать, что и где улучшать в своей компании. Вследствие изоляции большинства людей дома, возникла потребность, например, в доставке продуктов и лекарств на дом. Некоторые крупные службы доставки оказались не готовы к такой ситуации и вместо того, чтобы начать усиленно наращивать мощности рабочих человеческих ресурсов, старались справляться теми силами, которые у них имелись.

В результате из-за низкой скорости обслуживания клиентов, растягивании интервалов доставки на несколько дней службы потеряли часть старых и недополучили новых, потенциальных клиентов, невозможность операторских служб осуществлять оперативную поддержку клиентов, что зачастую приводило к значительному росту конфликтных ситуаций при осуществлении некачественных доставок. По мнению консалтинговой компании Lobanov-logist, напрашивается вывод, что существующие WMS и TMS-системы должны иметь запас хода, тем самым, уметь справляться с резко растущим спросом, а HR-служба должна иметь план «Б» на случай потребности в увеличении штата [2].

Какие же мероприятия по совершенствованию логистической деятельности предприятия в текущей ситуации следует проводить:

1. Сконцентрировать свои усилия на результате. Потребителю нужен правильный сервис и задача предприятия его предоставить.

2. При модернизации предприятия ориентироваться на ответы по двум вопросам: что компания получит в результате внедрения и как быстро вернет вложенные средства.

3. Уменьшать транспортные издержки. Например, использовать не транспортные компании для доставки в отдаленные районы страны, а региональную транспортную компанию, у которой тарифы для перевозки будут меньше.

4. Соизмерять свои средства и возможности. Одним из главных трендов логистики является цифровизация, но если в компании не была она внедрена, то в условиях кризиса компания может понести убытки из-за этого, вкладывать свои средства надо с умом.

5. Не следует ради экономии сокращать персонал и передавать операционные процессы и задачи на оставшихся. Необходимо готовиться к новой волне роста продаж, реорганизовать при необходимости департаменты до лучших времен, усилить присутствие персонала на самых нужных участках в бизнес-процессах.

Таким образом, одной из основных задач предприятий является совершенствование логистической деятельности предприятия под текущие условия рынка. Но бездумно внедрять все современные тенденции в предприятие не стоит, поскольку данные решения могут не окупиться компании, а её главная задача – зарабатывать. Каждая компания перед внедрением модернизации должна проводить анализ своих возможностей и составлять собственную стратегию по совершенствованию логистической деятельности, чтобы оставаться конкурентоспособным на рынке и развиваться.

Список использованных источников.

1. Консалтинговая и аудиторская компания PwC [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.pwc.ru (дата обращения: 11.09.2020)

2. Консалтинговая логистическая компания Lobanov-logist [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.lobanov-logist.ru/ (дата обращения: 11.09.2020)

IMPROVEMENT OF THE LOGISTIC ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE

A.I. Leontyeva, S.R. Tsaregorodtseva

FSBEI HE "Ural State Economic Institute"
Yekaterinburg, Russia

This article examines logistics trends for 2020, as well as current trends arising from poor epidemic conditions. Based on the analysis of logistics trends, conclusions are drawn on improving the logistics activities of the enterprise in the context of the coronavirus.

Key words: logistics, enterprise logistics activities, logistics trends, digitalization, supply chain automation.

УДК 330.342

МЕТОД ТРИЗ КАК ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Е.Н. Лопатина, Е.В. Шпак

ФГБОУ *ВО «*Тольяттинский государственный университет*»,*
г. Тольятти, Россия

В данной статье рассматривается один из популярных методов решения инновационных задач – метод ТРИЗ. Успешный ход инновационных процессов требует от предприятия удовлетворения многих взаимосвязанных условий технического, экономического, социологического и организационного характера. Метод ТРИЗ помогает пользователю от неясной проблемной ситуации через детальный анализ формулировки инновационной задачи прийти к возможным решениям.

Ключевые слова: инновации, инновационный процесс, управление инновациями, методы управления.

Понятие инноваций очень часто связано с вопросами творчества, изобретательства, интуиции как выражения, связанного с новизной. В связи с растущим интересом компаний к использованию интеллектуальных знаний из различных областей человеческой деятельности, стали всецело использоваться методы технического обеспечения творческой деятельности [1]. Внедрение инновационного процесса в структуру процессов, реализуемых на предприятии, связано с необходимостью разработки методов управления ими. Окончательный выбор необходимых методов включает в себя именно те методы, которые ориентированы на сбор, обработку реальных данных, его анализ и т.д., а также методы, основанные на человеческом интеллекте, на способности выдвигать гипотезы или мысленные модели [2].

Кроме того, существуют так называемые интуитивные методы. Интуиция часто описывается как непосредственный, внутренний взгляд исследователя на инновационную задачу, возникающий в результате идей и существующей практики исследователя, но интуитивные методы носят относительный характер. С другой стороны, интуиция может стать началом творческой деятельности. Это очень важно в контексте инноваций [3].

Изучение инновационного процесса показало, что необходимо применять достаточно широкий набор методов, в зависимости от того, как продвигается инновационное решение. Один из методов заключается в следующем:

1. Введение в проблему, определение проблемы и инновационных задач.

2. Изучение потребностей клиентов, процессов, требований и параметров.

3. Анализ проблемы, анализ ограничений и узких мест, критических процессов и функций, выявление противоречий.

4. Поиск решений, преодоление противоречий, генерация идей, поиск вариаций свойств инноваций, поиск аналогий и новаторского вдохновения.

5. Реализация идей, тестирование решений, испытания на рынке.

6. Распространение инноваций на рынке, внедрение инноваций в компании, бизнес-планы, инвестиции.

7. Внедрение инноваций на рынок, мониторинг и оценка их последствий.

Взаимосвязь инновационного процесса с управлением бизнесом может быть проблемой в деловой практике.

Эти методы должны учитывать:

– цель использования инновационных методов - необходимо знать, что и почему должно быть решено, в каком отношении находится роль инновационных решений в корпоративной стратегии,

– характер решаемой инновационной задачи - выбранный метод управления инновациями должен соответствовать рассматриваемой проблеме и ситуации, в которой происходит решение,

– практическая осуществимость - инновационный метод должен быть осуществим с использованием ресурсов, доступных для решения проблем,

– практическое использование инновационных методов - применение метода также должно быть эффективным [4].

Рассмотрим один из методов управления инновациями.

ТРИЗ (Теория Решения Инновационных Задач) автора Г. С. Альтшуллера.

Метод ТРИЗ представляет собой эффективную технологию решения практических проблем, на основе знания закономерностей развития технических систем и изучения опыта изобретательского творчества, путем разрешения ключевых противоречий системы, с направленностью на идеальный конечный результат и использования типовых приемов, стандартов, а также внутренних и внешних ресурсов [5]. С помощью анализа мировых патентов ТРИЗ описывает возможные концепции решения и дает вдохновение для инноваций конкретного продукта. Основная цель заключается в использовании соответствующих инструментов для поиска превосходных решений, которые преодолевают так называемые компромиссные решения проблем. ТРИЗ использует два метода: аналитический функционально - стоимостной анализ (ФНА), синтетический метод в виде алгоритма решения изобретательских задач (ARIS). Функционально - стоимостной анализ затрат помогает ответить на вопрос «что» и «почему» должно быть улучшено, соответственно инновационным. Это помогает пользователю:

– найти природу проблемы в технической системе, то есть в продукте или процессе;

– выбрать правильное инновационное назначение для поставленной цели в соответствии с тенденциями развития науки и техники;

– четко сформулировать задание. Правильное инновационное задание и правильно выведенные из него инновационные задачи - это половина успешного решения.

Алгоритм решения изобретательских задач (ARIS) помогает найти ответы на многие вопросы о том, как могли и должны решаться задачи, в соответствии с опытом поколений изобретателей в исследовательском процессе.

Решающие инструменты ARIS помогают пользователям:

– формулировать технико-физические противоречия в инновационном задании и конкретной изобретательской задаче;

– оценивать найденные идеи решений путем сопоставления с тенденциями развития науки и техники.

Преимущество метода ТРИЗ заключается в том, что он предлагает возможности для высоких качественных изменений вместо поиска небольших консервативных изменений.

Метод все еще развивается на теоретическом и практическом уровне в связи с растущим интересом компаний к использованию интеллектуальных знаний из различных областей человеческой деятельности. В последнее десятилетие ТРИЗ занимает всецело доминирующее положение среди методов технического обеспечения творческой деятельности. Метод учитывает необходимый системный подход на этапе анализа проблемы и приводит к правильной формулировке заданий. ТРИЗ активно используется для создания и внедрения инноваций в таких ведущих мировых корпорациях как Boeing, Shell, Unilever, Philips, Renault, BMW, Procter & Gamble и др. [5].

Таким образом, опыт конкретных предприятий показал, что методы, которые были эффективны в одной ситуации, могут оказаться совершенно неэффективными в другой, даже аналогичной ситуации. Не каждая идея, которая рождается, приведет к желаемому эффекту. В основе инноваций лежит творческая деятельность. От инновационной идеи до ее реальной реализации, реализуемой на рынке, проходит очень трудный и долгий путь с заранее неясным исходом. Выбор и использование подходящих методов поиска и реализации инновационных решений является одним из условий достижения эффективных бизнес - результатов.

Список использованных источников.

1. Давыдова Е.Ю., Овсянников С.В., Анохина Ю.А. Управление инновациями в организации // Территория науки. 2017

2. Седунов Р.А. Управление инновациями. Часть 1: Учебное пособие. - М.: РУТ (МИИТ), 2018. – 140 с.

3. Спиридонова Е. А. Управление инновациями : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Е. А. Спиридонова. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 298 с.

4. Тактарова С. В. Управление инновациями : учеб. пособие / С. В. Тактарова, С. С. Солдатова. – Пенза : Изд-во ПГУ, 2017. – 308 с.

5. ТРИЗ – официальный сайт URL: https://www.altshuller.ru/

THE TRIZ METHOD AS A TECHNOLOGY FOR MANAGING INNOVATIVE PROCESSES IN AN ENTERPRISE

E.N. Lopatina, E.V. Shpak

FSBEI HE "Togliatti State University", Togliatti, Russia

This article discusses one of the popular methods for solving innovative problems - the TRIZ method. The successful course of innovation processes requires the enterprise to meet many interrelated conditions of a technical, economic, sociological and organizational nature. The TRIZ method helps the user from an unclear problem situation through a detailed analysis of the formulation of an innovative problem to come to possible solutions.

Keywords: innovation, innovation process, innovation management, management methods.

УДК 332

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И ЕГО МЕСТО В СТРУКТУРЕ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА.

Я.В. Нестеров

ФГБОУ ВО Пензенский ГАУ
г. Пенза, Россия

В статье рассматривается категория «социальный капитал», как составная часть ресурсного потенциала, которая оказывает непосредственное влияние на экономические процессы.

Ключевые слова: ресурсный потенциал, социальный капитал, человеческий капитал, экономический ресурс.

Современная экономическая среда очень разнообразна: где - то мы наблюдаем стабильность и размеренность, где – то - постоянную динамику. Одни предприятия работают много лет, сохраняя и улучшая свои финансовые показатели, другие – становятся банкротами, третьи – не успевают даже выйти из категории «стартапов». В связи с этим, нами представляется необходимым рассмотреть категорию «социальный капитал» как составную часть ресурсного потенциала.

В начале 60-х годов прошлого столетия, Г. Беккер определил понятие «человеческий капитал», утверждая, что все люди владеют своими знаниями и что они могут принять решение инвестировать в свой человеческий капитал, чтобы увеличить свою коммерческую стоимость на рынке труда. [1] Предприятия, нуждались в квалифицированных сотрудниках из-за развития сферы услуг и более явного разъединения между разработкой и производством, закреплением системы полной занятости, развития системы образования, непрерывного технического прогресса и автоматизации производства. А. Смит предшествовал Г. Беккеру в этом анализе, делая большой акцент на необходимость развития образования. Беккеровский человеческий капитал отличается от физического капитала или финансового капитала тем, что знания и ноу-хау, приобретенные человеком во время его обучения, являются частью него. Работодатель может воспользоваться этими знаниями, пока работник продолжает работать в его предприятии. Впрочем, поскольку человеческий капитал является капиталом, к нему может применяться теория капитала, адаптируясь и выдвигая некоторые специфические свойства: человеческий капитал может накапливаться. Каждый человек может увеличить число лет, посвященных его образованию. Предельная доходность инвестиций в образовании снижается: в течение жизненного цикла накопление человеческого капитала имеет тенденцию к снижению. С течением лет, хозяйствующие субъекты предоставляют все меньше времени для самообразования, тем более что перспективы трудоустройства становятся все менее многочисленными. Возврат человеческого капитала уменьшается с возрастом: интеграция человеческого ка-

питала в индивида ограничивается его инвестиционной вместительностью. Он зависим от своих физических и интеллектуальных способностей. Кроме того, человек может накапливать человеческий капитал, без какого-либо положительного результата (добавленной стоимости на рынке труда); человеческий капитал, как частный, так и общественный является благом в качестве образованного населения, неся положительный эффект.

Таким образом, теория человеческого капитала имеет сходство с теорией капитала. Человек инвестирует в себя, как капиталист инвестирует в свое предприятие: первое остается в личности, но капитал остается снаружи предпринимателя-инвестора. Закон уменьшения предельной отдачи одинаково применим к человеческому и физическому капиталу.

Концепция социального капитала официально появилась в гуманитарных науках в начале 1980-х. П. Бурдье - один из его главных создателей. Его целью было углубиться в анализ общественных отношений. С понятием социального капитала, социальные отношения становятся ценным ресурсом. Концепция социального капитала является основой концепции ресурсного потенциала. Однако, в экономической и социологической литературе, социальный капитал чаще всего определяется как совокупность общественных отношений. Можно рассмотреть, что социальные отношения - это только часть ресурсов, в которые люди могут инвестировать, найти работу, начать бизнес и т. д.

Основоположниками теории социального капитала принято считать Пьера Бурдье, Джеймса Коулмана и Роберта Пэтнема. Ими было написано множество трудов в этом направлении. Социальные отношения рассматриваются как ресурс, который может быть использован частными лицами. В целях повышения своего экономического благосостояния люди используют свои социальные отношения, которые рассматриваются как индивидуальное и коллективное благо. По мнению Д. Коулмана и Р. Пэтнема, характеристики социального капитала аналогичны характеристикам физического капитала: снижение отдачи, снижение предельной производительности и т. д. П. Бурдье определил понятие социального капитала в анализе социальной стратификации. Различия в показателях доходов не являются единственным критерием дифференциации социальный классов. Для получения равных доходов социальное поведение и особенно культурное поведение могут разительно отличаться. Этот социальный капитал является средством для получения доступа к заказам, финансированию и т. д., и лица, принадлежащие к доминирующим социальным классам, являются теми, кто извлекает выгоду из широкой сети социальных отношений. П. Бурдье определяет социальный капитал как совокупность реальных или потенциальных ресурсов, которые связаны с более или менее институционализированной сетью взаимного ознакомления и отношений взаимного признания, которыми обладает человек. Каждый человек наделен социальным капиталом, но последний является не естественным даром, а результатом стратегии. Сознательно или нет, люди инвестируют, чтобы увеличить свой

социальный капитал, это зависит от других форм капитала: экономической, культурной и символической. Высокий уровень экономического или культурного капитала способствует формированию социального капитала. В добавлении, высокий уровень социального капитала также является средством увеличения экономического капитала человека.

Задолго до П. Бурдье, другие социологи обратили внимание на потенциальное богатство, которое представляет собой сеть социальных отношений. Вебер показал связь в США в начале двадцатого века между приверженностью к религиозному сообществу и успеху в бизнесе. [2] В 1963 году Стюарт Маколей опубликовал результаты исследования, проведенного в США по сделкам между фирмами, которые очень часто заключались без договоров или в неточных правовых условиях. [3] Предприниматели часто неохотно соблюдали формальности, которые могли поставить под сомнение доверие. Для американских социологов, которые учились в конце 1980-х годов, социальный капитал рассматривается как сеть различных отношений, позволяющих человеку улучшить его социальную интеграцию. Также установлены тонкие связи между социальным и человеческим капиталом. Социальный капитал является производительным, так же, как и человеческий капитал, способствует улучшению благосостояния.

Если мы рассмотрим российский аграрный сектор в данном ключе, то сможем увидеть подтверждение этим исследованиям. Наличие личных взаимоотношений между собственниками предприятий или их менеджерами с контрагентами могут существенно упростить процессы заключения сделок. Юридические документы, подтверждающие взаимодействия, часто являются лишь формальностью. Высокий уровень доверия, формируемый личными взаимоотношениями, значительно снижает транзакционные издержки, сокращает время приемки товара, ускоряют оплату или, наоборот, за счет различных договоренностей, позволяет исключить собственный оборотный капитал, оплачивая продукцию после реализации конечному потребителю. В данном случае социальный капитал, сформированный личным взаимодействием, становится ценным ресурсом и фактором, обеспечивающим высокую конкурентоспособность на рынке. Однако социальный капитал может приобретать и негативную окраску. Например, будучи уверенным в качестве поставляемой продукции, покупатель осуществляет предоплату, но пришедший товар по каким – то причинам не соответствует требованиям, будь то форс-мажор или халатность сотрудников продавца. В данном случае могут возникнуть проблемы, связанные с возвратом денежных средств без риска ухудшения взаимоотношений и ситуации взаимного доверия. Кроме того, не стоит забывать о таком явлении, как «непотизм», имеющим признаки социального капитала, а по - сути, являющимся разновидностью коррупции. Таким образом, появляется такой атрибут, как «качество» социального капитала, которое следует учитывать при оценке ресурсного потенциала.

Исходя из вышеизложенного, мы видим, что социальный капитал не является чем – то абстрактным, но вполне конкретным ресурсом, наряду с финансовым или производственным, который может оказывать существенное влияние на экономические процессы и является ценным экономическим ресурсом.

Список использованных источников.

1. Бондина Н.Н. Роль материальных ресурсов в повышении экономической эффективности сельскохозяйственного производства / Н.Н. Бондина // Международный сельскохозяйственный журнал, № 1, 2014.-с.23-26.

2. Бондин И.А. Использование основных резервов повышения эффективности сельскохозяйственного производства в современных условиях / И.А. Бондин // Нива Поволжья. - №2. – 2014. – с 84-88.

3. Миско К.М. Ресурсный потенциал региона (теоретические и методологические аспекты исследования) / К.М. Миско // М.: Наука 1991

4. Теоретико-методологические подходы к формированию системы развития предприятий, комплексов, регионов: монография / Под ред. Ф.Е. Удалова, В.В. Бондаренко, О.А. Столяровой. - Пенза, РИО ПГАУ, 2019. - 213 с.

5. Развитие инновационных процессов в АПК: вопросы стимулирования: монография / под ред. И. Г. Ушачева, И. С. Санду. -М.: ФГУ РЦСК, 2011. -223 с.

SOCIAL CAPITAL AND ITS PLACE IN THE STRUCTURE OF RESOURCE POTENTIAL.

Ya.V. Nesterov

FSBEI HE Penza SAU
Penza, Russia

The article examines the category "social capital" as an integral part of the resource potential, which has a direct impact on economic processes.

Key words: resource potential, social capital, human capital, economic resource.

УДК 339.138 +631.158

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА В РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ

Е.Н. Никифорова

ФГБОУ ВО «Пензенский ГАУ»
г. Пенза, Россия

В условиях суженного воспроизводства сельского населения Пензенской области организационная культура является одним из основных источников развития субъекта агробизнеса, который ориентирует коллектив на преобразования, активные действия, освоение инноваций.

Ключевые слова: организационная культура, система ценностей, социометрические исследования

Стратегия социально-экономического развития Пензенской области до 2035 года рассматривает интеллектуально, нравственно и культурно развитого человека, включенного в процесс принятия общественно важных решений, в качестве главного ресурса опережающего развития. Эффективная реализация стратегии невозможна без формирования и совершенствования организационной культуры хозяйствующих субъектов.

Организационная культура выполняет несколько функций – охранную, мотивационную, регулирующую, интегрирующую, коммуникационную и адаптивную:

- поддерживает необходимые правила и нормы поведения членов организации, их взаимоотношений, является средством адаптации к элементам внешней среды;

- облегчает взаимное приспособление людей друг к другу, уменьшает возможность нежелательных конфликтов, решение кадровых проблем;

- формирует чувство принадлежности к организации, гордости за нее; является гарантией ее стабильности и имиджа на рынке;

- выступает инструментом менеджмента в ориентации всех членов трудового коллектива на преобразования, активные действия, превращении инициативы персонала в коллективный интеллектуальный потенциал.

В современных условиях формирование и совершенствование организационной культуры особую значимость приобретает для предприятий агропромышленного комплекса. В сельской местности проживает около трети населения области.

Численность сельских жителей характеризуется тенденцией сокращения с 1993 года, на начало 2019 года она составляла 412,7 тысяч человек, 51,8% из них – в трудоспособном возрасте. Динамика структуры сельского населения характеризуется поступательным сокращением удельного веса трудоспособных. Миграционные процессы не восполняют естественной убыли населения.

Молодежь, как потенциальная рабочая сила, слабо заинтересована в работе непосредственно в сельскохозяйственном производстве. В условиях суженного воспроизводства населения сельских территорий квалифицированный персонал становится основным конкурентным преимуществом хозяйствующего субъекта, источником его развития.

Управление корпоративной культурой предполагает формирование ценностей и разработку внутренних документов, закрепляющих нормы поведения, укрепление традиций, подбор сотрудников по определенным критериям, социализацию новых сотрудников, обучение и повышение квалификации, внедрение программы социальной защиты.

Корпоративная культура формируется на принципах комплексности представлений о назначении организации, историчности, целенаправленности, отрицании силового воздействия.

Определяющим элементом организационной культуры является система базовых (устойчивых) ценностей, разделяемых персоналом, которая

определяет его решения, поступки и всю деятельность. Система ценностей, в свою очередь, определяет модель компетенций и индивидуальный план развития сотрудника, кадровую политику, системы организации и мотивации труда.

Управление корпоративной культурой основывается на социометрических исследованиях. Чтобы выявить действующие в организации ценности, необходимо провести анализ существующих документов о корпоративных ценностях, таких как миссия, этические принципы, корпоративный кодекс.

Затем интервью с руководителями высшего звена, в ходе которого следует оценить их понимание стратегических целей организации, выявить их личные ценности и ценности, которые они считают необходимым привить персоналу.

Для этого могут быть заданы вопросы: Что вы больше всего цените в людях? Что для вас особенно важно в вашей деятельности? Назовите ценности, которые являются лично для вас необходимыми в работе и во взаимодействии с коллегами, клиентами и партнерами.

Чтобы выявить приоритетные ценности сотрудников, соотнести их с ценностями руководства, оценить предъявляемые к сотрудникам требования может быть использован метод фокус-групп, предполагающий всестороннее дискуссионное обсуждение проблемы с отобранной группой сотрудников (цеха, бригады, звена, специализированной службы или уровня управления).

Дискуссия допускает, что респонденты могут обладать противоположными точками зрения и влиять на мнения других участников дискуссии. Однако достижение какого-то компромисса различных мнений не является целью проведения фокус-группы.

Дискуссия необходима для того, чтобы каждый участник аргументировал свою позицию, приводил факты в доказательство правильности своей точки зрения. На фокус-группах могут быть обсуждены проблемы отношений в коллективе, гласные и негласные правила и нормы поведения руководителей и сотрудников, правила определения личного вклада каждого сотрудника и его поощрения, образ успешного сотрудника.

Анкеты для анализа ценностей могут включать вопросы нескольких типов: закрытые (с ограниченным списком ценностей или с перечнем ценностей, озвученных руководством организации), открытые, которые можно использовать для окончательного выражения ценностей коллектива, и комбинированные.

Социометрические исследования могут выявить отсутствие единых корпоративных ценностей, это свидетельствует о проблемах со стилем управления руководства, финансовым состоянием организации и определяет направления совершенствования менеджмента.

Социометрическое исследование «ИП Сухов М.В.» показало, что основными ценностями данной организации являются надежность, дисци-

плина, долг. Большое значение придается преданности, сплоченности коллектива, моральному климату. Основное направление совершенствования – включение ценностей, связанных с самовыражением индивида: инициатива, гибкость, самостоятельность, самообучение. Эти ценности и должны стать ориентирами при корректировке системы целей менеджмента.

Формирование ценностей – непрерывный, циклический процесс менеджмента, требующий пристального внимания и вовлечения руководителей и специалистов всех уровней управления, трансляции ценностей сотрудникам через коммуникации, поведение, организацию социально-трудовых отношений.

Изменение факторов внутренней и внешней среды субъектов агробизнеса обусловливает необходимость проведения не разовых исследований, а систематического слежения за изменением организационной культуры и ее совершенствования.

Список использованных источников.

1. Никифорова Е.Н., Гурьянова Н.М. Организационная культура в персонал-менеджменте субъектов агробизнеса / Е.Н.Никифорова, Н.М. Гурьянова //Международный сельскохозяйственный журнал- № 4(364)- 2018- С.60-63.

2. Никифорова Е.Н. Организационная культура в системе менеджмента качества вуза/ Е.Н. Никифорова// Проблемы управления качеством образования в вузе. Сборник статей XI Всероссийской научно-практической конференции/ МНИЦ ПГАУ.- Пенза: РИО ПГАУ, 2016.- С. 57-61.

3. Никифорова Е.Н. Современные подходы к управлению трудовыми ресурсами / Е.Н. Никифорова // Региональные проблемы устойчивого развития сельской местности. Сборник статей XI Международной научно-практической конференции. Под общей редакцией А.И. Алтухова, Л.П. Силаевой, Л.Б. Винничек.- Пенза: РИО ПГСХА, 2014.- С.154-158.

4. Формирование и функционирование аграрных рынков: региональный аспект/ В,Д. Коротнев, Г.Н. Кочетова, Е.Н. Никифорова. - М.: ГНУ Информагротех, 2000.- 60 с.

5. Теоретико-методологические подходы к формированию системы развития предприятий, комплексов, регионов: монография / Под ред. Ф.Е. Удалова, В.В. Бондаренко, О.А. Столяровой. - Пенза, РИО ПГАУ, 2019. - 213 с.

ORGANIZATIONAL CULTURE IN THE IMPLEMENTATION OF THE DEVELOPMENT STRATEGY

E.N. Nikiforova

FSBEI HE "Penza SAU"
Penza, Russia

In the conditions of narrowed reproduction of the rural population of the Penza region, organizational culture is one of the main sources of development of an agribusiness entity, which focuses the team on transformation, active actions, and innovation development.

Keywords: organizational culture, value system, sociometric research.

УДК 336.22

МЕХАНИЗМ ОЦЕНКИ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ В ОРГАНИЗАЦИИ

О.В. Новичкова

ФГБОУ ВО Пензенский ГАУ
г. Пенза, Россия

В статье рассмотрены особенности оценки налоговой нагрузки сельхозорганизации и предложены направления ее оптимизации на основе налогового планирования.

Ключевые слова: налоговое планирование, этапы налогового планирования, налоговый анализ, налоговая нагрузка, налоговые риски.

Важность налогового планирования состоит в разработке и внедрении схем оптимизации налоговых платежей, не нарушающих требований законодательства в области бухгалтерского учета и налогообложения РФ.

Как и многие процессы, налоговое планирование состоит из последовательных действий, каждое из которых определяет конечный результат.

Нами была проведена оценка эффективности организации системы налогового планирования в АО «УЧХОЗ «Рамзай» ПГСХА». В рамках оценки изучен порядок начисления, уплаты налогов, сборов, взносов в исследуемом экономическом субъекте.

АО «УЧХОЗ «Рамзай» ПГСХА», применяет специальный налоговый режим в виде Единого сельскохозяйственного налога, начисляет и уплачивает налоги, сборы и взносы. Кроме того, исследуемая организация является налоговым агентом по налогу на доходы физических лиц.

На наш взгляд, расчет налоговой нагрузки налогоплательщика отличаются используемым набором налогов, сборов, взносов. Не смотря на то, что страховые взносы не относятся к налоговым платежам, их следует принимать для расчета совокупной налоговой нагрузки. Это позволит оценить реальность налогового бремени в интересах собственника бизнеса. Важную роль играет также базисный показатель, к которому можно «привязывать» расчетные показатели, т.е. сравнивать с ним общую сумму налогов, сборов и взносов за расчетный период.

Анализ налоговой нагрузки в АО «УЧХОЗ «Рамзай» ПГСХА» проведем в три этапа:

- первый этап - проанализируем абсолютную налоговую нагрузку;

второй этап - рассчитаем относительные показатели налоговой нагрузки.

- третий этап - оценка эффективности применяемого налогового режима и предложение рекомендаций по оптимизации налоговой нагрузки.

Динамика начисленных и уплаченных начисленных налогов представлена на рисунке 1.

Подробный анализ данных показал, что в среднем за три года доля начисленных налогов в структуре общих платежей занимает 41,2 %. При

этом, к 2019 году доля снизилась на 1,3 %. Наибольший удельный вес занимает НДФЛ и налог на добавленную стоимость с 2019 года. Единый сельскохозяйственный налог в структуре составляет не более 9 процентов, что объясняется низкой ставкой налога (6%).

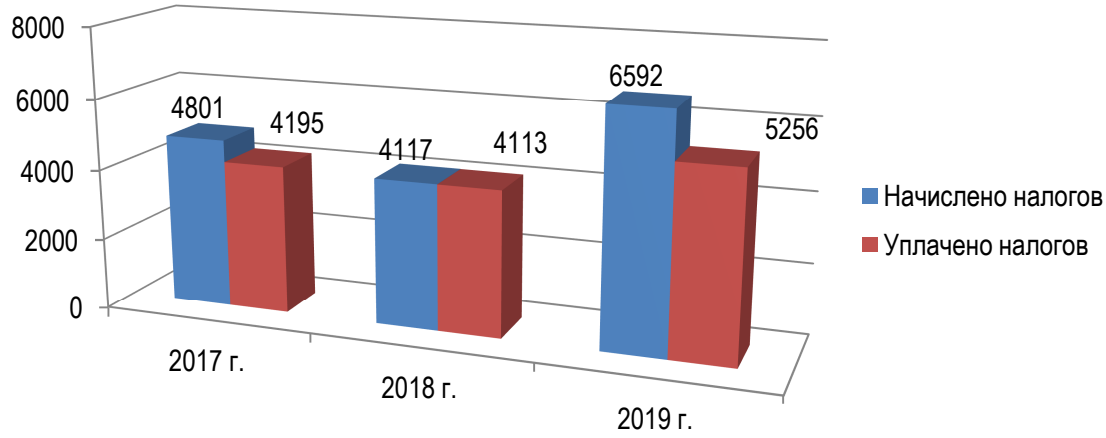


Рисунок 1 – Динамика начисленных и уплаченных налогов в АО «Учхоз «Рамзай» ПГСХА» за 2017-2019 гг., тыс. руб.

Размер начисленных страховых взносов возрос на 2686 тыс. руб. Это связано с ростом фонда оплаты труда в организации.

Аналогичная ситуация наблюдается по уплаченным налогам. Однако, сумма начисленных налогов и сборов и иных обязательных платежей превышает размер уплаченных за соответствующий период налоговых и неналоговых платежей в течение анализируемого периода. Такая ситуация приводит к возникновению задолженности организации перед бюджетом и внебюджетными фондами.

На изменение структуры налоговых платежей наибольшее влияние оказывают следующие факторы:

- увеличение выпуска и продажи продукции;

диверсификация производства;

изменения в налоговом законодательстве.

Далее сгруппируем налоговые платежи, уплаченные АО «Учхоз «Рамзай» ПГСХА», по видам источников уплаты налогов, сборов и взносов.

Как видно из таблицы 1, структура совокупной налоговой нагрузки АО «Учхоз «Рамзай» ПГСХА» в зависимости от источника уплаты налогов представлена тремя группами. Отметим, что к косвенным налогам относится НДС, удельный вес которого составляет в 2019 г. 9,9 %. С 1 января 2019 года налогоплательщики ЕСХН признаются налогоплательщиками НДС. До 2019 года организация НДС соответственно не уплачивала.

В группу прямых налогов включены НДФЛ, транспортный налог, земельный налог, налог на имущество организации и прочие сборы. Сумма данных налоговых платежей снизилась с 4195 тыс. руб. до 3 949 тыс. руб. На их удельный вес приходится 36,2 % в 2017 г. и 30 % в 2019 г. Остальная

часть совокупной налоговой нагрузки представлена взносами во внебюджетные фонды, которые стоят особняком при проведении анализа.

Таблица 1 - Динамика и структура совокупной налоговой нагрузки АО «Учхоз «Рамзай» ПГСХА» в зависимости от источника уплаты налогов и взносов в 2017 - 2019 гг.

Группа налогов	Абсолютное значение, тыс.руб.			Структура, %			Отклонение, (+/-)	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	тыс.руб.	%
Косвенные налоги	-	-	1 307	-	-	9,9	1 307	9,9
Прямые налоги	4195	4113	3 949	36,2	38,2	30,0	-246	-6,3
Взносы во внебюджетные фонды	7 382	6641	7 917	63,8	61,8	60,1	535	-3,7
Итого	**11577**	**10754**	**13173**	**100**	**100**	**100**	**1596**	**-**

Более наглядно структура налоговой нагрузки представлена на рисунке 2.

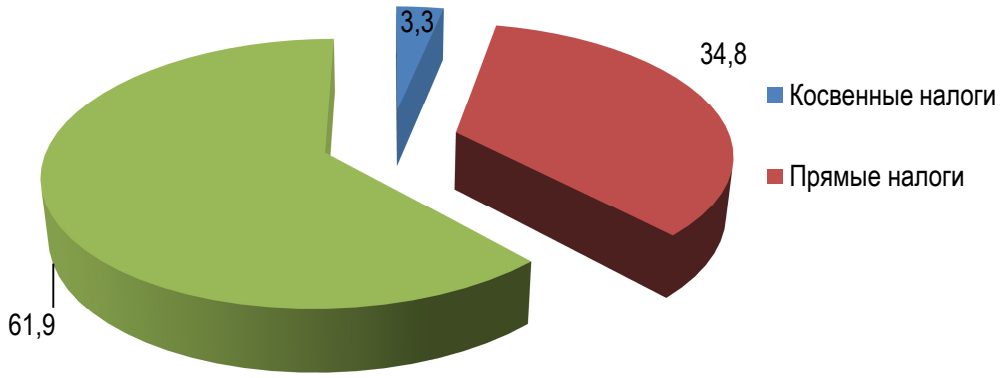


Рисунок 2 - Структура налоговой нагрузки АО «Учхоз «Рамзай» ПГСХА» в зависимости от источника уплаты налогов и взносов в среднем за 2017-2019 гг., %

Относительные показатели налоговой нагрузки представлены в таблице 2. Полученные относительные показатели представляют собой устойчивые количественные характеристики, динамика которых позволяет сделать выводы о тенденциях, сложившихся в системе налогообложения АО «Учхоз «Рамзай» ПГСХА». Как видно из таблицы 2, отношение суммы косвенных налогов к выручке в 2019 г. выросло в связи с изменением норм налогового законодательства в отношении уплаты НДС сельхозтоваропроизводителями. Прослеживается динамика снижения суммы прямых налогов к выручке, что связано со снижением производства. Отношение взносов во внебюджетные фонды к себестоимости продаж возросло. Темп роста составил 101,6%.

Данное изменение произошло за счет роста фонда оплаты труда (именно премиальной части) и не связано со снижением численности ра-

ботников. Произошло снижение показателя, характеризующего долю ЕСХН к выручке, что связано со снижением прибыли до налогообложения и выручки. Что касается отношения абсолютной налоговой нагрузке к выручке, то оно возросло. Темп роста составил 106,1 %. Следует отметить, что налоговая нагрузка в размере 13,5 % сформировалась за счет возникновения косвенных налогов, однако организация при этом может пользоваться налоговыми вычетами по НДС, и роста взносов во внебюджетные фонды.

Таблица 2 – Динамика относительных показателей налоговой нагрузки АО «Учхоз «Рамзай» ПГСХА» в 2017-2019 гг.

Показатель	Абсолютное значение, тыс.руб.			Темп роста (снижения), %	Отклонение, (+/-)
	2017 г.	2018 г.	2019 г.		
Отношение суммы всех косвенных налогов и взносов к выручке	-	-	0,01	-	0,01
Отношение суммы всех прямых налогов и взносов к выручке	0,046	0,037	0,040	87,8	-0,006
Отношение суммы взносов во внебюджетные фонды к выручке	0,081	0,060	0,081	99,9	0
Отношение суммы взносов во внебюджетные фонды к себестоимости продаж	0,082	0,063	0,084	101,6	0,0013
Отношение суммы ЕСХН к выручке	0,0047	0,0025	0,0040	84,1	-0,0007
Отношение абсолютной налоговой нагрузки к выручке	0,127	0,098	0,135	106,1	0,008

С целью роста доходов организации необходим постоянный контроль за размером и периодичностью обязательных платежей в АО «Учхоз «Рамзай» ПГСХА». Нами предлагается разработать систему внутреннего налогового контроля на основе основных принципов и этапов налогового планирования, что позволит не только своевременно обнаруживать недостатки в деятельности в области налогов, но и вовремя принимать меры по их устранению.

Основными этапами налогового планирования для АО «Учхоз «Рамзай» ПГСХА» считаем ввести следующие:

- выявление налоговых рисков;
- анализ налоговых проблем и постановка задачи для разработки налоговой схемы;
- выбор основных инструментов для осуществления налогового планирования;
- разработка налоговой схемы;
- осуществление деятельности в соответствии с разработанной налоговой схемой.

Список использованных источников.

1. Боряева, Т.Ф. Особенности управления инвестиционной деятельностью предприятий на инновационной основе/ Т.Ф. Боряева // Бухгалтерский учёт,

аудит и налоги: основы, теория, практика. Всероссийская научно-практическая конференция: сборник статей. - Пенза: РИО ПГСХА, 2013.-199 с.

2. Носов, А.В. Денежно-кредитная политика: учебное пособие / А.В. Носов, М.Ю. Федотова, О.В. Новичкова и др., Пенза, 2015.

3. Носов, А.В. Роль налоговых инструментов в развитии аграрного сектора / А.В. Носов, М.Ю. Федотова, О.А. Тагирова и др. // Вестник Университета Российской академии образования. - 2016. - № 5. - С. 23-32.

4. Радайкина, И.А. Управление структурой капитала организации / И.А. Радайкина, О.В. Новичкова // Инновационные идеи молодых исследователей для агропромышленного комплекса России: сборник материалов Международной научно-практической конференции молодых ученых. – Пенза, РИО ПГСХА, 2016. - С. 161-164.

5. Стоимостные пропорции воспроизводства в аграрном секторе экономики / Н.А. Борхунов и др. – М.: ГНУ ВНИИЭСХ РАСХН, 2003. – 65 с.

6. Тагирова, О.А. Финансовая устойчивость сельскохозяйственных организаций и направления ее повышения // Бухгалтерский учет, анализ, аудит и налогообложение: проблемы и перспективы. Сборник статей III Всероссийской научно-практической конференции, 2015. - С. 144-147.

7. Теоретико-методологические подходы к формированию системы развития предприятий, комплексов, регионов: монография / Под ред. Ф.Е. Удалова, В.В. Бондаренко, О.А. Столяровой. - Пенза, РИО ПГАУ, 2019. - 213 с.

MECHANISM FOR ASSESSING TAX LOAD IN THE ORGANISATION

O.V. Novichkova

FSBEI HE «Penza State Agricultural University»
Penza, Russia

The article examines the features of assessing the tax burden of an agricultural organization and suggests the use of stages of tax planning in order to reduce tax burden.

Key words: tax planning, stages of tax planning, tax analysis, tax burden, tax risks.

УДК 378.14

КАДРОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Э.И. Позубенкова

ФГБОУ ВО Пензенский ГАУ,
г. Пенза, Россия

В статье дана информация о количественном и качественном составе кадрового потенциала предприятия, влияющего на кадровую составляющую экономической безопасности субъекта агробизнеса.

Ключевые слова: персонал, безопасность, качественный анализ.

Каждой организации следует уделять особое внимание кадровой составляющей, поскольку персонал является основным ее ресурсом. Ведь от того, насколько сотрудники настроены на достижение целей хозяйствующего субъекта, их мотивированности и заинтересованности в общем успехе зависит эффективное развитие организации в целом, и, как следствие, тем самым обеспечивается ее экономическая безопасность.

Кадровая безопасность – это комплекс мер, направленных на предотвращение и устранение угроз и рисков, а также негативных для экономического состояния компании последствий, связанных с работой и поведением персонала, его интеллектуальным потенциалом, трудовыми отношениями в целом. На ее формирование влияют внешние и внутренние факторы, представленные на рисунке.



Рисунок – Внешние и внутренние факторы
кадровой безопасности организаций

Оценка уровня экономической безопасности ООО «Невский кондитер Белинский» показала, что за рассматриваемый период произошло ухудше-

ние по многим показателям, отражающим финансовое состояние исследуемой организации. ООО «Невский кондитер Белинский» являлось финансово неустойчивым и зависимым от внешних источников финансирования. Данный факт подтверждается коэффициентом автономии и соотношения заемных и собственных средств, которые ниже критериальных значений. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств в 2019 году составил 11,49. Т.е. в отчетном году на 1 рубль собственных источников приходилось 11,49 руб. заемных средств.

Коэффициент маневренности имеет значение стабильное и в 2019 году он составил 1. Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования имеет положительную динамику. В отчетном году этот показатель был равен 0,08, что на 0,06 больше уровня 2017 г. Данный факт означает, что оборотные активы предприятия в данных периодах были сформированы преимущественно за счет собственных средств. Ликвидность бухгалтерского баланса недостаточна, так как соотношение высоколиквидных активов и краткосрочных платежей не соответствует нормативным значениям. Следовательно, существуют определенные угрозы экономической безопасности организации.

Анализ кадровой составляющей экономической безопасности организации базируется на анализе количественного и качественного состава персонала. В таблице 1 приведена численность и структура работников организации.

Таблица 1 – Численность и структура работников организации, чел.

Состав персонала	2017 г.		2018 г.		2019 г.	
	чел.	% к итогу	чел.	% к итогу	чел.	% к итогу
По организации – всего	730	100	756	100	827	100
в том числе: работники производства	458	62,7	484	64,0	555	67,0
Работники транспортного отдела	9	1,3	9	1,2	9	1,7
Обслуживающий персонал	219	30	219	29,0	219	26,2
Служащие	44	6,0	44	5,8	44	5,1
из них:						
руководители	5	0,7	5	0,6	5	0,5
специалисты	39	5,3	39	5,2	39	4,6

Численность работников организации в 2019 году возросла в среднем на 71 человек по сравнению с базисным годом. Наибольшую долю в структуре персонала организации занимают работники производства (67 %), их численность возросла на 71 человек. Численность работников аппарата управления, количественный состав специалистов остался неизменным.

Для проведения качественного состава персонала необходимо распределить сотрудников предприятия по классификации: пол, возраст, образование и стаж.

В организации наблюдается постарение кадров. Так, удельный вес лиц предпенсионного возраста свыше 30 %, а доля работников с возрастом свыше 60 лет – 12,5%. Молодых людей до 30 лет всего 149 чел., или 4,86%.

Наибольший удельный вес (81,4 %) составляют женщины, и только 18,6 % - лиц мужского пола.

Основная масса работников имеет среднее профессиональное образование (68,5 %), практически четверть работников не имеют образования и относятся к обслуживающему персоналу. Руководители и специалисты имеют высшее образование и их удельный вес составляет 5,0 %. Большинство работников заняты в организации со дня ее образования и имеют стаж работы в организации свыше 20 лет, лица со стажем до 10 лет составляют менее 5%. Основным показателем, характеризующим кадровую составляющую экономической безопасности, является рентабельность персонала.

Рассмотрим динамику данного показателя за последние 3 года (таблица 2).

Таблица 2 – Рентабельность персонала организации

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Рентабельность персонала, %	40,2	175,0	161,1

Рентабельность персонала организации в 2019 г. снизилась по сравнению с прошлым годом практически на 14 %. Это связано с тем, что темп роста численности персонала отстает от темпа роста чистой прибыли. Однако за три последних года рентабельность персонала возросла практически в 4 раза по сравнению с базисным периодом.

К мероприятиям по обеспечению кадровой безопасности в исследуемой организации следует отнести : разработку стратегии управления персоналом; формирование кадровой политики; подбор, отбор и адаптацию персонала, мотивацию персонала, оплату труда; развитие персонала; развитие и поддержание корпоративной культуры компании; контроль, оценку , сохранение конфиденциальности и коммерческой тайны.

Список использованных источников.

1. Актуальные проблемы финансирования и налогообложения АПК в условиях глобализации экономики: сборник статей V Всероссийской научно-практической конференции /МНИЦ ПГАУ.– Пенза: РИО ПГАУ, 2018. –260 с.

2. Менеджмент в АПК: учебник / Ю.Б. Королев, В.Д. Коротнев, Г.Н. Кочетова и др. - Москва: КолосС, 2007. -424 с.

3. Позубенков, П.С. Развитие инновационных процессов в экономике / П.С. Позубенков, Э.И. Позубенкова // Нива Поволжья. - 2016. - №2 (39). – С.117-122.

4. Проблемы и основные направления повышения эффективности функционирования АПК региона в условиях глобализации и импортозамещения: монография /Под. общ. ред. О.А. Столяровой и Р.Р. Юняевой. –Пенза: РИО ПГАУ, 2018. –236 с.

5. Теоретико-методологические подходы к формированию системы развития предприятий, комплексов, регионов: монография / Под ред. Ф.Е. Удалова, В.В. Бондаренко, О.А. Столяровой. - Пенза, РИО ПГАУ, 2019. - 213 с.

6. Развитие инновационных процессов в АПК: вопросы стимулирования: монография / под ред. И. Г. Ушачева, И. С. Санду. -М.: ФГУ РЦСК, 2011. -223 с.

7. Уланова, О.И. Развитие агропромышленного комплекса в контексте обеспечения продовольственной безопасности РФ / О.И. Уланова // Нива Поволжья. – 2018. – № 2 (47). – С. 56-65.

STAFF COMPONENT OF THE ECONOMIC SECURITY ORGANIZATION

E.I. Pozubenkova

FSBEI HE Penza SAU,
Penza, Russia

The article provides information on the quantitative and qualitative composition of the personnel potential of the enterprise, which affects the personnel component of the economic security of the agribusiness entity.

Keywords: personnel, safety, qualitative analysis.

УДК 343.35

АНТИКОРРУПЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Д.Н. Порфирьев

ФГБОУ ВО Пензенский ГАУ,
г. Пенза, Россия

В статье рассматривается некоторые аспекты антикоррупционной политики в современной России в целом и в Пензенской области в частности. Показаны проблемы, вызываемые коррупцией, а также основные направления государственной антикоррупционной политики, направленные на повышение экономической эффективности российской экономики.

Ключевые слова: коррупция, взятка, антикоррупционная политика, стратегия противодействия коррупции, экономическая безопасность, экономическая эффективность.

Проблема коррупции на сегодняшний день является одной из наиболее актуальных для России. Коррупционные проявления подрывают эффективность работы экономики страны в целом и агропромышленного сектора в частности. Неэффективно расходуются средства бюджета, подрывается имидж государства.

Из-за этого падает инвестиционная привлекательность российской экономики, что влечёт за собой нехватку инвестиционных ресурсов. Стоит отметить и факт того, что недобросовестная конкуренция с использовани-

ем коррупционных механизмов влечёт за собой снижение общей эффективности экономики.

Социальные последствия коррупции также значительны. Она является одним из главных факторов нарастающего имущественного неравенства и неравенства в доходах граждан, из чего вытекает социальная напряженность, а также происходит деградация нравственных основ населения. Поэтому неудивителен тот факт, что приоритетной задачей на общегосударственном уровне является противодействие ее проявлениям и минимизация фактов хищений.

В Национальной стратегии противодействия коррупции, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 13 апреля 2010 г. № 460, констатируется, что, коррупция серьезно затрудняет нормальное функционирование всех общественных механизмов, препятствует проведению социальных преобразований и модернизации национальной экономики, вызывает в российском обществе серьезную тревогу и недоверие к государственным институтам, создает негативный имидж России на международной арене и правомерно рассматривается как одна из угроз безопасности Российской Федерации.

Российская Федерация участвует в различных программах по борьбе с коррупцией. 8 марта 2006 года Россия ратифицировала Конвенцию ООН против коррупции и приняла на себя ряд обязательств по имплементации антикоррупционных механизмов.

29 июня 2018 г. был принят Указ Президента РФ № 378 «О Национальном плане противодействия коррупции на 2018-2020 годы», которым в соответствии с пунктом 1 части 1 статьи 5 Федерального закона от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» утверждён Национальный план противодействия коррупции на 2018-2020 годы. В Плане ряд мер направлен на совершенствование нормативно-правовой базы в данной сфере.

В Пензенской области действует Закон «О противодействии коррупции в Пензенской области», который призван устранить причины, порождающие коррупцию, и противодействовать условиям, способствующим ее проявлению, повысить риск коррупционных действий и увеличить выгоды от действий в рамках закона и во благо общественных интересов. Также его задачами являются вовлечение гражданского общества в реализацию антикоррупционной политики и формирование нетерпимости по отношению к коррупционным действиям. В области образовано Управление по профилактике коррупционных и иных правонарушений Правительства Пензенской области.

Утверждённый Губернатором Пензенской области План противодействия коррупции в Пензенской области содержит комплекс мер, направленных на реализацию антикоррупционой политики в Пензенской области, дифференцированных по следующим направлениям:

1) организационные мероприятия;

2) противодействие коррупции при прохождении государственной гражданской службы Пензенской области, муниципальной службы в Пензенской области;

3) антикоррупционная экспертиза нормативных правовых актов и их проектов;

4) привлечение граждан и институтов гражданского общества к реализации антикоррупционной политики в Пензенской области;

5) антикоррупционная пропаганда, формирование в обществе нетерпимого отношения к проявлениям коррупции и информационное обеспечение реализации антикоррупционной политики в Пензенской области;

6) антикоррупционное образование;

7) оказание содействия органам местного самоуправления муниципальных образований в реализации антикоррупционной политики.

По результатам проведения комплексной работы субъектами реализации антикоррупционной политики в Пензенской области в 2019 году достигнуты эффективные результаты реализации задач. Так, в 2019 году было проведено 28593 процедуры антикоррупционной экспертизы в отношении проектов нормативных правовых актов и 5416 процедур антикоррупционной экспертизы в отношении нормативных правовых актов органов государственной власти и местного самоуправления муниципальных образований Пензенской области. В результате было выявлено и исключено 562 коррупциогенных фактора, в нормативных правовых актах выявлено и исключено 125 коррупциогеных факторов.

В 2019 году органами государственной власти и органами местного самоуправления муниципальных образований Пензенской области проведено 38 процедур независимой антикоррупционной экспертизы проектов нормативных правовых актов, затрагивающих права и свободы человека и гражданина и имеющих особую социальную значимость.

Активно проводились и другие мероприятия, предусмотренные Планом.

Данные меры призваны способствовать сокращению возможностей злоупотреблений в сфере государственных закупок за счёт повышения прозрачности работы государственных органов, а также сделать коррупцию невыгодной для коррупционеров. Это должно положительно повлиять на имидж государственной власти России на международной арене и внутри страны и, самое главное, способствовать повышению эффективности функционирования экономики страны в целом и Пензенской области в частности.

Список использованных источников.

1. Федеральный закон от 25.12.2008 № 273-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О противодействии коррупции».

2. Закон Пензенской области от 14.11.2006 № 1141-ЗПО «О противодействии коррупции в Пензенской области»

3. Проблемы и основные направления повышения эффективности функционирования АПК региона в условиях глобализации и импортозамещения: монография / Под общ. ред. О.А. Столяровой и Р.Р. Юняевой. – Пенза: РИО ПГСХА, 2015. – 152 с.

4. Теоретико-методологические подходы к формированию системы развития предприятий, комплексов, регионов: монография / Под ред. Ф.Е. Удалова, В.В. Бондаренко, О.А. Столяровой. - Пенза, РИО ПГАУ, 2019. - 213 с.

5. Развитие инновационных процессов в АПК: вопросы стимулирования: монография / под ред. И. Г. Ушачева, И. С. Санду. -М.: ФГУ РЦСК, 2011. -223 с.

ANTI-CORRUPTION POLICY IN THE PENZA REGION

D.N. Porfirev

Penza State Agrarian University,
Penza, Russia

The article examines some aspects of anti-corruption policy in modern Russia in General and in the Penza region in particular. The problems caused by corruption are shown, as well as the main directions of the state anti-corruption policy aimed at improving the economic efficiency of the Russian economy.

Key words: corruption, bribe, anti-corruption policy, anti- corruption strategy, economic security, economic efficiency.

УДК 304.4

СТРУКТУРА МИРОВОГО ХУДОЖЕСТВЕННОГО РЫНКА

Е.А. Похожельская[1]

ФГБОУ ВО «Самарский государственный институт культуры»
г. Самара, Россия

В статье рассматриваются некоторые вопросы структуры мирового художественного рынка. Мировой художественный рынок – один из самых глобальных рынков экономики. Художественный рынок представляет собой систему товарооборота произведений изобразительного искусства и услуг художников. Благодаря этой системе происходит приобщение людей к культурным ценностям, распространение этих ценностей в обществе, определяется ценность и стоимость различных произведений.

Ключевые слова: мировой художественный рынок, произведения изобразительного искусства, арт-менеджмент, сфера культуры и искусства.

Художественный рынок представляет собой систему товарооборота произведений изобразительного искусства и услуг художников. Благодаря этой системе происходит приобщение людей к культурным ценностям,

[1] Научный руководитель: к.э.н., доцент ФГБОУ ВО «СГИК» Подкопаев О.А.

распространение этих ценностей в обществе, определяется ценность и стоимость различных произведений.

Художественный рынок можно рассматривать в масштабе региона, страны (национальный художественный рынок) или целого мира [1]. Мировой художественный рынок – это сложная многофункциональная структура, которая формировалась за несколько этапов. Система взаимоотношений между художником и заказчиком существовала в мире уже во времена Древней Греции. Причинами ее появления стали различные факторы: политические, экономические, просветительские и др. В Средневековье художник был в первую очередь ремесленником. Предметы искусства выполнялись на заказ, сюжет произведений не выбирался художником. Существовал строгий канон. В Европейских странах сложилась система ремесленных цехов и гильдий, которые поддерживали, но и ограничивали художников. Цены были едиными, обеспечивались равные условия труда. Не допускалось преимущество одного ремесленника над другим, например, цеха запрещали внеурочный труд.В эпоху Возрождения освободиться от влияния цехов художникам помогали спонсоры и меценаты, которые приглашали их работать к себе. При этом с развитием рынка искусства появление чего-то нового в произведениях стало все реже совпадать с ожиданиями потребителей, поэтому многие художники эпохи Ренессанса не имели успеха при жизни. Попадая на рынок, предметы искусства становились товаром, и в этот период от их популярности стало зависеть благополучие художника [2].

В 19 веке в Европе сформировалась структура художественного рынка. В нее входили собственно торговцы произведениями искусства, коллекционеры, галереи, где проводились выставки, распродажи и аукционы. Кроме рыночной оценки важна оценка качества произведений, поэтому в систему также вошли художественные критики и музейные специалисты. Важную роль стала играть реклама, появились специальные журналы, каталоги. В это время художники стали более свободны в плане творчества, начали появляться различные новые направления в изобразительном искусстве. При этом стало больше зависимости от тенденций рынка, усилилась конкуренция. Одни художники становились более успешными, чем другие. После Второй Мировой войны Европа была разорена, рынок искусства развивался плохо. Главный центр его развития переместился в Америку, где в это время сосредоточился большой экономический потенциал [3]. Здесь большое значение приобрели коммерческие галереи.

Мировой рынок искусства постоянно развивается и меняется. В настоящее время понятие «художественный рынок» подразумевает любые формы материального вознаграждения художника: плата за труд, премии, гранты, доходы от продаж. Его организационная структура формируется специализированными фирмами по торговле, рекламе, и экспертизе предметов искусства.

Рынок современного искусства можно разделить на первичный и вторичный. Так, первичный рынок занимается продвижением непосредственно художника. Художник как «производитель» является непосредственным участником таких отношений. Весь объем мировых продаж на первичном рынке делят между собой два больших сектора – это аукционы и арт-дилеры. Дилеры посещают выставки, ищут молодых художников, затем устраивают выставки их работ в своих галереях. Выставки могут быть организованы с целью повышения известности художника, либо иметь прямую коммерческую цель, то есть проводиться для более узкого круга людей, заинтересованных в покупке. На аукционах осуществляется публичная продажа произведений искусства. Они часто бывают посвящены одной теме, либо творчеству одного художника [4].

Цены устанавливаются в зависимости от мировых тенденций, региональных особенностей, моды. Цены в мире одинаковы только на произведения классиков, высоко ценимых повсеместно. Высокие цены на определенные картины в России не будут сильно влиять на стоимость этих картин в Западной Европе. Перед аукционом покупатели могут ознакомиться с представленными предметами искусства по каталогу, где указана примерная цена.

Также обычно проводится предварительный показ. Вторичный рынок подразумевает перепродажу произведений искусства. При этом они отчуждаются от художника и существуют на рынке независимо от него. Продажа совершается без участия их автора и без учета его интересов.

Помимо коллекционеров и дилеров важную роль на вторичном рынке играют аукционные дома. Они организуют перевозку и хранение произведений, оценивают их и проверяют историю владельцев. После аукциона специалисты также оказывают свои услуги покупателю, рассказывают о состоянии произведений и перевозят картины. В последнее время дилеры и аукционные дома стали все больше сближаться. Аукционные дома заключают много частных сделок, дилеры же стали брать на себя функции аукционов. Повысился уровень сотрудничества.

Важной частью художественного рынка становятся международные ярмарки, где создаются хорошие условия для взаимного поиска продавцов и покупателей [5].

Продажей произведений искусства в меньших масштабах также занимаются художественные и антикварные салоны, магазины т.п. Оценкой – музейные эксперты, антиквары, критики, общества оценщиков. На цену произведений в случае вторичной продажи также влияет их состояние, редкость, историческая ценность и т.д. Есть рынки искусства, ориентированного в основном на музеи или частных собирателей. Определенная часть художественного рынка является антиквариатом – это особая категория старинных вещей, имеющих высокую ценность [6].

Это очень старые либо редкие произведения искусства или другие ценные вещи, которыми могут заинтересоваться коллекционеры. Чаще

всего к антиквариату относят картины, мебель, книги, бытовые предметы и т.д. Коллекционирование антиквариата считается формой вложения капитала. Для работы системы художественного рынка нужно участие органов государственного контроля и заинтересованных покупателей. При этом рынок остается свободным и дает возможность анонимно оперировать большими средствами. Такое направление закрыто от широкой публики и ориентировано на узкий круг богатых клиентов. Иногда о дорогой коллекции известно только дилеру и клиенту.

Таким образом, мировой художественный рынок – один из самых глобальных рынков экономики. Произведения искусства могут быть предметами торговли не только в каждой отдельной стране, но и между странами. В наше время центры мирового художественного рынка сосредоточены в Лондоне, Нью-Йорке, Токио.

Список использованных источников.

1. Результаты исследований социальных и гуманитарных наук: междисциплинарный подход и синергетический эффект / И.А. Бондаренко [и др.]. – Самара, 2018. – 316 с.

2. Подкопаев О.А. Культурный императив в развитии человеческого капитала и креативной экономики / Экономика и управление собственностью. – 2017. – № 2. – С. 64-67.

3. Андрущенко Е.Ю. Менеджмент в сфере академической музыкальной культуры и современные event-технологии: учебно-методическое пособие / Е.Ю. Андрущенко. – Санкт-Петербург: Лань, Планета музыки, 2018. – 84 с.

4. Трансформация социально-экономических процессов в современной России / Монография / Алексеев С.В., Бойков А.Е., Галлямов Р.Р. и др. – Ульяновск, 2019. – 209 с.

5. Подкопаев О.А. Роль сферы культуры и искусства в развитии человеческого капитала и экономического роста современной России / В сборнике: Национальное культурное наследие России: региональный аспект. Материалы V Всероссийской научно-практической конференции. Под редакцией С.В. Соловьевой. – 2017. – С. 283-287.

6. Воротной М.В. Менеджмент музыкального искусства: учебное пособие / М.В. Воротной. – Санкт-Петербург: Лань, Планета музыки, 2013. – 256 с.

STRUCTURE OF THE WORLD ART MARKET

E.A. Pohozhelskaya

FSBEI HE «Samara state Institute of culture»
Samara, Russia

The article deals with some issues of the structure of the world art market. The world art market is one of the most global economic markets. The art market is a system of turnover of works of fine art and services of artists. Thanks to this system, people are introduced to cultural values, these values are spread in society, and the value and value of various works is determined.

Key words: world art market, works of fine art, art management, culture and art.

УДК 519.237.5

РЕГРЕССИОННЫЕ МОДЕЛИ В ОЦЕНКЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ЦЕНТРАЛИЗАЦИИ ОПЕРАЦИОННОЙ ФУНКЦИИ БАНКА

Е.В. Радковская

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»
г. Екатеринбург, Россия

В статье поднимается вопрос применимости методов корреляционно-регрессионного анализа для оптимизации работы банка, в частности, для оценки результатов централизации операционной функции банка. Показывается, что может быть построена качественная модель, пригодная для анализа текущей ситуации и прогнозирования, позволяющая выработать рекомендации для организации эффективной работы банка.

Ключевые слова: банк, операционная функция, регрессионный анализ, модель, прогнозирование.

Оптимизация работы любого банка включает в себя как оптимизацию структуры – схемы и связей – банковской организации, так и оптимизацию каждого функционального блока данной системы, предназначенного для решения определенного круга задач и взаимосвязанного с остальными блоками.

Одной из таких важнейших банковских функций является операционная, которую можно рассматривать как деятельность, обеспечивающую корректную работу с документированием информации по всем банковским операциям, включая проверку, контроль операционных рисков, регистрацию и иные сопутствующие процессы. Высокоэффективная работа банка подразумевает внедрение технологий, обеспечивающих быстрое и высококачественное функционирование как в сфере непосредственного обслуживания клиентов, так и в проведении всех, особенно массовых, операций по его сопровождению [1, с. 114-117]. Одним из возможных путей достижения эффективного развития операционной функции Сбербанк России считает ее централизацию.

Для проверки справедливости этого предположения можно использовать эконометрические – регрессионные – модели, позволяющие сформулировать связи основных показателей в рассматриваемом процессе, оценить значимость и достоверность таких связей и, в итоге, выполнить качественный и количественный анализ результатов централизации операционной функции.

В данном случае в качестве переменных эконометрической модели целесообразно выбрать показатель численности подразделений центрального подчинения многофункциональных сервисных центров – как зависимую, результирующую переменную y – показатели уровня STP (Straight Through Processing – процесс сквозной непрерывной, полностью автоматизированной обработки информации) и количества обслуживаемых счетов –

как независимые, влияющие показатели x_1 и x_2. Заметим, что показатели y и x_2 измеряются в абсолютных единицах (численность, количество), а x_1 – в относительных (поскольку уровень STP является специальным показателем, отражающим выраженное в процентах отношение объема обработанной автоматизированным способом информации к общему объему обрабатываемых данных). Результаты проведенного на основании данных Сбербанка России по 15-ти подразделениям множественного линейного корреляционно-регрессионного анализа представлены в таблицах 1 и 2.

Таблица 1 - Результаты регрессионного анализа

Регрессионная статистика

Регрессионная статистика					
Множественный R				0,91	
R-квадрат				0,82	
Нормированный R-квадрат				0,79	
Стандартная ошибка				13,14	
Наблюдения				15,00	
Дисперсионный анализ					
	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	2	9472,58	4736,29	27,45	0,00
Остаток	12	2070,75	172,56		
Итого	14	11543,33			

Коэффициент корреляции, один из важнейших показателей качества регрессионной модели, в полученных результатах равен 0,91, что свидетельствует о наличии тесной связи между исследуемыми экономическими показателями. Величина объясненной регрессией дисперсии составляет 9472,58, что от величины общей дисперсии (11543,33) составляет 0,82. Т.о., доля наблюдений, попавших под описание регрессионной модели, составляет 82%, что подтверждает как наличие тесной связи между исследуемыми показателями, так и правильный видовой подбор выбранной для описания связи формулы множественной линейной регрессии.

С помощью нулевой гипотезы для коэффициента детерминации проверяется статистическая достоверность регрессионной модели. Вероятность выполнения нуль-гипотезы для коэффициента детерминации выведена в столбце «Значимость F» таблицы 1 и составляет 0,00. Следовательно, можно говорить о подтверждающейся репрезентативности использованной выборки данных.

Таблица 2 - Характеристики коэффициентов регрессии

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95%	Верхние 95%
Y-пересечение	312,94	90,65	3,45	0,00	115,43	510,44
x1	-3,45	1,09	-3,17	0,01	-5,83	-1,08
x2	0,49	0,07	7,19	0,00	0,34	0,64

На основании коэффициентов, представленных в таблице 2, может быть записана следующая регрессионная модель:

$$y = 312{,}94 – 3{,}45 \cdot x_1 + 0{,}49 \cdot x_2,$$

или, с использованием частных имен переменных:

Численность = 312,94 – 3,45·Уровень STP + 0,49·Количество счетов.

Исследование значимости коэффициентов регрессии с помощью проверки нулевых гипотез подтверждает значимость (достоверность) всех полученных в ходе решения коэффициентов. Таким образом, можно выполнить экономико-математический анализ влияния каждого из модельных факторов на результирующий показатель. Согласно полученной модели, в среднем (наиболее вероятном) случае при повышении уровня STP на 1% численность подразделений центрального подчинения многофункциональных сервисных центров уменьшится на 3,45; при увеличении количества счетов на тысячу, численность увеличится на 0,49.

Анализ границ изменения найденных коэффициентов позволит записать эконометрическую модель, описывающую около 95% наблюдаемых статистических данных. Нижняя граница коэффициентов определяет следующую модель:

Численность = 115,43 – 5,83·Уровень STP + 0,34·Количество счетов.

В этом случае увеличение уровня STP на 1% приводит к снижению численности подразделений центрального подчинения многофункциональных сервисных центров на 5,83; увеличение количества счетов на одну тысячу влечет за собой увеличение численность на 0,34.

Верхняя граница коэффициентов определяет следующую модель:

Численность = 510,44 – 1,08·Уровень STP + 0,64·Количество счетов.

Здесь увеличение уровня STP на 1% снижает численность подразделений центрального подчинения центров на 1,08; увеличение количества счетов на одну тысячу приводит к увеличению численности на 0,64.

Во всех случаях связь между численностью и уровнем STP является обратной, а между численностью и количеством счетов – прямой, т.е. изменение показателей численности подразделений центрального подчинения и количества счетов происходит в одном направлении, а уровня STP – в обратном.

Точность прогноза для каждого подразделения можно оценить с помощью анализа остатков (разницы между реальными и предсказанными по модели значениями *y* в каждом наблюдении), выводимого при решении. В нашем случае прогнозные модельные значения для всех исследуемых наблюдений не значительно отличаются от реальных, статистические выбросы отсутствуют.

На основании выполненного анализа качества построенной регрессионной модели можно сделать выводы о ее пригодности для реального прогнозирования исследуемого процесса. Модель является качественной и

может применяться для принятия управленческих решений при определении оптимальной численности подразделений на основе выявленной связи исследуемый показателей. Однако поскольку влиять на количество обслуживаемых счетов объективно нельзя (можно только учитывать тенденции в изменении их количества), то для повышения эффективности деятельности подразделений целесообразно воздействовать на показатель уровня STP, повышая уровень автоматизации обработки банковской информации.

Список использованных источников.

1. Урлапов П.С., Марамыгин М.С. Управление риском системно значимого банка. Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 9.

REGRESSION MODELS IN THE ASSESSMENT OF THE RESULTS OF THE CENTRALIZATION OF THE BANK OPERATING FUNCTION

E.V. Radkovskaya

FSBEI HE «Ural State University of Economics»
Yekaterinburg, Russia

The article raises the question of the applicability of the methods of correlation and regression analysis to optimize the work of the bank, in particular, to assess the results of centralization of the bank's operational function. It is shown that a high-quality model can be built that is suitable for analyzing the current situation and forecasting, allowing to develop recommendations for organizing the effective work of the bank.

Keywords: bank, operational function, regression analysis, model, forecasting.

УДК 339.924

РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА СТРАН ЕАЭС В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ COVID-19

Л.Л. Разумнова, Т.Е. Мигалева, Г.В. Подбиралина, Н.П. Савина

ФГБОУ ВО Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
г. Москва, Россия

В статье рассматриваются актуальные проблемы внешнеэкономической интеграционной политики ЕАЭС в условиях пандемии COVID-19. На основе проведенного исследования сделаны некоторые рекомендации о необходимых мерах по преодолению кризиса с учетом перспектив расширения внешнеэкономических связей данной экономической группировки.

Ключевые слова: COVID-19, Всемирный банк, интеграционное сотрудничество, формирующиеся рынки и развивающиеся страны, ЕАЭС, Монголия, Индонезия.

Массовый шок, вызванный пандемией коронавируса, и меры, направленные на его сдерживание, привели к серьезному спаду мировой экономи-

ки. В докладе Всемирного банка «Глобальные экономические перспективы» за июнь 2020 года отмечается, что в текущем году мировая экономика сократится на 5,2%, и это будет самая глубокая рецессия со времен Второй мировой войны, когда в самой большой части экономик будет наблюдаться снижение производства на душу населения с 1870 г. [1; P. XIII].

Ожидается, что в 2020 году экономическая активность в странах с развитой рыночной экономикой сократится на 7%, в государствах с формирующимся рынком и развивающихся стран *(Emerging market and developing economies (EMDEs))* – на 2,5%, что станет для этой группы первым снижением за последние шестьдесят лет. Прогнозируется также падение подушевых доходов на 3,6%. Нарушения в образовательных процессах и доступе к первичной медико-санитарной помощи будут иметь длительные последствия для развития человеческого капитала. По словам вице-президента Группы Всемирного банка по вопросам справедливого роста, финансов и институтов *Джейла Пазарбашиоглу (Ceyla Pazarbasioglu)*, «первоочередной задачей станет коллективный поиск способов восстановления устойчивого роста для предотвращения усиления нищеты и безработицы». Комментируя оценки Всемирного банка на ближайшие два года, он также отметил, что это глубоко отрезвляющий прогноз, поскольку кризис, вероятно, оставит стойкие шрамы и создаст серьезные глобальные проблемы [2].

Всемирный Банк прогнозирует, что в 2020 г. экономика США и Японии сократится на 6,1%, производство в зоне евро - на 9,1%. По словам директора Группы по перспективному развитию Всемирного банка *Айхан Косе (Ayhan Kose),* «рецессия COVID-19 уникальна во многих отношениях, и текущий эпизод уже стал свидетелем самого быстрого и резкого снижения прогнозов глобального роста за всю историю наблюдений. Если прошлое может служить ориентиром, то, возможно, ожидаются дальнейшие спады роста, а это означает, что директивным органам потребуется быть готовыми к применению дополнительных мер для поддержки экономической активности».

Антикризисные меры во внешнеэкономической сфере ЕАЭС. В период распространения COVID-19 в целях сохранения макроэкономической стабильности и обеспечения жизненно важных потребностей населения, поддержания взаимной торговли и создания условий для последующего экономического роста в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС) были приняты различные антикризисные и стабилизационные меры: налажено взаимодействие уполномоченных органов при проведении санитарно-противоэпидемических мероприятий по предупреждению и минимизации последствий распространения коронавируса, а также оперативной организации поставок товаров первой необходимости, введен «зеленый коридор» для импорта критически важных товаров, в рамках которого проведено упрощение таможенных процедур и др. На экспорт критически важных товаров в третьи страны введены единые временные ограничения с 1 апреля по 30 июня 2020 г., включая отдельные сельскохозяйственные и

продовольственные товары (картофель, лук, чеснок, капуста, морковь, перец, рожь, рис длиннозерный, гречневая крупа и др.), лекарственные средства и товары медицинского назначения, такие как эндоскопы, термометры, одноразовые пипетки, передвижные дезинфекционные установки [3].

Расширен список товаров, используемых для производства лекарственных средств и товаров медицинского назначения, ввоз которых с 16 марта по 30 сентября 2020 г. осуществляется беспошлинно при условии подтверждения их целевого назначения. С 3 июля по 30 сентября 2020 г. от ввозной пошлины освобождены одноразовые средства индивидуальной защиты и отдельные товары, используемые для производства лекарственных и дезинфицирующих средств. С 18 апреля по 30 сентября 2020 г. будет действовать упрощенный временный порядок предоставления сертификатов происхождения формы «А», выдаваемых развивающимися и наименее развитыми странами, что позволит использовать бумажную или электронную копию сертификатов и не представлять при таможенном декларировании оригиналы в течение полугода [4].

Расширение интеграции ЕАЭС с третьими странами. В период развития пандемии реализация запланированных мероприятий по интеграции товарных рынков членов ЕАЭС с третьими странами получила дальнейшее развитие. В первой половине сентября 2020 г. Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) достигла принципиальных договоренностей о введении маркировки отдельных видов молочной продукции, что приведет к сокращению «серой» продукции и фальсификата на рынках стран-участниц Союза. Обсуждаются вопросы о развитии трансграничной электронной торговли, в частности, создания института «операторов электронной торговли», деятельности бондовых складов, а также меры технического регулирования [4].

В рамках перспективных направлений по расширению охвата третьих стран режимом свободной торговли начаты исследования возможности заключения соглашений о свободной торговле (ССТ) с Монголией и Индонезией. Так, например, в рамках сотрудничества с Монголией рассматривается вопросы о реализации проектов по развитию Улан-Баторской железной дороги, о поставках из России в эту страну грузовых вагонов, сотрудничеству в сферах гражданского авиастроения, электроэнергетики, недропользования, автоматизации госуправления, строительства автодорог, а также мероприятия по развитию промышленной кооперации, военно-технического сотрудничества, взаимодействию в атомной энергетике и экспорту нефтепродуктов.

Уточним, что в 2019 г. при участии Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ) заключено соглашение о создании российско-монгольского фонда инвестиционного сотрудничества, капиталовложения которого будут осуществляться в основном в национальных валютах двух стран и в будущем доведены до сотен миллионов долларов в год. Казахстан и Монголия также создают фонд прямых инвестиций с суммарной ка-

питализацией 100 млн долл. Предполагается, что заключение Соглашения о ЗСТ между ЕАЭС и Монголией приведет к росту взаимной торговли на 250 млн долл. Взаимный интерес в либерализации торговых условий состоит в том, что страны ЕАЭС смогут увеличить экспорт промышленной продукции, тогда как Монголия – поставки экологически чистых сельскохозяйственных товаров.

Одновременно рассматривается возможность заключения договора о создании ЗСТ с Индонезией. В настоящее время ведутся переговоры о поставках грузовых машин, развитию сотрудничества в энергетике и космической сфер. На этом рынке уже активно работает Беларусь, поставляя грузовые автомобили и сельхозтехнику, развивая промышленную кооперацию, сотрудничество в сфере здравоохранения и реализации инфраструктурных проектов. Торговый обмен может расширяться как по сельскохозяйственным, так и промышленным товарам, что обеспечит рост торговли между Индонезией и странами ЕАЭС на 1,4 млрд долл. По словам министра торговли ЕЭК Андрея Слепнева, углубление сотрудничества в данном формате «представляет взаимный интерес также в контексте более широкой задачи формирования инфраструктуры и гармонизации регуляторики в рамках будущего Большого евразийского пространства» [4].

При проведении переговоров по создании ЗСТ следует обратить внимание на то, что оба российских партнера – Монголия и Индонезия, являясь экспортерами сырьевых товаров, существенно пострадали в результате резкого снижения цен. Внутренние ограничения и внешние побочные эффекты привели к резкому падению потребления, инвестиций, производства и торговых потоков в обеих странах. Как видно из данных табл. 1, темпы роста в 2020 г. по сравнению с предыдущим годом в Монголии снизятся с 4,8% до - 0,5%, в Индонезии – с 5,5% до 0%. Падение реальных темпов роста ВВП Монголии в 1 квартале 2020 г. составило 10,5% [1, P.207]. Кроме того для этой страны остро стоит проблема высокого внешнего долга, который увеличился в 2019 г. до 29,5 млрд долл., или 55% ВВП, а пиковые выплаты по нему придутся на 2021-2024 гг.[1]

Чистое государственное кредитование в 2020 г. снизится с 1,3% ВВП до -5,3% ВВП [5].

Экономика Индонезии, в свою очередь, сильно зависит от неустойчивых потоков капитала и значительных иностранных авуаров внутреннего долга [1, P.73]. Ситуация в экономике Индонезии усугубляется тем, что в отличие от Монголии, где зафиксировано всего 311 случаев заражения Covid-19 и общее число смертей от этой инфекции составляет 0 человек, в Индонезии инфекцией заразилось 232 628 человек, а общее количество смертей достигло 9 222 человек (4 %)[2].

[1] URL: https://eadaily.com/ru/news/2019/05/30/vneshniy-dolg-mongolii-...

[2] Прим. Данные на 17 сентября 2020. https://ncov.blog/countries/id/

Ученые выявили в Индонезии измененный штамм нового коронавируса -D614G, который является более опасным по сравнению с широко распространившемся штаммов Covid-19. По словам ученых, передача вируса вышла из-под контроля, и к концу 2020 г. число заразившихся в стране достигнет 500 тыс. человек[1].

Таблица 1 - Темпы роста реального ВВП Индонезии, Монголии и Китая, %

	2017	2018	2019 (оценка)	2020 (прогноз)	2021 (прогноз)	2020*	2021*
Индонезия	5,1	5,2	5,0	0,0	4,8	-5,1	-0,4
Монголия	5,3	6,9	4,8	-0,5	4,9	-6,0	-0,3
Для сравнения: Китай	6,8	6,6	6,1	1,0	6,9	-4,9	1,1

Источник: Global Economic Prospects. JUNE 2020. The World Bank. P.74.

Примечание: *Процентное изменение от прогнозов Всемирного банка за январь 2020 г.

Перед лицом серьезных экономических потрясений банк Индонезии проводил беспрецедентную по масштабам денежно-кредитной политику по ослаблению национальной валюты путем снижения процентной ставки, предоставления ликвидности и кредитных линий, а также реализации программы выкупа государственных активов (до 1-2% ВВП) и ослабления регулирования буфера капитала [6]. Также правительством были приняты меры для обеспечения продолжения доступа к критически важным государственным услугам для уязвимых группы населения [1, P.52;121].

Заключение. Согласно базовому прогнозу, глобальные вторичные эффекты пандемии уменьшатся во второй половине 2020 г., и в 2021 г. глобальный рост восстановится до 4,2%, в том числе в странах с развитой экономикой – до 3,9%, а в странах EMDE – на 4,6%. Однако перспективы дальнейшей динамики мировой экономики остаются неопределенными, и преобладают риски ухудшения ситуации, в том числе возможность более затяжной пандемии, финансовых потрясений и отказа от глобальных торговых и производственных связей. Худший сценарий может привести к сокращению мировой экономики на 8% и вялому глобальному росту на 1% в 2021 г.

Среди необходимых мер поддержания экономического роста в условиях пандемии следует отметить глобальное сотрудничество в области здравоохранения и экономической политики в целях защиты уязвимых групп населения и укрепления потенциала стран по предотвращению подобных событий в будущем. Для стран EMDE критически важно укреплять системы общественного здравоохранения, решать проблемы, связанные с неформальной сферой экономики и ограниченной социальной защитой, провести реформы для восстановления устойчивого роста после завершения кризиса.

[1] РБК. URL: https://www.rbc.ru/society/31/08/2020/5f4c888b9a7947204f210e54

Дальнейшее расширение международного экономического сотрудничества в рамках ЕАЭС со странами EMDE может сдерживаться большими финансовыми трудностями и тяжелыми последствиями пандемии COVID-19. Поэтому важно принять меры для восстановления устойчивости бюджетов путем укрепления налогово-бюджетной базы в целях мобилизации внутренних доходов и повышения эффективности расходов, а также в целях увеличения прозрачности налогово-бюджетной и долговой политики. Снижение притока иностранных инвестиций и ухудшение глобального инвестиционного климата требует также повышения транспарентности всех государственных финансовых обязательств, долговых инструментов и инвестиций.

Список использованных источников.

1. Global Economic Prospects. JUNE 2020. The World Bank.

2. COVID-19 to Plunge Global Economy into Worst Recession since World War II. URL: https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2020/06/08/covid-19-to-plunge-global-economy-into-worst-recession-since-world-war-ii (дата обращения 17.09.2020 г.).

3. Распоряжение «О предпринимаемых в рамках Евразийского экономического союза мерах, направленных на обеспечение экономической стабильности в условиях развития пандемии коронавирусной инфекции COVID-19». 10 апреля 2020 г. Минск. Официальный сайт ЕАЭС. URL: https://docs.eaeunion.org/docs/ (дата обращения 17.09.2020 г.).

4. Обзор ключевых мер и решений ЕЭК. URL: http://eec.eaeunion.org/ru/covid-19/Pages/measures.aspx (дата обращения 17.09.2020 г.).

5. База данных МВФ. URL: https://www.imf.org/ (дата обращения 17.09.2020 г.).

6. Brandao-Marques, L., G. Gelos, T. Harjes, R. Sahay, and Y. Xue. 2020. “Monetary Policy Transmission in Emerging Markets and Developing Economies.” IMF. Working Paper 20/35, International Monetary Fund, Washington, DC.

INTEGRATION COOPERATION DEVELOPMENT OF THE EAEU COUNTRIES DURING COVID-19 PANDEMIC

L.L. Razumnova, T.E. Migaleva, G.V. Podbiralina, N.P. Savina

FSBEI HE Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

The article examines the current problems of the EAEU's foreign economic integration policy in the context of the COVID-19 pandemic. On the basis of the study, some recommendations were made on the necessary measures to overcome the crisis, taking into account the prospects for expanding foreign economic relations of this economic group.

Key words: COVID-19, World Bank, integration cooperation, emerging markets and developing countries, EAEU, Mongolia, Indonesia.

УДК 65.658.336

ПРИМЕНЕНИЕ ДИСТАНЦИОННЫХ ФОРМАТОВ В ОБУЧЕНИИ ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ КОМПАНИИ

Ю.В. Рамазанова

Уральский Государственный экономический университет
г. Екатеринбург, Россия

В статье проанализирована сущность процесса дистанционного обучения, его преимущества и недостатки, рассмотрены возможности применения дистанционных форматов в обучении технического персонала телекоммуникационной компании. Предложены варианты минимизации рисков при применении дистанционных форматов обучения на примере кейса, реализованного в обучении технического персонала.

Ключевые слова: обучение, дистанционное обучение, обучение персонала, технологии обучения.

Определяющим условием экономического роста компании является ее способность адаптироваться к изменяющимся условиям внутренней и внешней среды. Для достижения этой цели важно правильно использовать имеющиеся ресурсы, прежде всего человеческие. Именно обучение и развитие персонала играет большую роль в поддержании конкурентноспособности компании. Из множества технологий обучения персонала рассмотрим дистанционное обучение. Дистанционное обучение - это технология целенаправленного и методически организованного руководства учебно-познавательной деятельностью обучающихся, находящихся на расстоянии от образовательного центра. [1]

Дистанционное обучение имеет ряд преимуществ:

- гибкость – обучающийся имеет возможность самостоятельно определять интенсивность изучения материала, необходимую для усвоения конкретной темы или дисциплины.

- модульность – в основу программ дистанционного обучения закладывается модульный принцип. Темы дистанционного обучения, при успешном освоении их обучающимся, создают полную картину о предмете обучения. Это дает возможность из отдельных тем обучения формировать учебный план под конкретного работника или группу работников.

- параллельность, то есть учиться можно на рабочем месте, а также изучать несколько тем или программ;

-дальнодействие – возможность обучения вне учебного помещения, есть возможность обучения работников, работающих в филиалах;

- асинхронность – в процессе обучения преподаватель и обучающийся могут реализовывать технологию обучения и учения по удобному для себя графику и в комфортном темпе;

- охват (массовость) – численность обучающихся не является критичным параметром;

- рентабельность – экономическая эффективность дистанционного обучения. [1]

При дистанционном обучении используют интерактивное взаимодействие, которое предполагает диалог любых субъектов друг с другом с использованием доступных им средств и методов. При этом предполагается активное участие в диалоге обеих сторон - обмен вопросами и ответами, управлением ходом диалога, контроль за выполнением принятых решений и т.д. [2]

К числу недостатков дистанционного обучения относят:

- отсутствие прямого очного контакта между преподавателем и обучающимся;

- высокие требования к постановке задачи на обучение, администрированию процесса, сложность мотивации обучающихся;

- проблема аудентификации пользователя при проверке знаний или контроле явки на обучение.

Дистанционное обучение должно быть встроено в общую схему обучения и тогда его преимущества будут максимально полезны, а недостатки – сглажены.

При обучении технического персонала телекоммуникационной компании важно не только передать знания, но и сформировать навык. Знания можно сформировать в классическом формате обучения или дистанционном. Дистанционный формат с этой задачей справляется лучше других форм обучения за счет интерактивности, удобства использования, распространения. Навыки – это более специализированный результат обучения, который формируется с практикой. Формирование навыков – это сравнительно новое применение дистанционного обучения. С этим вызовом в начале 2020 года столкнулись технические тренера телекоммуникационной компании.

Для обучения специалистов по обслуживанию абонентов разработан двухдневный курс обучения. В марте 2020 года, в связи со сложившейся эпидемиологической ситуацией в стране и мире, в компании был издан приказ, который однозначно давал понять, что в текущем году вернуться к очному обучению если и получиться, то не скоро. А в ключевых показателях эффективности прописаны совершенно конкретные данные, на которые нужно влиять со стороны обучения, и заказчик обучения от сегмента технической инфраструктуры ждет этой активности. Поэтому техническим тренерам была поставлена задача перевести очный модуль обучения в формат онлайн - обучения. Онлайн – обучение (синхронное взаимодействие) – вид деятельности, при котором занятия проводятся с использование сети Интернет в режиме реального времени. [3] На данном этапе было сложно морально преодолеть внутреннее препятствие технических тренеров по возможности решить данную задачу. Заручившись поддержкой ру-

ководства филиала, заказчику описали особенности новой программы и сроки внедрения.

Программа для новых сотрудников создавалась 1,5 месяца и еще один месяц пилотировалась на малой группе, корректировалась с учетом обратной связи от заказчика и участников обучения, технических тренеров. Представители заказчика дали высокую оценку программы при пилотировании. С середины мая 2020 года ZOOM стал привычной площадкой для обучения технических специалистов уральского филиала телекоммуникационной компании. Технические тренеры адаптировали программу, существовавшую с 2017 года под новые условия: структурировали материал, сделали его наглядным и кратким, выбрали подходящую платформу. Теперь специалисты по обслуживанию абонентов встречаются удаленно дважды в неделю и учатся актуальным методам монтажа и другим технологиям, которые позволяют держать высокий уровень качества. За первый месяц обучения были обучены 150 специалистов из разных уральских филиалов.

Самое главное преимущество дистанционной программы - охват. Есть возможность пригласить на обучение новичков из разных территорий филиала и дать им равные возможности и знания на входе в компанию. Качество обучения отслеживается на основании ежемесячного рейтинга специалиста. Сотрудники, прошедшие обучение, в течении одного месяца находятся на регулярном контроле (2-4 раза) качественных показателей, затем контроль сменяется на ежемесячный.

При применении дистанционного формата обучения технические тренера отмечают трудности в сборе целевой аудитории для обучения. Для решения данной задачи был изменен формат сбора групп на обучение. Сделали ссылку на обучение открытой для всех. В результате явка в группах увеличилась. Технический тренер накануне обучения выдает сценарный план обучения, в нем очень подробно описано где проходить тесты (ссылки, используется Google Forms), куда и во сколько подключаться к основной конференции (используется Cisco WebEx), инструкции, созванивается с каждым участником обучения, проговаривает его действия и возможные ошибки при подключении.

Таким образом, использование дистанционного формата обучения технического персонала позволяет обеспечить бизнес квалифицированным персоналом, оперативно проводить обучение, исключить допуск к работе специалистов, не прошедших обучение и соответствующую оценку квалификации.

Список использованных источников.

1. Сухарева, Л.М., Кулакова А.Б. Дистанционное обучение: теоретико – методологический аспект/ Л.М. Сухарева, А.Б. Кулакова // Социальное пространство. – 2016 - №1(03). - С.3

2. Кузьмина, Л.В. Преимущества и недостатки дистанционного обучения/ Вестник Московского университета МВД России. – 2012 - №1. С. 9 – 10.

3. Вайндорф – Сысоева, М.Е, Грязнова Т.С., Шитова В.А. Методика дистанционного обучения. Учебное пособие для вузов. / М.Е. Вайндорф – Сысоева, Т.С. Грязнова, В.А. Шитова. –М.: Юрайт, 2019. -С.14

THE USE OF REMOTE FORMATS IN THE TRAINING OF TECHNICAL PERSONNEL OF A TELECOMMUNICATIONS COMPANY

Yu.V. Ramazanova

Ural State University of Economics
Yekaterinburg, Russia

The article analyzes the essence of the distance learning process, its advantages and disadvantages, and considers the possibilities of using remote formats in training technical personnel of a telecommunications company. The paper offers options for minimizing risks when using distance learning formats on the example of a case implemented in the training of technical personnel.

Keywords: training, distance learning, staff training, training technologies.

УДК 637.12/14

ОЦЕНКА СТАБИЛЬНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА И МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Ю.В. Решеткина

ФГБОУ ВО «Пензенский государственный аграрный университет»
г. Пенза, Россия

В статье рассчитан коэффициент зависимости потребления молока и молочной продукции от импорта в зависимости от объема импортных поступлений, объема производственного потребления, фонда личного потребления. Проанализирован уровень потребление молока и молочных продуктов на душу населения в год за последние 5 лет. Представлен баланс молока и молочной продукции в Российской Федерации и регионах Приволжского Федерального округа за 2018 г.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, потребление молока и молочной продукции, молочное животноводство, импорт, экспорт, производство

Введенные в 2014 г. ограничения по ввозу определенных групп товаров сформировали необходимость в импортозамещении отечественной продукции. Продовольственная безопасность страны обусловлена уровнем ее продовольственной независимости, то есть соотношением объемов отечественного производства продовольствия и объемов его потребления [2].

В связи с высокой социальной значимостью молочной продукции необходимо оценивать степень удовлетворения общественных потребностей в конечной продукции молочного подкомплекса, определяя тем са-

мым выход и уровень потребления на душу населения в сопоставлении с рациональными нормами потребления. При рациональной норме потребления 325 кг молока и молочных продуктов (в пересчете на молоко) в расчете на душу населения в год фактическое потребление в 2017 г. по Российской Федерации составило 231 кг (Таблица 1).

Таблица 1 - Потребление молока и молочных продуктов на душу населения в год, кг

Субъект	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Российская Федерация	215	234	247	244	239	236	231	229
Приволжский федеральный округ	251	279	285	277	272	270	266	266
Республика Башкортостан	277	361	332	315	316	313	300	300
Республика Марий Эл	317	289	300	270	252	245	238	236
Республика Мордовия	301	295	293	277	252	253	250	245
Республика Татарстан	297	334	368	364	362	362	362	359
Удмуртская Республика	257	259	265	268	266	266	266	267
Чувашская Республика	278	270	254	256	256	256	255	255
Пермский край	217	231	227	232	233	233	230	225
Кировская область	287	289	280	283	275	275	265	266
Нижегородская область	204	210	235	248	241	239	235	235
Оренбургская область	272	310	309	309	306	304	303	302
Пензенская область	234	261	275	214	205	200	200	198
Самарская область	195	229	240	242	243	242	243	241
Саратовская область	249	289	311	263	247	231	231	232
Ульяновская область	221	219	223	230	209	207	204	207

Источник: составлено автором по данным Федеральной службы государственной статистики РФ

По данным таблицы 1 можно сделать вывод, что в 2018 г. в Республике Татарстан потребления молока и молочной продукции выше нормы на 34 кг, также близко к нормам потребление в Оренбургской области – 302 кг на 1 жителя. В Пензенской области самое низкое потребление молока и молочной продукции, лишь 198 кг в год на 1 жителя, что ниже нормы на 127 кг. В целом по России потребление молока и молочной продукции составляет 229 кг, что выше уровня 2000 г. на 14 кг, но ниже уровня 2014 г. на 15 кг.

Главная особенность рынка молока заключается в специфике сырья – молоко является одним из наиболее ценных пищевых продуктов, содержащих основные питательные вещества (белки, жиры и углеводы). Молоко имеет свою специфику, являясь скоропортящейся и малотранспортабельной. Эта особенность предполагает быструю переработку молока и доведение молочной продукции до потребителя.

Российский рынок молока и молочной продукции формируется за счет внутреннего производства и импортных поставок. Объемы внутренне-

го производства молока и молочной продукции определяются рыночной конъюнктурой, динамикой хозяйственной деятельности отечественных производителей, уровнем государственного регулирования. В формировании ресурсов импорт молока и молочной продукции по-прежнему имеет значительный удельный вес [3].

Экономическая доступность продовольствия зависит от уровня доходов населения, а физическая доступность выражается в количестве и качестве производимой продукции.

В таблице 2 представлен баланс молока и молочной продукции в Российской Федерации и регионах Приволжского Федерального округа.

Таблица 2 - Ресурсы и использование молока
и молочной продукции за 2018 г., тыс. т

Субъект	Ресурсы				Использование				
	Запасы на начало года	Производство	Ввоз, включая импорт	Итого ресурсов	Производственное потребление	Потери	Вывоз, включая экспорт	Личное потребление	Запасы на конец года
Российская Федерация	**1638,9**	**30611,1**	**6493,0**	**38743,0**	**2903,3**	**31,3**	**576,3**	**33552,0**	**1680,1**
Приволжский федеральный округ	**458,9**	**9441,5**	**2209,5**	**12109,9**	**1114,7**	**5,4**	**2706,3**	**7824,6**	**458,9**
Республика Башкортостан	92,0	1623,9	112,3	1828,2	298,9	0,2	206,7	1217,5	104,9
Республика Марий Эл	3,1	171,7	46,1	220,9	15,0	0,0	41,7	160,6	3,6
Республика Мордовия	29,3	434,6	24,7	488,6	33,2	0,3	224,5	196,0	34,6
Республика Татарстан	62,9	1848,0	388,0	2298,9	225,0	0,8	605,2	1400,2	67,7
Удмуртская Республика	107,9	781,3	94,3	983,5	94,7	0,4	418,1	402,7	67,6
Чувашская Республика	6,3	411,7	67,7	485,7	31,2	0,3	135,3	313,1	5,8
Пермский край	20,5	505,4	340,8	866,7	54,3	0,5	192,9	589,4	29,6
Кировская область	9,7	662,2	23,9	695,8	59,4	0,2	285,6	340,1	10,5
Нижегородская область	38,5	605,7	387,5	1031,7	37,6	0,0	200,5	757,7	35,9
Оренбургская область	18,2	667,9	59,8	745,9	87,7	1,5	43,3	594,2	19,2
Пензенская область	7,7	341,5	54,2	403,4	27,6	0,1	105,3	261,7	8,7
Самарская область	18,2	438,6	420,5	877,3	20,2	0,3	71,1	766,8	18,9
Саратовская область	39,2	737,6	102,6	879,4	117,8	0,8	147,5	567,9	45,4
Ульяновская область	5,4	211,4	87,1	303,9	12,1	0,0	28,6	256,7	6,5

Источник: составлено автором по данным Федеральной службы государственной статистики РФ

Данные таблицы 2 показывают, что в Российской Федерации импорт превышает экспорт в 11,3 раза, так основной ввоз импортной продукции среди регионов Приволжского ФО приходится на Самарскую область – 420,5 тыс. т, республику Татарстан – 388,2 тыс. т, Нижегородскую область – 387,5 тыс. т, Пермский край – 340,8 тыс. т, наименьшее количество импортного товара поступает в Кировскую область – 23,9 тыс. т., республику Мордовия – 24,7 тыс. т, республику Марий Эл – 46,1 тыс. т., в Пензенскую область ввозят 54,2 тыс. т импортной молочной продукции. Набольший вывоз молока и молочной продукции осуществляет республика Татарстан

– 605,2 тыс. т и Удмуртская республика – 418,1 тыс. т., республика Марий Эл и Ульяновская область вывозят лишь 47,1 тыс. т и 28,6 тыс. т соответственно, Пензенская область экспортирует молока и молочной продукции 105,3 тыс. т, что выше импорта на 51,1 тыс. т.

Необходимо создание благоприятных условий со стороны государства для предпринимателей малого и среднего бизнеса в связи с возникновением большого количества внешних экономических угроз и резкого сокращения экспорта. В первую очередь, за счет низких, а лучше нулевых, банковских кредитных ставок на несколько лет, создание зон опережающего развития и свободных экономических зон, с созданием льготных налоговых условий, благоприятных для притока инвестиций [2].

Для оценки стабильности отечественного производства молока и молочной продукции нами рассчитан коэффициент зависимости потребления от импорта по формуле:

$$Кз = \frac{Vu}{Vпп+ФЛП} \times 100\%, \quad (1)$$

где: V_u – объем импортных поступлений молока и молочной продукции, тыс. т.; $V_{пп}$ – объем производственного потребления, тыс. т; ФЛП – фонд личного потребления, тыс. т.

Для Российской Федерации:

Кз = 6493,0 / (2903,3+33552,0) * 100 = 17,8 %

Для Приволжского ФО:

Кз = 2209,5 / (1114,7+7824,6) * 100 = 24,7 %

Для Пензенской области:

Кз = 54,2 / (27,6+261,7) * 100 = 18,7 %

Данный коэффициент показывает, что Россия зависима от объема импортных поступлений молока и молочной продукции лишь на 17,8 %, а Пензенская область на 18,7 %, что является положительным моментом для развития отечественного производства.

Список использованных источников.

1. Зиньковская, В.Ю. Совершенствование механизмов обеспечения продовольственной безопасности в условиях кризиса: диссертация на соискание ученой степени к.э.н.: 08.00.05. – Санкт-Петербург, 2017 г.

2. Леванова, Е. Факторы и направления обеспечения продовольственной безопасности страны / Е. Леванова // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2016. – № 3. – С. 49-51

3. Столярова, Ю.В. Развитие рынка молока и молочной продукции в условиях импортозамещения / Ю.В. Столярова // Региональная экономика: теория и практика. – 2017. − № 4. – С. 717-728.

4. Теоретико-методологические подходы к формированию системы развития предприятий, комплексов, регионов: монография / Под ред. Ф.Е. Удалова, В.В. Бондаренко, О.А. Столяровой. - Пенза, РИО ПГАУ, 2019. - 213 с.

5. Развитие инновационных процессов в АПК: вопросы стимулирования: монография / под ред. И. Г. Ушачева, И. С. Санду. -М.: ФГУ РЦСК, 2011. -223 с.

ASSESSMENT OF THE STABILITY OF THE DOMESTIC PRODUCTION OF MILK AND DAIRY PRODUCTS

Yu.V. Reshetkina

Penza State Agrarian University,
Penza, Russia

The article calculates the coefficient of dependence of the consumption of milk and dairy products on imports depending on the volume of import receipts, the volume of industrial consumption, and the personal consumption fund. Analyzed the level of consumption of milk and dairy products per capita per year over the past 5 years. The balance of milk and dairy products in the Russian Federation and the regions of the Volga Federal District for 2018 is presented.

Key words: food safety, consumption of milk and dairy products, dairy farming, import, export, production

УДК 331.1

К ПРОБЛЕМЕ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ.

Н. Н. Симачкова

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»
Екатеринбург, Россия

В статье рассматриваются проблемы эффективности управления государства в социально-экономической сфере, через призму оценки научного дискурса по вопросам социально-экономического управления и его систем; повышение эффективности воспроизводства социального капитала и качества жизни как отражения эффективности социально-экономического управления. Эффективность социально-экономического управления рассматривается не по оценке общих результатов функционирования социально-экономической системы, а по тем, которые являются непосредственным следствием управленческих решений, результатом реализации социально-экономической политики государства.

Ключевые слова: социально-экономического управление, эффективность, качество жизни, социальная сфера.

Существующий в научной литературе широкий разброс в определениях социально-экономического управления затрудняет выяснение вопроса об эффективности как социологической категории. Для ответа, целесообразно привлечь, кроме социологического, понятийный аппарат других наук, а также инструментарий хозяйственной практики, где фактически любое решение и действие оцениваются с позиций их экономической и социальной эффективности.

В работах отечественных и зарубежных ученых справедливо замечается, что в обществе нет таких объектов и явлений, которые не изучались бы, однако их включение в область научного познания возможно лишь при

соответствующем этой области содержательном наполнении. С учетом этого в социологию не могут быть перенесены понятия и характеристики времени из других наук, в том числе экономики, где время является мерой эффективности общественно необходимых затрат труда, или из философии, определяющей время как форму последовательной смены явлений и длительность состояния материи [7, с. 36].

Специфически социологической категорией является социальное время, под которым понимается качественно-количественная определенность времени жизни человека, его прошлого, настоящего и будущего. Количественная определенность непосредственно связана с длительностью жизни человека, качественная – с качеством жизни, степенью удовлетворенности человека совокупностью условий, в которых его жизнь протекает.

В прямой зависимости от качества социального времени поколений и индивидов находится динамика таких показателей, как ожидаемая продолжительность жизни, физическое и нравственное здоровье, степень удовлетворенности условиями и качеством жизни. Чем полнее и эффективнее используются резервы экономии социального времени, тем выше, при прочих равных возможностях, могут быть уровень и культура потребления материальных и духовных благ[6, с. 64] .

Повышение социальной эффективности достигается тогда, когда экономия социального времени воплощена в приращении материального и духовного богатства общества, в его социальном капитале.

Весьма распространена трактовка социального капитала как социального ресурса индивидов, обусловленного их принадлежностью к определенной социальной структуре. Основания для такой трактовки находят в работах классиков социологии – у К. Маркса (классовая солидарность как источник социального капитала индивидов) [5, с. 356], а также в теории социальной интеграции и групповых ритуалов Э. Дюркгейма [3, с. 193].

Иной акцент сделал П. Бурдье, считавший, что социальный капитал можно представить как основанное на социальных связях средство борьбы индивидов за доступ к экономическим, политическим, культурным и иными ресурсам, используемое ими с целью обеспечить себе привилегированное, доминирующее положение в соответствующей сфере противоборства. Условием победы в этой борьбе является обладание не только социальным (у Бурдье – символическим) капиталом, но и необходимым реальным капиталом в виде экономических и других ресурсов, личных способностей, знаний и умений индивида [1, с. 28].

В подобного рода трактовках социальный капитал обособляется как некая часть совокупного капитала индивида (социальной группы, общества): экономический капитал находится банковских счетах и в производстве, человеческий капитал воплощен в людях, а социальный капитал – неотъемлемый элемент в структуре социальных отношений. Необходимо иметь в виду, что экономический, в том числе банковский, капитал в социально структурированном обществе является носителем социальных от-

ношений, то есть это не только чисто экономическое, но и социальное отношение. Это же происходит с человеческим капиталом, ибо в общественном измерении человек – существо социальное, и именно в своей социальности является субстратом многообразия общественных отношений - экономических, политических, культурных и т. д.

Эффективность как социологическая категория представляет собой совокупность отношений людей по поводу экономии социального времени, максимизации приращения социального капитала на единицу затрат и повышения на этой основе качества жизни человека и общества. Система этих отношений – важнейший объект социального управления.

Повышение эффективности воспроизводства социального капитала и качества жизни отражает эффективность социального управления, но лишь в определенной мере: рост социального капитала и улучшение качества жизни обеспечиваются функционированием всей социальной системы, а не только системы управления. Поэтому эффективность социального управления следует измерять не по общим результатам функционирования социальной системы, а лишь по тем из них, которые являются непосредственным следствием управленческих решений, результатом реализации социальной политики государства [4, с. 172].

Роль государства как главного субъекта социального управления в России предопределена Конституцией Российской Федерации, провозгласившей ее социальным государством. Статус социального государства, как это прописано в конституциях ряда западноевропейских стран, предполагает ответственность государства за обеспечение достойного уровня жизни граждан, за социальную ориентацию предпринимательства в рыночной экономике.

Сам по себе рынок не ориентирован на социальную справедливость, на создание для каждого члена общества условий и гарантий хотя бы минимально необходимого благосостояния. Поэтому решение социальных задач предполагает перераспределение государством потоков доходов и материальную поддержку нетрудоспособных и бедняков, выплату пособий безработным, обеспечение их обучения и переквалификации, гарантирование наемным работникам минимальной заработной платы, содействие развитию семьи и росту рождаемости, предоставление возможностей образования и здравоохранения, в том числе на бесплатной основе [2, с. 86].

Список использованных источников.

1. Бурдье П. Социология социального пространства. СПб.: Алетейла, 2005.

2. Воронин Б. А. Фатеева Н. Б. Государственная кадровая политика в аграрной сфере Российской Федерации // Аграрный вестник Урала. 2014. №7. С.84-87

3. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии. М.: Наука, 1995.

4. Троценко О. С., Симачкова Н. Н. Исторический экскурс и основные тенденции развития государственно-частного партнерства в сфере образования // Московский экономический журнал. 2017. № 5. С. 2.

5. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т.25. М.: Наука, 1978.
6. Осипов В. Г. Социология. Учебник. СПб.: ЛКИ, 2012.
7. Радаев В. В. Экономическая социология. М.: ГУ ВШЭ, 2005.

SOME ASPECTS OF ASSESSING THE EFFICIENCY OF STATE GOVERNANCE IN THE SOCIO-ECONOMIC SPHERE.

N. N. Simachkova

Ural state economic University
Ekaterinburg, Russia

The article deals with the problems of the efficiency of state management in the socio-economic sphere, through the prism of the evaluation of scientific discourse on socio-economic management and its systems; improving the efficiency of reproduction of social capital and quality of life as a reflection of the effectiveness of socio-economic management. The effectiveness of socio-economic management is considered not by assessing the overall performance of the socio-economic system, but by those that are the direct result of management decisions, the result of the implementation of socio-economic policy of the state. The aim is to study the problems associated with the assessment of the economic efficiency of public administration in the socio-economic sphere, through the prism of modern scientific opinions.

Keywords: socio-economic management, efficiency, quality of life, social sphere.

УДК 336.025

НАЛОГОВЫЕ РИСКИ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ

Е.Е. Смирнова

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва, Россия

В статье рассматривается важная часть налогового планирования – управление налоговыми рисками. Выделены и описаны важнейшие налоговые риски для налогоплательщиков. Предложены меры по их снижению, в том числе путем привлечения налоговых консультантов для решения наиболее сложных вопросов. Дается характеристика мониторинга налоговых рисков в целях их снижения.

Ключевые слова: налоговые риски, налоговый контроль, налог, налоговое планирование.

С налоговыми рисками сталкивается в своей хозяйственной деятельности каждый налогоплательщик, при этом ряд из них можно уменьшить, используя законные методы налоговой оптимизации, однако некоторые являются внешними, полностью исключить их нельзя.

В настоящее время требуются меры налогового стимулирования, которые позволят оптимизировать налоговые обязательства с учетом слож-

ного финансового положения. При этом возможно построение эффективной системы налогового планирования, что поможет управлять налоговыми рисками, которые возникают в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности. При этом требуется создание такой системы налогового планирования, которая бы согласовалась с направлениями экономического развития и не противоречила направлениям налоговой политики, реализуемым на государственном уровне. Одним из важных аспектов является создание системы по снижению налоговых рисков, среди которых наиболее проблемными являются:

- риск неполного определения налоговой базы;
- риск некорректного применения налоговых ставок, налоговых вычетов, налоговых льгот;
- риск включения налогоплательщика в план выездных налоговых проверок;
- риск незаконного налогового планирования, повлекший возникновение недоимок, штрафов и пеней;
- риск проведения «углубленной» камеральной налоговой проверки или ее продление. Например, если при проверке декларации по НДС установлены признаки, указывающие на возможное нарушение законодательства о налогах и сборах, проверка может быть продлена с двух до трех месяцев, хотя около 80% КНП проходят за 2 месяца. При этом в ст. 88 НК РФ отсутствуют основания для продления;
- риск доначисления налогов путем доказывания неправомерной корректировки налоговой базы с учетом применения ст. 54.1 НК РФ (если основной целью заключения сделки не является уход от уплаты налогов и сборов, операции реальны, налогоплательщиком проявлена должная осмотрительность при выборе контрагента, можно сделать вывод о правомерном применении вышеуказанной статьи).

Рассмотрим порядок работы по снижению налоговых рисков, что должно позитивно отразиться на налоговом поведении и повысить уровень добросовестности. Перед проведением мероприятий по снижению налоговых рисков необходимо их структурировать, проанализировать факторы возникновения, а также законодательную базу с учетом планируемых изменений. После классификации и анализа можно внедрять процесс их снижения, который состоит из нескольких этапов. Первый этап включает в себя проверку, оценку и экспертизу бухгалтерского и налогового учёта (учетную политику, регистры налогового и бухгалтерского учета), базы заключенных договоров (вид договора, суммы и сроки платежей, налоговые последствия) и особенно первичных учетных документов. Также на этом этапе происходит удаление или исправление обнаруженных ошибок, обеспечение необходимого объёма, качества и количества первичных документов. Данный этап дает возможность обезопасить деятельность организации за предыдущий налоговый период от возможных штрафов и претензий в процессе проведения налоговых проверок.

На следующем этапе идет разработка самой системы снижения налоговых рисков. Данная система представляет собой четко определенный порядок и последовательность отношений между всеми субъектами хозяйственной деятельности, которые направлены на законное уменьшение налоговых платежей в рамках действующего в настоящее время налогового законодательства РФ.

Третий этап включает в себя обновление внутренних документов и оптимизацию существующей на данный момент договорной базы организации, внутренних организационных документов организации, а также разработку новых, других форм договорных отношений с потребителями и поставщиками, и может быть даже между несколькими контролируемыми юридическими лицами. Также на данном этапе происходит изменение и исправление действующей учётной политики организации. Особое место занимает анализ судебной практики по налоговым спорам, что позволяет выработать определенную стратегию при принятии управленческих решений, в т.ч. в процессе налоговой проверки, когда встает вопрос о целесообразности подачи возражений на акт налоговой проверки и жалобы (апелляционной жалобы). Этот анализ должен сопровождаться расчетом возможных потерь, которые понесет налогоплательщик, участвующий в досудебном урегулировании налоговых споров. Примером расходов являются затраты на налоговых консультантов или иных специалистов, оказывающий помощь в оформлении документов и принимающих участие в мероприятиях налогового контроля.

При оценке эффективности привлечения внешних налоговых консультантов рекомендуется учитывать следующие факторы, влияющие на конечные результаты:

1) знания и опыт;

2) профессиональная компетентность (умение анализировать и предлагать обоснованные решения);

3) беспристрастность и объективность;

4) добросовестность (оказание услуги полностью и качественно, наличие альтернативных предложений);

5) конфиденциальность (данных, документов, информации);

6) экономическая результативность (с соразмерной оплатой).

Налоговые консультанты выделяют проблемы, возникающие при оказании услуг с учетом текущей ситуации:

- недостаточно профессиональный язык при описании возникшей ситуации;

- отсутствие необходимых документов или их некорректное оформление;

- трудности в ценовой политике для определения стоимости консультации (не всегда реально устанавливать оплату, сопоставимую с оплатой услуг крупных компаний, хотя вопросы могут быть не менее значимыми);

- отсутствие обратной связи (как правило, практикуются разовые консультации).

Если клиент неточно сформулирует проблему, налоговый консультант будет вести работу не в том направлении. Только с помощью клиента, его рассказов о себе, консультант сможет понять, сможет ли он (клиент) воплотить рекомендации в жизнь. Процесс консультирования должен не просто дать ответ на вопрос, но и предоставить клиенту ответ, а как это сделать, если требуется.

Возможным вариантом решения данной проблемы является вмешательство государства. Для того чтобы снизить цены на предоставляемые услуги налогового консультирования, особенно в период восстановления экономики, консалтинговые агентства или же частные консультанты могут получать различные преференции как в виде налоговых льгот (освобождение данных консалтинговых услуг от НДС или применение к ним пониженной ставки, пониженная ставка по налогу на прибыль организаций и т.д.), либо же в виде субсидий. Однако для этого требуется нормативно-правое регулирование деятельности самих налоговых консультантов, которое в Российской Федерации на данный момент отсутствует. Данный законопроект обеспечит защиту добросовестных налоговых консультантов от возможности злоупотребления данными преференциями со стороны других лиц, таковыми не являющимися.

Несмотря на активное взаимодействие с налоговыми консультантами, их советы не освобождают главного бухгалтера от ответственности за неправильное ведение учета. Если директор пытается перенести ответственность за опоздание с представлением налоговой отчетности с консультантов на главного бухгалтера, судьи признают, что он отвечает только за бухгалтерскую отчетность, но не за налоговую (постановление Санкт-Петербургского городского суда от 16.09.2014 No 4а-654/14).

Если главный бухгалтер лично подберет налоговую схему, даже если ведет учет по гражданско-правовому договору, налоговый орган может наложить взыскание лично на главного бухгалтера. И это еще один дискуссионный вопрос, требующий дальнейшей проработки со стороны законодателей.

Задачей четвертого этапа является создание необходимых инструментов регулирования равномерности и размеров исчисления и уплаты налоговых платежей. Для снижения налоговых рисков представляется целесообразным рекомендация налоговым консультантам вести мониторинг налоговых рисков – постоянный анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности клиента и контрагентов (для доказывания реальности сделки) и проводить сравнительную оценку среднеотраслевых показателей, используемых в контрольной работе налоговых органов, с учетом данных анализируемого налогоплательщика, а также повышать квалификацию специалистов, ведущих налоговый учет, особенно в условиях изменений законодательства о налогах и сборах.

На практике всех контрагентов проверяемого налогоплательщика делят на три группы налогового риска. «Красная» (высокая) группа налого-

вого риска: заключать крупные контракты опасно, велики риски, что партнер вовремя не расплатится или денег придется ждать очень долго. Имеет смысл договориться о залоге. Если договор был заключен ранее, можно рассмотреть соглашение об отступном. «Оранжевая» (средняя) группа: необходимо обсудить с партнером ситуацию по действующим договорам и в случае возникновения проблем можно договориться о погашении обязательств через третьих лиц. «Зеленая» (низкая) группа: риски, что контрагент сорвет обязательства, минимальные. Целесообразно, перед заключением договора или крупной поставкой проверить актуальность информации

Следует отметить, что налоговому консультанту требуется проанализировать не только проблему клиента, не только налоговое законодательство, но и материалы по другим отраслям (право, бухгалтерский учет, экономический анализ). Клиент заинтересован только в получении квалифицированного ответа на свой вопрос, его не волнует время, потраченное консультантом на подготовку ответа, и в связи с этим возникает вопрос об оплате его трудозатрат на получение дополнительной информации для решения проблем заказчика. Эти моменты влияют на установление услуг налоговых консультантов, т.к. необходимо планировать соответствие доходов и расходов, планировать расходы, которые напрямую не оплачиваются клиентом, но включены в стоимость единицы времени, оплачиваемой клиентом (повышение квалификации, посещение семинаров и т.п.).

При установлении стоимости услуг налогового консультанта следует оценить знания и опыт; профессиональную компетентность (умение анализировать и предлагать обоснованные решения); беспристрастность и объективность; добросовестность (оказание услуги полностью и качественно); конфиденциальность (данных, документов, информации); экономическую результативность (с соразмерной оплатой). Безусловно, эти расчеты должны сопровождаться анализом уровня снижения налоговых платежей и оценкой налоговых рисков.

Очень большое, важное и первоочередное значение для организации имеет возможность отстаивания своих интересов перед налоговыми и иными контролирующими органами, и поддержание в работоспособном состоянии системы законной оптимизации налоговых платежей организации.

Список использованных источников.

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 №146-ФЗ [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс.URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения: 10.09.2020).

2. Налоговый кодекс Российской Федерации. (часть вторая) от 05.08. 2000 г. № 117–ФЗ [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс.URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (дата обращения: 10.09.2020).

3. Смирнова Е.Е. Управление налоговыми рисками в новых условиях // Финансовая стратегия предприятий в условиях нестабильности экономики. 2017.

[Электронный ресурс] URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=29195187 (дата обращения: 07.09.2020).

4. Смирнова Е.Е. Налоговые риски при осуществлении расходов на персонал / Е.Е. Смирнова // Проблемы экономики и юридической практики. - 2020. - № 1. – С. 87-91.

TAX RISKS: TOPICAL ISSUES IN THE RUSSIAN PRACTICE

E.E. Smirnova

FSEBI HE «Financial University under the Government of the Russian Federation», Moscow, Russia

In article an important part of tax planning – management of tax risks is considered. The major tax risks for taxpayers are allocated and described. Measures for their decrease, including by involvement of tax consultants for the solution of the most difficult questions are proposed. Characteristic of monitoring of tax risks for their decrease is given.

Keywords: tax risks, tax control, tax, tax planning.

УДК 336.77

ПАТЕНТ НА ОБЪЕКТ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ КАК ОБЪЕКТ ЗАЛОГА ПРИ ПОЛУЧЕНИИ КРЕДИТА

И.В. Сокольникова

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова» г. Москва, Россия

Ведение бизнеса в современных реалиях требует привлечения дополнительного капитала из внешних источников. Самым доступным источником финансирования является кредит. В статье рассматриваются новые возможности по обеспечению кредита наукоемкими компаниями и использованию патента на объекты интеллектуальной собственности в качестве залога. Несмотря на указанные в статье риски, возникающие у кредитных организаций при выдаче кредита под залог патентов, автором отмечены ряд факторов, позволяющих рассчитывать на дальнейшее развитие залога под нематериальные активы и появление у инновационных стартапов надежных источников финансирования.

Ключевые слова: кредит, высокотехнологичная компания, патент, интеллектуальная собственность.

Экономическая деятельность современных компаний не мыслима без привлечения финансовых ресурсов для пополнения оборотного капитала, реализации инвестиционных проектов по выводу новых продуктов на рынок или обновлению и расширению производственных мощностей, а также для осуществления сделок слияния и поглощения. Самым доступным источником финансирования является кредит, который может быть получен в

кредитных организациях компаниями с различными видами организационно-правовой формы и совершенно разными масштабами деятельности.

Как известно, под кредитом в соответствии с Гражданским кодексом РФ понимают частный случай договора займа. Так, на основании кредитного договора банк или иная кредитная организация, называемая кредитором, берет на себя обязательство по предоставлению денежных средств (кредита) заемщику в размере и на тех условиях, которые отражены в кредитном договоре. Заемщик в свою очередь берет на себя обязательство возвратить полученную сумму и выплатить проценты за нее, а также произвести иные платежи, предусмотренные кредитным договором. Существуют различные подходы к классификации банковских кредитов: сроки кредитования (краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные); наличие и вид обеспечения (с обеспечением за счет имущественного залога в виде ликвидных активов, поручительства третьих лиц, официальных гарантий, депозитов и без обеспечения); уровень риска (неклассифицированные кредиты: нормальные, удовлетворительные, кредиты под наблюдением и классифицированные: субстандартные, сомнительные, приводящие к потерям); метод предоставления (одноразовые, перманентные, гарантированные); способ погашения (единовременно и в рассрочку в течение всего срока действия кредитного договора); срок погашения (онкольные, краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные); вид процентной ставки (фиксированная и плавающая); способ оплаты процентов (аннуитетные, дифференцированные и с выплатой процентов ежемесячно и тела кредита в конце срока); количество кредиторов (один кредитор, консорциальные кредиты, синдицированные кредиты) [2].

Следует выделить следующие основные принципы кредитования: срочность, возвратность, платность, дифференцированность, целевой характер и обеспеченность. Рассмотрим новые возможности в банковском секторе по гарантированию обеспеченности кредита.

В первую очередь заметим, что, к сожалению, какие бы документы не были бы представлены компаниями банкам для подтверждения своей кредитоспособности, они не могут гарантировать возврата кредита в полном объеме и в указанные в кредитном договоре сроки. Таким образом, использование обеспечения кредитов позволяет снизить вероятность невозврата кредита, а в случае невозврата или частичного возврата последнего обеспечение становится источником компенсации потерь кредитного учреждения [3]. Развитие экономики требует активного внедрения новых форм обеспечения, которые ранее если и были прописаны в законодательстве, то, к сожалению, не получили практического применения.

В соответствии со статьей 1233 Гражданского кодекса правообладатель объекта интеллектуальной собственности может его использовать в качестве залога [1]. Объектом интеллектуальной собственности может выступать патент, изобретение, промышленный образец, полезная модель, товарный знак, ноу-хау и т.д.). На российском рынке впервые был выдан

кредит под залог объектов интеллектуальной собственности в форме патента в сентябре текущего года.

Так, «МСП банк» выдал кредит в сумме 4,3 миллиона рублей компании «Энергоэлемент», являющейся высокотехнологичным стартапом из Сколоково, залогом по которому стали объекты интеллектуальной собственности в форме двух патентов на изобретения литий-ионного аккумулятора и зарядного устройства к нему, а также под личное поручительство собственника компании [5]. В дальнейшем банк планирует продолжить финансирование компании для пополнения оборотных активов и осуществления инвестиционной деятельности. И данное событие стало чрезвычайно важным прецедентом, так как создает новые возможности для финансирования наукоемких компаний, которые являются флагманом развития современной экономики. Однако возникает и ряд вопросов, требующих более детального и всестороннего изучения при предоставлении кредита под залог объектов интеллектуальной собственности. И в первую очередь следует говорить о повышенном риске кредиторов при использовании патентов в качестве залога [4].

Дополнительные риски возникают в связи с тем, что действие патента может быть прекращено досрочно по заявлению патентообладателя или в связи с неуплатой пошлины. В случае, когда патент становится источником получения роялти снижение или прекращение получения доходов происходит при появлении новых изобретений, а актуальность результатов научного труда, подтверждаемая существующим патентом, резко снижается. Обеспечение в виде патента не обладает высокой ликвидностью, так как его стоимость может существенно измениться при обесценении самой разработки. Снизить риски в данном случае возможно за счет дополнительных гарантий, в том числе полученных у АО «Федеральной корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства», или в результате документального подтверждения кредитополучателем денежного потока, формируемого именно посредством применения объектов интеллектуальной собственности. Однако финансовое моделирование денежных потоков, генерируемых патентом, представляется намного более сложным и менее точным процессом по сравнению с оценкой материальных активов. При этом результаты научного трудного сложнее оценить по сравнению с авторским правом на произведения искусства: музыку, фотографии, книг, фильмы. Для произведений искусства больше статистики, площадок, на которых возможно использование данных объектов.

В то же время, по мнению экспертов, рынок в целом готов к такому виду обеспечения не в разовом порядке благодаря разработанным мерам поддержки компаний информационно-технологического сектора, включая снижение налогового бремени, упрощения процедур регистрации и ведения бизнеса. Увеличивается количество компаний, готовых представить подобные разработки.

Список использованных источников.

1. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая)" от 18.12.2006 N 230-ФЗ (ред. от 26.07.2019, с изм. от 24.07.2020). – URL http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_64629/2ef636aadd9bee02a47d69d5393d32dbd576797d/ (дата обращения: 15.09.2020).

2. Банковское дело: учебник / О. И. Лаврушин, Н. И. Валенцева [и др.]; под ред. О. И. Лаврушина. – 12-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2016. – С. 379-594.

3. Гордиенко М.С. Стабильность финансового сектора как условие развития экономики России // Основные тенденции развития экономики и управления в современной России. Материалы VIII Всероссийской научной конференции студентов и молодых ученых. – 2019. – С. 88-90.

4. Иванова Я.Я., Ващенко Т.В., Косов М.Е. Финансирование операционной деятельности компании в условиях нестабильной экономики // Финансовая жизнь. – 2018. – № 3. – С. 80-84.

5. АО «МСП Банк». Официальный сайт. [Электронный ресурс]. - URL https://mspbank.ru/ (дата обращения: 17.09.2020).

A PATENT ON AN OBJECT OF INTELLECTUAL PROPERTY AS COLLATERAL FOR OBTAINING A LOAN

I.V. Sokolnikova

FSBEI HE «Plekhanov Russian University of Economics», Moscow, Russia

Doing business under modern conditions requires additional capital from external sources. The most affordable source of financing is a loan. The article discusses new opportunities for securing credit by high-tech companies and using a patent on intellectual property objects as collateral. Despite the noted risks that credit organizations face issuing loans secured by patents, the author notes a number of factors that allow us to expect the further development of collateral for intangible assets and the emergence of reliable sources of financing for innovative startups.

Keywords: loan, high-tech company, patent, intellectual property.

УДК 338.2

УСЛОВИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА

Н.Н. Сологуб

ФГБОУ ВО Пензенский ГАУ, г. Пенза, Россия

В статье анализируется состояние рынка труда и уровень реальных располагаемых денежных доходов населения в России на современном этапе. Приведены условия, необходимые для расширения потенциала экономики и улучшения качества жизни.

Ключевые слова: рынок труда, безработица, качество жизни, реальные располагаемые доходы, коронавирусная инфекция, экономический рост.

Макроэкономическая политика последних лет обусловила существенное повышение устойчивости внутренних экономических и финансовых параметров к изменению внешнеэкономической конъюнктуры. Приоритеты социально-экономического развития России на период до 2024 года сосредоточены на развитии человеческого капитала и улучшении качества жизни. Достижение поставленных задач невозможно без выхода на высокие и устойчивые темпы экономического роста, что требует расширения потенциала экономики. Поставленные цели достижимы исключительно на базе инвестиционно-ориентированной модели экономического роста, сопровождающейся увеличением потребительских расходов на базе роста доходов, а не потребительского кредита.

На протяжении нескольких лет, начиная с 2014 года, в России наблюдалось снижение реальных располагаемых денежных доходов населения. В 2018 году темпы прироста показателя вернулись в зону положительных значений, однако реальные располагаемые доходы возросли лишь на 0,1% (с учетом единовременной денежной выплаты пенсионерам в 2017 году), что не смогло компенсировать зафиксированное в предыдущие годы снижение. В 2019 году темп прироста реальных денежных доходов населения ускорился и составил +0,8% к предыдущему году. Ускорению роста реальных денежных доходов способствовало значительное снижение уровня потребительской инфляции: по итогам 2019 года ИПЦ составил 3,0% (декабрь к декабрю) после 4,3% в 2018 году. Уровень государственного долга составил 12,3% ВВП, а объём золотовалютных резервов увеличился до 554 млрд. долларов. Общий объём Фонда национального благосостояния к началу 2020 года составил почти 8 трлн. рублей. Всё это создавало хорошие предпосылки для экономического роста. Однако в начале 2020 года Россия столкнулась с мощнейшим вызовом – новой коронавирусной инфекцией.

Кризис затронул всех. Упали доходы людей, серьёзные убытки понёс бизнес, включая целые отрасли. В июне 2020 г. деловая активность в российской экономике начала восстанавливаться. Ослабление ограничительных мер в сочетании с бюджетными мерами поддержки домохозяйств и корпоративного сектора и отложенный спрос способствовали росту потребительской активности, наметилось восстановление инвестиционного спроса. Вместе с тем на рынке труда сохранялись неблагоприятные тенденции.

На фоне частичного снятия ограничительных мер и возвращения к производственной деятельности снижение потребности работодателей в работниках замедлилось. Введение субсидии на выплату заработной платы и выдача беспроцентных кредитов с целью поддержки занятости позволили работодателям ограничить масштаб сокращения штата. Уровень безработицы повысился до 6,3 % (в мае 6,1 %). Численность безработных за месяц увеличилась на 0,1 млн. человек. Однако количество обращений в службу занятости растет быстрее (на 0,6 млн. человек за месяц), что во многом обусловлено увеличением максимального размера пособия по безработице до 12,1 тыс. руб. (МРОТ), выплатой «детских» пособий и введе-

нием упрощенной системы проверки данных заявителей. В мае 2020 г. рост номинальной заработной платы в годовом выражении повысился до 4,0 % (в апреле: +1,0%) (Таб. 1).

Таблица 1 - Показатели рынка труда

	8 мес.	авг.20	июл.20	2кв20	июн.20	май.20	апр.20	1кв20	2019
Реальная заработная плата									
в % к соотв. периоду предыдущего года	-	-	2,3	-0,1	0,6	1,0	-2,0	6,2	4,8
в % к предыдущему периоду (SA)	-	-	2,0	-3,7	0,8	2,8	-6,2	1,7	-
Номинальная заработная плата									
в % к соотв. периоду предыдущего года	-	-	5,7	3,0	3,8	4,0	1,0	8,8	9,5
в % к предыдущему периоду (SA)	-	-	2,1	-2,4	1,3	3,0	-5,5	2,2	-
Реальные располагаемые доходы									
в % к соотв. периоду предыдущего года	-	-	-	-8,0	-	-	-	1,2	1,0
в % к предыдущему периоду (SA)	-	-	-	-7,9	-	-	-	0,1	-
Реальные денежные доходы									
в % к соотв. периоду предыдущего года	-	-	-	-7,7	-	-	-	2,1	1,7
в % к предыдущему периоду (SA)	-	-	-	-4,8	-	-	-	-2,4	-
Численность рабочей силы									
в % к соотв. периоду предыдущего года	-0,5	-0,6	-0,8	-0,6	-0,8	-0,5	-0,5	-0,3	-1,0
млн. чел. (SA)	75,0	74,9	74,8	74,9	74,9	74,9	74,9	75,2	-
Численность занятых									
в % к соотв. периоду предыдущего года	-1,5	-2,7	-2,8	-2,1	-2,6	-2,1	-1,6	-0,2	-0,8
млн. чел.	70,6	70,5	70,2	70,1	70,1	70,0	70,2	71,3	71,9
млн. чел. (SA)	70,8	69,9	70,1	70,3	70,1	70,3	70,6	71,8	-
Численность безработных									
в % к соотв. периоду предыдущего года	20,2	47,6	40,6	30,4	38,1	32,6	21,0	-4,1	-5,3
млн. чел.	4,2	4,8	4,7	4,5	4,6	4,5	4,3	3,5	3,5-
млн. чел. (SA)	4,2	4,9	4,8	4,5	4,7	4,6	4,3	3,4	-
Уровень занятости									
в % к населению в возрасте 15 лет и старше (SA)	58,6	57,9	58,0	58,2	58,0	58,2	58,4	59,4	-
Уровень безработицы									
в% к рабочей силе /SA	5,6/5,6	6,4/6,6	6,3/6,4	6,0/6,1	6,2/6,3	6,1/6,1	5,8/5,7	4,6/4,5	4,6/-

Поддержку росту оказали временные факторы: стимулирующие выплаты медицинским работникам и смена сезонности части выплат в добыче полезных ископаемых. Наиболее существенное снижение заработных плат наблюдалось в отраслях сферы услуг (гостиницы и рестораны, культура и спорт). В реальном выражении заработная плата выросла на 1,0% (в апреле: -2,0%), чему способствовала низкая годовая инфляция. Реальные располагаемые денежные доходы населения снизились во II квартале 2020 г. на 8,0 % в годовом выражении (в I квартале: +1,2 %). Наиболее заметно пострадали предпринимательские и прочие (включая скрытые) доходы.

Впервые с 2017 г. положительный вклад в динамику доходов внесли обязательные платежи, что связано со снижением налогооблагаемой базы, а также отсрочкой уплаты авансовых платежей для индивидуальных предпринимателей. Значительную поддержку доходам оказали антикризисные выплаты из бюджета. По оценкам Банка России, они составили около 0,8 трлн. руб., или 6% всех доходов.

Восстановление рынка труда невозможно без развития экономики. Для повышения потенциала экономического роста необходима реализация ряда структурных мер.

1. Улучшение инвестиционного климата. Реализации этой меры должна идти по следующим направлениям: реформа контроля и надзора, сниже-

ние административных барьеров, создание предсказуемой среды ведения бизнеса, формирование региональных программ инвестиционного развития, повышение доверия к правоохранительной системе. Значимое улучшение инвестиционного климата может быть достигнуто только при повышении доверия предпринимателей и населения к правоохранительной и судебной системе. Необходимыми условиями здесь являются эффективная работа гражданско-правовых институтов, обеспечение последовательного правоприменения, недопущение принятия дискреционных решений, а также обеспечение соразмерности наказания совершенному правонарушению.

2. Повышение эффективности функционирования рынка труда. Снизить структурную безработицу и повысить экономическую активность населения можно следующими способами: формирование региональных программ снижения структурной безработицы; цифровизация трудовых отношений и развитие гибких (в том числе удаленных) форм занятости; усиление миграционного притока с акцентом на высоко квалифицированных специалистов с помощью реализации мер, направленных на упрощение получения гражданства и вида на жительство.

3. Повышение эффективности функционирования государственного и квазигосударственного сектора.

4. Технологическое развитие. Максимальный эффект на экономический рост даст внедрение технологий искусственного интеллекта и роботизации.

5. Развитие конкуренции. Конкурентная среда является необходимым условием эффективного функционирования экономики. В целях развития конкуренции необходимо проводить политику по следующим направлениям: создание благоприятных условий для добросовестных участников рынка, снижение объемов оборота фальсифицированной и несертифицированной продукции.

6. Финансирование. Помимо создания благоприятной среды для увеличения инвестиционного спроса, должны быть реализованы меры, направленные на создание источников финансирования инвестиционных проектов внутри экономики.

При проведении государственной политики, направленной на повышение потенциала экономического роста, улучшение качества жизни и регулирование занятости необходима взвешенность и осторожность, так как любые перекосы в этом отношении могут иметь необратимые последствия.

Список использованных источников.

1. Информационно-аналитический комментарий. Экономика. // https://cbr.ru/collection/collection/file/29098/ec_2020-06.pdf

2. Министерство экономического развития Российской Федерации. Российская экономика под влиянием кредитного цикла // https://www.economy.gov.ru/material/file/b90a44748de90be36f35d0e007b7fc15/190826.pdf

3. Позубенкова, Э.И. Доходы населения и банкротство граждан в условиях экономического спада / Э.И. Позубенкова, П.С. Позубенков // Нива Поволжья. – 2016. – № 1 (38). – С. 117-121.

4. Порфирьев, Д.Н. Проблема обеспечения экономического роста в России / Д.Н. Порфирьев // Региональные проблемы развития малого агробизнеса. Сборник статей VI Всероссийской научно-практической конференции. Пенза, 2018. – С. 66-69.

5. Теоретико-методологические подходы к формированию системы развития предприятий, комплексов, регионов: монография / Под ред. Ф.Е. Удалова, В.В. Бондаренко, О.А. Столяровой. - Пенза, РИО ПГАУ, 2019. - 213 с.

6. Развитие инновационных процессов в АПК: вопросы стимулирования: монография / под ред. И. Г. Ушачева, И. С. Санду. -М.: ФГУ РЦСК, 2011. -223 с.

7. Уланова О.И. Социальная защищенность населения на современном этапе / О.И. Уланова // Проблемы экономики в общегосударственном и региональном масштабах: сборник статей III Всероссийской научно-практической конференции. – Пенза. – 2015. – С. 96-100.

CONDITIONS FOR EFFECTIVE FUNCTIONING OF THE LABOR MARKET

N. N. Sologub

FSBEI HE Penza SAU, Penza, Russia

The article analyzes the state of the labor market and the level of real disposable income of the population in Russia at the present stage. The conditions necessary for expanding the potential of the economy and improving the quality of life are given.

Keywords: labor market, unemployment, quality of life, real disposable income, coronavirus infection, economic growth.

УДК 338.35

УРОВЕНЬ ПОТРЕБЛЕНИЯ МОЛОКА И МОЛОЧНЫХ ПРОДУКТОВ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

О.А. Столярова

ФГБОУ ВО Пензенский ГАУ
Россия, г. Пенза

В статье рассмотрен уровень потребления молока и молочных продуктов в Пензенской области, который снижается по мере роста доходов населения. Валовое производство молока в регионе увеличивается с 2005 г. по настоящее время за счет роста продуктивности коров. Производство отечественных молочных продуктов питания является важной задачей обеспечения продовольственной безопасности региона.

Ключевые слова: молоко и молочные продукты, доходы населения, уровень потребления, рынок

Молоко и молочные продукты являются основными видами продовольствия и являются незаменимыми продуктами питания для человека. Человек, семья, общество как социально-биологические системы при осуществлении своего активного и здорового образа жизни имеют физические, социальные и духовные потребности, в том числе в продуктах питания [1].

Сокращение производства молока в Пензенской области связано с уменьшением поголовья коров, особенно в личных подсобных хозяйствах населения с 84,2 тыс. гол. до 28,5 тыс. гол. В связи с этим в этой категории хозяйств снижается производство молока с 337,5 тыс. т до 120,8 тыс. т. Удельный вес хозяйств населения в общем объеме производства молока в регионе сократился с 67 % в 2005 г. до 35 % в 2018 г. (рисунок).

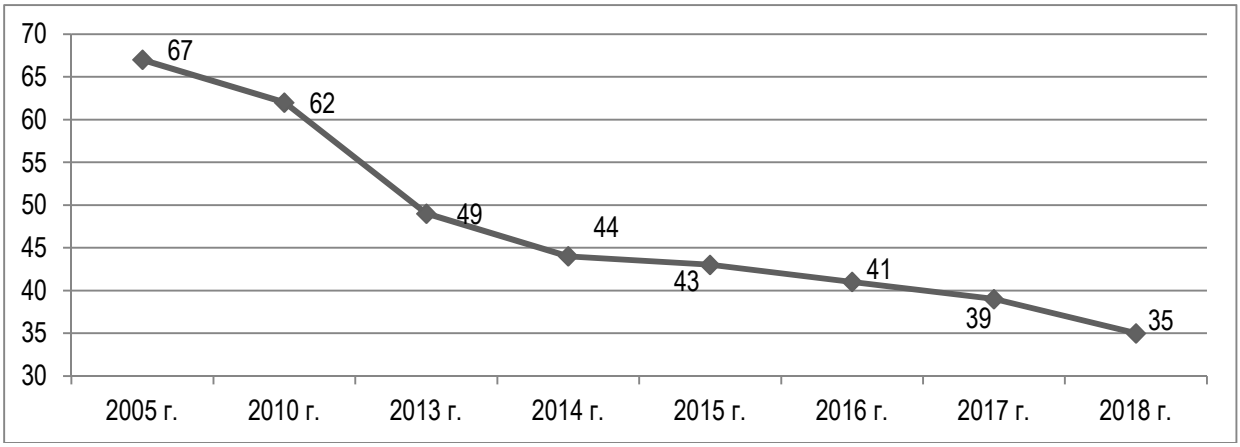


Рисунок - Удельный вес хозяйств населения Пензенской области в общем объеме производства молока, %

По районам Пензенской области наблюдается снижение производства молока на душу населения на 98 кг в 2018 г. по сравнению с 2005 г. (таблица 1).

Таблица 1 – Производство молока на душу населения в районах области, кг

Показатель	2005 г.	2010 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Всего по области	356	336	245	250	257	258
Наровчатский район	1228	1113	2975	3367	4228	4886
Городищенский район	266	282	318	339	308	114

Таблица 2- Товарная структура оборота розничной торговли в 2017-2018гг., %

Показатель	2017 г.	2018 г.
Все товары	100	100
В том числе: молочные продукты	5,23	5,29
из них: молоко питьевое	1,09	1,07
сыры жирные	1,18	1,17
Мясо и мясные продукты	6,74	6,97
из них: мясо животных	1,11	1,12
продукты из мяса и мяса птицы	3,89	4,04

В 2018 г. наибольшее количество производимого молока на душу населения приходится в Наровчатском районе – 4886 кг, а наименьшее – 114 кг в Городищенском районе. Обеспечение населения региона молоком и молочными продуктами связано с формированием и развитием соответствующего вида рынка. В структуре оборота розничной торговли молочные продукты занимают всего лишь 5,29 % в 2018 г., а на мясо и мясные продукты приходится 6,97 % (таблица 2).

Величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения) в Пензенской области с 2005 г. по 2018 г. возросла на 6397 руб. (таблица 3).

Таблица 3 – Основные социально-экономические показатели уровня жизни населения Пензенской области

Показатель	2005 г.	2010 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения):						
руб. в месяц	2444	4923	8096	8428	8690	8841
в процентах к предыдущему году	120,5	112,9	123,2	104,1	103,1	101,7

Фактическое потребление молока и молочных продуктов в 2018 году составило 198 кг, что на 48 % ниже нормы (таблица 4).

Таблица 4 - Потребление основных продуктов питания на душу населения в год

Показатель	2005 г.	2010 г.	2015 г.	2017 г.	2018 г.
Мясо и мясопродукты (в пересчете на мясо), кг	53	64	70	73	75
Молоко и молочные продукты (в пересчёте на молоко), кг	263	275	205	200	198
Яйца, шт.	200	222	224	227	228
Картофель, кг	162	124	132	130	132
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, крупу, бобовые), кг	112	104	99	102	101

Важными характерными признаками развитого рынка молока и молочной продукции должны быть удовлетворение потребительского спроса на молоко и молочные продукты; учет балансов производства и потребления молочного сырья и продовольствия; повышение качества производимой молочной продукции.

Список использованных источников.

1. Першукевич, П.М. Оценка уровня продовольственной безопасности Сибири / П.М. Першукевич // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2019. – № 6. – С. 2-7.

2. Развитие инновационных процессов в АПК: вопросы стимулирования: монография / под ред. И. Г. Ушачева, И. С. Санду. -М.: ФГУ РЦСК, 2011. -223 с.

3. Столярова, О.А. Состояние и перспективы развития молочного подкомплекса, специализированного рынка молока и молочной продукции: монография / О.А. Столярова // Пенза: РИО ПГСХА, 2011. – 176 с.

4. Столярова, О.А. Повышение конкурентоспособности производства молока в Пензенской области / О.А. Столярова. В.В. Буров // Нива Поволжья. – 2009. – № 4 (13). – С. 103-106.

5. Столярова, Ю.В. Сельское хозяйство и продовольственная безопасность Пензенской области / Ю.В. Столярова // Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции «Вклад молодых ученых в инновационное развитие АПК России». – 2012. – С. 292-293.

6. Столярова, О.А. Молочный подкомплекс Пензенской области: проблемы и перспективы развития в условиях импортозамещения / О.А. Столярова, Ю.В. Столярова // Нива Поволжья. – 2016. - № 1 (38). – С. 122-128.

7. Столярова, О.А. Совершенствование государственной поддержки молочного скотоводства региона / О.А. Столярова, Ю.В. Столярова // Региональная экономика: теория и практика. – 2017. - том 15, выпуск 6. – С. 1148-1162.

8. Столярова, О.А. Состояние и перспективы развития молочного подкомплекса России / О.А. Столярова, Ю.В. Столярова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016. - № 22 (304). – С. 43-54.

9. Теоретико-методологические подходы к формированию системы развития предприятий, комплексов, регионов: монография / Под ред. Ф.Е. Удалова, В.В. Бондаренко, О.А. Столяровой. - Пенза, РИО ПГАУ, 2019. - 213 с.

THE LEVEL OF CONSUMPTION OF MILK AND DAIRY PRODUCTS DEPENDING ON THE INCOME OF THE POPULATION

O. A. Stolyarova

FSBEE HT Penza SAU,
Russia, Penza

The article considers the level of consumption of milk and dairy products in the Penza region, which decreases as the population's income increases. Gross milk production in the region has been increasing from 2005 to the present due to an increase in cow productivity. Production of domestic dairy products is an important task of ensuring food security in the region

Keywords: milk and dairy products, population income, consumption level, market

УДК 658.15

ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР: РОЛЬ И ФУНКЦИИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Э.И. Тагирова

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва, Россия

В статье рассматриваются особенности должности «финансовый директор», его основные функции, роль финансового директора в современных условиях.

Ключевые слова: финансовый директор, функции, управление финансами

В соответствии с международным определением, CFO (Chief Financial Officer) (или финансовый директор) – это должностное лицо, которое несет основную ответственность за управление финансами компании, включая финансовое планирование, управление финансовыми рисками, ведение записей и финансовую отчетность. Финансовый директор обычно отчитывается перед генеральным директором и советом директоров, также может дополнительно иметь место в совете директоров. Кроме того, финдиректор контролирует финансовый отдел и является главным финансовым представителем организации. Он напрямую помогает операционному директору по всем стратегическим и тактическим вопросам, связанным с управлением бюджетом, анализом затрат и выгод, прогнозированием потребностей и обеспечением нового финансирования.

К функциям финансового директора относится следующее [3]:

- является представителем компании в ходе взаимодействия с инвесторами, банковскими учреждениями, финансовыми консультантами;
- формирует исходя из стратегического развития ежегодные финансовые планы и осуществляет контроль за их исполнением путем сопоставления фактических и плановых показателей
- определяет целевую структуру консолидированного баланса компании, а также занимается организацией ее реализации;
- осуществляет формирование производственных планов, выявляет нормативные показатели издержек, ведет контроль за их исполнением;
- ведет текущий и стратегический анализ эффективности, прибыльности операций компании как по отдельным структурным подразделениям, так и в целом, кроме того, управляет издержками организации с целью их минимизации;
- следит за достаточностью денежных средств для возможности покрытия текущих обязательств;
- создает оптимальные схемы финансовых потоков в организации, ведет контроль за движением денежных средств и денежных ресурсов, а также за поступлениями средств от дебиторов и исполнением компанией кредиторских обязанностей;
- обеспечивает предприятие необходимыми для проведения операций заемными ресурсами, краткосрочными и долгосрочными, и капиталом;
- обеспечивает оптимальное использование неденежных ресурсов, а также ведет размещение временно свободных финансовых ресурсов;
- осуществляет формирование и контроль за реализацией программы, связанной с капитальными вложениями компании;
- в соответствии с действующим законодательством и потребностями менеджмента проводит аудит как всей организации, так и ее структурных подразделений;
- занимается организацией инвестиционной стратегии компании, а также комплексно взаимодействует с инвесторами;

- обеспечивает координацию процесса набора, обучения и карьерного развития персонала финансового департамента.

Исходя из обилия представленных функций, автор приходит к выводу о том, что финансовый директор, действительно, стал мощнейшей силой в организации, возможно, эта должность является второй по значимости после поста генерального директора. С каждым годом функции финансового директора расширяются. Теперь он не только осуществляет контроль за корпоративными финансами, но также должен быть знаком с информационными технологиями, знать множество юридических аспектов. Таким образом, сегодня, чтобы добиться успеха финансовый директор должен быть квалифицирован в различных областях, мыслить глобально.

Говоря о функции финансового директора как стратега, можно сказать, что именно она выходит на первый план. Финансовый директор должен уметь использовать собранную информацию для прогнозирования решений, которые поспособствуют успешному функционированию компании. Кроме того, финансовый директор должен быть знаком со всеми инновациями в технологической сфере, которые могут быть полезны для развития организации. Также он должен обладать навыком общения с людьми, уметь выбирать не просто квалифицированные, но и талантливые кадры.

Но по-прежнему существует множество организаций, в которых финансовые директора выполняют только традиционные функции. Такая проблема актуальна в России. За последние 10 лет уровень инновационной активности организаций в России составил 9-10%, намного ниже таких стран, как Германия - 66,9%, Великобритания - 44,2%. Однако рано или поздно организации будут вынуждены модернизировать систему работы, чтобы сохранить свои конкурентные позиции, особенно среди международных компаний.

Список использованных источников.

1. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Чараева М.В., - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 240 с.

2. Цивенко М.Ю. Трансформации профессии бухгалтера в условиях развития «цифровой экономики» // Молодой ученый. 2017. № 48. с. 100-102.

3. Technology Trends for CFOs in 2018: We asked the experts. The Management Blog by BeeBole Timesheet. 8 January 2018. Retrieved 1 May 2018.

FINANCIAL DIRECTOR: ROLE AND FUNCTIONS IN THE MODERN WORLD

E. I. Tagirova

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

The article discusses the features of the position of "financial Director", its main functions, the role of the financial Director in modern conditions.

Key words: financial Director, the function of financial management.

УДК 336.645

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

О.А. Тагирова

ФГБОУ ВО Пензенский ГАУ
г. Пенза, Россия

В статье приводятся аналитические данные по развитию лизинга в Российской Федерации, а именно рассматриваются основные показатели деятельности лизинговых компаний.

Ключевые слова: лизинг, лизинговые компании, лизинговые сделки, оперативный лизинг, индикаторы деятельности, лизинговый портфель.

Долголетний опыт использования лизингового механизма в предпринимательской деятельности многих стран мира позволяет сделать вывод о его эффективности. Лизингом признается специфическая операция, предусматривающая инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых ресурсов в приобретение имущества с последующей передачей его клиенту на условиях аренды. Общепринятым в мировой практике является выделение в структуре лизинговых отношений операций финансового и операционного лизинга.

Критерии отнесения лизинговой сделки к той или иной категории в разных странах различны, но в целом можно сказать, что финансовый лизинг – это вид арендных отношений, которые, как правило, заканчиваются переходом права собственности на предмет лизинга к лизингополучателю. Этот критерий выступает в роли основного при классификации лизинговых операций, но не является достаточным.

Строго говоря, экономическая суть финансового лизинга заключается в том, что лизингополучатель возмещает лизингодателю все его инвестиционные затраты, а также комиссионное вознаграждение, причем делает это не одномоментным платежом, а в течение определенного срока, сопоставимого со сроком полезной эксплуатации предмета лизинга. Именно срок договора и возмещение инвестиционных затрат лизингодателя являются достаточными признаками финансового лизинга.

К категории операционного лизинга относится практически любой иной вид лизинговой сделки, не подпадающей под определение лизинга финансового. Основными признаками операционного лизинга является довольно короткие сроки договора (не сопоставимые со сроком полной амортизации имущества), а также возврат имущества лизингодателю по окончании сделки.

Анализ мирового опыта показывает, что в настоящее время лизинговые операции стали неотъемлемой частью стабилизации и развития экономики во многих странах. Темпы прироста лизинга в них значительно превышают темпы прироста частных капиталовложений в производство ма-

шин и оборудования. Лизинг широко используется при сбыте продукции как на внутренних, так и внешних рынках.

Рынок лизинга заблаговременно отражает общую экономическую ситуацию, изменения в нём происходят за 6–9 месяцев до того, как они отразятся на ВВП. Лизинг в России стал испытывать затруднения ещё в 2019 году.

Таблица 1 - Индикаторы деятельности лизинговых компаний России

Показатели	за 12 мес. 2018 г.	за 12 мес. 2019 г.
Объем нового бизнеса (стоимость имущества), млрд руб.	1275,9	1417,4
Темпы прироста (период к периоду), %	26,3	11,1
Сумма новых договоров лизинга, млрд руб.	1921,2	2111,0
Темпы прироста (период к периоду), %	37,6	9,9
Концентрация на топ-10 компаний в сумме новых договоров, %	73	71,4
Объем полученных лизинговых платежей, млрд руб.	953,4	891,9
Объем профинансированных средств, млрд руб.	1201,2	1222,6
Совокупный портфель лизинговых компаний, млрд руб.	3947,6	4575,5

Количество лизинговых сделок сократилось в 2019 году на фоне увеличения суммы договоров.

Объём нового бизнеса участников вырос всего на 11% по сравнению с 17% годом ранее. Абсолютный прирост составил 141,5 млрд рублей. Рост был обеспечен, главным образом, автолизингом, а также лизингом строительной и дорожно-строительной техники.

Наибольшее абсолютное сокращение объёмов нового бизнеса по итогам 2019 года продемонстрировали сегменты авиализинга и лизинга железнодорожного транспорта – на 87 млрд рублей и 145 млрд рублей соответственно.

Наиболее высокие темпы роста показали сегменты лизинга морского и речного транспорта и оборудования для газо- и нефтедобычи (69% и 68% к уровню 2018 года соответственно).

Доля оперативного лизинга в совокупном объёме нового бизнеса участников рейтинга снизилась до 7%.

По объему оперативного лизинга лидирует «Государственная транспортная лизинговая компания». Доля оперативного лизинга этой компании в новом бизнесе составила 42,8 %. Также первые позиции по этому показателю занимают ГК «Мэйджор Лизинг» с долей 54,5 % и «Росагролизинг» с долей 8,9 %. Соответственно на рынке эти компании занимают 82,9 %, 14 % и 1,8 %. В целом комплексный рейтинг лизинговых компаний за 2019 год показал, что лидерами являются «Государственная транспортная лизинговая компания», «ВТБ Лизинг», ГЛК «СБЕРБАНК ЛИЗИНГ».

С точки зрения ёмкости рынка потенциал роста лизинга сельскохозяйственной техники колоссальный, потому что даже без учёта дефицита до 70% техники на селе морально и физически изношено.

Таблица 2 - Комплексный рейтинг лизинговых компаний по итогам 2019 г.

Место	Лизинговая компания	Рейтинговое число	Новый бизнес	Сумма новых договоров	Полученные платежи	Профинансированные средства	Лизинговый портфель	Собственные средства
1	«Государственная транспортная лизинговая компания»	89.92	201682.2	314229	83241.80	189859	1097946	103971.00
2	«ВТБ Лизинг»	67.67	133287.7	208450	169348.40	162164	580141	-
3	«СБЕРБАНК ЛИЗИНГ», ГЛК	62.44	207429.1	362983	125613.90	186954	775148	11645.20
4	«ВЭБ-лизинг»	54.91	91699.0	174235	н.д.	н.д.	417349	68 882,7*
5	«Альфа-Лизинг», ГК	32.51	59862.0	89200	58462.00	71564	156995	45008.00
6	Лизинговая компания «Европлан»	31.85	85137.0	н.д	н.д.	н.д.	108440	19 759,62*
7	«РЕСО-Лизинг»	28.00	51244.7	80084	39561.20	61464	72570	16 958,63*
8	«ЮниКредит лизинг»	27.39	27618.6	38033	21531.70	31108	47233	-
9	«Балтийский лизинг»	25.82	53952.0	76678	49920.00	61437	65204	8499.00
10	«ТрансФин-М»	22.56	н.д.	н.д	н.д.	н.д.	216203	35 953,04*
	….							

Среди крупнейших лизинговых компаний в сегменте «Сельскохозяйственная техника и скот» первое место занимает «Росагролизинг», лизинговый портфель которого на 01.01.2020 г. составил 51369 млн руб., что практически в 10 раз больше своего ближайшего конкурента ГЛК «Сбербанк Лизинг». Объем нового бизнеса за 2019 год по «Росагролизинг» сформировался на уровне 18657 млн руб.

Таблица 3 - Крупнейшие лизинговые компании по объёму лизингового портфеля в сегменте лизинга «Сельскохозяйственная техника и скот» (на 01.01.2020 г.)

Место	Место в комплексном рейтинге	Лизинговая компания	Лизинговый портфель на 01.01.2020 г., млн руб.	Объём нового бизнеса, 2019 г., млн руб.
1	11	«Росагролизинг»	51369.00	18657.50
2	3	«Сбербанк Лизинг», ГЛК	5594.60	2892.60
3	–	«Дойче Лизинг Восток»	4255.00	2826.10
4	8	«ЮниКредит лизинг»	2447.80	1558.80
5	9	«Балтийский лизинг»	2350.00	1730.00
6	–	«Тюменская агропромышленная лизинговая компания»	2236.10	1074.10
7	30	«Интерлизинг»	2023.76	1318.93
8	–	«Оренбургская государственная лизинговая компания» («ОГЛК»)	1186.40	428.50
9	–	«УралБизнесЛизинг»	1115.00	671.00
10	5	«Альфа-Лизинг», ГК	973.00	–

Подводя итоги анализа практических аспектов лизинговой деятельности в России, можно подчеркнуть, что дальнейшее развитие лизингового бизнеса в нашей стране в значительной степени зависит от общей инвестиционной ситуации в стране и общих налоговых условий ведения бизнеса и развития арендных отношений, нежели от принятия нового и совершенствования уже созданного специального законодательства для лизинга.

Список использованных источников.

1. Боряева, Т.Ф. Особенности управления инвестиционной деятельностью предприятий на инновационной основе/ Т.Ф. Боряева // Бухгалтерский учёт, аудит и налоги: основы, теория, практика. Всероссийская научно-практическая конференция: сборник статей. - Пенза: РИО ПГСХА, 2013.-199 с.

2. Радайкина, И.А. Управление структурой капитала организации / И.А. Радайкина, О.В. Новичкова // Инновационные идеи молодых исследователей для агропромышленного комплекса России: сборник материалов Международной научно-практической конференции молодых ученых. – Пенза, РИО ПГСХА, 2016. - С. 161-164.

3. Российский рынок лизинга по итогам 2019 года: комплексная оценка// https://raex-a.ru/researches/leasing/2019/result

4. Соглашения о финансовой аренде (лизинг)// http://libraryno.ru/5-3-soglasheniya-o-finansovoy-arende-lizing-ininv/

5. Состояние социально-трудовой сферы села и предложения по ее регулированию. Ежегодный доклад по результатам мониторинга 2001 г. / Ответственные за подготовку доклада: Н.К. Долгушкин, И.Г. Ушачев. – М.: ООО НТЦ «КВАН». – Москва, 2002. Том Выпуск 3.

6. Стоимостные пропорции воспроизводства в аграрном секторе экономики / Н.А. Борхунов, Э.А. Сагайдак, В.В. Маслова и др. – М.: ГНУ ВНИИЭСХ РАСХН, 2003. – 65 с.

7. Тагирова, О.А. Лизинг как источник финансирования сельскохозяйственных организаций пензенской области// О.А. Тагирова, М.Ю. Федотова// Нива Поволжья, 2015. - № 4 (37). - С. 141-149.

8. Теоретико-методологические подходы к формированию системы развития предприятий, комплексов, регионов: монография / Под ред. Ф.Е. Удалова, В.В. Бондаренко, О.А. Столяровой. - Пенза, РИО ПГАУ, 2019. - 213 с.

9. Развитие инновационных процессов в АПК: вопросы стимулирования: монография / под ред. И. Г. Ушачева, И. С. Санду. -М.: ФГУ РЦСК, 2011. -223 с.

PRACTICAL ASPECTS OF LEASING ACTIVITIES

O.A. Tagirova

FSBEI HE Penza SAU
Penza, Russia

The article provides analytical data on the development of leasing in the Russian Federation, namely, the main performance indicators of leasing companies are considered.

Keywords: leasing, leasing companies, leasing transactions operating lease, the performance indicators of the leasing portfolio.

УДК 304.4

ПРИВЛЕЧЕНИЕ СРЕДСТВ СПОНСОРОВ И МЕЦЕНАТОВ В УЧРЕЖДЕНИЯ КУЛЬТУРЫ С ПОМОЩЬЮ ФАНДРАЙЗИНГА

Д.В. Тибряева[1]

ФГБОУ ВО «Самарский государственный институт культуры»
г. Самара, Россия

В статье рассматриваются некоторые вопросы привлечения средств спонсоров и меценатов в учреждения культуры с помощью фандрайзинга. Фандрайзинг – важное направление социокультурного менеджмента, его целью является привлечение внебюджетных поступлений для деятельности учреждений культуры. Руководитель учреждения культуры должен установить персональные контакты с топ-менеджерами и акционерами коммерческих организаций.

Ключевые слова: спонсорство, меценатство, фандрайзинг, привлечение внебюджетных поступлений, учреждения культуры.

Учреждения, которые относятся к сфере культуры, финансируются государством. Как правило, средств, которые получают учреждения культуры, недостаточны для развития учреждения [1]. Поэтому на сегодняшний день все популярнее становится фандрайзинг в сфере культуры для привлечения дополнительных ресурсов.

Фандрайзинг представляет собой сбор ресурсов разного вида. Это могут быть финансовые ресурсы, бартер, аренда помещения, труд волонтеров и т.д. Фандрайзинг является искусством привлечения ресурсов для реализации деятельности учреждений культуры (библиотеки, театры, музеи, школы искусств, дома творчества, центры культуры и т.д.) [2]. Лидером по всему миру в области фандрайзинга в социально-культурной сфере являются США, на втором месте находится Великобритания, затем следует Китай. Филантропы и организации готовы жертвовать внушительные суммы на благотворительность. Главная задача показать, для каких целей определенная организация желает получить спонсорскую помощь.

Фандрайзинг – важное направление социокультурного менеджмента, его целью является привлечение внебюджетных поступлений для деятельности учреждений культуры. Когда учреждение привлекает внебюджетные ресурсы – занимается фандрайзингом, то должно хорошо все распланировать [3]. Иначе учреждение культуры может получить средства после того, как, например, фестиваль должен открыться, а летняя школа искусств должна завершить свою работу.

Работу по фандрайзинговой кампании учреждениям культуры следует начинать минимум за 6-9 месяцев до начала мероприятия. Необходимо пошагово составить план фандрайзинговой кампании. Можно использовать три инструмента: грантрайтинг, краудфандинг и спонсоринг [4]. Перед тем как планировать кампанию, необходимо разработать содержатель-

[1] Научный руководитель: к.э.н., доцент ФГБОУ ВО «СГИК» Подкопаев О.А.

ную программу или проект, под которые планируется привлечение средств.

Краткий план фандрайзинговой кампании выглядит так: определить цель и период фандрайзинговой кампании; сформировать команду; выбрать инструменты; согласовать форму отчетности; составить поэтапный план по каждому направлению; назначить ответственных и контрольные временные точки. У каждой фандрейзинговой кампании есть строго определенные задачи, в соответствии с которыми выделяются два основных вида фандрейзинга: проектный и оперативный [5]. Проектный фандрейзинг – имеет задачи на привлечение необходимых средств на осуществление конкретного проекта. Оперативный фандрайзинг – подразумевает привлечение средств на покрытие текущих расходов организаций и учреждений. Базовые принципы фандрайзинга: главное условие успеха – доверие; не попросишь – не дадут; дают на возможности, а не на нужды; донор – «двигатель» развития организаций; будьте щедрыми на благодарность.

Существуют эффективные способы обращения с просьбой о выделении пожертвования:

- благотворительная акция направлена на организацию мероприятий по сбору пожертвований (ярмарка, аукцион, презентация программы или какого-то события в жизни учреждения);

- безадресное обращение – это установленные в общественных местах так называемые «копилки», которые идут на сбор средств, когда есть возможность попросить помощь у большого количества людей;

- организации специальных групп сотрудников или добровольцев собирают пожертвования на улицах, во время праздников, гуляний;

- личная встреча: представитель организации-реципиента ресурсов лично встречается с филантропом, у которого имеется определенный интерес к учреждению культуры, и он располагает возможностью вести непосредственное общение о спонсорской поддержке;

- информационные обращения по ТВ или интернету. Информационное сообщение рассказывает о проблеме и обращается с просьбой о помощи, указываются реквизиты организации социально-культурной сферы. Таким образом, охватывается большое количество людей. Главная задача – делать качественное обращение, на которое люди обратят внимание;

- друзья или знакомые. Многие не верят рекламе. Большая часть слушает только отзывы от своих друзей или знакомых [6]. Поэтому получили распространение идеи личного приглашения друзей для помощи, тем самым, способствуя продвижению различных идей через родственников, знакомых.

Как правило, в организациях социально-культурной сферы нет отдела фандрайзинга. Если учреждение культуры готово привлекать внебюджетные средства постоянно, то стоит выделить для этого конкретного специалиста или обратиться в специализированное агентство [7]. При этом руководитель должен разбираться в инструментах, методах фандрайзинга, чтобы контролировать весь процесс. Руководству учреждения следует привлекать актив-

ных сотрудников и создать рабочую группу. Человек, занимающийся фандрайзингом должен быть коммуникабельным, терпеливым, доброжелательным и открытым. Это трудоёмкая работа, которая требует много контактов, переговоров. Кроме этого, приветствуются следующие профессиональные качества: умение создавать грамотный текст, доказывать и устанавливать контакт с людьми, творчески мыслить, проводить беседы, уметь предугадать разногласия и приспособиться к изменяющимся ситуациям.

Таким образом, фандрайзинг в сфере культуры направлен на привлечение различных ресурсов для финансирования музеев, библиотек, театров и других организаций культуры и искусства. Фандрайзинг – это целое искусство, в котором главное не деньги, а развитие культурной среды, которое требует поддержки. Руководитель учреждения культуры должен установить персональные контакты с топ-менеджерами и акционерами коммерческих организаций. Контакты сотрудника, который отвечает за привлечение внебюджетного финансирования, могут быть шире. Поскольку решение о выделении средств тому или иному учреждению культуры готовят менеджеры среднего звена.

Список использованных источников.

1. Мазилкина Е. И. Маркетинговые коммуникации / Е.И. Мазилкина. - 2-е изд. – Москва, 2012. – 256 с.

2. Подкопаев О.А. Культурный императив в развитии человеческого капитала и креативной экономики / Экономика и управление собственностью. – 2017. – № 2. – С. 64-67.

3. Менеджмент и маркетинг в сфере культуры: учебное пособие / Е.Л. Шекова [и др.]. – Санкт-Петербург : Лань, Планета музыки, 2012. – 160 с.

4. Подкопаев О.А. О привлечении прямых иностранных инвестиций в Россию в условиях глобализации мирового хозяйства // Экономика и управление собственностью. – 2012. – № 4. – С. 10-15.

5. Третьяк О. А. Маркетинг : новые ориентиры модели управления: учебник / О.А. Третьяк. - Москва, 2016.

6. Подкопаев О.А. Теоретические и практические аспекты исследования систем управления финансовыми рисками // Вестник СамГУПС. 2012. № 1. С. 82-87.

7. Осипова Е. И. Маркетинг : учебное пособие / Е.И. Осипова. – Москва, 2016. – 224 с.

FUNDRAISING TO ATTRACT FUNDS FROM SPONSORS AND PATRONS TO CULTURAL INSTITUTIONS

D.V. Tibryaeva

FSBEI HE «Samara state Institute of culture»
Samara, Russia

The article discusses some issues of attracting funds from sponsors and patrons to cultural institutions through fundraising. Fundraising is an important direction of socio-cultural management, its purpose is to attract extra-budgetary income for the activities of cultural institutions. The head of a cultural institution must establish person-

al contacts with top managers and shareholders of commercial organizations. The article discusses some issues of attracting funds from sponsors and patrons to cultural institutions through fundraising. Fundraising is an important direction of socio-cultural management, its purpose is to attract extra-budgetary income for the activities of cultural institutions. The head of a cultural institution must establish personal contacts with top managers and shareholders of commercial organizations.

Keywords: sponsorship, patronage, fundraising, attraction of extra-budgetary revenues, cultural institutions. Keywords: sponsorship, patronage, fundraising, attraction of extra-budgetary revenues, cultural institutions.

УДК 656.11

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Е.В. Троегубова

ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет»
г. Екатеринбург, Россия

В статье рассмотрены актуальные проблемы государственной поддержки развития малого бизнеса в России. Рассмотрено влияние государственной поддержки развития малого бизнеса на систему налогообложения в сфере малого бизнеса, которые оказывают влияние на развитие экономики страны. В результате выработаны рекомендации для улучшения экономической ситуации в секторе малого бизнеса и системы налогообложения субъектов малого предпринимательства органам государственной власти.

Ключевые слова: государственная поддержка, малый бизнес, налогообложение, программы государственной поддержки малого бизнеса, экономика, государственная политика.

В настоящее время государственная поддержка ориентирована на отход от прямого финансирования к развитию институциональной поддержки МСП. Поэтому в современных условиях получили широкое распространение всевозможные центры поддержки бизнеса, где предприниматель может получить разнообразные формы экономической, юридической, информационной, консультационной помощи [3, с. 4].

В соответствии с официальными данными Федеральной налоговой службы (ФНС) по регистрации предприятий, количество регистрирующихся предпринимателей имеет положительную тенденцию. В то время, когда в экономике России необходим рост эффективной деятельности малого бизнеса, снижение количества субъектов малого предпринимательства происходит в основном из-за повышенного уровня налогового бремени на данный сегмент. Сложная экономическая ситуация в стране, пробелы в налоговом законодательстве, высокие финансовые риски вынуждают субъектов малого бизнеса прекращать свою деятельность.

Рассчитаем удельный вес и структуру налоговых платежей от специальных режимов в общем объеме налоговых поступлений консолидированного бюджета России для выявления значения данных режимов, полученные данные сгруппируем в таблицу 1.

Таблица 1- Структура налоговых платежей от СНР в общем объеме налоговых платежей консолидированного бюджета России за 2016-2019 гг.

Показатели	2016 г.		2017 г.		2018 г.		2019 г.	
	млрд руб.	%	млрд руб.	%	млрд руб.	%	млрд руб.	%
Поступило, всего	14386,1	100	17197,1	100	21142,1	100	22367,3	100
Налоги от СНР	490,2	3,4	516,8	3,0	654,6	3,1	872,3	3,9
В том числе: по УСН	287,1	-	345,2	-	422,2	-	562,61	-
по ЕНВД	74,3	-	70,6	-	64,5	-	85,95	-
по ЕСХН	11,4	-	11,9	-	13,6	-	18,12	-
по ПСН	7,6	-	11,2	-	12,5	-	16,66	-

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод о том, что за 2016-2019 гг. наблюдается устойчивая тенденция роста налоговых поступлений, уплачиваемых в связи с применением специальных режимов. Так, за анализируемый период произошло увеличение на 55,48%. По поступлениям от специальных налоговых режимов за 9 месяцев 2019 г. в консолидированный бюджет поступило 872,3 млрд руб., что на 26,66% больше прошлогоднего годового объема аналогичных налоговых поступлений. Однако, налоговые доходы, полученные от субъектов малого предпринимательства, имеют небольшой удельный вес - чуть больше 3%.

Наибольший объем налоговых поступлений от специальных налоговых режимов приходится на УСН - 75,5-83,7%, на втором месте находятся поступления от ЕНВД - 11-19,5%. Платежи от ЕСХН и ПНС занимают незначительные доли от 1,8% до 3,6%.

Одним из преимущественных направлений государственной политики России является развитие сектора малого бизнеса, но, несмотря на это, доля поступлений от субъектов малого предпринимательства в налоговых доходах консолидированного бюджета довольно низка. Сами предприниматели связывают это с плохим предпринимательским климатом в стране. Основным проблемами они считают жесткую конкуренцию (27,3%), проблему с доступом к заемным (кредитным) средствам (23,5%), а также высокий уровень налоговой нагрузки.

Мировой экономический кризис стал тяжелым испытанием для экономики России. По нашему мнению, именно государственная поддержка субъектов малого бизнеса, стимулирование их на эффективную деятельность является одной из приоритетных направлений деятельности органов государственной власти для вывода экономики страны из кризисного состояния. По- этому оптимизация системы налогообложения сектора малого предпринимательства является особенно важной проблемой в современных условиях.

Предприниматели вынуждены искать всевозможные, в том числе и незаконные способы уклонения от налогов - уводить свой бизнес в "тень" - в связи с непостоянством, сложностью и запутанностью налогового законодательства, высоким уровнем налогового бремени, что в конечном итоге приводит к недополучению бюджетами налоговых поступлений. Все вышеперечисленные проблемы возможно решить путем проведения грамотной реформы существующей в настоящее время системы налогообложения малого предпринимательства. Совершенствование налогообложения субъектов малого бизнеса возможно при наиболее приемлемом соотношении интересов как государства, так малого предпринимательства. Для того чтобы предприниматели не стремились увести свой бизнес в "теневой" сектор экономики и налоговое бремя было посильным для них, необходимо провести реформирование системы налогообложения малого бизнеса по различным направлениям для выработки однозначности, стабильности системы налогообложения и определения справедливого уровня изъятия части доходов.

В связи с этим, для улучшения экономической ситуации в секторе малого бизнеса и системы налогообложения субъектов малого предпринимательства органам государственной власти необходимо провести работу по следующим основным направлениям:

- реформировать законодательство по налогообложению предпринимательства для облегчения его понимания бизнесменами, придания налоговым законам большей прозрачности, снижения уровня налоговых ставок;

- совершенствовать нормы и правила, регулирующие деятельность налоговых органов и налогоплательщиков, устранить противоречия налогового и гражданского законодательства;

- ужесточить контроль за соблюдением налогового законодательства, пресечь "теневые" экономические операции, повысить ответственность граждан и организаций за уклонение от налогов.

Упрощение налогового законодательства, снижение налоговых ставок позволят увеличить объем налоговых поступлений в бюджеты, а результаты данных преобразований будут способствовать снижению численности уклоняющихся от налогов. Удобство, грамотность и простота уплаты налога является ключевым моментом не только в выполнении государством в полном объеме своей фискальной функции, но и в повышении мотивации к развитию у малого бизнеса, без которого невозможно повышение конкурентоспособности страны в целом, поэтому очевидно, что без дальнейшего реформирования системы налогообложения субъектов малого предпринимательства не обойтись.

Список использованных источников.

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ // Консультант Плюс

2. Изряднова, О., Фомина. Е., Казанцев, Д. Малое предпринимательство в России: состояние и проблемы / О. Изряднова, Е. Фомина, Д. Казанцев // Российская экономика: тенденции и перспективы. - 2018. - № 7. – с.67-78.

3. Панов, А.С. Проблемы налогообложения малого бизнеса / А.С. Панов // Современные научные исследования и инновации. - 2017. - № 5. – с.174-179.

4. Власенкова, В.А. Роль налогообложения в развитии субъектов малого и среднего предпринимательства: проблемы и перспективы / В.А. Власенкова // Налоговый вестник. - 2015. - № 2. - С. 3-8.

5. Финансовое состояние и ожидания малого и среднего бизнеса в 2019 году. - Москва: Аналитический центр, 2019. 59 с. URL: http://mspbank.ru.

6. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства: [офиц. сайт]. URL: https://ofd.nalog.ru/index.html.

STATE SUPPORT FOR SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN RUSSIA

E.V. Troegubova

Ural state University of Economics
Yekaterinburg, Russia

The article deals with current problems of state support for small business development in Russia. The article considers the impact of state support for small business development on the taxation system in the field of small business, which have an impact on the development of the country's economy. As a result, recommendations were developed for improving the economic situation in the small business sector and the taxation system of small businesses to state authorities.

Keywords: state support, small business, taxation, state support programs for small businesses, economy, state policy.

УДК 334.096

СУДЕБНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА: СУЩНОСТЬ И ЗАДАЧИ

О.И. Уланова

ФГБОУ ВО Пензенский ГАУ,
г. Пенза, Россия

В настоящее время судебная экономическая экспертиза представляет собой отдельную самостоятельную экономико-юридическую науку, сферу применения которой непросто переоценить. В статье дается определение экспертизы в общем виде. Рассматривается сущность судебной экономической экспертизы и задачи, решаемые путем ее проведения.

Ключевые слова: судебная экономическая экспертиза, экономическая направленность, преступление, криминализация экономики, эксперт.

Экономические преобразования в России характеризуется не только положительными результатами, но и криминализацией различных сфер экономической деятельности [1]. В связи с этим возникает необходимость в разрешении споров и конфликтов. Что предполагает целесообразность привлечения независимого лица для решения спорных вопросов и устра-

нения разногласий между сторонами – кем и выступает эксперт, который исследует со специальной точки зрения различные аспекты того или иного дела и дает квалифицированное заключение, позволяющее вынести правовой вердикт [2].

Экспертиза – это процессуальное действие, состоящее из проведения исследования с предоставлением мотивированного заключения экспертом по вопросам, для ответа на которые требуются специальные знания в области науки, техники, искусства, ремесла и которые поставлены перед экспертом, органами дознания, следователем, судом, прокуратурой.

В целях эффективного противодействия экономической преступности в настоящее время необходимо активное развитие института использования специальных экономических познаний в судопроизводстве, где основной процессуальной формой их применения является судебная экономическая экспертиза. Использование специальных экономических знаний в процессе выявления и расследования преступлений данной категории играет важную роль в установлении признаков объективной стороны экономических преступлений. В связи с этим особое значение приобретает научно-методическое обеспечение процесса назначения и производства судебных экономических экспертиз [3].

Экономическая экспертиза является составной частью источника доказательств в уголовном, гражданском, арбитражном и административном производстве. Экономическая экспертиза – это процессуально-правовая форма применения экспертом знаний в областях экономики в целях получения источника доказательств по уголовным (арбитражным, гражданским, административным) делам [4].

Проблемам теории и методики судебно-бухгалтерской и других видов экономических экспертиз уделено большое внимание в трудах таких ученых, как: Т.М. Арзуманян, Г.А. Атанесяна, Н.Т. Белухи, А.М. Богомолова, Н.К. Бол-довой, А.Г. Булохова, С.П. Голубятникова, Т.М. Дмитриенко, В.Г. Дрейдена, С.Ф. Иванова, В.Б. Любкина, С.С. Остроумова, П-З.К. Пошюнаса, А.М. Ромашова, В.К. Степутенковой, В.Г. Танасевича, С.П. Фортинского, А.Р. Шляхова и других.

Среди многогранных задач, решаемых путем проведения экономической экспертизы, можно выделить следующие:

- выявление учетных несоответствий в данных фактах хозяйственной жизни (ФХЖ), бизнес-процессов, видов и сегментов деятельности, отраженных в первичных документах, учетных регистрах и финансовой отчетности, в других документах системы экономической информации;

- определение величины учетных расхождений, механизма их образования и влияния на количественные показатели, характеризующие финансовое состояние организации;

- установление обстоятельств, связанных с исследованием документального оформления и отражения на счетах бухгалтерского учета ФХЖ, поступления, хранения, продаж и прочего выбытия основных средств, не-

материальных активов, запасов, готовой продукции, финансовых вложений, денежных средств, других активов экономического субъекта;

- определение соответствия или несоответствия порядка учета активов, обязательств, капитала и ФХЖ требованиям правил бухгалтерского учета, а также установление обстоятельств, затрудняющих выявление в бухгалтерском учете данных, свидетельствующих о недостачах, излишках, необоснованных списаниях материальных и денежных средств, дебиторской задолженности и других чрезвычайных обстоятельствах;

- проверка и установление фактов и размера недостачи или излишков материально-производственных запасов, основных средств, нематериальных активов, денежных средств, а также их состава, времени возникновения и места образования;

- проверка обоснованности списания сырья, материалов, готовой продукции, товаров, финансовых вложений, расходов будущих периодов;

- проверка и определение размера имущественных последствий, причиненных действиями должностных лиц, управленческого персонала, наемных работников, в результате совершения ими противоправных деяний и злоупотреблений;

- проверка правильности результатов проведения документальных ревизий, аудиторских и налоговых проверок;

- определение соответствия отражения в учетных документах ФХЖ, бизнес-процессов, видов и сегментов деятельности требованиям порядка ведения бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности и действующим нормативным актам;

- установление условий, способствовавших совершению противоправных деяний и злоупотреблений, их характера, механизма образования;

- разработка предложений, направленных на профилактику и ликвидацию злоупотреблений в деятельности экономического субъекта, и др. [4].

Предметом судебной экономической экспертизы являются факты хозяйственной жизни, отраженные в первичных документах и учетных регистрах, ставшие объектом исследования предварительного расследования или судебного рассмотрения и относительно которых эксперт-экономист дает заключение по вопросам, поставленным следователем, прокурором или судом. Объектами исследования в рамках судебной экономической экспертизы является документальная информация, содержащаяся в материалах уголовного, гражданского или арбитражного дела и относящаяся к предмету данного вида экспертизы. Объекты исследования судебной экономической экспертизы включают в себя первичные учетные документы, регистры бухгалтерского и налогового учета, бухгалтерская отчетность, налоговые декларации, иные материалы уголовного, гражданского или арбитражного дела [3].

Таким образом, в современном мире при раскрытии преступления в сфере экономики немаловажную роль играют результаты экономических экспертиз, т.к. предметы судебно-экономических экспертиз образуют

наиболее общие закономерности возникновения, обнаружения и исследования признаков противоправной деятельности, проявляющиеся в системе экономической информации.

Список использованных источников.

1. Моисеев, В.Е. Экономические реформы России: учебно-методическое пособие / В.Е. Моисеев, О.И. Уланова. – Пенза: РИО ПГСХА, 2005.
2. Лялюк, А.В. Виды и задачи судебных экономических экспертиз/ А.В. Лялюк, Ж.О. Костенко // Научные труды Кубгту. – 2017. – № 9 [Электронный ресурс]. – URL: http://ntk.kubstu.ru/file/1869.
3. Барышева, С.Ю. Судебная экономическая экспертиза: учеб. пособие / С.Ю. Барышева, Л.А. Шевелева. – Саратов: Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2016. – 168 с.
4. Кеворкова, Ж.А. Экономическая экспертиза. Курс лекций: учебное пособие / Ж.А. Кеворкова. – Москва: Проспект, 2017. – 256 с.

FORENSIC ECONOMIC EXPERTISE: ESSENCE AND OBJECTIVES

O.I. Ulanova

FSBEE HT "Penza SAU "
Penza, Russia

Currently, forensic economic expertise is a separate independent economic and legal science, the scope of which is not easy to overestimate. The article provides a General definition of expertise. The article considers the essence of forensic economic expertise and the tasks to be solved by conducting it.

Keywords: forensic economic expertise, economic orientation, crime, criminalization of the economy, expert.

УДК 336.71

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ БАНКОВСКИХ РИСКОВ В ЦЕЛЯХ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ

П.С. Урлапов

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»
г. Екатеринбург, Россия

В статье рассматриваются современные методы оценки банковских рисков. В целях сохранения финансовой стабильности данные методы применяются как в аспекте оценки подверженности риску, так и в виде инструментов надзора, антикризисной и пруденциальной политики. Основные выводы могут быть использованы в банковских системах управления рисками, а также при осуществлении регулирования на микро и макро уровнях финансовой системы страны.

Ключевые слова: управление рисками; стресс-тестирование; банк; стоимость под риском; системный риск; финансовая стабильность; пруденциальное регулирование.

Финансово-экономический кризис не возникает мгновенно - как раз наоборот, он развивается с течением времени через проявления длительных вредоносных взаимодействий между финансовым посредничеством и экономикой в целом. Финансовая нестабильность и последующие кризисы могут быть вызваны широким спектром способствующих факторов, включающих смесь событий большого масштаба, которые обычно имеют тенденцию быть сложными, многомерными и системными по своей природе. Недавним примером таких событий является распространение пандемии коронавируса. Как денежная, так и финансовая стабильность являются неотъемлемыми компонентами нормально функционирующей финансовой системы страны.

Банки находятся в эпицентре финансового посредничества, и на рынках капитала им нет идеальной альтернативы. Поскольку банковская деятельность сосредоточена на постоянном учете рисков, в случае финансового или экономического кризиса банки получают удар первыми, а затем воздействие распространяется на экономику в целом, если финансовый кризис усугубляется. Поскольку банки и финансовая система являются неотъемлемой частью любого устойчивого экономического роста, они имеют бесконечную склонность к внедрению финансовых инноваций наряду с технологическими изменениями, чтобы лучше справляться с несовершенными рыночными трениями, асимметричной информацией и транзакционными издержками.

Из-за своей многомерной природы риски никогда не остаются неизменными. Напротив, риски всегда развиваются, видоизменяются и трансформируются. Риски ведут себя непредсказуемым образом, зачастую их невозможно своевременно обнаружить или спрогнозировать. Эта ситуация ставит банки на передний план в разработке усовершенствованных инструментов для оценки рисков. Эффективность управления рисками системно значимых банков влияет на устойчивость финансовой системы страныр [4]. Отметим также, что пруденциальное регулирование и банковский надзор призваны искоренить или минимизировать потенциальную угрозу системного риска в глобальных финансовых системах.

Глобализация финансов и ускоренная либерализация финансового рынка с 1980-х годов позволили мировой экономике расширяться значительными темпами. Однако этот рост начал проявлять некоторые серьезные побочные эффекты, выявив многочисленные проблемы, наряду с тревожными несоответствиями в финансовых секторах и стандартах банковской деятельности во всем мире. Главная причина тому, что, хотя финансы были интернационализированы, банковское регулирование и надзор постоянно оставались национальными.

По мере того как финансовые рынки становились все более сложными, эксперты-экономисты в нескольких банках начали рассчитывать риски, связанные с портфелями активов/пассивов. При этом ими использовались разработанные собственными силами инструменты оценки Стоимости под

риском (англ. Value at risk, VaR). Широкий спектр подходов к измерению риска VaR стал популярным в 1990-х годах среди финансовых и нефинансовых компаний. Мера риска VaR в настоящее время является классической мерой рыночного риска, получившей большое применение и развитие как в теории, так и на практике [3].

После краха фондового рынка в 1987 году «J.P. Morgan» использовал оценку риска (VaR) для измерения рыночного риска. В качестве превентивной меры «JP Morgan» инициировал разработку эталонной открытой архитектуры VaR под названием «RiskMetrics», чтобы оценивать потенциальную потерю стоимости портфелей или рискованных активов на основе статистического анализа взаимосвязей между историческими тенденциями цен и их движениями. VaR характеризуется тремя параметрами: Временной горизонт, Уровень допустимого риска (по Базельским документам используется величина 99 %, в системе RiskMetrics - 95 %); Базовая валюта, в которой измеряется показатель. Иными словами VaR - это величина убытков, которая с вероятностью, равной уровню доверия (например, 99 %), не будет превышена. Следовательно, в 1 % случаев убыток составит величину, большую чем VaR. Модели VaR были превосходны в благоприятных рыночных условиях, но неэффективны в условиях острого финансового кризиса. Следовательно, точность числовых выходных данных VaR должна была быть проверена дополнительным инструментом, таким как стресс-тестирование.

Международный Валютный Фонд определяет стресс-тестирование как «набор методов, используемых для оценки уязвимости портфеля перед серьезными изменениями макроэкономической среды или исключительными, но вероятными событиями» [5]. Типология стресс-тестирования обычно делится на две категории: микропруденциальное и макропруденциальное, каждое из которых также подразделяется на нисходящее и восходящее [1].

В соответствии с Базелем II и III банки обязаны проводить микропруденциальные стресс-тесты на постоянной основе в рамках процесса внутренней оценки достаточности капитала для целей управления рисками. В программе микростресс-тестирования банки выявляют подверженность риску и строят стресс-сценарии; проводят стресс-тесты платежеспособности в отношении выручки, кредита и подверженности рыночному риску; выполняют многофакторный анализ денежных потоков; оценивают эффекты подверженности риску всей сети. Результаты стресс-тестирования на макроуровне могут помочь руководству банков в процессе принятия управленческих решений, а центральным банкам - в принятии решений по денежно-кредитной политике [2].

Перспективный аспект макростресс-тестов оказался дополнением к моделям VaR, помогающим выявлять основные риски и количественно оценивать бесчисленные уязвимости в банковском секторе, а также оценивать его устойчивость к эндогенным и экзогенным шокам в крайне неблагоприятных рыночных условиях, в основном вызванных макроэкономическими факторами.

Список использованных источников.

1. Данилова Е.О., Марков К.В. Макропруденциальное стресс-тестирование финансового сектора: международный опыт и подходы Банка России // Деньги и кредит: ежемесячный теоретический и научно-практический журнал. 2017. № 10. С. 3-15.

2. Емельянова Э.С. Макропруденциальное стресс-тестирование МВФ: эволюция развития // Вестник Академии знаний. 2020. №3 (38). С. 105-111.

3. Минасян В.Б. Новые способы измерения катастрофических финансовых рисков: меры «VaR в степени Т» и их вычисление // Финансы: теория и практика. 2020. №3. С. 92-109.

4. Урлапов П.С., Марамыгин М.С. Управление риском системно значимого банка // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2019. – № 9-1. – С. 114-117

5. Macrofinancial Stress Testing – Principles and Practices. International Monetary Fund, 2012. URL: http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2012/082212.pdf – (дата обращения 21.09.2020).

MODERN METHODS OF MEASURING BANKING RISKS FOR FINANCIAL STABILITY

P.S. Urlapov

FSBEI HE «Ural state university of economics»
Ekaterinburg, Russia

The article discusses modern methods of measuring banking risks. In order to preserve financial stability, these methods are used both in terms of assessing risk exposure and in the form of supervision tools, anti-crisis and prudential policies. The main findings can be used in banking risk management systems, as well as in the implementation of regulation at the micro and macro levels of the country's financial system.

Key words: management of risks; stress testing; bank; value at risk; systemic risk; financial stability; prudential regulation.

УДК 336.67

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

М.Ю. Федотова

ФГБОУ ВО Пензенский ГАУ,
г. Пенза, Россия

В статье дана оценка экономической безопасности и финансовым результатам деятельности коммерческой организации, выявлены проблемы и даны рекомендации по их устранению.

Ключевые слова: финансовые результаты, управление, экономическая безопасность, анализ, прибыль, рентабельность, проблемы, рекомендации.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия и управление ими являются основной и довольно сложной задачей для многих служб предприятия, так как прибыль является основным показателем выживаемости предприятия в современных рыночных условиях. Правильное управление финансовыми результатами позволит управленческому персоналу улучшить экономическую безопасность предприятия.

ООО «Агропромышленный союз» специализируется на животноводстве, в частности, производстве молока и мяса крупного рогатого скота. При оценке уровня его экономической безопасности была использована методика Яниогло, которая рекомендует ее определение по четырем составляющим: финансовой, производственно-сбытовой, технико-технологической и кадровой.

Совокупный коэффициент финансовой составляющей имеет низкое значение в течение всего анализируемого периода и к тому же снижается, что свидетельствует о низком уровне экономической безопасности.

Производственно-сбытовая составляющая экономической безопасности также находится на низком уровне. Выявлены следующие проблемы: высокий уровень дебиторской задолженности, коммерческих и управленческих расходов, а также прочих расходов, связанных с дополнительными видами деятельности.

При оценке технико-технологической составляющей экономической безопасности были выявлены проблемы, связанные с тем, что организация не обновляет основные фонды, хотя эффективно их использует.

Кадры ООО «Агропромышленный союз» основной источник угроз экономической безопасности организации, что свидетельствует о неэффективных методах управления персоналом, заработная плата сотрудников ниже, чем по иным отраслям экономики, а также мало специалистов.

Таким образом, экономическая безопасность ООО «Агропромышленный союз» находится на низком уровне. Основными факторами, негативно влияющими на деятельность сельскохозяйственного предприятия, являются убыточность производства, неэффективная кадровая политика и высокий уровень запасов.

При анализе финансовых результатов ООО «Агропромышленный союз» было выявлено, что выручка в отчетном году ниже, чем в предыдущие годы, что связано с уменьшением объема производства молока. Себестоимость продаж в 2019 году значительно выросла по сравнению с 2017 годом. Поэтому убыток от продаж в 2019 году составил 4 937 тыс. руб. Прочие расходы ежегодно увеличиваются, а прочие доходы уменьшаются, что также отрицательно сказывается на прибыли до налогообложения. Чистый убыток в 2019 году составил 13 976 тыс. руб. (таблица 1).

Факторный анализ показал, что на прибыль от реализации КРС в живой массе в изучаемом периоде отрицательное влияние оказали объем продаж и цена: за счет цены 1 ц продукции прибыль от продаж снизилась на 3 212 тыс. руб.; за счет объема продаж – на 5 548 тыс. руб. Позитивное воз-

действие на анализируемый показатель оказала себестоимость продукции. За счет ее снижения в отчетном году по сравнению с базисным уровнем организация получила дополнительно 8 460 тыс. руб. прибыли.

Таблица 1 – Состав и динамика финансовых результатов ООО «Агропромышленный союз», тыс. руб.

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение 2019 г. от	
				2017 г.	2018 г.
Выручка	12947	19563	14839	1892	-4724
Себестоимость продаж	12739	20018	19776	7037	-242
Валовая прибыль	208	-482	-4937	-5145	-4455
Прибыль (убыток) от продаж	208	-482	-4937	-5145	-4455
Проценты к уплате	853	179	176	-677	-3
Прочие доходы	1674	951	708	-966	-243
Прочие расходы	71	43	9571	9500	9528
Прибыль (убыток) до налогообложения	958	247	-13976	-14934	-14223
Чистая прибыль (убыток)	958	247	-13976	-14934	-14223

На прибыль от реализации молока негативное влияние оказали объем реализации и себестоимость единицы продукции. За счет снижения объема реализации в отчетном году по сравнению с базисным уровнем организация недополучила 1 016 тыс. руб. прибыли, а за счет повышения себестоимости потеряно 4 063 тыс. руб. прибыли. Позитивное воздействие на прибыль от продажи молока оказала цена единицы продукции, за счет ее повышения в отчетном году по сравнению с уровнем прошлого года прибыль от продажи увеличилась на 234 тыс. руб.

Обращает на себя внимание нестабильность показателей рентабельности на протяжении трех последних лет. Наиболее рентабельным был 2017 год, все показатели являются положительными.

Таблица 2 – Динамика показателей рентабельности ООО «Агропромышленный союз»

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Рентабельность активов	1,05	0,29	-21,52
Рентабельность собственного капитала	2,56	0,64	-36,21
Рентабельность (доходность) продаж	1,61	-2,47	-33,27
Рентабельность затрат	7,52	1,23	-70,67
Рентабельность основных средств	1,45	0,41	-31,12
Рентабельность внеоборотных активов	1,49	0,43	-26,49
Рентабельность заемного капитала	0,40	0,09	-7,84

Основной причиной недостаточной эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «Агропромышленный союз» является низкая рентабельность основных видов продукции. Отрицательной динамикой и низким уровнем характеризуется все показатели рентабельности животноводства в отчетном году.

В ходе оценки уровня экономической безопасности ООО «Агропромышленный союз» были выявлены следующие проблемы.

Во-первых, это неэффективная кадровая политика, для решения данной проблемы предлагается определять уровень удовлетворенности сотрудников организации условиями и заработной платой, а также применить меры по повышению мотивации работников, и повышению уровня удовлетворенности персонала.

Во-вторых, высокий уровень дебиторской задолженности. Поэтому предлагается проводить ее инвентаризацию раз в квартал и создавать резерв по сомнительным долгам. При более тщательной инвентаризации расчетов будет своевременно обнаружена просроченная дебиторская задолженность, что позволит своевременно произвести расчет резерва по сомнительным долгам.

Резерв по сомнительным долгам может быть создан в полной сумме задолженности, т.е. в размере 149383,5 руб.

По истечении первого полугодия, необходимо провести повторную инвентаризацию сомнительной задолженности и проверить, как повлияла работа с должниками, а также как формируется инвентаризационная ведомость. Решение этих проблем, несомненно, положительно повлияет на финансовые результаты исследуемой организации. Для совершенствования механизма управления финансовыми результатами ООО «Агропромышленный союз» также рекомендовано проводить анализ чувствительности денежного потока на основе «Отчета о финансовых результатах», так как он отражает структуру формирования прибыли компании.

Было выявлено, что основными факторами, оказывающими значительное влияние на чистую прибыль компании стали объем оказываемых услуг и работ, затраты, относимые на себестоимость, прочие доходы и расходы. В ходе расчета на 2020 год прогнозируется снижение чистого убытка на 279,5 тыс. руб.

При прогнозировании денежного потока компании в краткосрочной перспективе необходимо руководствоваться именно сценарными (базовыми) условиями будущей деятельности компании, так как они отражают основные запланированные события, что, в свою очередь, подтверждает достоверность данной модели прогнозирования.

Таким образом, предложенные рекомендации позволят улучшить финансовые результаты и укрепить экономическую безопасность ООО «Агропромышленный союз».

Список использованных источников.

1. Боряева, Т.Ф. Особенности управления инвестиционной деятельностью предприятий на инновационной основе/ Т.Ф. Боряева // Бухгалтерский учёт, аудит и налоги: основы, теория, практика. Всероссийская научно-практическая конференция: сборник статей. - Пенза: РИО ПГСХА, 2013.-199 с.

2. Боряева, Т.Ф. Проблемы и перспективы развития инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве Пензенской области/ Т.Ф. Боряева // Региональ-

ные особенности рыночных социально-экономических систем (структур) и их правовое обеспечение: Сборник материалов VII Всероссийской научно-практической конференции. Пенза, 2016. – С. 142-146.

3. Интеграционные системы управления птицепродуктовым подкомплексом в условиях рынка / Коротнев В.Д., Кочетова Г.Н., Никифорова Е.Н. и др. - Москва, 2003. – 325 с.

4. Радайкина, И.А. Управление структурой капитала организации / И.А. Радайкина, О.В. Новичкова // Инновационные идеи молодых исследователей для агропромышленного комплекса России: сборник материалов Международной научно-практической конференции молодых ученых. – Пенза, РИО ПГСХА, 2016. - С. 161-164.

5. Состояние социально-трудовой сферы села и предложения по ее регулированию. Ежегодный доклад по результатам мониторинга 2001 г. / Ответственные за подготовку доклада: Н.К. Долгушкин, И.Г. Ушачев. – М.: ООО НТЦ «КВАН». – Москва, 2002. Том Выпуск 3.

6. Стоимостные пропорции воспроизводства в аграрном секторе экономики / Н.А. Борхунов, Э.А. Сагайдак, В.В.Маслова и др. – М.: ГНУ ВНИИЭСХ РАСХН, 2003. – 65 с.

7. Тагирова, О.А. Финансовая устойчивость сельскохозяйственных организаций и направления ее повышения // Бухгалтерский учет, анализ, аудит и налогообложение: проблемы и перспективы. Сборник статей III Всероссийской научно-практической конференции, 2015. - С. 144-147.

8. Теоретико-методологические подходы к формированию системы развития предприятий, комплексов, регионов: монография / Под ред. Ф.Е. Удалова, В.В. Бондаренко, О.А. Столяровой. - Пенза, РИО ПГАУ, 2019. - 213 с.

9. Федотова, М.Ю. Финансовое состояние организации и пути его улучшения / М.Ю. Федотова // Региональные особенности рыночных социально-экономических систем (структур) и их правовое обеспечение: материалы VI Международной научно-практической конференции/Филиал ЧОУВО «Московский университет им. С.Ю. Витте» в г. Пензе. – 2015. – С. 255-260.

10. Экономика и общество: проблемы и перспективы модернизации в России/под ред. В.В. Бондаренко, А.А. Дресвянникова, О.В. Лосевой. – Пенза, 2013. – 652 с.

FINANCIAL RESULTS MANAGEMENT AS A FACTOR OF THE ECONOMIC SECURITY OF THE ORGANIZATION

M.Yu. Fedotova

FSBEI HE Penza SAU
Penza, Russia

The article provides an assessment of the economic security and financial results of a commercial organization, identifies problems and provides recommendations for their elimination.

Keywords: financial results, management, economic security, analysis, profit, profitability, problems, recommendations..

УДК 330.24

РОЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

Е.В. Червова, О.Л. Конюкова

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет путей сообщения»
г. Новосибирск, Россия

В статье рассматривается роль предпринимательства в экономике, поскольку его развитие является одним из более точных и достоверных показателей экономического и социального уровня государства.

Ключевые слова: государство, инновации, риск, предпринимательство, инициативность, экономика, ресурсы.

Деятельность, связанная с риском и, прежде всего, направленная на поиск способов употребления ресурсов, ведущаяся с целью извлечения прибыли и приумножения собственности, в наши дни понимается как инициативная деятельность - предпринимательство [4].

Существует два понятия - «предпринимательство» и «бизнес», которые по мнению экономистов, имеют разную смысловую нагрузку. Предпринимательство – это наличие инновационной основы в совокупности с рисковой, которое несет полную экономическую ответственность за воспроизводство для получения дохода с единицы затраченного капитала. Но в литературе и на практике эти термины не имеют особых различий, к тому же в переводе слово business- предпринимательство, поэтому многие употребляют данные термины равноценно в определенных областях [3].

По мнению С.П. Бараненко, предприниматель представляет собой инициатора производства, который задает нужный ему ритм деятельности предприятия, определяет стратегию поведения предприятия в дальнейшем, а также берет на себя все риски и ответственность за успешный процесс [1].

Как известно, выделяют несколько видов риска: экономический, финансовый, коммерческий, профессиональный, техногенный, социальный [2].

Предприниматель, прежде всего, это тот человек, элемент экономики, который осознанно идет на риск для осуществления конечного результата и внедрения новых технологий [5].

Основные функции предпринимательства:

- рисковая (понимание эффективности принятия решений в следствии недостатка информации);
- творческая (всегда есть риск при реализации идеи);
- ресурсная (аккумуляция различного рода ресурсов);
- организационная (оптимизация пропорций ресурсов и осуществление контроля за их использованием);
- инновационная (наличие навыков быстрого реагирования на тенденции в обновлении ассортимента, технологий, организации производства и управления);

- общественная (изучение реального и отложенного потребительского спроса общества, их удовлетворение)

Совершенствование предпринимательства как своеобразного вида хозяйственной деятельности является одним из главных принципов продвижения экономики. Для Российского общества фактором улучшения национальной экономики, прежде всего, значится предпринимательство, оно и является предпосылкой инновационного типа экономического роста, данный тип основывается на инициативе в научно-технической области и экономической деятельности [5].

Движущей силой для дальнейшего развития рыночной экономики выступает предпринимательство, выделяя в себе все характерные свойства рыночных отношений. Способствуя росту общественного благосостояния, создавая условия для реализации экономических способностей и талантов людей, а также возрождению национального понимания. С помощью предпринимательства происходит развитие экономического сектора, создание новых рабочих мест и рост налоговых поступлений в бюджеты [3].

Малые предприятия являются основой экономики, так как во время экономического кризиса России в 90-х они поддерживали экономику и перешли на другие рыночные условия. Когда государственные предприятия не выдержали и были разрушены, именно малое предпринимательство проявило свою гибкость и устойчивость для укрепления рыночной экономики нашей страны [5].

Можно сделать вывод, что важнейшая функция предпринимателя сказывается на экономической жизни нашего государства и состоит в поиске ресурсов для достижения целей и объединении сил большого количества людей для получения определенного результата, который будет полезен каждому из нас.

Список использованных источников.

1. Основы предпринимательства [Текст] : учебное пособие / С. П. Бараненко, М. Н. Дудин, Н. В. Лясников. - Москва : Центрполиграф, 2010. - 190, [1] с. - (Высшее образование). - Библиогр. в конце кн. и в подстроч. примеч. - Список иноязыч. терминов и понятий: с. 158-186.

2. Конюкова, О.Л., Финансирование медицинского страхования в Российской Федерации [Текст]: диссертация канд. экон. наук: 08.00.10: Финансы, денежное обращение и кредит/ Конюкова Ольга Леонидовна. - Новосибирск, 2003.- 197 с

3. Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие для вузов / Е. Е. Кузьмина. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 417 с. – (Высшее образование).

4. Морозов, Г. Б. Предпринимательская деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Г. Б. Морозов. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 420 с. – (Профессиональное образование).

5. http://bukvi.ru/pravo/predprinpravo/vliyanie-predprinimatelstva-na-socialno-ekonomicheskoe-razvitie-rossii.html

THE ROLE OF ENTREPRENEURSHIP IN ECONOMIC DEVELOPMENT

E.V. Chervova O.L. Konyukova

"Siberian State University of Communication Routes"
Novosibirsk, Russia

The article considers the role of entrepreneurship in the economy, as its development is one of the more accurate and reliable indicators of the economic and social level of the state.

Keywords: state, innovation, risk, entrepreneurship, initiative, economy, resources.

УДК 338

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

И.Е. Шпагина

ФГБОУ ВО Пензенский ГАУ,
г. Пенза, Россия

В статье рассматриваются вопросы организации управления затратами на предприятии как элемент системы экономической безопасности, основные инструменты повышения уровня экономической безопасности, показатели эффективности управления затратами проанализированы основные затраты на производство продукции.

Ключевые слова: экономическая безопасность, управление затратами, эффективность, операционный рычаг

В современных условиях хозяйствования, проблемы обеспечения экономической безопасности предприятия и ее оценка наиболее актуальны и выходят на первый план. Главным образом это связано с тем, что предприятие в своей деятельности постоянно сталкивается с рисками, и вытекающими из них, при дестабилизирующем воздействии, угрозами, которые могут нарушить нормальное функционирование организации, нанести ущерб, привести к банкротству.

Именно поэтому, процесс оценки уровня экономической безопасности, приобретает особую значимость, ведь благодаря нему осуществляется мониторинг угроз экономической безопасности, разрабатываются мероприятия по их предупреждению и нейтрализации, выявляются перспективные направления развития организации.

Любое предприятие ставит одной из первоочередных целей - достижение стабильной позиции на рынке, для этого ему в первую очередь необходимо позаботиться о внутренней безопасности и ее составляющих, включая управление затратами и оптимизацию их структуры. Успешное

функционирование предприятия, его устойчивость зависят от способности минимизировать затраты по сравнению с его прямыми конкурентами, чтобы получить больше выгод, а для этого ему необходима четкая и объективная система управления затратами.

Роль затрат в управлении предприятием начинается с идеи, что себестоимость представляет собой важный инструмент для управления компанией, роль которого заключается в информировании менеджеров о деятельности компании и определении некоторых стратегических направлений на будущее.[2]

Кроме того, управление затратами позволяет дать оценку ресурсам, которые организация использует при производстве продукции или услуги. Понимая их стоимость, сотрудники могут принимать решения и использовать свои ресурсы более эффективно. Управление затратами – это процесс улучшения работы организации, посредством снижения и оптимизации затрат в целях улучшения финансового положения организации. Управление затратами начинается с анализа затрат с целью выявления существующих резервов по снижению себестоимости и исключению неэффективных трат, затем необходимо определиться с планом производства, в соответствии с которым будут приниматься управленческие решения. Кроме планирования в функции управления затратами входят учет и калькулирование, анализ и контроль и регулирование.

Калькулирование включает анализ отклонений фактических показателей от плановых и поиск причин этих отклонений. Благодаря анализу себестоимости становится возможным не только отыскать резервы ее снижения, но и спрогнозировать изменения данного показателя в будущем. Контроль затрат позволяет определить истинные причины и негативные тенденции отклонений от плана, а также вносить соответствующие коррективы.

Среди основных показателей эффективности управления затратами на производство продукции необходимо выделить следующие:

Коэффициент реагирования затрат – определяется для установления реагирования переменных затрат на изменение объемов производства. Он отражает наличие связи скоростью изменения затрат и приростом деловой активности хозяйствующего субъекта.

При идентичных показателях прироста затрат и деловой активности происходит пропорциональный рост, при превышающих темпах прироста затрат они признаются прогрессивными, дегрессивными они оказываются в случаях, когда значения деловой активности прирастают более высокими темпами.

Сложением переменных и постоянных издержек, получают суммарные издержки на весь объем продукции. Сила воздействия операционного рычага возрастает с увеличением постоянных затрат и наоборот.

Среди показателей важную роль играют затраты на 1 рубль стоимости продукции.

В современных условиях также эффективной методикой осуществления экономического анализа является сопоставимость показателей, использование при ее применении несравнимых значений способно привести к искажению полученных результатов и их несоответствию действительности. Ошибки в оценке становятся причиной ошибочных управленческих решений. [3]

Сопоставимостью признается приведение показателей к виду, при котором возможно проведение их сравнения с достижением необходимой точности.

Чтобы исключить деструктивное варьирование цен на затрачиваемые при производстве и реализации, ресурсы, необходимо использовать коэффициенты.

Аналитический потенциал, заложенный в коэффициенты, позволяет получать объективные данные по емкости затрат на производство конкретной продукции и каждому ее составному элементу в частности, определять степень эффективности планирования, сравнивать достигнутые показатели с результатами конкурентов.

Целесообразно также использовать коэффициенты, рассчитанные по каждому экономическому элементу и по итогу затрат:

- коэффициент материалоемкости – отражает уровень использования имеющихся в распоряжении организации, ресурсов, указывая на долю материальных затрат в каждом рубле выручки от продаж;

- коэффициент зарплатоемкости – устанавливает соотношение между величиной затрат на оплату труда и достигнутым эффектом производственной деятельности, указывая на долю затрат данной категории в каждом рубле дохода от продажи. С уменьшением данного показателя возрастает эффективность затраченных на персонал финансовых средств;

- коэффициент отчислений во внебюджетные государственные фонды демонстрирует размер этих отчислений в копейках на один рубль выручки от продаж;

- коэффициент амортизации используемых фондов;

коэффициент удельных прочих затрат указывает на размер трат данной категории в каждом полученном рубле выручки;

Не менее важным показателем выступает коэффициент затрат на 1 рубль выручки от продаж. Существенную роль в процессе оценки себестоимости продукции представляет коэффициент затрат на 1 рубль дохода с продаж.

Основной целью анализа выступает определение возможного потенциала дальнейшего роста эффективности применения, находящихся у производителя ресурсов, в производственном процессе и последующей реализации.

Требуется расчет и других коэффициентов, таких как сила воздействия операционного рычага. Величина данного показатель зависит от выручки, при ее снижении сила воздействия операционного рычага возраста-

ет, а при возрастании – убывает. Сила воздействия операционного рычага показывает, сколько процентов изменения прибыли дает каждый процент изменения выручки. Вместе с этим она отражает размер имеющихся предпринимательских рисков, возрастающих пропорционально увеличению силы воздействия.

Расчет данных показателей в сельскохозяйственной организации колхоз «Родина» Тамалинского района свидетельствует о том, что в хозяйстве дегрессивные затраты (значение коэффициента реагирования затрат составило 0,8%). Определение величины операционного рычага (левериджа) в организации представлено в таблице.

Таблица - Расчет операционного рычага

Наименование показателей	Годы		
	2017г.	2018г.	2019г.
Выручка от продаж, тыс. руб.	6463	10265	9996
Прибыль от продаж, тыс. руб.	1692	1	639
Изменение выручки от продаж, тыс. руб.	-	3802	-629
Темп изменения выручки от продаж	-	0,36	-0,06
Изменение прибыли от продаж, тыс. руб.	-	-1691	638
Темп изменения прибыли от продаж	-	-1691	0,9
Операционный рычаг	-	4697	-15
Переменные затраты, тыс. руб.	4532	8794	8016
Валовая маржа тыс. руб.	1931	1471	1980
Сила воздействия операционного рычага	1,14	1471	3,1

Темп изменения прибыли в 2019 г. в 0,9 раз превышал темп изменения выручки. Выручка за анализируемый период увеличилась в 1,5 раза, а прибыль напротив, снизилась почти на 40 %. Каждое предприятие имеет свой уровень операционного левериджа. Величина переменных затрат по годам непостоянна. Так, в 2018г. она увеличилась на 94% к уровню 2017г., а в 2019г. снизилась на 9 % к уровню 2018г. и увеличилась на 77% по отношению к уровню 2017г. Сила воздействия операционного рычага за рассматриваемый период также нестабильна. Точка безубыточности определяет порог прибыльности от реализации товара и означает уровень цены, объема продаж и себестоимости продукта, при которых все издержки компании будут равны выручке от реализации, т.е. прибыль равна нулю. Точка безубыточности для колхоза «Родина» составляет 25974 ц молока.

Таким образом, управление затратами как средство обеспечения экономической безопасности означает стремление учитывать заблаговременно все внешние и внутренние факторы, которые формируют подходящие условия для нормального функционирования и развития предприятия, помогает более эффективному и оперативному реагированию на изменения во внешней среде фирмы, а именно на решение вопросов связанных с экономией средств на материальные ресурсы, трудовые и денежные, а также определяет разработку комплекса мероприятий, устанавливающих последовательность достижения конкретных целей с учетом возможностей

наиболее результативного использования ресурсов каждым производственным подразделением и предприятиям в целом. Большую роль в повышении экономической безопасности играет управление себестоимостью, для чего важна четко организованная система управления себестоимостью, способная предугадывать эти изменения и оперативно принимать меры по их устранению или минимизации.

Список использованных источников.

1. Актуальные проблемы бухгалтерского учета, аудита и анализа в современных условиях: монография (научное издание)/Под общ. ред. Н.Н. Бондиной. - Пенза: РИО ПГАУ, 2017. -184 с.

2. Бондина, Н.Н. Маржинальный анализ в системе управления затратами и финансовыми результатами сельскохозяйственных организаций / Бондина Н.Н., Лаврина О.В., И.Е. Шпагина // Бухучет в сельском хозяйстве, 2017. - № 12. – С. 44-50.

3. Проблемы и перспективы развития агропромышленного производства: монография / Алтухов А.И., Винничек Л.Б., Галиуллин А.А. и др. - Пенза: РИО ПГСХА, 2016. - 150 с.

4. Теоретико-методологические подходы к формированию системы развития предприятий, комплексов, регионов: монография / Под ред. Ф.Е. Удалова, В.В. Бондаренко, О.А. Столяровой. - Пенза, РИО ПГАУ, 2019. - 213 с.

5. Хоружий, Л.И. Современные модели учета затрат и калькулирования себестоимости в системе управленческого учета / Л.И. Хоружий, А.И. Павлычев, В.И. Хоружий//. –Бухучет в сельском хозяйстве. –2018. - № 3. –С.11-25.

6. Шимов, В.Н. Некоторые аспекты актуализации критериев и показателей экономической безопасности / В. Н. Шимов, Л. М. Крюков, А. В. Бондарь // Экономический журнал. – 2015. – № 1. – С. 4–14

7. Шпагина, И.Е. Организация учета и контроля накладных расходов в сельскохозяйственных предприятиях / И.Е. Шпагина // Бухгалтерский учет, анализ, аудит и налогообложение: проблемы и перспективы: сборник статей II Всероссийской научно-практической конференции. – Пенза: РИО ПГАУ, 2014. – С.177-180.

8. Шпагина, И.Е. Факторы, влияющие на экономическую безопасность предприятия / И.Е. Шпагина // К 65-летию ФГБОУ ВО Пензенская ГСХА: сборник научных трудов профессорско-преподавательского состава. Март 2016г. – Пенза: РИО ПГСХА, 2016 г. - С. 302-304.

SYSTEM COST CONTROLECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISES

I.Ye. Shpagina

FSBEI HE Penza SAU,
Penza, Russia

The article discusses the organization of cost management at an enterprise as an element of the economic security system, the main tools for increasing the level of economic security, indicators of cost management efficiency, the main costs of production are analyzed.

Key words: economic security, cost management, efficiency, operating leverage

УДК 331.101.6

ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Е.В. Шпак, Е.Н. Лопатина

ФГБОУ *ВО «*Тольяттинский государственный университет*», г. Тольятти, Россия*

В данной статье рассматривается актуальный вопрос необходимости повышения производительности труда для успешной деятельности современных предприятий. В ходе исследования проведен обзор способов, способствующих ее увеличению и раскрыта сущность каждого из них. Эта информация может помочь составить представление о том, как руководителю предприятия добиться повышения производительности труда на предприятии, что для этого необходимо сделать и на что рекомендуется обратить внимание.

Ключевые слова: производительность, труд, процесс, рабочий, повышение.

В наши дни для организации важно знать и измерять объем производительности труда, чтобы понять, нужно ли его увеличивать, ведь от этого показателя зависит прибыль и успешная деятельность компании. Под производительностью труда понимается продуктивность производственной деятельности людей, которая измеряется количеством продукции, произведенной работником в единицу времени. [5]

Производительность труда тесно связана с потреблением. Повышая производительность труда, компания начинает тратить меньшее количество времени на производство одного товара, т.е. производит большее количество товаров или услуг за прежнее время, прикладывая точно такие же усилия. Производительность труда напрямую связана с повышением уровня жизни в форме более высокого потребления. По мере роста производительности труда в экономике она производит больше товаров и услуг за то же количество относительной работы. Это увеличение объема производства позволяет потреблять больше товаров и услуг по все более разумной цене. [1]

Существует множество способов повышения производительности труда. Но прежде чем вносить изменения и совершенствовать деятельность предприятия, необходимо проанализировать текущую ситуацию, обстановку в рабочем коллективе. Для этого руководителю нужно обратить внимание на деятельность своих подчиненных, их удовлетворенность рабочим процессом, чтобы выявить проблемы с мотивацией и производительностью труда. В некоторых случаях неэффективность и плохо организованные процессы отрицательно влияют на производительность. Еще одной причин низкой производительности труда может быть рабочая среда, которая не может мотивировать и вдохновлять работников. [4]

Рассмотрим способы повышения производительности труда:

- изучение процессов, подпроцессов и отдельных операций. Наблюдение - это первый шаг к повышению производительности труда на рабочем месте. Необходимо внимательно отследить действия каждого работника при выполнении операций, оценить затрачиваемое им время, выявить возникающие простои. Затем по выявленным слабым местам необходимо провести анализ и составить план улучшения;

- обратная связь от работников. Еще одной хорошей рекомендацией на пути к повышению производительности труда является проведение опроса среди сотрудников. Получение обратной связи с рабочего места имеет решающее значение, т.к. работники близки к своим повседневным обязанностям и иной раз могут лучше всех рассказать о проблемах, возникающих на рабочем месте и о несовершенстве процессов организации. Следует собрать обратную связь, касающуюся должностных ролей и областей, в которых они видят повторяющиеся проблемы, связанные с производительностью; [2]

- изучение имеющихся данных. Они играют большую роль в бизнесе, а правильные метрики, построенные на основе изученных данных, помогут в поиске слабых мест в производственных процессах организации, и могут предоставить информацию, необходимую для совершенствования. Например, в обрабатывающей промышленности можно определить среднее число единиц, производимых ежедневно, еженедельно или ежемесячно, длительность производственного цикла, время переналадки оборудования, пропускную способность, коэффициент мощностей. Это позволяет вносить изменения, оценивая их фактическое влияние на производство; [3]

- оптимизация процессов. Одним из основных способов повышения производительности труда является модернизация и оптимизация процессов, которая непосредственно связана с научно-техническим прогрессом. Это может означать что-то простое, например, инвестирование в новое оборудование, или что-то более сложное, например, реструктуризацию всего процесса с операционной точки зрения. Во многих устоявшихся бизнес-моделях для выживания и конкуренции иногда требуется обновление технологии и перенастройка бизнес-модели. Например, автоматизация производства в некоторых ситуациях фактически заменяет работников. Когда бизнес теряет позиции на рынке из-за отсталого производства, потому что конкуренты используют автоматизацию, изменение его структуры часто является единственным вариантом, чтобы не отставать от конкурентов и занимать хорошее положение на рынке. Часто автоматизация помогает существенно сэкономить средства на рабочей силе. Прогресс не стоит на месте и на рынке постоянно появляется новое оборудование и новые программные продукты. Перед совершенствованием процессов компании необходимо проанализировать каждый из возможных вариантов их оптимизации и выбрать наиболее оптимальный; [2]

- подготовка и обучение сотрудников. Даже если компания усовершенствует процессы, существует риск, что это не принесет значительных

улучшений, т.к. сотрудники могут быть не обучены работать с новыми системами. Тщательное и четкое обучение является абсолютной необходимостью для повышения производительности труда. При построении оптимизированных процессов рекомендуется создать учебное пособие для каждого работника или каждой должности, отражающее изменение трудовых ролей. Стоит назначить наставников, использовать текстовые документы и видео в качестве ориентира для каждой рабочей роли. Если существующие процессы на предприятии хорошо организованны, но работники не справляются с обеспечением высокого уровня производительности, это также требует их тщательного обучения или переподготовки;

- мотивация работников. Многие руководители недооценивают важность мотивации работников, а ведь ее отсутствие может замедлить работу, и в результате пострадает производительность труда. Мотивация сотрудников, однако, не всегда является простой задачей. Предоставление стимулов для работы является основным мотиватором. Гарантии занятости и льготы также повысят лояльность сотрудников и помогут стимулировать производство. Сама рабочая среда также играет определенную роль в мотивации. Добавление музыки, оживленная комната отдыха и удобное рабочее пространство создают веселую и гостеприимную атмосферу. Программы охраны здоровья сотрудников также эффективны, потому что здоровая рабочая сила просто более продуктивна и естественно мотивирована. Они используют меньше больничных дней и сохраняют способность выполнять трудовые задачи в течение года с меньшим количеством травм или проблем. Хорошее влияние оказывают мероприятия, направленные на сплочение коллектива. [1]

Таким образом, повышение производительности труда – необходимое условие совершенствования деятельности организации. Существуют различие способы для ее увеличения. Задача руководителя – сделать грамотный выбор, просчитав и проанализировав все возможные выгоды и убытки. Конечно, следует осуществлять улучшения во всех сферах: мотивировать персонал, закупать новейшее оборудование и ПО, оптимизировать процессы, а также обеспечивать комфортную обстановку на рабочем месте. Повышение производительности труда поможет повысить прибыль и завоевать первые позиции на рынке.

Список использованных источников.

1. Зайцева, Т.В. Управление персоналом: Уч. / Т.В. Зайцева, А.Т. Зуб. - М.: Форум, 2018. - 400 с.

2. Гайфутдинова С.В. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. С.В. Гайфутдиновой – М.: ИНФРА-М, 2018. – 507 с.

3. Генкин, Б. М. Методы повышения производительности и оплаты труда / Б. М. Генкин. – Москва : НОРМА, 2018. – 160 с.

4. Нуайе, Дидье Повышайте производительность труда / Дидье Нуайе. - М.: Претекст, 2017. - 247 с.

5. Производительность труда на предприятии и пути ее повышения. – Текст: электронный // Мир знаний: [сайт]. – URL: https://goo-gl.ru/6Aow (дата обращения: 12.09.2020).

INCREASING LABOR PRODUCTIVITY AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH OF THE ENTERPRISE

E.V. Shpak, E.N. Lopatina

FSBEI HE "Togliatti State University", Togliatti, Russia

This article discusses the current issue of the need to increase labor productivity for the successful operation of modern enterprises. In the course of the study, a review of the ways that contribute to its increase is conducted and the essence of each of them is revealed. This information can help you get an idea of how the company Manager can improve productivity in the enterprise, what needs to be done to do this, and what is recommended to pay attention to.

Keywords: productivity, labor, process, worker, increase.

УДК 338.001.36

ИНИЦИАТИВНОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ СБАЛАНСИРОВАННОГО РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РФ

Д.В. Щербакова

Северо-Западный институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Санкт-Петербург, Россия

Полноценное региональное развитие России невозможно без развития каждой из ее территорий. Однако на практике существует разрыв в возможностях разных регионов. Поиск путей экономии бюджетных расходов для выделения средств на инвестиционные проекты позволит сблизить регионы в своем развитии. Повысить привлекательность территории проживания для населения, привлечь дальнейшие инвестиции в развитие могут практики инициативного бюджетирования.

Ключевые слова: развитие регионов, бюджетная система, экономические эффекты

Проблема дисгармоничного развития территорий особенно остро касается муниципальных районов и сельских поселений России. Отток населения в более развитые и экономически успешные муниципалитеты еще больше усугубляет сложившийся дисбаланс. Практика расходов муниципалитетов сконцентрирована на решении текущих задач и фактически не связана с инвестирование в развитие территорий. При этом возможности муниципалитетов осуществлять сколь бы то ни было существенное инве-

стирование за свой счет практически отсутствуют. Источником инвестиций могут стать безвозмездные поступления, которые практически полностью представляют собой межбюджетные трансферты. Максимально соответствует целям инвестирования форма дотаций, которые по Бюджетному кодексу РФЫ имеют нецелевой характер. Пока эти средства используются для неотложных нужд. Следовательно, стоит задача экономии части расходов. Основные статьи расходов местных бюджетов – это заработная плата муниципальных работников и содержание социальных объектов и объектов жилищно-коммунального хозяйства.

Согласно официальной статистике с 2000 по 2018 годы на 5% выросло количество человек, замещающих должности муниципальной службы и муниципальные должности. При этом численность населения за этот период практически не изменилась (несмотря на присоединение Крыма с 2,3 млн жителей). Необходим комплексный анализ структуры и штатной численности работников муниципальных администраций и учреждений и поиск резервов сокращения затрат.

Второй путь – межмуниципальное сотрудничество. Подобное сотрудничество имеет уже практику применения, например в муниципалитетах Вологодской области.

В-третьих, в сфере предоставления услуг населению предпочтительными являются такие формы организации предоставления общественных благ, которые соответствуют рыночным методам ведения хозяйства.

В-четвертых, в России и в мире давно практикуется организация государственно-частного партнерства для решения тех или иных задач. Эта практика может быть применена и в рамках решения вопросов местного значения.

Реализация данных направлений поможет сэкономить часть средств местного бюджета и перенаправить их на инвестиционные проекты. На наш взгляд, самым эффективным могли бы стать проекты инициативного бюджетирования.

Инициативное бюджетирование – это совокупность разнообразных, основанных на гражданской инициативе практик по решению вопросов местного значения при непосредственном участии граждан в определении и выборе объектов расходования бюджетных средств, а также последующем контроле за реализацией отобранных проектов. Одновременно с этим инициативное бюджетирование является механизмом определения приоритетов в расходовании бюджетных средств с участием инициативных групп граждан.

Все существующие на сегодняшний день практики инициативного бюджетирования регулируются Федеральным законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

Практика инициативного бюджетирования не только решает местные проблемы, но и имеет ряд положительных эффектов социального характера:

- Определяются и решаются актуальные социальные проблемы местных сообществ;

- Минимизируется коррупции за счет максимальной прозрачности проекта и подлинного общественного контроля за ходом реализации проектов;

- Формируется социальный капитал муниципальных образований;

- Активизируется совместная деятельность власти, бизнеса и населения, формируется общая вовлеченность и ответственность;

- Стимулируется самоорганизация граждан и минимизируются иждивенческие настроения;

- Повышается доверие населения к власти через конструктивный диалог между населением и муниципалитетами;

- Появляются территориальные сообщества граждан, живущих рядом друг с другом и объединенных необходимостью решения общих проблем.

Помимо социальных эффектов, конечно же, имеется и ряд дополнительных экономических результатов практики инициативного бюджетирования, среди которых:

- Снижение стоимости проектов, повышение эффективности расходования бюджетных средств;

- Повышение качества выполняемых работ благодаря общественному контролю;

- Повышение сроков эксплуатации объектов;

- Со финансирование проектов – важный ресурс развития общественных финансов;

- Повышение уровня бюджетной грамотности населения.

Таким образом, инициативное бюджетирование на уровне муниципалитетов выступает как практический инструмент, с помощью которого местное население вовлекается в управление муниципальными финансами, воплощая идею открытого бюджета на низовом бюджетном уровне. Таким образом, граждане активнее вовлекаются и в практики бюджетирования на региональном и федеральном уровнях.

Инициативное бюджетирование в его многогранности, положительном эффекте как экономическом, так и социальном, позволит развивать муниципальные территории. Повысить привлекательность территории проживания для населения, привлечь дальнейшие инвестиции в развитие могут практики инициативного бюджетирования. Конечно, результат будет не быстрым. Однако совместные усилия власти, бизнеса и населения в рамках инициативного бюджетирования позволят постепенно привести регионы к балансу.

Список использованных источников.

1. Резаева А.А. Инициативное бюджетирование как способ решения бюджетных проблем социального характера / в Сб. Актуальные проблемы международных отношений в условиях формирования мультиполярного мира – Курск: Изд-во Юго-западного государственного университета, 2019. С 273

2. Щербакова Д. В. Проблема сбалансированности муниципальных бюджетов РФ / Сборник статей ВСЕРОССИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФОРУМА: (6 сентября 2020 г.) – Петрозаводск: МЦНП «Новая наука», 2020. – с. 19-23

3. Щербакова Д. В., Медведь А. А. Факторы инвестиционной привлекательности регионов России // Управленческое консультирование – 2018 - № 11 – с. 119-131

INITIATIVE BUDGETING AS A TOOL FOR BALANCED REGIONAL DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION

D. V. Shcherbakova

North-Western Institute of management-branch of the Russian presidential Academy of national economy and public administration
Saint Petersburg, Russia

Full regional development of Russia is impossible without the development of each of its territories. However, in practice, there is a gap in the capabilities of different regions. Finding ways to save budget expenditures to allocate funds for investment projects will bring the regions closer together in their development. Proactive budgeting practices can increase the attractiveness of the residential area for the population and attract further investment in development.

Keywords: regional development, budget system, economic effects

УДК 338.984

МЕТОДИКА АНАЛИЗА КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

А.М. Ярмиева

Стерлитамакский филиал Башкирского Государственного Университета
г. Стерлитамак, Россия

Неотъемлемым элементом анализа финансового состояния предприятия выступает оценка его кредиторской задолженности. Своевременность покрытия кредиторской задолженности и достижение ее оптимального объема в сравнении с дебиторской задолженностью предопределяют устойчивость финансового состояния предприятия.

Ключевые слова: кредиторская задолженность, задолженность, финансовая устойчивость, финансовое состояние, платежеспособность.

Существенное неконтролируемое увеличение уровня кредиторской задолженности способствует утрате контроля за объемом текущих обязательств, а в ряде случаев и банкротству самого предприятия, исходя из чего в большинстве компаний пристальное внимание отводится проблеме проведения анализа дебиторской и кредиторской задолженности, а также управления ею, от чего в свою очередь определяется финансовое благосо-

стояние предприятия и его конкурентоспособность по достижению конечных целей своего развития.

Анализ кредиторской задолженности предприятия осуществляется по методике, включающей в себя несколько этапов.

На первом этапе выявляется удельный вес кредиторской задолженности в объеме обязательств краткосрочного характера, а также в пассивной части баланса, далее проводится анализ этой доли.

На втором этапе проводится анализ кредиторской задолженности в ее динамике, а именно производится расчет и оценка темпов роста и прироста в общем по всей задолженности, а также в разрезе ее видов. Для нормально функционирующей организации темп роста кредиторской задолженности приближен к темпу роста дебиторской.

Важно оценивать причины увеличения объемов кредиторской задолженности на предприятии, к которым относятся следующие:

- повышение производственных объемов и увеличение просроченной дебиторской задолженности в силу ухудшения финансового состояния покупателей предприятия;

- формирование сверхнормативов по запасам материалов, сырья и комплектующих;

- отсутствие возможностей в получении кредитов от банков в силу высоких процентных ставок или же по причине неплатежеспособности предприятия;

- затоваривание готовой продукции организации в силу спада покупательского спроса и многое другое [1, с. 54].

На третьем этапе оценивается структура кредиторской задолженности, в рамках которого определяется доля каждой разновидности этой задолженности в общей ее величине. Следует проанализировать то, как происходило изменение данной структуры в конце отчетного периода в сравнении с его началом.

На четвертом этапе анализируется качество или состояние кредиторской задолженности предприятия, а именно:

- определяется удельный вес просроченной кредиторской задолженности в общей ее величине, включая задолженность, имеющую срок более трех месяцев;

- анализируется кредиторская задолженность в разрезе сроков ее образования, для чего выделяется кредиторская задолженность по следующим срокам ее возникновения: до 30 дней, от 30 дней до 90 дней, от 90 дней до 180 дней, от 180 дней до 360 дней, а также более 360 дней.

На пятом этапе проводится оценка оборачиваемости кредиторской задолженности на предприятии, при которой выявляется период ее погашения, выраженный в днях. Рассчитывается он как отношение средней величины кредиторской задолженности, умноженной на 360 дней, к производственной себестоимости выпускаемой продукции.

Под продолжительностью одного оборота кредиторской задолженности понимается среднее количество дней, которое проходит с момента образования кредиторской задолженности до ее окончательного погашения.

Шестой этап характеризуется оценкой кредиторской задолженности с точки зрения расчета коэффициента текущей задолженности, который показывает отношение объема дебиторской задолженности к объему кредиторской задолженности.

Данное отношение отражает объем дебиторской задолженности, приходящийся на один рубль кредиторской задолженности.

В том случае, когда дебиторская задолженность больше кредиторской задолженности, предполагается отвлеченность средств из хозяйственного оборота, которая в будущем поспособствует возникновению необходимости привлечения дорогих банковских кредитов и займов с целью поддержания текущей производственной хозяйственной деятельности организации. Исходя из этого, управлению предприятия следует формировать такую политику в части управления дебиторской задолженностью, которая бы позволяла вовремя погашать сформировавшуюся кредиторскую задолженность.

Очень часто у предприятий данные задолженности несбалансированны, а существенное превышение кредиторской задолженности над объемами дебиторской задолженности формирует угрозу финансовой устойчивости организации.

С целью непрерывности функционирования хозяйственной деятельности предприятия желательно превышение привлеченных средств над отвлеченными. В том случае, когда объемы кредиторской задолженности значительно превышают объемы дебиторской задолженности, может возникнуть ситуация утраты контроля за ростом текущих обязательств компании, а в будущем и ее банкротства.

В процессе проведения анализа сопоставления производится расчет и сравнение средних величин дебиторской и кредиторской задолженности, темпов их роста и периодов погашения. Существенный удельный вес в объеме дебиторской задолженности, как правило, отводится покупателям и заказчикам, а в объеме кредиторской задолженности – поставщикам и подрядчикам, в силу чего требуется проведение сопоставительного анализа данных задолженностей.

Итак, можно прийти к основному выводу, что современный кризис является следствием внутренних факторов и явлений экономики, а существующие проблемы только усугубляются сложностью на внешнеэкономической арене. Одновременно с этим можно предположить о несостоятельности сформированной модели хозяйственной деятельности основной доли предприятий из реального экономического сектора, их неспособности к генерации денежных притоков в необходимом объеме в силу недостаточной конкурентоспособности выпускаемой продукции, проблемах в процессе управления потоками денежных средств, отсутствии бюджетиро-

вания, низком уровне квалификации финансовых управленцев и так далее – как основных причин такого кризиса.

С целью оптимизации уровня дебиторской и кредиторской задолженности, а также совершенствования организации расчетов с контрагентами предприятия применяются такие методы управления, как:

- контроль соотношения уровня дебиторской задолженности над кредиторской, а также их оборачиваемости;
- проведение инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности, а также формирование актов сверок между предприятиями;
- проведение взаиморасчетов, предоставление коммерческих кредитов;
- формирование резервов по сомнительным долгам;
- разработка модели соглашений с гибкими условиями оплаты за продукцию;
- предоставление поощрительной системы скидок покупателям [2, с. 32].

В свою очередь данные рекомендации в части совершенствования внутреннего контроля расчетов с контрагентами поспособствуют укреплению платежной и расчетной дисциплины, а также уменьшению риска неплатежеспособности предприятия.

Список использованных источников.

1. Филина Е.В. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности / Е.В. Филина // Молодежный вектор развития аграрной науки. – 2020. – С. 52-58.

2. Козбанова В.О. Сущность анализа дебиторской и кредиторской задолженности / В.О. Козбанова // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2020. – № 6. – С. 27-32.

ANALYSIS METHODOLOGY OF THE ORGANIZATION'S CREDITS DEBT

A.M. Yarmieva

Sterlitamak branch of the Bashkir State University
Sterlitamak, Russia

An integral element of the analysis of the financial condition of the enterprise is the assessment of its accounts payable. Timely coverage of accounts payable and the achievement of its optimal volume in comparison with accounts receivable predetermine the stability of the financial condition of the enterprise.

Key words: accounts payable, debt, financial stability, financial condition, solvency.

СОДЕРЖАНИЕ

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ
Т.И. Алюнова 3

УПРАВЛЕНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ В РЕГИОНЕ
Т.И. Алюнова 6

ПЛАНИРОВАНИЕ РАБОТ И УСЛУГ В ТАМОЖЕННОМ ДЕЛЕ
Д.В. Антипов, Ю.В. Лузгина 9

ЭФФЕКТИВНЫЙ ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ДИЗАЙН ПРЕДПРИЯТИЯ ЧЕРЕЗ СТРУКТУРИРОВАНИЕ КАНАЛОВ КОММУНИКАЦИЙ
В.Л. Артемова 13

ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАВИСИМОСТИ КОЛИЧЕСТВА СТУДЕНТОВ (ОЧНИКОВ) ПОСТУПИВШИХ НА ПЛАТНЫЕ МЕСТА ОТ СРЕДНЕЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ ПО РЕГИОНАМ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА
Р.И. Баженов 16

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АКЦИЗЫ В НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ
А.И. Болвачев, К.В. Екимова, Н.А. Зацарная, Е.Б. Шувалова 19

ДИАГНОСТИКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «ПЕТРОВСКИЙ ХЛЕБ»
И.А. Бондин 22

АНАЛИЗ НАЛИЧИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ В СПК «РОДИНА РАДИЩЕВА»
Н.Н. Бондина 27

ЭФФЕКТИВНЫЙ УРОВЕНЬ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ В СИСТЕМЕ УСТОЙЧИВОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ
И.А. Борисов, В.М. Шарапова, Н.В. Шарапова 30

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
Т.Ф. Боряева 35

МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА БАНКАМИ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА
О.Б. Волошина 39

УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ ПРОЕКТА В СФЕРЕ ДОМОСТРОЕНИЯ
Д.В. Вязникова, В.В. Беспалова 43

ПЛАНИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ
А.А. Гергиева, А.Р. Хакимуллина, Р.А. Тимофеев 46

ПОВЫШЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В ПРИМОРСКОМ КРАЕ В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРИОРИТЕТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
С.В. Губарьков 48

ВИДЫ СДЕЛЬНОЙ ФОРМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА, ПРИМЕНЯЕМЫЕ В СФЕРЕ УСЛУГ
И. В. Гудзева 52

ПРИМЕНЕНИЕ ИНДЕКСНОГО МЕТОДА В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ
А.А. Дюпин, Е.А. Проскурякова 56

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ
Е.А. Ершова, И.В. Павлова 60

КОНЦЕПЦИЯ «ТАРГЕТ-КОСТИНГ» В УПРАВЛЕНИИ ЗАТРАТАМИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
И.М. Жидова, О.В. Лаврина 63

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ МАРКЕТИНГА
Л. А. Журавлева, Е. В. Зарубина, Н. Н. Симачкова, И. П. Чупина 68

МАРКЕТИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
Л.А. Журавлева, Е.В. Зарубина, Н.Н. Симачкова, И.П. Чупина 71

ФУНКЦИИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ДЕПАРТАМЕНТА АГРОХОЛДИНГА
Д.О. Забазнова 74

НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ОРГАНИЗАЦИИ
Т.В. Зубкова 78

ЕВРАЗИЙСКИЕ, НАЦИОНАЛЬНЫЕ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОЙ СТРАТИФИКАЦИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ПОТОКОВ
С.В. Иванова 82

ЗДОРОВЬЕ НАЦИИ И ПАГУБНЫЕ ЗАВИСИМОСТИ НАСЕЛЕНИЯ
К.С. Кабак 85

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ МЯСНОГО СКОТОВОДСТВА ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ
О.Ф. Кадыкова, Т.Н. Чуворкина 89

СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ КАК СПОСОБ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ УЧРЕЖДЕНИЙ КУЛЬТУРЫ И ИСКУССТВА
А.А. Каташева 93

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ РЕСПУБЛИКИ КАРЕЛИЯ: АКТУАЛЬНОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
А.М. Кашин 96

О НЕОБХОДИМОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ОТРАСЛЯМИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ
С.В. Киселев 100

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В ХАНТЫ-МАНСИЙСКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ – ЮГРЕ
В. В. Коростелева, Е.Н. Раздроков 105

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ И АНАЛИЗА УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В ОТРАСЛЕВОМ МАСШТАБЕ
Е.А. Ладыгина, Ю.А. Котлова 109

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫМИ ОРГАНАМИ МВД РОССИИ В УСЛОВИЯХ ОСЛОЖНЕНИЯ ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ
М.С. Лащёнов, Е.В. Соколов. 113

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
А. И. Леонтьева, С.Р. Царегородцева 119

МЕТОД ТРИЗ КАК ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ
Е.Н. Лопатина, Е.В. Шпак 122

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И ЕГО МЕСТО В СТРУКТУРЕ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА
Я.В. Нестеров 126

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА В РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ
Е.Н. Никифорова 129

МЕХАНИЗМ ОЦЕНКИ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ В ОРГАНИЗАЦИИ
О.В. Новичкова 133

КАДРОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ
Э.И. Позубенкова 137

АНТИКОРРУПЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ
Д.Н. Порфирьев 141

СТРУКТУРА МИРОВОГО ХУДОЖЕСТВЕННОГО РЫНКА
Е.А. Похожельская 144

РЕГРЕССИОННЫЕ МОДЕЛИ В ОЦЕНКЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ЦЕНТРАЛИЗАЦИИ ОПЕРАЦИОННОЙ ФУНКЦИИ БАНКА
Е.В. Радковская 148

РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА СТРАН ЕАЭС В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ COVID-19
Л.Л. Разумнова, Т.Е. Мигалева, Г.В. Подбиралина, Н.П. Савина..... 151

ПРИМЕНЕНИЕ ДИСТАНЦИОННЫХ ФОРМАТОВ В ОБУЧЕНИИ ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ КОМПАНИИ
Ю.В. Рамазанова 157

ОЦЕНКА СТАБИЛЬНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА И МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ
Ю.В. Решеткина 160

К ПРОБЛЕМЕ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ
Н. Н. Симачкова 164

НАЛОГОВЫЕ РИСКИ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ
Е.Е. Смирнова 167

ПАТЕНТ НА ОБЪЕКТ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ КАК ОБЪЕКТ ЗАЛОГА ПРИ ПОЛУЧЕНИИ КРЕДИТА
И.В. Сокольникова..... 172

УСЛОВИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА
Н.Н. Сологуб 175

УРОВЕНЬ ПОТРЕБЛЕНИЯ МОЛОКА И МОЛОЧНЫХ ПРОДУКТОВ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ
О.А. Столярова..... 179

ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР: РОЛЬ И ФУНКЦИИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ
Э.И. Тагирова 182

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
О.А. Тагирова 185

ПРИВЛЕЧЕНИЕ СРЕДСТВ СПОНСОРОВ И МЕЦЕНАТОВ В УЧРЕЖДЕНИЯ КУЛЬТУРЫ С ПОМОЩЬЮ ФАНДРАЙЗИНГА
Д.В. Тибряева 189

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ
Е.В. Троегубова..... 192

СУДЕБНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА: СУЩНОСТЬ И ЗАДАЧИ
О.И. Уланова 195

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ БАНКОВСКИХ РИСКОВ В ЦЕЛЯХ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ
П.С. Урлапов 198

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ
М.Ю. Федотова 201

РОЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ
Е.В. Червова, О.Л. Конюкова 206

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ
И.Е. Шпагина 208

ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ПРЕДПРИЯТИЯ
Е.В. Шпак, Е.Н. Лопатина..... 213

ИНИЦИАТИВНОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ СБАЛАНСИРОВАННОГО РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РФ
Д.В. Щербакова..... 216

МЕТОДИКА АНАЛИЗА КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ
А.М. Ярмиева 219

Проблемы управления, экономики и права в общегосударственном и региональном масштабах

VII Всероссийская научно-практическая конференция.
Сборник статей.

Сборник статей будет размещен в РИНЦ
(договор № 760-03/2017К от 31/3/2017)

Под общей редакцией ***О.А. Столяровой***
Ответственный за выпуск специалист по учебно-методической работе МНИЦ ***Е.А. Галиуллина***
Компьютерная верстка ***А.А. Галиуллина***

Статьи публикуются в авторской редакции

Подписано в печать 05.10.20
Бумага SvetoCopy
Тираж 110 экз.

Формат 60×84 1/16
Уч.-изд. лист. 13,30
Заказ № 107

РИО ПГАУ
440014, г. Пенза, ул. Ботаническая, 30