

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



16+

2 2020
ЧАСТЬ III

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 2 (292) / 2020

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Редакционная коллегия:

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

Международный редакционный совет:

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

На обложке изображен *Фердинанд Порше* (1875–1951), немецкий конструктор автомобилей и бронетанковой техники, основатель компании Porsche.

Фердинанд Порше родился в маленьком городке Мафферсдорфе (ныне Вратиславице, Чехия) в семье судетских немцев. Отец Фердинанда, Антон Порше, владел ремонтной мастерской. Умелый жестянщик, он пользовался уважением местных жителей и даже избирался на должность мэра. У Фердинанда были старший брат и старшая сестра. Антон Порше собирался сделать своим наследником старшего сына, но тот погиб в результате несчастного случая, когда работал подмастерьем в мастерской. После этого наследником отца стал Фердинанд.

Получив образование инженера, он целиком окунулся в проектирование автомобилей и моторов к ним, особую страсть испытывая к гоночным авто. И в 1910 году его «австро-даймлеры» завоевали в гонке все три первых места, причем за рулем одного из них сидел сам маэстро, а механиком в экипаже числился восемнадцатилетний хорват... Иосиф Броз Тито — будущий президент Югославии. Чуть позже машина «Саша», названная в честь спонсора, киномагната Александра Коловрата, стала одним из лидеров в гонках «Тарга-Флорио». Сам же Порше переходил из фирмы в фирму, ибо бестактность и нетерпимость конструктора к недалёковидным и скаредным владельцам автокомпаний равнялись его одаренности.

Уже в то время его волновала идея создания недорогой «массовой» машины, он работал над мотором и прочими узлами будущего народного автомобиля. Но этим планам не скоро суждено было сбыться: началась Первая мировая, и Порше пришлось заниматься исключительно военной техникой. После нее — снова работа над гоночными моделями: богатые спонсоры жаждали острых ощущений и быстрой езды.

Как-то конструктор по личному приглашению Сталина посетил СССР. Ему предложили осмотреть любой завод, включая Сталинградский тракторный (разумеется, с прицелом на танковые разработки), и якобы даже посулили пост министра автомобилестроения. От столь лестного предложения Порше отказался, поскольку в Стране Советов автотранспорт никак не развивался, а он готов был проектировать танки только параллельно с автомобилями. Такую возможность ему предоставила другая одиозная личность.

Появлением «жука» мир обязан... Адольфу Гитлеру. Фюрер был большим любителем авто, хотя так и не научился вождению. Он восторгался работами Порше и, заботясь о своей популярности в массах, с удовольствием поддержал идею народного автомобиля, которая работала на имидж вождя и «отца нации». Перед немецкими промышленниками поставили жесткую задачу: создать машину ценой до тысячи рейхсмарок, способную перевозить минимум четырех человек, расходуя на сто километров не более пяти литров топлива и двигаясь со скоростью не менее 80 км/час. Так Порше заполучил высокого спонсора и «зеленый свет» для реализации своей мечты. После удачного дебюта автомобиля фюрер отдал приказ начать массовое производство, а герр Порше окончательно стал его фаворитом.

Однако военная техника этому гению хронически не удавалась. Так, над прототипами знаменитого «Тигра» работали два конкурирующих завода — Хеншель и Порше. Когда пришло время выбирать, Гитлер отдал пальму первенства и госзаказ первому. Легкий разведывательный танк «Леопард», самоходное орудие «Фердинанд» и сверхтяжелый танк Maus не пошли в массовое производство.

Когда война закончилась, Порше был арестован французскими солдатами и приговорен к тюремному заключению, которое он отбывал в течение 22 месяцев. А в это время его сын Фердинанд, который пошел по стопам отца, работал над созданием нового гоночного автомобиля Cisitalia — продукта компании «Порше». Есть мнение, что, вернувшись из тюрьмы, отец сказал сыну: «Я создал бы все в точности так же, вплоть до последнего винтика». Семейная команда отца и сына вошла в историю, когда в 1950 году они представили миру спортивный автомобиль «Порше». Ну а «жуки» быстро завоевали Европу, а затем и весь мир. За сорок лет выпущено более 20 миллионов малолитражек — абсолютный рекорд для одной модели, зафиксированный в Книге рекордов Гиннеса. Существует также легенда, что Джон Леннон назвал свою группу Beatles в честь любимого американцами автомобиля.

За свои достижения Порше получил почетную степень доктора наук в Имперском техническом университете, а также Немецкую национальную награду за вклад в искусство и науку. Музеи имени Порше были основаны в Австрии, Чехии и Германии.

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Алексеев В. В.**
Управление финансовой устойчивостью предприятия и пути ее повышения 225
- Байкина П. С.**
Отраслевые особенности формирования команды инвестиционно-строительного проекта 227
- Белоцерковская Н. В., Миргалауов И. Р.**
Анализ конкурентоспособности гостиничного предприятия 230
- Будникова О. С.**
Производственная стратегия в условиях инновационных возможностей и ограничений развития. Цифровые технологии 235
- Вирабян Н. М.**
Банковское кредитование субъектов малого и среднего бизнеса в Российской Федерации: проблемы и пути решения 237
- Вирабян Н. М.**
К вопросу о выборе источников финансирования деятельности субъектов малого и среднего бизнеса 239
- Волкова А. А.**
Особенности управления финансами в организациях малого бизнеса 242
- Волкова А. А.**
Цифровизация как способ активизации инновационной деятельности в сельском хозяйстве 244
- Гаврилова Д. Д., Бойкова А. В.**
Отдельные вопросы документационного обеспечения системы менеджмента качества фармацевтического предприятия 246
- Глушко Т. Я.**
Налоговое планирование как метод оптимизации налоговых платежей 248
- Демиденко Е. Н.**
Проблемы и перспективы оптимизации уровня структуры эффективной занятости в Российской Федерации 249
- Добрынская Н. А.**
Оптимизация загрузки транспортных средств и построение оптимального маршрута доставки зернового кофе 251
- Дробышева Е. А.**
Инклюзивное образование в системе среднего профессионального образования 256
- Ефанова А. И.**
Раскрытие информации о пенсионных обязательствах в нефтегазовом секторе 258
- Жумалиева А. К.**
Проблемы эффективного управления трудовыми ресурсами в современных рыночных условиях 261
- Жумалиева А. К.**
Сравнительный анализ отечественной и зарубежной модели управления персоналом 263
- Жумалиева А. К.**
Инновационная модель управления трудовыми ресурсами организации 266
- Ивлева М. И.**
Тенденция цифровизации банковской отрасли 268
- Иконникова О. В., Гуляева Е. М.**
Направления развития современного аудита и его проблемы 270
- Каракашян К. О.**
Тенденции развития внешней торговли Российской Федерации 272
- Каткова Е. К.**
Анализ банковского сектора Российской Федерации на протяжении 2008–2019 гг. 275
- Куликова М. А.**
Пути эволюционного развития налоговой системы РФ 278
- Лютова Ю. П., Гунина И. А.**
Совершенствование управления основным капиталом промышленного предприятия 281
- Лютова Ю. П., Гунина И. А.**
Оценка эффективности использования основного капитала промышленного предприятия 284

Митина А. Д. Анализ существующих предпосылок к внедрению финансового контроллинга на судостроительных предприятиях РФ 286	Norkulova D. Z., Kilichova O. Z., Eraliyeva Z. K. The combination of national dance and ethnographic tourism 293
Непогодина А. В. Форсайт как методология предвидения 290	Сергеева Е. А. Понятие и роль регионов во внешнеэкономической деятельности государства 295
Новиков Т. Г. Формирование корпоративной социальной ответственности в организациях 291	

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Управление финансовой устойчивостью предприятия и пути ее повышения

Алексеев Виктор Викторович, студент
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

Научная статья посвящена анализу процесса управления финансовой деятельностью предприятия, ее финансовыми показателями и результатами, которые влияют на устойчивое развитие бизнеса. Перечислены основные негативные факторы, которые формируют сложные условия современной экономики России. Рассмотрена методика оценки финансовой устойчивости предприятия. Предложены пути повышения уровня финансовой устойчивости современного предприятия.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовая деятельность, управление финансами, экономическая безопасность, финансовое состояние.

Финансовое состояние предприятия — это ключевой элемент его деятельности. Основным инструментом в управление финансовой деятельности предприятия являются финансы. Если быть точнее, то коммерческие финансы формируются за счет результативности в виде прибыли. Но, стоит понимать, что финансовая деятельность предприятия может быть и убыточной, поэтому, стоит рассматривать не просто прибыль, а все то, что ее формирует. Прибыль в нашем усмотрении — это положительная разница между доходом и затратами бизнеса. В случае превышения последних, устойчивость предприятия под угрозой, что требует проведения мероприятий по улучшению ее финансового состояния.

Именно последняя тенденция наблюдается у многих предприятий российской экономики. Их ключевой проблемой является отрицательное движение денежных средств, формирование убыточного производства, убытки при продаже продукции и рост кредиторской задолженности.

Современными аспектами условия российской экономики выступают такие негативные факторы, как:

- нестабильность курса национальной валюты — российского рубля;
- низкие темпы экономического роста (реального ВВП страны);
- инфляционные риски и рост индекса потребительских цен;
- снижение реальных доходов населения (объема личных финансов);

— режим санкций с странами Запада и формирование экономических и политических барьеров для предприятий, осуществляющих экспортную деятельность.

Таким образом, актуальными являются научные исследования по тематике управления финансовой устойчивости предприятия и разработки мер ее повышения в современных условиях экономики Российской Федерации.

Зачастую, проблема финансовой устойчивости предприятия формируется из-за влияния следующих факторов, как экономическая конъюнктура, денежно-кредитная политика банковского регулятора, кредиторская задолженность перед кредиторами и динамика на финансовых рынках, которая вызывает ценовые колебания товарно-сырьевых инструментов и валютного курса.

Однако, как показывает текущее состояние предпринимательского сектора России, многие организации финансово неустойчивы, что приводит к их банкротству и ликвидации (рис. 1).

Важнейшим аспектом управления финансовой устойчивости предприятия является оценка и анализ финансовой деятельности организации. Общую структуру абсолютных и относительных показателей, которые активно используются менеджерами при формировании методики анализа финансовой устойчивости можно отобразить на рисунке 2.

С учетом того, что современные методы анализа финансового состояния предприятия различные и предлагают практически одни и те же инструменты, можно предложить следующую методику оценки:

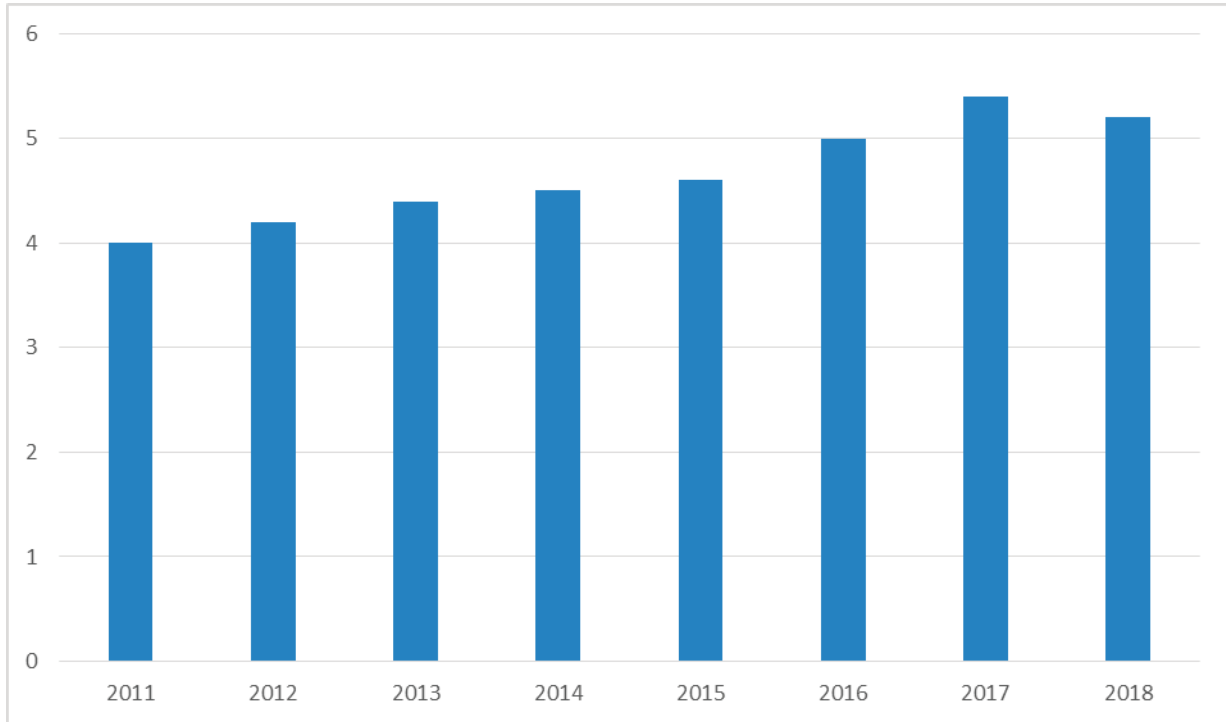


Рис. 1. Доля обанкротившихся юридических лиц в Российской Федерации период с 2011 по 2018 гг.,% [2]

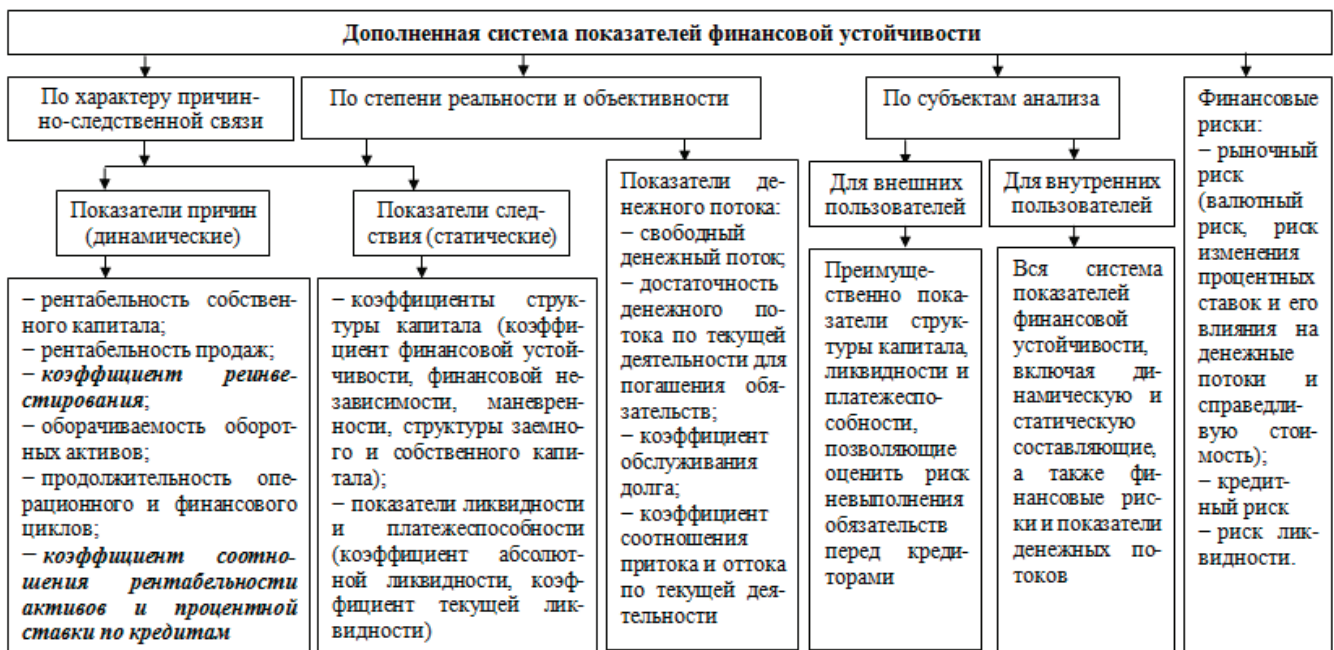


Рис. 2. Классификация относительных и абсолютных показателей методики оценки финансовой устойчивости фирмы [1]

- формируется система качественных и количественных показателей финансовой деятельности предприятия;
- проводится стратегический анализ деятельности предприятия для оценки факторов внешней и внутренней среды, которые напрямую воздействуют на финансовые показатели;

- анализируется структура денежных потоков предприятия и источники выручки/прибыли;
- анализируется структура капитала предприятия (эффективность использования заемного и собственного капиталов);
- анализируется себестоимость производства продукции и продуктовый портфель предприятия;

— проводится оценка влияния инфляционных и валютных рисков на финансовую деятельность предприятия;

— проводится анализ показателей рентабельности производства и прибыльности деятельности предприятия;

— анализируется влияние стейкхолдеров на оценку финансовой деятельности предприятия.

Теперь перейдем к вопросу разработки путей, при помощи которых можно повысить уровень финансовой устойчивости предприятия России в современных условиях отечественной экономики [3; 4].

Первый метод повышения финансовой устойчивости предприятия включает в себя процесс модернизации производственных мощностей. Причина заключается в том, что крайне большая доля основных фондов предприятий России имеют высокий уровень износа. При этом, капитальные инвестиции недостаточны для покрытия степени износа и ухудшения производительности основных средств. По этой причине, финансирование новых производственных мощностей — это система мероприятий, требующих значительные капиталовложения, однако позволяющие увеличить техническую эффективность производства.

Второй метод — это расширение и диверсификация рынка сбыта готовой продукции через заключение новых партнерских соглашений с региональными, национальными и зарубежными дистрибьюторами. Степень рыночной конкуренции на многих рынках имеет высокий уровень, что сдерживает потенциал роста финансовых результатов всех производителей определенного сегмента

товаров/услуг. По этой причине, целесообразным выступает диверсификация рынка сбытов или выход на новые.

Третий метод — это увеличение объема производства, которое возможно благодаря использованию научно-технологических и инновационных разработок по обновлению и созданию новой продукции, более конкурентоспособной из-за своих характеристик качества и потребительской ценности/полезности по удовлетворению потребностей покупателей/клиентов. Данный механизм позволяет провести оптимизацию затрат, что увеличивает рентабельность производства.

Четвертый метод — это процесс усовершенствования системы расчетов с покупателями для снижения размера дебиторской задолженности, а также эффективная работа с кредиторами для снижения размера кредиторской задолженности. Важными выступают такие инструменты, как установление скидочной системы при досрочной оплате покупки товара или услуги, своевременном уведомлении покупателя о необходимости возврата дебиторской задолженности и ее уплаты.

В заключении исследования статьи необходимо отметить, что важность вопроса подкреплена следующим пониманием: недостаточная финансовая устойчивость может привести предприятие к неплатежеспособности и, в следствие, отсутствию необходимых финансовых ресурсов для обеспечения процесса непрерывного производства и развития предприятия, а абсолютная финансовая устойчивость будет препятствовать этому развитию. Исходя из этого, актуальным является разработка путей и мероприятий, задачей которых выступает повышение уровня финансовой устойчивости предприятия.

Литература:

1. Бурлакова О. В., Крекер А. Н. Развитие методики анализа финансовой устойчивости хлебопекарных предприятий. URL: <http://apej.ru/article/06-01-2017> (дата обращения: 14.12.2019).
2. Единый Федеральный реестр сведений о фактах деятельности юридических лиц. URL: <http://fedresurs.ru/> (дата обращения: 14.12.2019).
3. Парфенова М. А. Финансовые результаты и пути улучшения финансового состояния организаций // Студенческий форум: электрон. научн. журн. 2017. № 2(2).
4. Люкшонкова Т. П. Способы повышения финансовых результатов деятельности предприятия // Вестник современных исследований. — 2017. — № 6-1 (9).

Отраслевые особенности формирования команды инвестиционно-строительного проекта

Байкина Полина Сергеевна, студент магистратуры
Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург)

В статье показана важность применения проектного управления в строительной отрасли, проанализированы особенности инвестиционно-строительных проектов, в части формирования команды проекта. Даны рекомендации по подбору участников строительного проекта с целью оптимизации и повышения результатов проекта.

Ключевые слова: команда проекта, инвестиционно-строительный проект, эффективность команды проекта, руководитель проекта.

Industry features of formation of team of investment-construction project

The article shows the importance of applying project management in the construction industry, analyzes the features of investment and construction projects, in terms of forming a project team. Recommendations are given on the selection of participants in a construction project in order to optimize and improve the results of the project.

Keywords: project team, investment construction project, project team effectiveness, project manager.

Строительство зданий всегда несет в себе огромный труд, капиталовложения и риски. Сегодня требования в строительной отрасли возросли в разы, — вопрос соблюдения сроков и бюджета строительных проектов стоит особенно остро. Это связано с переходом строительства на проектное финансирование (изменения в 214 — ФЗ, вступившие в силу 1 июля 2019). На момент инициирования и планирования строительного проекта все представляется в радужном цвете, но как только начинается процесс строительства план превращается в битву за бюджет и сроки.

Такой неприятный сценарий возникает в силу того, что инвесторы, имея достаточно средств для финансирования, но не имея опыта, не понимают всю важность профессионального подхода в области управления строительного проекта. Они создают в своей компании специальный отдел, который будет контролировать ход всего строительства, — что мало эффективно, либо полностью доверяют подрядчику.

У девелоперов нет еще четкого понимания, что профессиональное управление проектами — это метод качественного контроля за сроками и планом строительства.

Формирование команды проекта — одна из задач проектного менеджмента. Ведь от квалификации и профессионализма команды проекта зависит на сколько успешным окажется проект. Проблема заключается в том, что компании — застройщики считают себя проектно-ориентированными, но продолжают работать «по старинке». Руководство строительным проектом осуществляется профессионалом из функционального подразделения, и тем самым нарушается всяческая логика проектного подхода. Зачастую это связано с незрелостью организации, или нежеланием собственника (топ-менеджера) менять привычный ход работы и обусловлено непониманием того, в чем преимущества такого подхода. Компании формально применяют проектное управление, которое сводится к описанию порядка согласования и утверждения документации.

Статья указывает на необходимость использования на практике достижений менеджмента и психологии для более эффективного использования человеческого ресурса.

В инвестиционно-строительном проекте ключевые роли играют заказчик и подрядчик. На стадии инициирования проекта собирается единая группа во главе с руководителем проекта. В чем особенность управления командой строительного проекта? Как команда проекта способна повлиять на успешность проекта? Как сделать команду проекта более эффективной?

Во многих проектах проблемой является столкновение интересов «проектной» и «обычной» бюрократии. В строительной отрасли каждый строящийся объект (проект) является «продуктом», и пересечения с «функциональными» отделами не происходит. Отделы — бухгалтерия, планово-экономический, юридический, производственно-технический отдел, — являются обслуживающими для «стройки».

Как и в любом проекте необходимо задать основные параметры строительного проекта — сроки реализации, технические характеристики и бюджет, разработать план проекта, обозначить риски. Задача команды проекта обеспечить своевременное выполнение целей, соблюдение заданных параметров, соблюдение сроков, устранение неполадок и предотвращение рисков.

Например, одной из частых проблем в строительной отрасли является увеличение бюджета строительства. Это обусловлено и удорожанием стройматериалов, и ошибками при планировании, и изменениями в тех. задании. Руководитель проекта должен решить эту непростую задачу, ведь зачастую увеличение бюджета проекта невозможно. Выход такой — искать более экономичные проектные решения, экономить на других статьях расхода. С этим может справиться только опытный менеджер проекта, который знает особенности управления строительным проектом.

Очевидно, что только знание процесса строительства, понимание роли вспомогательных подразделений для достижения общих целей проекта, может дать понимание того, как этим процессом управлять. Именно поэтому на роль руководителя строительного проекта назначается специалист обязательно со строительным образованием, а не просто «управленец». Реализация инвестиционно-строительных проектов также может опираться на оргструктуру компании. Специалисты, работающие, на-

пример, в отделе капитального строительства или техническом отделе, могут выполнять роль менеджера инвестиционного проекта.

Таким образом, ключевым моментом в формировании команды инвестиционно-строительного проекта является назначение на роль руководителя проекта сильного руководителя (сильного в управленческом плане и компетентного в строительстве), так называемый «руководитель стройки». Немаловажным является и наделение руководителя проекта управленческими полномочиями, обеспечение необходимыми ресурсами, возможность распорядиться бюджетом, в рамках запланированного. На практике мы чаще сталкиваемся с ситуацией, когда руководитель проекта не несет ответственности за не верно принятые решения, или наоборот, отвечает за решения, которые он не принимал.

Неизбежно в оргструктуре строительных компаний применение матричного принципа. Их влияние, конечно, меньше, чем в каком-либо другом проекте. Для того, чтобы исключить проблему двойного подчинения достаточно договориться, что сотрудники вспомогательных подразделений, участвующие в проекте, подчиняются менеджеру проекта.

Руководитель проекта собирает команду, необходимую для достижения целей проекта, опираясь на основные принципы формирования команды проекта. Он учитывает специфику проекта, назначает роли, согласно навыкам и компетенциям сотрудников. Очевидно, что команда для реализации строительного проекта должна состоять из проектировщиков, строителей, снабженцев и т.д.

Немалую роль в эффективности работы команды проекта зависит от стиля взаимодействия руководителя проекта с другими участниками команды. Здесь многое будет зависеть от типа лидера. «Современная концепция лидерства подчеркивает такую его ценность, как повышение у подчиненных способности к самоорганизации и самоконтролю». Наиболее адекватный лидер — тот, кто может руководить другими в таком направлении, чтобы они руководили собой сами» [6]. Управление командой проекта связано с необходимостью создания рациональной структуры, обеспечения высокой степени профессионализма сотрудников, сложностью достижения оптимального соотношения внешнего контроля и независимости команды. [5, стр. 245]

Литература:

1. Вартанян А. А. Управление командой и организацией в бизнес-среде. — М.: Доброе слово, 2009.
2. Мазур И. И. Управление проектами: учебное пособие/ Мазур И. И., Шапиро В. Д., Ольдерогге И. Г. — М.: 2-е издание, 2004. 3.
3. Пособие по управлению проектами / Ю. Н. Забродин, А. М. Саруханов и др. — М., Омега-Л 2004.
4. Уэбстер, Г. Планирование и управление проектами для менеджеров: пер. с англ. Гордон Уэбстер. М.: Дело и Сервис, 2008. — 272 с.
5. Фоппель К. Создание команды. Психологические игры и упражнения. — М.: Генезис, 2009.
6. Носова Ю. С., Калмыков Н. А. Электронный сетевой полиматический журнал «Научные труды КубГТУ» Издательство: Кубанский государственный технологический университет (Краснодар)

В формировании команды строительного проекта рекомендуется придерживаться целеполагающего подхода. Это обеспечит четкое распределение ролей, выполнение всех работ по проекту компетентными специалистами, что положительно скажется на сроках и качестве работ. Руководителю проекта останется только правильно поставить задачи и замотивировать членов команды проекта на достижение лучшего результата.

Не обойтись руководителю строительного проекта без администратора, мастера участка и прораба. Администратор возьмет на себя функции, связанные с исполнением контракта, ведением всей необходимой документации, протоколов, запросов. Мастер участка координирует деятельность на стройплощадке в соответствии с графиком работ. Он контролирует поставки, наличие и сохранность оборудования, и должен обладать широким знанием всех строительных процессов. Кроме этого, мастер участка отвечает за безопасность на стройплощадке. Он является главным связующим звеном между подрядчиком и технадзором, поэтому выстраивание отношений очень важный момент в работе мастера участка.

Прораб помогает мастеру участка в организации работ по проекту, обеспечивает непрерывную работу на стройплощадке, ведет карточки учета рабочего времени, записи совещаний, сопровождении технадзора и любых других поручениях.

Вот лишь несколько участников команды строительного проекта. Процесс строительства часто связан с критическими ситуациями, поэтому для эффективного взаимодействия необходимо проявлять гибкость, эмоциональную сдержанность, готовность к взаимовыручке, сосредоточить все силы для достижения общей цели.

Таким образом, мы видим важность формирования квалифицированной команды проекта, особенно такого непростого, как инвестиционно-строительный проект, отличительной чертой которого является большая предрасположенность к рискам и влияния множества факторов. От профессионализма команды проекта, и, в частности, от Руководителя проекта, зависит на сколько успешным будет проект, будут ли соблюдены ключевые показатели — время, сроки, качество! Каждый успешный проект — это залог процветания и могущества компании на высококонкурентном строительном рынке!

Анализ конкурентоспособности гостиничного предприятия

Белоцерковская Наталья Викторовна, кандидат педагогических наук, доцент;
Миргалауов Ильяс Рашитович, студент
Филиал ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет» в г. Анапе Краснодарского края

В статье авторы изучают конкурентоспособность гостиничного предприятия. Представлен анализ комплекса маркетинга (4P), многоугольник конкурентоспособности, SWOT-анализ.

Ключевые слова: конкурентоспособность, комплекс маркетинга, SWOT-анализ, гостиничное предприятие, отель.

Одной из важнейших характеристик, используемых для оценки эффективности экономической деятельности субъектов, является конкурентоспособность. Термин «конкурентоспособность» трактуется как способность выдержать конкуренцию, представляющую собой борьбу между экономическими субъектами за максимально эффективное использование факторов производства. [1]

Изучение конкурентов и условий конкуренции в гостиничной отрасли требует от отеля в первую очередь для того, чтобы определить, в чём его преимущества и недостатки перед конкурентами и сделать выводы для выработки собственной успешной конкурентной стратегии и поддержания конкурентного преимущества.

Методы оценки конкурентоспособности предприятия, в том числе и в сфере гостеприимства, достаточно разнообразны: по сравнительным преимуществам; по факторам производства; по рыночной позиции предприятия; по качеству продукции, работ, услуг; матричный метод; SWOT-анализ, комплексная оценка и др. [2, с. 78]. Данные методы позволяют оценить конкурентоспособность предприятия в качественных и количественных показателях.

Alean Family Resort & Spa Denville 5* — уникальный отель в курортном городе, он построен в 2013 г. и входит в сеть Alean Family Resort Collection. Курорт работает в формате «Ультра всё включено». Концепция работы отеля заключается в создании комфортных условий для

семейного отдыха с детьми, а также в оздоровлении гостей.

Для оценки конкурентоспособности данного отеля мы использовали анализ комплекса маркетинга (концепция 4P), многоугольник конкурентоспособности и SWOT-анализ.

Ключевым фактором в комплексе маркетинга, как средство удовлетворения нужд и потребностей конкретного человека или сообщества людей, является продукт. Основным продуктом Alean Family Resort & Spa Denville 5* является размещение. Номерной фонд отеля включает 404 номера различных категорий (таблица 1).

Абсолютно все номера создавались с учетом требований клиента, который готов платить за качество оказываемых услуг. В результате были созданы номера с элементами нормандского стиля, оправдывающие ожидания всех членов семьи, прибывших на отдых в Alean Family Resort & Spa Denville 5*.

При заезде в отель дети до 12 лет получают брендированные подарки. В номере гостей ожидают сладости и игристое вино, композиция из живых цветов. Также гостям предлагаются халат, тапочки, шапочка для душа, расчёска, зубной и бритвенный наборы, швейный набор, губка и лопатка для обуви. Следующим элементом продукта является питание. Ни один конкурент в Анапе не имеет 9 точек питания на территории отеля (таблица 2).

Изысканная кухня, фирменные экзотические коктейли и неповторимая атмосфера в каждом ресторане отеля

Таблица 1. Категории номеров в Alean Family Resort & Spa Denville 5*

Название	Площадь номера, м2	Количество проживающих, чел.
Standart single	14	2
Standart	21	3
Superior	24	4
Family standart	28	4
Family superior	44	6
Suite	35	4
Suite superior	44	4
Suite executive	44	4
Apartment	78	6
Apartment superior	110	6
Apartment executive	110	6

Таблица 2. Рестораны и бары на территории отеля Alean Family Resort & Spa Doville 5*

Название ресторана/бара	Характеристика	Ассортимент блюд
Normandie	Ресторан шведской линии (основной)	Широкий выбор блюд и кулинарных изделий. Напитки безалкогольные. Алкогольные напитки регионального производства. Ранний завтрак. Тематические ужины совместно с тематическими мероприятиями.
Bon appetit	Снек-бар	Напитки алкогольные. Напитки безалкогольные. Пицца в ассортименте. Паста в ассортименте.
Lobby bar	Место для утреннего кофе, для деловой встречи и дружеской беседы	Алкогольные и прохладительные напитки, десерты.
Saint Michel	Гастрономический ресторан	Обед и ужин для гостей, проживающих в номерах категории Apartment, Suite executive, по меню «Табльдот».
Marinie	Снек-бар	Поздний завтрак. В течение дня: крошка-картошка, картофель фри, блины с начинками, куриные нагетсы, бургеры. Напитки безалкогольные. Напитки алкогольные. В вечернее время работает гриль-бар. Поздний ужин.
Карамелька	Детское кафе	мороженое и поп-корн в ассортименте; фрукты; детские пюре в индивидуальной упаковке; кондитерские изделия и выпечка; молочные коктейли; соки, молоко в индивидуальной упаковке, вода питьевая, чай, кофе.
Disco bar	Для тех, кто любит и умеет петь или просто любит музыку	огромный выбор изысканных напитков и коктейлей
Le Paradis	Снек-бар на пляже	В течение дня: овощи, горячие блюда и закуски в ассортименте. В обеденное время: суп. Десерты: мороженое и свежие фрукты. Горячие напитки: чай, кофе. Безалкогольные напитки: квас, лимонад, питьевая вода, кефир. Алкогольные напитки: пиво.
Pool bar	Расположен возле комплекса бассейнов	Мороженое. Безалкогольные напитки. Алкогольные напитки.

Alean Family Resort & Spa Doville 5* — один из секретов его популярности.

Важной составляющей продукта отеля является Центр красоты и здоровья ESSENTIE семейного курорта Alean Family Resort & Spa Doville 5*, который располагает диагностической, лечебной базой и высококвалифицированными специалистами медицинского профиля. Центр является одним из самых оснащённых и крупных в регионе, включает в себя аква-термальный комплекс, пользование которым входит в систему «Ультра все включено»,

а также медицинский центр с широким перечнем услуг и Spa центр, выполненный в эксклюзивном дизайне с отделкой из натуральных материалов.

Как было сказано выше семейный отдых — основное направление работы отеля, поэтому для детей здесь созданы особые условия. На территории отеля действуют несколько детских клубов (таблица 3).

Следующий элемент комплекса маркетинга «Цена». Цены за проживание в отеле, указанные в таблице 4, рассчитаны на двух взрослых, за 6 ночей.

Таблица 3. Детские клубы Alean Family Resort & SPA Doville 5*

Наименование детского клуба	Возраст	Направления деятельности
Мини-клуб «Вики-Чики»	от 1 до 3 лет	Развивающие игры
Детский клуб «Вики-Чики»	от 4 до 7 лет	Специальные программы
Развлекательно-игровой комплекс	от 7 лет	танцевальный класс, классы по звукозаписи, видео и фотомонтажу, физико-химическая лаборатория и др.
Teen club	для подростков	Развлечение и развитие тинейджеров

Таблица 4. Стоимость проживания в Alean Family Resort & SPA Doville 5* Ultra All Inclusive (период с 13.01.2020–19.01.2020 гг.)¹

Название номера	Цена, руб.
Standart	65 280
Superior	70 200
Suite superior люкс улуч.	94 500
Family standart сем. Станд.	90 300
Suite executive предст.люкс	101 280

Стоимость проживания в Alean Family Resort & SPA Doville 5* Ultra All Inclusive зависит от многих параметров, например, даты, тарифа и т.д.

Рассмотрим продвижение Alean Family Resort & Spa Doville 5*.

Отель имеет официальный сайт, активно работает в социальных сетях: ВКонтакте, Facebook, Instagram. Сведения о количестве подписчиков приводятся в таблице 5. Также размещаются ролики о жизни в отеле на видеохостинге YouTube.

Таблица 5. Количество подписчиков в социальных сетях Alean Family Resort & SPA Doville 5*

Социальная сеть	Количество подписчиков, чел.
ВКонтакте	7008
Facebook	1658
Instagram	29900

Социальные сети обновляются каждый день. Так же используется таргетированная реклама, которая является ведущим способом продвижения в современном мире.

Alean Family Resort & Spa Doville 5* проводит различные акции. Сведения о последних акциях отеля приводятся в таблице 6.

Таблица 6. Акции Alean Family Resort & SPA Doville 5*

Название акции	Период действия акции	Условия акции
Скидка 10%	с 31.12.19 до 31.01.20	Предполагает бронирование летнего отдыха в отеле до 31.01.2020. Период проживания по акции с 25.04.20 до 11.10.20
Оптимальный отпуск	с 21.11.19 до 02.10.20	Скидка до 20% при бронировании проживания на срок от 7 суток
Дети до 12 лет — бесплатно	с 13.10.19 по 31.12.20	Дети до 12 лет на дополнительных местах размещаются совершенно бесплатно
-20% на Spa и медицинские программы	19.12.2019–21.04.2020	Скидка предоставляется при покупке программы до прибытия в отель

¹ Согласно данным системы интернет-бронирования отелей Booking.com — режим доступа: <https://www.booking.com/hotel/ru/dovill-spa.ru>. — (дата обращения — 07.01.2020)

Также отель выпускает свою собственную газету под названием Alean News, которая выпускается каждый месяц и в ней отображены самые яркие моменты из жизни отеля.

На территории отеля расположен магазин с брендированной продукцией, в котором продается все от фирменной кепки до меда с логотипом сети и получить любой товар с именным логотипом может любой клиент онлайн либо по указанному ими номеру телефона.

Приобрести путевку в отель Alean Family Resort & SPA Denville 5* можно не только непосредственно через официальный сайт, но и через системы интернет-бронирования отелей, такие как Booking.com, Trip Advisor и т.д. На каждом из этих сервисов средняя оценка отеля — 9/10.

Alean Family Resort & Spa Denville 5* расположился на территории 5 га, расстояние до моря приблизительно 500 м, до аэропорта — 14 км, а до железнодорожного вокзала — 5 км.

Все элементы комплекса маркетинга взаимосвязаны. Например, функциональные возможности, качество продукта и определяют назначаемую цену.

Анализ и оценка конкурентоспособности любого предприятия основывается на данных о его внешнем окружении. Это непосредственное окружение, или, как принято говорить, среда прямого воздействия включает, прежде всего клиентскую базу и конкурентов. На территории Анапы существует примерно 15 отелей, которые имеют категорию 4 или 5 звёзд. Единственным идентичным по количеству звёзд конкурентом является «Гранд-отель Валентина».

Основные сравнительные характеристики отелей представлены в таблице 7. Многоугольник конкурентоспособности представлен на рисунке 1.

По отзывам гостей следует, что Alean Family Resort & Spa Denville 5* опережает конкурента только по организации питания. По остальным позициям незначительно, но уступает.

Таблица 7. Основные сравнительные характеристики гостиниц²

Критерии	Гостиницы	
	Alean Family Resort & Spa Denville 5*	Гранд-отель Валентина
Персонал	9,1	9,6
Соотношение Цена/качество	8,2	8,6
Завтрак	9,1	8,1
Комфорт	8,8	9,1
Чистота	9,3	9,4
Бесплатный Wi-Fi	8,3	8,3
Удобства	8,8	9,1
Расположение	8,7	9,1
Итого:	8,8	9,1
Оценка:	Потрясающе	Превосходно
Количество отзывов	112	199

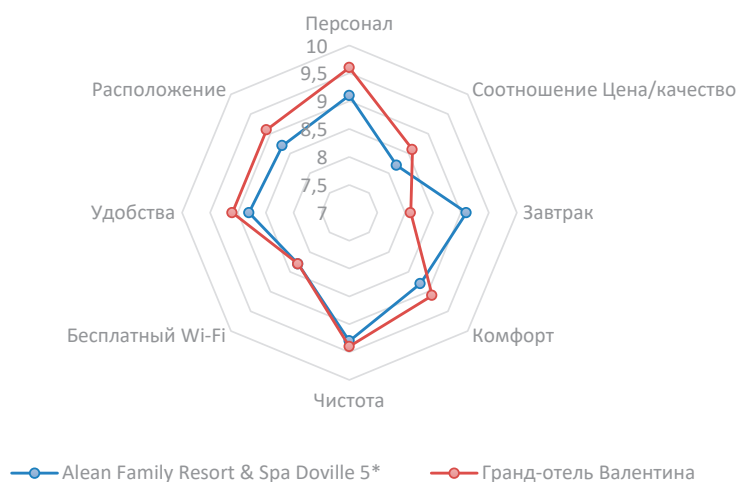


Рис. 1. Многоугольник конкурентоспособности отелей (Alean Family Resort & Spa Denville 5* и Гранд-отель «Валентина»)

² Согласно данным системы интернет-бронирования отелей Booking.com — режим доступа: <https://www.booking.com> — (дата обращения — 08.01.2020)

Далее мы провели SWOT-анализ отеля Alean Family Resort & Spa Denville 5* (табл. 8).

Таблица 8. SWOT-анализ Alean Family Resort & Spa Denville 5*

	Возможности — О	Угрозы — Т
	<p>Расширение рекламной деятельности.</p> <p>Дальнейшее развитие информационных технологий (осваивать новые способы взаимодействия с аудиторией).</p> <p>Устойчивое восприятие образа Краснодарского края как территории, привлекательной для внутреннего туризма группами потребителей (внутри края, страны, за рубежом).</p> <p>Формирования туристского сознания общества.</p>	<p>Значительная продолжительность «мертвого» сезона в связи с природно-климатическими условиями.</p> <p>Отсутствие системы комплексного развития индустрии туризма сопутствующей инфраструктуры и защиты окружающей среды;</p> <p>Усиление выездного туризма за границу.</p> <p>Инфляционные процессы.</p> <p>Репутация Краснодарского края в плане отдыха.</p> <p>Ухудшение экологии Черного моря.</p>
<p>Сильные стороны — S</p> <p>Удобное расположение (близость к пляжу, аэропорту, ж\д вокзалу, автовокзалу, остановке общественного транспорта).</p> <p>Наличие разнообразного питания (9 баров и ресторанов на территории отеля, большинство из которых входят в систему «Ультра все включено»).</p> <p>Оснащенность спортивными и развлекательными объектами (детские клубы, игровая терраса, детские игровые площадки, фитнес-клуб, велостанция, спортивные площадки).</p> <p>Высокое качество оздоровительной части (SPA-комплекс и медицинский центр).</p> <p>Идеальная система водных процедур (6 бассейнов и собственный пляж).</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Пригласить известных тревел-блогеров для рекламы. 2. Создать тур для инфлюенсеров разных стран для осведомленности зарубежных туристов. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Придумать событийные мероприятия, которые помогут привлечь гостей в отель в «мертвый сезон».
<p>Слабые стороны — W</p> <p>Высокая цена (отпугивает средний класс).</p> <p>Отсутствие популярности на территории РФ.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Запустить пиар-акцию на основе сравнения с зарубежными отелями (люди будут понимать за что они платят). 2. Привлекать внимание властей различного уровня к проблемам Черного моря в бухте. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Запустить гонку отелей для того, чтобы оживить конкуренцию в городе. 2. Использовать гибкую ценовую политику.

Таким образом основываясь на совокупности всех приведенных выше данных, можно дать оценку состоянию отеля, его конкурентоспособности. По-нашему мнению, отель «Alean Family Resort & Spa Denville 5*» является достаточно конкурентоспособным предприятием и, безусловно, обладает уникальными конкурентными преимуществами.

Однако в процессе принятия управленческих решений по поддержке, развитию и формированию конкурентных преимуществ, разработке стратегии по управлению отелем, как на текущий период, так и на перспективу необходимо усовершенствовать те моменты, которые способствуют снижению конкурентоспособности.

Литература:

1. Калиева О. М., Белоцерковская Н. В., Джукаева Ю. Р., Бобылева Е. А. Эволюция научных взглядов о сущности конкурентоспособности // Молодой ученый. — 2015. — № 1. — С. 226–227. — URL <https://moluch.ru/archive/81/14650/> (дата обращения: 06.01.2020).

2. Конкурентоспособность гостиничных предприятий: учебно-методическое пособие — Москва, изготовлено по государственному заказу города Москвы, 2007. — 100 с.
3. Конкуренция в гостиничном бизнесе // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://prohotel.ru> (Дата обращения — 06.01.2020)
4. Официальный сайт Alean Family Resort & Spa Denville 5* // Электронный ресурс. Режим доступа: <https://doville-resort.ru> (Дата обращения 06.01.2020.)
5. Официальный сайт Grand Hotel Valentina // Электронный ресурс. Режим доступа: <https://grandvalentina.ru> (Дата обращения — 06.01.2020)

Производственная стратегия в условиях инновационных возможностей и ограничений развития. Цифровые технологии

Будникова Ольга Сергеевна, студент магистратуры

Саратовский социально-экономический институт (филиал) Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

В статье обоснована необходимость внедрения цифровых технологий в современную систему управления бизнесом, рассмотрены основные направления формирования производственной стратегии в условиях ограниченного развития цифровой экономики и природа данных ограничений.

Качественно новым объектом для управляющей организации являются инновационные технологии, состоящие из среднесрочных и долгосрочных проектов, которые обладают высоким уровнем риска. На инвестирование таких проектов позволяют себе пойти только рискованные предприниматели.

В условиях цифровой экономики особое внимание уделяется стратегическому управлению корпоративными знаниями, которое обеспечивает выживание и развитие предприятий различных отраслей. [1, с. 10]

Для управления большим потоком изменений в предприятии, связанных с реструктуризацией, требуется стабильность ведения повседневных производственных процессов, сочетание стратегических решений с финансовыми, научно-техническими и маркетинговыми вопросами. Производственные стратегии предполагают наличие цели, средств, финансовых источников, а также сложные условия корпоративного управления.

Для достижения цели требуется умение справляться с рисками, так как применение новаторской тактики повышает показатель неопределенности в конечном результате. Производственная стратегия предприятия зависит от инновационных проектов, необходимо учитывать различные факторы, которые влияют на реализацию проектов в условиях ограничений развития цифровой экономики. Для того, чтобы внедрить инновации необходимо поставить цели, которые помогут удовлетворять потребности предприятия.

Оптимальный метод реализации проекта заключается в поиске, нахождении, целесообразном и рациональном использовании ресурсов.

Инновационное развитие технологий и эффективность их использования сегодня очень сильно влияют на конкурентоспособность компаний, скорость вывода ими про-

дуктов на рынок, качество и себестоимость продуктов. Затем следует выбрать ключевые направления и провести диагностику готовности предприятия по ним.

На следующем этапе происходит открытие НИОКР или проектов внедрения в корпоративной лаборатории или инновационном исследовательском центре компании. При этом принципиально мобилизовать творческий потенциал специалистов компании через их развитие в специально созданных пространствах прототипирования продуктов и моделирования бизнес-процессов. И на завершающей стадии цикла обеспечивается развитие компании по направлению к автономным производственным системам [2, с.56].

Производительность труда, эффективность и конкурентоспособность современного предприятия сегодня, как никогда ранее, определяются возможностями быстрого и гибкого использования ключевых цифровых управленческих систем и технологий [3, с. 30].

При принятии решений об инвестициях в развитие компаний чаще всего оценивается окупаемость технологий. К примеру, технологий RFID и цифровой логистики, аддитивного производства, носимой электроники. С такого анализа доходности кибертехнологий — производственные компании активизируют цифровое развитие. В этой связи целесообразно разработать и представить универсальную модель и использовать этот инструмент при составлении планов развития компании. Для наиболее эффективной оценки окупаемости инвестиций в кибертехнологии команды компаний развиваются на практико-ориентированных образовательных программах в школах управления и центрах цифрового развития индустрий [5, с. 8].

В продукте и в средствах производства доказала свою эффективность радикальная конвергенция цифрового

и физического. Если предприятие не выпускает новую модель продукта ежегодно в условиях быстрого и тесного цифрового мира, оно проигрывает конкурентам. Увеличились эффективные возможности для автономного производства, поэтому цеховой персонал постепенно замещается операторами цифровых технологических процессов, как десять лет назад токари и фрезеровщики начали замещаться операторами станков с ЧПУ [4, с. 17]. Распространяются технологии предиктивной аналитики как серьезной конкурентной силы и связи продукта с его разработчиком. Указанные технологии рождены десятки лет назад. Но любая революция — это окончательное разрушение старой технологической платформы критической массой новых технологий, эволюционно развивающихся долгие годы.

Выгода внедрения кибертехнологий в первую очередь, это сокращение времени на выполнение трудоемких ручных процессов, настройку и обработку данных. Также кибертехнологии приводят к уменьшению затрат, вызванных ошибками, снижению потребления ресурсов и увеличению объема производства. Важнейшими качественными результатами следует назвать повышение удовлетворенности клиентов и улучшение сбора и накопления информации.

Одна из важнейших потребностей современной компании — понимать поведенческие паттерны потребителей и уточнять параметры нелинейных иррациональных моделей поведенческой экономики. Эта потребность реализуется через сбор и обработку данных от умных подключенных продуктов. На основе таких данных многие компании развивают платформы управления данными, продавая соответствующие услуги для последующего анализа и монетизации данных, в том числе через уточнение маркетинговых активностей, персонализированной коммуникации с клиентами, мониторинга эффективности маркетинговых кампаний, разработки новых продуктов и для других целей. Платформы управления данными — это централизованные цифровые информационные хабы, хранящие, систематизирующие и позволяющие анализировать информацию о клиентах. Руководители компаний, учитывая результаты анализа системных и обработанных данных, принимают решения о направлениях и объемах инвестиций, а также развитии и диверсификации производственных программ. При принятии решений они опираются на результаты мониторинга ускорения диффузии технологий и соотношения

уровней затрат на приобретение и внедрение технологий и производительности технологий.

Данные технологии помогли бы успешно реализовать производственную стратегию фирмы, но в условиях ограничений развития цифровой экономики в стране, внедрение данных технологий имеет высокие риски.

Ограничениями развития цифровой экономики могут выступать:

- устаревшая правовая база это связано с быстрым развитием новых технологий, которые могли бы в перспективе оптимизировать процесс производства;
- не соблюдение права собственности на новые технологии;
- большие затраты на развитие НИОКР;
- нехватка кадров.

Для того чтобы производственная стратегия в данных условиях развивалась необходимо сделать упор на модернизацию бизнес-процессов, создать на базе предприятия отдел, который будет заниматься НИОКР и учитывать все факторы влияющие на деятельность организации. Производственная стратегия должна ориентироваться на развитие инновационных проектов, которые в долгосрочной перспективе позволят получить конкурентные преимущества. При оценке перспективности инновационного проекта по достижению научно-технических критериев необходимо учитывать не только вероятность коммерческого успеха, но и результативность данного проекта, бюджет НИОКР компании и операционных подразделений, осуществляющих НИОКР.

В заключении можно отметить, что переход традиционной экономики к цифровой, вызванный быстрыми темпами происходящих перемен, возникновение новых вызовов и опасностей, как и новых возможностей для ведения бизнеса требуют исследования новых концептуальных подходов к реализации управленческих решений. Только подобным способом возможно противодействовать новейшим вызовам, адекватно учитывать новые опасности и применять новые возможности в инновационной сфере. Проистекающие перемены в экономике, связанные с распространением и внедрением цифровых технологий, требуют их глубокого исследования с целью разработки кардинально новых подходов к обоснованию принимаемых управленческих решений, а также формированию пространства для инновационных бизнес-моделей.

Литература:

1. Гримашевич, О.Н. Стратегическое управление компаниями в условиях цифровой экономики/ Гримашевич, О.Н.// Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2018. № 5 С. 10–13.
2. Демиденко, Д.С., Родионов Д. Г., Малевская-Малевич Е. Д. «Цифровой» подход к определению стратегии инновационного производства на предприятии // Фундаментальные исследования. — 2018. — № 9. — С. 53–57.
3. Клау, Т. Как советы директоров компаний решают вопросы внедрения передовых технологий// Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. 2017. № 1(2). с. 30–31.
4. Кунцман, А. А. Специфика адаптации современных компаний к условиям цифровой экономики // Инновации. 2017. № 9. С. 14–21.
5. Цифровая экономика России. URL: <http://www.tad-viser.ru/index.php>.

Банковское кредитование субъектов малого и среднего бизнеса в Российской Федерации: проблемы и пути решения

Вирабян Нарине Мишиковна, студент магистратуры

Саратовский социально-экономический институт (филиал) Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

Кредитование малого бизнеса остается экономически значимым рынком, развитие которого в настоящее время ограничивается рядом финансовых и организационных факторов. На современном этапе развития рыночной экономики малое предпринимательство востребовано не только всем обществом, но прежде всего самим крупным бизнесом, самим финансовым капиталом.

Данная статья затрагивает некоторые актуальные и острые проблемы предприятий малого и среднего бизнеса в России. В современных условиях важнейшим направлением активизации социально-экономического развития РФ становится стимулирование малого и среднего бизнеса.

В статье проведен анализ динамики кредитования юридических лиц в России в целом и предприятий малого и среднего бизнеса, в частности. В статье приводится описание роли малого и среднего бизнеса в экономике страны, определяется его влияние на валовой внутренний продукт, изучается возможность субъектов малого и среднего бизнеса получить доступ к денежным ресурсам, в частности возможность банковского кредитования данной категории заемщиков.

Ключевые слова: кредитование, коммерческие банки, субъекты малого и среднего предпринимательства, кредит, банковская поддержка, просроченная задолженность, кредитные продукты для малого бизнеса проблемы кредитования, совершенствование.

В современном мире субъекты малого и среднего бизнеса обеспечивают рабочими местами более половины населения стран с наиболее развитой экономикой, способствуют поддержанию «здоровой» конкуренции, что приводит к насыщению рынка более качественными товарами.

Актуальность статьи связана со всем комплексом особенностей малого предпринимательства в России на современном этапе. Сфера малого бизнеса имеет важнейшее значение в решении государственных задач, направленных на повышение качества трудоустройства граждан, формирование здоровой конкурентной среды. Это означает, что сфера малого бизнеса — это важный и необходимый элемент экономической системы страны, который выполняет ряд важнейших функций.

Данные функции связаны, прежде всего, со всемерным стимулированием экспортного потенциала государства и обеспечением внутреннего потребительского рынка. Одновременно с этим сфера малого бизнеса выступает как ключевой системообразующий элемент развития экономики государства.

На современном этапе специфика развития малого бизнеса в нашей стране обусловила повышенное внимание к данной сфере со стороны государства. Без оказания всесторонней поддержки представителям малого предпринимательства представляется невозможным рост активной хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов, занятых в данной сфере.

В связи с наличием ряда негативных тенденций в экономике России, представляется необходимым пересмотр и внесение корректив в механизм кредитования представителей малого предпринимательства [2, с. 107].

В нашей стране для решения задач экономического роста одним из основных факторов является на совре-

менном этапе развитие малого и среднего предпринимательства. Удельный вес таких субъектов хозяйствования в России неуклонно растет. Это обстоятельство актуализирует проведение целого комплекса мероприятий, направленных на усовершенствование механизмов внешнего финансирования малого и среднего предпринимательства.

Для субъектов малого и среднего бизнеса банковское кредитование открывает широкие возможности, связанные с расширением хозяйственной деятельности. Благодаря финансированию со стороны кредитно-банковских учреждений субъекты малого и среднего предпринимательства получают возможность улучшить параметры ликвидности и рентабельности, обеспечивать финансовую безопасность, в полной мере выполнять требования действующего законодательства [5, с. 129].

К сфере финансовой безопасности может быть отнесено, в частности, хранение денежных средств на счетах, операции с документацией, применение сейфов. Государство должно быть заинтересовано в развитии малого и среднего предпринимательства.

На современном этапе развитие малого бизнеса открывает для государства достаточно широкие возможности. Выгода состоит, прежде всего, в том, что на основе развития малого и среднего предпринимательства повышается занятость населения, растет налогооблагаемая база, повышаются показатели ВВП, формируется здоровая конкуренция на рынке и т.п.

При этом необходимо отметить и наличие целого комплекса проблем в сфере развития субъектов малого и среднего предпринимательства. Одной из основных таких проблем является низкая доступность банковских кредитных ресурсов.

В настоящее время процентные ставки на развитие малого и среднего бизнеса очень высокие. Соответственно, ограничиваются банковские кредиты страхом того, что получается высокие уровни риска и сложное управление этими рисками. Банки в свою очередь тоже сталкиваются с проблемами. И одной из основных их проблем является привлечение и удержание клиентов [1, с. 50].

В банковской сфере много разных способов для того, чтобы привлечь клиента на обслуживание в конкретном банке, но они должны быть прежде всего приемлемым уровнем этих же затрат, которые позволят достичь более лучшего эффекта. По выборам специалистов, существует два способа, которые являются наиболее эффективными для привлечения клиентов.

Первый способ — это привлечение, которое основано на рекламе торговой марки банка.

Второй способ — привлечение, которое основано уже на финансово-хозяйственных связях с уже существующими клиентами. Но опять же, если применить первый способ привлечения клиентов, то будут значительные затраты на рекламу и у банка должна быть развита сеть филиалов, которая будет приближенной к потенциальным и уже существующим клиентам банка. Если же банк не крупный, то этот способ будет требовать хороших дополнительных затрат на проведение более масштабной рекламы своего банка и своей торговой марки. Поэтому для таких банков более выгодней второй вариант привлечения клиентов.

Второй проблемный аспект заключается в удержании своих клиентов. А это уже намного сложнее чем привлечение. Около 65% клиентам предпочтительнее, чтобы все их финансовые продукты были в управлении только у одного банка. Зачастую дополнительные средства в форме кредита необходимы малым компаниям, когда они только начинают развивать свою деятельность.

При этом не имея достаточного количества имущества для обеспечения залога, что часто является причиной отказа предприятию в кредите. Это происходит потому, что на начальном этапе своей деятельности предприятия не имеют возможности подтвердить регулярность своего дохода, а также опровергнуть мнение о том, что оно может оказаться компанией-однодневкой.

Еще одной проблемой при выдаче кредита банком является сложность в проверке реального финансового состояния предпринимателей, так как они могут быть освобождены от составления основных форм финансовой отчетности и могут предоставить справку об уровне своих доходов [6, с. 78].

А так как большинство предприятий этой категории стараются скрывать свои реальные доходы, для минимизации уплаченных налогов, это еще больше усложняет ситуацию.

Также проблемой может стать отсутствие у начинающих предпринимателей высоколиквидных залогов. В связи с этим банкам приходится создавать резервы по таким кредитам, что приводит к росту стоимости банковского кредита, что останавливает многих предпринимателей.

В решении вышеупомянутых проблем должны совместно почувствовать банковские организации и государство. В основе государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства должно быть развитие и реализация государственных целевых программ по кредитованию малого бизнеса.

Также требуется внесение в законодательство таких изменений как, отмена налогообложения доходов от кредитов, предоставляемых субъектам малого предпринимательства, внедрение плавающей процентной ставки в зависимости от объемов кредитов, сроков погашения и наличия залогового имущества.

Еще одной мерой на основе государственного финансирования может стать создание центров поддержки предпринимательства, которые бы консультировали начинающих предпринимателей по юридическим и финансовым вопросам для получения государственных субсидий. Для банков же, будет целесообразным разработка единой системы методов для оценки платежеспособности малого бизнеса [4, с. 51].

Также с целью повышения доверия предпринимателей к банковским кредитам необходимо провести упрощение процедуры для получения кредита, совершенствование системы обслуживания и увеличения сроков кредитования.

Таким образом, сегодня прослеживается положительная тенденция возрастания у кредитных организаций интереса к рассматриваемым категориям корпоративных клиентов: банки, кредитовавшие в основном небольшое число крупных заемщиков, осознали необходимость диверсификации кредитного портфеля (для того, чтобы сократить концентрацию и обеспечить стабильную прибыль). Поэтому предоставление кредитов субъектам МСБ для банков весьма перспективный источник получения прибыли. Как правило, данные кредитные продукты имеют стабильный и высокий спрос.

Таким образом, в сфере кредитования субъекты малого и среднего бизнеса России образовался замкнутый круг: банки не могут предоставить выгодные условия для малых и средних предприятий, а те, в свою очередь, не могут обеспечить кредит хорошим залогом. Либо же если у банка и имеются программы для данных экономических субъектов, то получить ссуду по этим программам для предпринимателей трудно из-за её стоимости.

Ситуация на сегодняшний день такова, что представители бизнеса опасаются прибегать к механизму кредитования с целью развития своего дела. Это объясняется нестабильной экономической ситуацией в стране, что, в свою очередь, обусловило новую основную задачу для коммерческих банков — повышение доверия предпринимателей к своим банковским продуктам.

В целях расширения объемов банковского кредитования малых и средних корпоративных клиентов необходима реализация следующих мероприятий:

— разработка кредитно-банковским учреждением унифицированных подходов к установлению кредитоспособности потенциального клиента;

- усовершенствование механизмов риск-менеджмента;
- сокращение себестоимости кредитных процедур и сроков рассмотрения заявок на получение кредита за счет технического и технологического усовершенствования;
- использование кредитно-банковским учреждением кредитных продуктов без залогового обеспечения;
- снижение кредитных рисков с помощью системы обеспечения кредитов;
- приоритет долгосрочных отношений с постоянными клиентами;
- пересмотр системы льгот, позволяющих снижать для предприятия процентную ставку по кредиту;
- постоянное совершенствование и расширение линейки продуктов и услуг, предлагаемых клиентам, которые будут отвечать рыночным тенденциям;

- диверсификация и расширение каналов продвижения банковских продуктов и услуг для представителей малого и среднего бизнеса через партнерскую и собственную сети;
- модификация и усовершенствование способов работы с просроченной задолженностью для повышения качества кредитного портфеля.

Стоит отметить, что все же кредитование данного сектора выгодно не только самим предпринимателям, но и, несмотря на большие кредитные риски, банкам. Также с развитием новых технологий в России появляются продукты, которые могут составить высокую конкуренцию традиционному банковскому кредитованию, поэтому банкам необходимо совершенствовать свои предложения и условия по кредитованию, чтобы не потерять свою долю в обслуживании данной отрасли экономики.

Литература:

1. Андреева, И. О критериях выделения малого и среднего бизнеса // Общество и экономика. — 2016. — № 7. — С. 43–47.
2. Дербенева Е. Н. Особенности и проблемы банковского кредитования малого и среднего бизнеса в России // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2017. — № 1. — С. 107–114.
3. Варагина А. Е. Исследование роли малого и среднего бизнеса в России // Молодой ученый. — 2018. — № 24. — С. 119–124.
4. Курбанова А. А. Современное состояние и проблемы развития кредитования малого и среднего бизнеса // Проблемы современной экономики: материалы IV Междунар. научн. конф. Челябинск, 2015. — С. 51–56.
5. Мазур Ю. А. Малый бизнес: тенденции и проблемы кредитования в период кризиса // Вестник научных конференций. 2016. № 9. — С. 129–131.
6. Слуцкий А. А. Операционный риск процессов кредитования населения и малого и среднего бизнеса: идентификация и модель его оценки // Банковское кредитование. 2017. — № 2. — С. 78–80.

К вопросу о выборе источников финансирования деятельности субъектов малого и среднего бизнеса

Вирабян Нарине Мишиковна, студент магистратуры

Саратовский социально-экономический институт (филиал) Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

В рамках настоящей статьи рассмотрены как традиционные инструменты банковского кредитования, так и альтернативные источники финансирования малых и средних предприятий (МСБ).

Ключевые слова: *малый бизнес, кредит, источники финансирования, факторинг, электронное онлайн финансирование, бизнес-ангелы.*

Малый бизнес — важный сектор экономики современной России. В настоящее время Правительство нашей страны делает ставку именно на развитие этого вида бизнеса, существует множество государственных программ по его поддержке и развитию. Данный курс объясняется тем, что малый бизнес принимает большое участие в формировании бюджета — это один из основных источников налоговых поступлений.

Давно известен факт, что предпринимательство выполняет решающую роль в экономике любого государства. Оно обеспечивает взаимодействие производителей и потребителей, удовлетворяя потребности каждой из сторон, предоставляет инновационные решения, регулирует рынок труда. Субъекты малого и среднего предпринимательства выступают ориентирами, отражающими степень экономического развития региона (страны в целом), и помогают

определить альтернативные пути развития. Социальная значимость данных субъектов заключается в обеспечении занятости и улучшении социальных и экономических взаимосвязей. Малое предпринимательство представляет собой коммерческую деятельность небольших по числу участников организаций, направленную на извлечение прибыли и достижение индивидуальных стратегических задач. Важно отметить, что редко, когда хозяйствующий субъект способен осуществлять свою предпринимательскую деятельность только лишь за счет собственных ресурсов.

Поэтому в процессе своего функционирования он становится перед выбором дополнительных источников финансирования. Финансирование как крупных компаний, так и субъектов малого бизнеса может выражаться в различных его проявлениях. Все виды финансирования можно условно разделить на стандартные и альтернативные способы. К стандартным методам финансирования можно отнести: краткосрочные и долгосрочные кредиты, коммерческие кредиты, привлечение инвесторов, государственная поддержка малого предпринимательства.

Предоставление кредитов в определенных случаях может быть не самым выгодным способом финансирования предпринимательской деятельности. Более того, получить кредиты субъектам малого и среднего предпринимательства не всегда представляется возможным: зачастую они не могут предоставить финансовое обеспечение под получаемые кредиты, либо в силу особенностей функционирования не могут обеспечить требуемый уровень финансовой устойчивости и ликвидности. Размер процентной ставки по предоставляемым кредитам во многом зависит от устойчивости хозяйствующего субъекта и его кредитной истории (от 9,6 до 20%).

Помимо кредитования большую роль для развития предпринимательства играет привлечение инвесторов. Данный вид финансирования можно считать отчасти менее доступным для малого бизнеса, так необходимым условием является финансовая устойчивость хозяйствующего субъекта и возможность быстрой окупаемости вкладываемых затрат.

Привлеченные средства инвесторов могут использоваться достаточно длительный срок, что позволяет предприятию наращивать темпы производства и тем самым обеспечить себе дополнительную прибыль и устойчивость. Однако недостатком этого способа является то, что он достаточно затратный, так как возврат денежных средств инвесторов будет способствовать оттоку капитала предприятия, тем самым затормаживая темпы его развития. При этом необходимо способствовать привлечению инвестиций в малое и среднее предпринимательство.

Необходимого результата можно достичь за счет предоставления инвесторам более полной информации о количестве хозяйствующих субъектов, их специализации и направленности, а также пытаться найти точки соприкосновения интересов инвесторов и потребностей в реализации бизнес идей малых и средних предприятий. И, наконец, способ финансирования малого и среднего

бизнеса — бюджетное финансирование. На данный момент в РФ разрабатывается все больше программ, направленных на финансовое обеспечение малого и среднего предпринимательства как посредством прямого финансирования, так и с помощью предоставления различных льгот. Причем программы финансирования могут быть как федеральными, так и региональными.

Определив ряд важнейших стандартных способов финансирования предпринимательской деятельности, перейдем к альтернативным методам. К ним относятся: микрофинансирование, микрокредитование, услуги лизинговых и факторинговых компаний.

Системы микрофинансирования характеризуются широким спектром услуг финансовой направленности, в который входят займы, страхование, применение микролизинга, а также расчетно-кассовое обслуживание субъектов малого и среднего предпринимательства. Микрокредитование позволяет в короткий срок получить необходимую сумму финансирования, от 1 до 3 млн руб. (10 по нескольким договорам). При этом необходимо учитывать, что при предоставлении микрокредитов и микрозаймов могут применяться достаточно высокие процентные ставки, что является одним из основных отличий обычного кредита.

Еще один способ альтернативного финансирования заключается в использовании экспресс-кредитования, которое подразумевает под собой предоставление субъектам малого и среднего предпринимательства кредита в минимальные сроки при минимальном пакете документов под достаточно большие проценты. Итак, отличительной чертой экспресс-кредита можно отметить предоставление денежных средств в достаточно короткий срок, предоставив при этом минимальное количество необходимых документов.

Стоит отметить причину применения высоких процентных ставок. Данная особенность обусловлена тем, что при предоставлении денежных средств на таких условиях у кредитных организаций могут возникнуть ситуации, связанные с наличием риска, характеризующегося тем, что при предоставлении экспресс — кредита отсутствует такой элемент, как залог.

Одним из способов привлечения финансирования является использование лизинговых услуг. Лизинг представляет собой инструмент финансирования, объединяющий элементы банковского кредитования и аренды на долгосрочный период с возможностью выкупа объекта. Процесс применения лизинговых услуг заключается в выборе субъектом малого бизнеса необходимого имущества и субъекта, который обеспечит данным имуществом.

Использование лизинговых услуг является одним из выгодных альтернативных методов финансирования, однако при предоставлении лизинга малым и средним предприятиям лизинговые компании могут осуществлять данные услуги на недостаточно выгодных для себя условиях. Данная ситуация характеризуется тем, что предоставление лизинга малым и средним организациям явля-

ется не столь прибыльным, как для крупных предприятий. Вторым фактором является рискованность, характеризующаяся тем, что не всегда лизинговые компании могут изучить документы, подтверждающие состояние финансовой устойчивости и платежеспособности организации, что может повлечь за собой убыток. Но все же данный сегмент стремительно развивается в отношении сотрудничества с малыми и средними предприятиями [5].

Кроме отраженных методов финансирования малого бизнеса стоит отметить и те, которые начинают стремительно использоваться в настоящее время. Одной из преобладающих форм финансирования малого бизнеса в мире является использование венчурных фондов. Данный способ финансирования еще не так развит в РФ. Однако стоит отметить, что на данный момент времени доля российских инвестиций в мировой венчурный рынок составляет почти 8,5%, при условии, что несколько лет назад она была меньше 0,5%. Данная динамика характеризует все большее использование мировых методов инвестиций, способствуя тем самым поддержке данного сектора рынка со стороны государства [1].

На территории РФ существует ряд более крупных венчурных фондов, осуществляющих поддержку малого и среднего бизнеса. К этому числу относятся:

1. «Инновации в электроэнергетике» (НП «ИНВЭЛ»). Данный венчурный фонд основан на объединении частного капитала и его использовании для финансирования компаний в сфере электроэнергетики и смежных с ней отраслях.

2. Бизнес-инкубатор «Ингрия» сформирован за счет государственного капитала, и его деятельность направлена на финансирование всех отраслей малого и среднего предпринимательства.

3. ИК «Высокие технологии» сформирован за счет частного капитала. Его деятельность осуществляется в пределах Приволжского, Уральского и Центрального федеральных округов.

4. AddVenture основан на объединении частного капитала. Сфера действия данного венчурного фонда распространяется на интернет-серверы и SaaS.

Несмотря на то, что использование данного метода финансирования только начинает применять в более крупных масштабах, венчурные фонды направляют свои

денежные средства на финансирование не только экономического сектора, но и смежных с ним отраслей.

Так как малые и средние предприятия имеют не такую финансовую устойчивость, как более крупные организации, им необходимо применять дополнительные источники финансирования, учитывая при этом прибыльность и рискованность использования привлеченных источников финансирования, а также, сохраняя большую часть своего капитала для развития своей деятельности.

На данный момент к основным альтернативным и интересным источникам финансирования можно отнести микрофинансирование, добровольное вступление в кредитные союзы, применение экспресс — кредитования, а также использование услуг лизинговых и факторинговых компаний. Помимо перечисленных методов на данный момент времени в РФ развиваются венчурные фонды, позволяющие финансировать молодые компании, а также начинает набирать популярность применение краудного финансирования и его подвидов.

Помимо использования в целях финансирования венчурных фондов, осуществляется постепенное развитие и применение такого способа финансирования, как краудное финансирование. Данный метод финансирования достаточно давно известен на мировом рынке, но на территории РФ он только начинает набирать популярность. Причина, по которой предприниматели прибегают к использованию альтернативных методов, в том числе краудному финансированию, заключается в ограничении обычных методов финансирования для малого и среднего предпринимательства в связи с изменениями в рыночной сфере и ростом цен на использование заемных источников. Краудное финансирование включает в себя несколько подвидов, к числу которых относятся краудфандинг, краудинвестинг и краудлендинг [7, с. 54].

Краудфандинг предполагает массовое финансирование, направленное на поддержку творческих проектов, бизнес-идей, а также на осуществление благотворительных акций за счет цифровых платформ (сети интернет). Финансирование благотворительных акций может осуществляться как полностью на безвозмездной основе, так и с получением бонусов или части собственности организации, а также в виде выплачиваемых дивидендов.

Литература:

1. Венчурные фонды в России и крупнейшие Фонды [Электронный ресурс] / Центр Поддержки Предпринимательства. — Режим доступа: <https://equity.today/venchurnye-fondy-v-rossii.html>. (дата обращения: 07.01.2020).
2. Сайт помощи малому бизнесу Бизнес идеи [Электронный ресурс] URL: http://www.bizidei.ru/kak_otkryit_auditorskuyu_kompaniyu.html
3. Управление финансами в малом и среднем бизнесе [Электронный ресурс] URL: <http://finecobiz.com/katalog/istoczniki-finansirovaniya-malogo-biznesa-v-rossiiczast1.php>
4. Финансирование малого бизнеса — кредиты под малый бизнес [Электронный ресурс] URL: <http://www.pro-biznes.com/finansirovanie-biznesa/finansirovanie-malogo-biznesa-%E2%80%93-kredity-podmaljy-biznes.html>
5. Особенности финансирования субъектов малого бизнеса с применением лизинговой схемы [Электронный ресурс] URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-finansirovaniya-subektov-maloglobiznesa-s-primeneniem-lizingovoy-shemy>

6. Лизинг для малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей — реальная возможность получения долгосрочного финансирования [Электронный ресурс] / ООО «Оптимум финанс». — Режим доступа: <http://www.optimumfinance.ru/articles/lizing-dlya-malogo-biznesa-i-individualnykhpredprinimateley-realnaya-vozmozhnost-polucheniya-dolgosrochnogo-finansirovaniya>
7. Суворов Н. С. Краудное финансирование как альтернативный источник финансового обеспечения предприятий малого бизнеса [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=28356081> & (дата обращения: 07.01.2020).

Особенности управления финансами в организациях малого бизнеса

Волкова Анастасия Алексеевна, студент;

Научный руководитель: Чернованова Надежда Викторовна, кандидат экономических наук, доцент

Волгоградский государственный аграрный университет

В статье проанализированы преимущества и недостатки малых фирм относительно крупного производства. Определена роль финансов для любого предприятия. Дано определение рентабельности, установлены ее функции и факторы, которые влияют на показатель рентабельности. Рассказывается о разнице между крупными и малыми предприятиями в вопросе финансового планирования. Дается оценка значимости финансового планирования для малых предприятий. Приводятся схемы планирования финансов.

Ключевые слова: финансы, малый бизнес, управление финансами, финансовый план, эффективность финансового планирования.

На сегодняшний день малый бизнес является главным сектором в рыночной экономике, потому что именно он определяет качество и структуру валового национального продукта и темпы экономического роста. Главной задачей всякого предпринимателя считается доходное ведение дела за счет рационального применения имеющихся ресурсов, минимизации потерь и максимизации вероятностей удовлетворения социально-экономических потребностей. Шаткая организация экономической работы стала одной из ключевых оснований разрушения компаний малого бизнеса.

Значимость финансов малых предприятий в общегосударственной финансовой системе также подтверждается их долей в ВВП, которая на протяжении нескольких лет составляет около 20% и долей этого сегмента в общей занятости, который составляет около 25%.

Современная рыночная экономика предоставляет свободу действий в отношении бизнеса и предпринимательства, но, в то же время, это влияет на рост конкуренции между предприятиями малого бизнеса. Независимо от масштабов организации ее система управления должна положительно влиять на эффективность работы фирмы. Например, Майкл Мескон писал: «...цель управления — это выполнение реальной работы реальными людьми. Успешным решением считается такое, которое реализуется практически — превращается в действие — результативно и эффективно» [7].

Для малого бизнеса свойственно единоличное владение, собственно, это говорит о том, что предприниматель автономно занимается деньгами, обеспечением,

сбытом, рекламой и т.д. Впрочем, владелец не всякий раз имеет возможность исполнять все функции автономно, за это время ему приходится делегировать собственные возможности и транслировать ведение бухгалтерского и денежного учета на аутсорсинг. По мере подъема фирмы формируется управленческая группа, охватывая бухгалтера, что ведет к отказу от аутсорсинга. Но даже при подобной структуре организации почти всем малым предприятиям приходится сталкиваться с нелегкими задачами. Как демонстрирует опыт, один из ведущих моментов, который содействует разорению — недостаток знаний. Вследствие этого для выживания они рано или же поздно обязаны адресоваться в консалтинговые компании. Как ведомо, достоверной методикой управления потоком валютных средств, считается экономический проект. В случае если не брезговать этим достоверным инвентарем управления, оформлять проект на месяц, год и большой период, то можно уверенно двигаться в избранном направлении.

Экономический проект крупной фирмы представляет собой обширный документ, но содержать меньше деталей и вспомогательных документов.

Экономический проект подключает:

- проект активов и пассивов;
- расчет точки безубыточности;
- мониторинг перемещения наличности.

У малых фирм относительно крупного производства существует ряд преимуществ: исключением лишних звеньев в управлении, возможность изготовления малых партий без финансовых потерь, близость

к местным рынкам и запросам клиентов. В современной рыночной экономике страны малым предприятиям необходимо конкурировать как с крупными производствами, так и между собой. Малые компании в отличие от крупных более подвержены таким факторам как высокая конкурентность, недостаток оборотных средств, угроза быстрого разорения. Конкурентоспособность добавляет рациональное управление движением финансовых ресурсов и капитала, находящегося в его использовании. Финансы имеют наиважнейшее значение, так как денежные средства необходимы для деятельности фирмы и ее развития, также благодаря грамотному управлению финансами, организация преодолевает конкурентные преграды на рынке. Следовательно, актуальность работы определяется тем, что эффективность деятельности организации лучше их рассматривать во взаимосвязи с различными показателями, которые характеризуют денежные средства, вложенные в организацию. Таковыми, например, являются показатели рентабельности (доходности).

Рентабельность — это соотношение дохода с капиталом, который был вложен в создание данного дохода. Общая рентабельность рассчитывается по формуле:

$$R = \frac{(O - C) * 100}{C},$$

где R — уровень рентабельности, %;

П — прибыль;

Оф — среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

Об — среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств.

Рентабельность помогает соотнести доходность предприятия с альтернативным вложением капитала или доходностью, которую получила бы организация при похожих условиях риска. Чтобы рискованные инвестиции стали выгодными, они требуют более высокой прибыли. Рентабельность является показателем, комплексно характеризующим эффективность деятельности предприятия. Она характеризует результат деятельности: от использования ресурсов предприятия: успех (неуспех) в бизнесе, рост (снижение) объемов деятельности. Также рентабельность — это разница между ценой товара и его стоимостью, между объемом продаж и его себестоимостью, это характеризует ее как количественный показатель. Показатель рентабельность можно рассматривать как один из критериев качества управления, потому что с помощью нее оценивается эффективность управления предприятия в целом, прибыльность во многом зависит от правильности и рациональности принимаемых управленческих решений. Экономический интерес любого предприятия — увеличить долю рентабельности, которая остается в его распоряжении. Для сотрудников предприятия рост уровня рентабельности является укреплением финансового положения, и как следствие, увеличение средств для материального стимулирования их труда, а для управляющих эта информация — показатель

тактики и стратегии компании. Рентабельность означает, насколько прибыльна деятельность компании, а значит, чем выше значение коэффициентов рентабельности, тем деятельность является эффективней.

Совершенно очевидно, что цель финансового планирования заключается в получении прибыли, которая основывается на анализе расходов и доходов. Для того, чтобы сделать цель любого бизнеса — прибыль наиболее весомой необходимо проанализировать пути расходования средств и найти способы увеличения доходов.

В настоящее время на первый план выходят технологии. Технологии могут быть самые различные, могут применяться в самых разных областях, но самым важным является то есть ли технологии у предприятия в принципе. Те, предприятия, которые обладают новыми технологиями управления, которые позволяют планировать бизнес, контролировать финансовые и товарные потоки, наиболее достоверно анализировать различные показатели, они — то и идут впереди остальных предприятия. И тут ни для кого не секрет, что большие предприятия в силу их масштабов и количества каналов финансирования имеют преимущество перед малыми предприятиями. Соответственно для малых предприятий на первый план выходит выстраивание эффективной финансово-экономической политики, которая позволит оптимальным образом распределить экономические ресурсы.

Малые предприятия, как никакие другие, подвержены рискам изменения рыночной среды и её негативному влиянию. Финансовое планирование позволяет таким предприятиям значительно сократить риски, помогает предприятию развиваться, внедрять и развивать новые концепции производства и т.д. Характерной чертой малых предприятий является то, что как на стадии становления, так и в периоды развития и роста предприятие испытывает трудности с формированием финансовых ресурсов. В таких условиях необходимо разрабатывать систему финансовых планов и плановых показателей по обеспечению развития предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности его финансовой деятельности в предстоящем периоде.

Финансовый план является лицом вашего бизнеса. Опираясь на него, можно планировать прибыль и мероприятия по её повышению. План необходимо подвергать корректировкам в соответствии с реалиями. Если план не выполняется, прибыль нет, то в срочном порядке нужно предпринимать меры по улучшению работы бизнеса и стабилизации финансов. Если же план выполняется — в бизнесе всё хорошо.

Учитывая проблему ограничения возможности привлечения заемного капитала и отсутствие собственного капитала, возникает необходимость управления структурой капитала в рамках финансовой политики малого предприятия. В рамках финансового менеджмента малого предприятия одной из проблем является процесс налогового менеджмента, включающий в себя управление объектами

налогообложения, порядок исчисления и уплаты налогов. При осуществлении налогового планирования финансовому менеджеру необходимо четко различать агрессивное планирование, направленное на минимизацию налоговых платежей и оптимизацию налогообложения, с учетом возможностей, предоставляемых нормами налогового права.

Еще одна проблема заключается в финансовом анализе и оценке финансового состояния малого предприятия. Малые предприятия менее ликвидны, чем крупные, потому что им трудно иметь наиболее ликвидные активы, меньше денег вкладывается в запасы и дебиторскую задолженность, что также подтверждается более длительным оборотом активов. В то же время в структуре капитала малых предприятий высока доля заемного капитала. Соответственно, уровень предпринимательского риска на малом предприятии значительно выше (почти в 3

раза), чем на крупном. Поэтому считаю возможным разработать систему нормативных значений показателей финансового анализа на малых предприятиях, которая будет незначительно отличаться от общепринятых стандартов.

Актуальной проблемой является отсутствие грамотных финансовых менеджеров. Решение этой проблемы многие представители малого бизнеса видят в совмещении позиций. Но такая экономия в финансовом обслуживании приводит к ухудшению качества управленческих решений. Создание специального финансового подразделения или финансового положения обойдется дорого, так как специалисты высокого уровня в области финансов стоят дорого. Остается вариант эффективного финансового менеджмента путем передачи финансового менеджмента специализированной организации, так называемого аутсорсинга или субподряда.

Литература:

1. Балашова Н. Н., Токарева Е. В., Горьковский Д. В. Особенности бухгалтерского учета процессов инновационной деятельности. В сборнике: Современные тенденции в научном обеспечении агропромышленного комплекса. Коллективная монография. Под редакцией В. В. Окоркова. Иваново, 2019. с. 359–362.
2. Балашова Н. Н., Чекрыгина Т. А., Горбачева А. С. Роль и место контроля затрат труда и его оплаты в системе управления экономического субъекта аграрного бизнеса. Экономика и предпринимательство. 2019. № 2 (103). с. 508–512.
3. Биткина И. К. Финансы организаций. Практикум: учебное пособие для среднего профессионального образования. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 123 с.
4. Мелихов В. А. Модель информационного обеспечения системы интегрированной отчетности для устойчивого развития субъектов агробизнеса. В сборнике: Развитие АПК на основе принципов рационального природопользования и применения конвергентных технологий. Материалы Международной научно-практической конференции, проведенной в рамках Международного научно-практического форума, посвященного 75-летию образования Волгоградского государственного аграрного университета. 2019. с. 80–84.
5. Чалдаева Л. А. Финансы: учебник и практикум для академического бакалавриата / под редакцией Л. А. Чалдаевой. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 439 с.
6. Чернованова Н. В., Ягупова Е. В. Совершенствование учета финансовых результатов в организациях АПК. В сборнике: Развитие АПК на основе принципов рационального природопользования и применения конвергентных технологий. Материалы Международной научно-практической конференции, проведенной в рамках Международного научно-практического форума, посвященного 75-летию образования Волгоградского государственного аграрного университета. 2019. с. 105–110.
7. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Пер. с англ. — М.: «Дело», 1992. — 7 С. 51

Цифровизация как способ активизации инновационной деятельности в сельском хозяйстве

Волкова Анастасия Алексеевна, студент;

Научный руководитель: Чернованова Надежда Викторовна, кандидат экономических наук, доцент
Волгоградский государственный аграрный университет

Направлением развития инновационного процесса является цифровые технологии в растениеводстве и животноводстве, внедрения научных достижений в производство. В статье рассмотрены ключевые аспекты развития цифровой экономики в аграрном секторе; представлены перспективные направления развития цифровизации в сельском хозяйстве с учетом целей и задач Программы «Цифровая экономика Российской Федерации».

Ключевые слова: инновации, цифровизация, организация, разработки, производство, АПК, цифровая экономика, сельское хозяйство, цифровые технологии.

Цифровизация предполагает ускоренное развитие передовых бизнес-направлений, Интернет-торговли профессиональным компьютерным оборудованием и оснасткой, новых рабочих специальностей, услуг и функций по обучению использования интеллектуальных систем в животноводстве.

Можно выделить ряд факторов как прямого, так и косвенного воздействия, влияющие на внедрение и использование цифровых технологий в АПК. Среди ключевых факторов, влияющих на развитие цифровизации в сельском хозяйстве, отметим следующие:

- торговая глобализация;
- изменение климата;
- рост урбанизации;
- рост численности населения;
- изменение потребительских предпочтений;
- развитие технологий в сельском хозяйстве (био- и нано-);
- переход от продуктовой модели к сервисной и другие.

По прогнозам экспертов, 25% мировой экономики к 2020 году перейдет к внедрению технологий цифровизации. Именно поэтому с целью сокращения расходов, увеличения производительности и оптимизации рабочего процесса одним из ключевых факторов развития сельского хозяйства является внедрение цифровизации, которая также активно применяется и в Казахстане. Так, за 5 лет в стране планируется создать 20 цифровых и 4 тыс. продвинутых ферм.

В большей степени оцифрованы процессы реестра разрешительных документов в области выдачи сертификатов в животноводстве и растениеводстве, мониторинга прохождения товара (импорт/экспорт). В настоящее время реализован обмен данными с российской системой ветеринарного мониторинга по выданным разрешениям на экспорт. Полностью автоматизированы мониторинг и процесс оборота зерновых расписок. Завершается процесс автоматизации выдачи субсидий в АПК.

Стоит отметить, что активнее цифровизация внедрялась в области животноводства: в свое время больший удельный вес животных был сконцентрирован в частном подворье, что представляло определенные риски ветеринарной безопасности и большую сложность в организации ветеринарных мероприятий.

В среднем по всем отраслям экономики Россия занимает 43-е место в мире по уровню развития ИТ-технологий. В агропромышленном комплексе ситуация еще хуже. «В России на 1000 человек, работающих в сельском хозяйстве, приходится пять ИТ-специалистов, в Европе эта цифра в пять раз больше. Технологически развитые предприятия инвестируют в «цифру» не менее 350–500 рублей на гектар, в то время как средние — не более 10 рублей». Доля цифровой экономики России в ВВП составляет всего 2,8%, что в 4,4 раза меньше, чем в Великобритании и в 2 раза, чем в США

В странах Евросоюза, а также США и Китае уже запущена программа цифровизации и благополучно развивается. Она получила свое распространение не только в растениеводстве, но и в животноводстве. Уже сейчас фермеры могут не отходя от компьютера следить за состоянием растений или животных, синхронизировать и сохранять данные для дальнейшего анализа.

У животных, например, можно отследить все этапы производства, начиная от подачи корма, заканчивая климатом в помещениях. Существуют также датчики, которые передают данные о физиологическом состоянии животного (он определяет кислотность желудка, температуру животного, его активность, период половой охоты, предоставляет информацию, необходимую для корректировки рациона питания).

У растений это электронная карта полей, которая позволяет проводить корректировку технологических операций на текущий сельскохозяйственный год, подсчитывать нужное количество семенного материала, осуществлять мониторинг роста и развития растений, отслеживать технику, контролировать процесс уборки урожая, определять расход топлива, эффективно использовать рабочее время и др.

На сельскохозяйственных угодьях устанавливаются базовые станции, которые получают информацию и отправляют ее на «облако». Затем отчеты поступают на мобильные устройства специалистам фермы. Можно отметить то, что вся эта система достаточно дорогостоящая и требует особой точности при ее наладке. Также требуются квалифицированные рабочие для ее обслуживания.

В России проведен анализ текущего состояния внедрения точного земледелия с разделением на «продвинутые» и «цифровые» фермы, по итогам стало понятно, что продвинутых — 114, цифровых — 10, к 2022 году показателя в 2 тысячи продвинутых ферм по всей республике

Цифровая ферма — это ферма, работающая за счет новых инструментов и технологий, почти без участия человека. Основной задачей цифровизации является упрощение деятельности фермеров от начала и до сбыта продукции.

За счет новых технологий будет осуществлено обучение и повышение квалификации работников аграрного сектора, для чего с 2020 года будет запущена программа онлайн-обучения с привлечением частных ИТ-компаний. Обучающиеся смогут дистанционно выбрать курс, преподавателя, что значительно снизит временные и транспортные расходы фермеров.

Сельских товаропроизводителей будут обучать основам предпринимательства, ведению хозяйства, агрономии, семеноводству, животноводству. В 2019 году будет внедрен пилотный проект по запуску онлайн-кредитования весенне-полевых работ, в 2021 году данный процесс будет полностью автоматизирован.

Процесс получения земли на торгах и аукционах не автоматизирован и отсутствует открытая карта земельных участков, до 1 июля 2019 года в отдельных областях в пилотном режиме производится предоставление земли только в электронном виде, до конца 2019 года планируется создать открытую карту земельных участков, с 2021 года запустить процесс полностью.

Таким образом, в условиях запретительных торговых санкций взят курс на модернизацию и импортозамещение, внедрение прогрессивных инновационных технологий,

вместе с которыми повышается значение продовольственной безопасности, сохранности, роста поголовья скота, обеспечение населения мясом, молоком и продуктами на их основе. Эффективное развитие сельского хозяйства в цифровой экономике определяет наличие современных технологий, доступность информационной инфраструктуры. В сельском хозяйстве особое внимание уделяется строительству новых и реконструкции действующих промышленных комплексов по производству молока и мяса говядины.

Литература:

1. Варданян С. А. Базисные векторы развития бухгалтерского учета и аудита на основе блокчейн-технологии в условиях цифровой экономики. Научное обозрение: теория и практика. 2017. № 11. С. 23–27.
2. Петерс И. А., Смотров Е. Е. Цифровые технологии и их роль в современной экономике. В сборнике: Развитие апк на основе принципов рационального природопользования и применения конвергентных технологий. Материалы Международной научно-практической конференции, проведенной в рамках Международного научно-практического форума, посвященного 75-летию образования Волгоградского государственного аграрного университета. 2019. С. 232–236.
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р «Цифровая экономика Российской Федерации». [Электронный ресурс]: URL: //static. government.ru
4. Чернованова Н. В. Автоматизация калькуляции для оперативного управления конкурентоспособностью предприятия. В сборнике: Мировые научно-технологические тенденции социально-экономического развития АПК и сельских территорий Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 75-летию окончания Сталинградской битвы. 2018. С. 82–87.
5. Чернованова Н. В., Ягупова Е. В. Важность автоматизации бухгалтерского учета в сфере сельского хозяйства. В сборнике: Актуальные направления научных исследований в АПК: от теории к практике Материалы Национальной научно-практической конференции. 2017. С. 346–351.
6. Чернованова Н. В., Ягупова Е. В. Проблемы и перспективы развития учёта сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Известия Нижневолжского агроуниверситетского комплекса: Наука и высшее профессиональное образование. 2017. № 1 (45). С. 300–309.

Отдельные вопросы документационного обеспечения системы менеджмента качества фармацевтического предприятия

Гаврилова Дарья Дмитриевна, студент магистратуры;
Бойкова Анна Викторовна, доктор экономических наук, профессор
Тверской государственной технической университет

В настоящее время в развитии фармацевтического производства России наступил критический момент, связанный с внедрением международных стандартов и снижением конкурентоспособности отечественных предприятий. В этой связи, особую актуальность приобретают вопросы обеспечения качества. В статье обобщены вопросы нормативно-правового регулирования качества при производстве лекарственных препаратов, рассмотрены вопросы ее документационного обеспечения. В частности, была проведена типизация внутренней документации системы обеспечения качества, используемой на фармацевтических предприятиях.

Ключевые слова: фармацевтическое производство, качество, производственная практика, документация, система управления качеством.

At present, a critical moment has come in the development of pharmaceutical production in Russia, associated with the implementation of international standards and the decline in the competitiveness of domestic enterprises. In this regard, issues of quality assurance are of particular relevance. The article summarizes the issues of legal regulation of quality in the production of pharmaceuticals, considers the issues of its documentation support. In particular, the typification of internal documentation of the quality assurance system used at pharmaceutical enterprises was carried out.

Keywords: *pharmaceutical production, quality, manufacturing practice, documentation, quality management system*

Неотъемлемой частью системы качества и ключевым элементом организации фармацевтического производства является полное, достоверное и своевременное ведение необходимой документации. Грамотная организация документооборота, наряду с другими факторами, повышает качество управленческого и производственного процесса.

Документация должна соответствовать требованиям международных стандартов организации производственной и лабораторной практики (GMP и GLP), направленных на получение качественной продукции.

Стандарт качества GMP принят за основу при организации государственного контроля производства лекарственных препаратов большинством развитых стран. В настоящее время существует порядка 100 редакций национальных стандартов GMP, в которых основные принципы адаптированы под законодательство конкретного государства.

В России правила GMP реализованы в виде национального стандарта «Правила организации производства и контроля качества лекарственных средств», которые были утверждены Приказом Министерства промышленности и торговли РФ от 14 июня 2013 года № 916.

Основу правил GMP составляет идея, что лекарственные средства — это особый вид продукции. Недостаточно установить требования к самой продукции и методам ее контроля. Необходимо установить требования к процессу производства и выполнять их. Продукт должен всегда производиться одинаково и с одинаковыми, заранее заданными свойствами. Контроль готового продукта не является гарантией качества. Качество обеспечивается самой организацией производства [1].

Надежное, абсолютно повторяемое производство, где нет места случайностям, ошибкам и скрытым дефектам, достигается за счет высокого технического уровня, качества всех элементов производства, сырья и материалов, помещений и оборудования, технологии, системы управления предприятием, документации, квалификации и мотивации персонала [3].

Проведенный анализ фармацевтических производств показал, что для достижения поставленной цели, ими разрабатывается необходимая документация, которую, условно, можно, разделить на 3 типа документов.

К первому типу относятся руководство по качеству, политика в области качества, информация о предприятии (мастер-файл), стандарты предприятия, промышленные регламенты, спецификации, положение об отделе, должностные инструкции.

Ко второму типу относятся документы, которые описывают порядок проведения необходимых действий для обеспечения качества выпускаемой продукции и подтверждают их выполнение. К ним относятся:

- операционная процедура — документ, содержащий указания по выполнению и описанию отдельных видов операций (например, по очистке оборудования, уборке помещений, валидации, отбору проб, проведению испытаний и т.д.);

- технологическая инструкция на производство лекарственного препарата;

- техническое задание, в соответствии с которым проводится разработка лекарственного препарата.

К третьему типу документов относятся разновидности внутренней документации фармацевтического предприятия, например, технологические карты, журналы, протоколы, отчеты, акты, планы и т.д.

Помимо этого, предприятие опирается на действующие, на данный момент на территории РФ, нормативно-правовые акты в области качества.

Таким образом, в целях соответствия Правилам надлежащей производственной практики (GMP) производитель фармацевтической продукции должен гарантировать соблюдение всех условий производства и исключить риск, связанный с качеством и безопасностью применения лекарственных препаратов. Это достигается путем всеобщей разработанной и правильно функционирующей фармацевтической системы качества, которая включает в себя и разработку необходимой документации.

Литература:

1. Российская Федерация. Приказ. «Об утверждении правил производства и контроля качества лекарственных средств» [Электронный ресурс]. — Электрон. дан. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru> — Загл. с экрана. — Яз. рус.
2. Российская Федерация. Приказ. «Об утверждении рекомендаций по организации производства и контроля качества лекарственных средств» [Электронный ресурс]. — Электрон. дан. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru> — Загл. с экрана. — Яз. рус.
3. Правила производства и контроля качества лекарственных средств (ГОСТ Р 52249–2009) [Электронный ресурс]. — Электрон. дан. — Режим доступа: <http://standartgost.ru> — Загл. с экрана. — Яз. рус.
4. Nolen J. L. Standard operating procedure [Электронный ресурс] — Электрон. дан. — Режим доступа: [http://britannica.com tandartgost.ru](http://britannica.com/tandartgost.ru) — Загл. с экрана. — Яз. англ.

Налоговое планирование как метод оптимизации налоговых платежей

Глушко Татьяна Ярославовна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье рассматриваются особенности налогового планирования как одного из методов налоговой оптимизации. Дается описание этапов налогового планирования как единого процесса.

Ключевые слова: налоговое планирование, налоговая оптимизация, налоги, налоговая база.

Прежде чем говорить о способах оптимизации налоговых платежей в бюджет стоит уделить внимание вопросу значимости налогов для государства. Налоги — необходимый элемент системы управления любым цивилизованным обществом. Посредством возложения на социум обременений такого рода государство осуществляет контроль над экономической сферой деятельности общества и имеет возможность реализовать свои функции как структурной единицы. К тому же среди всех существующих сфер различных направленностей нельзя обнаружить более противоречивую, разнонаправленную и неоднозначную совокупность отношений, чем отношения, возникающие между субъектами в системе налогообложения.

Данная область острых разногласий возникает как пропасть между субъектами осуществляющими налоговые платежи и теми кто их взимает, поскольку одни пытаются сохранить и преумножить свое благосостояние, не желая расставаться с нажитым капиталом, а другие изъять данные средства и тем самым пополнить государственный бюджет.

Налоговая оптимизация — процесс, посредством которого компании достигают некоего оптимума, пропорционально, во всех финансовых аспектах сделки или проекта.

Существует достаточное количество способов, посредством которых налогоплательщик может сократить величину расходов на налоговые выплаты. Рассматривая непосредственно налоговое планирование следует заранее отметить, что налоговое планирование не принесет существенных результатов при использовании какого-либо одного или единственного метода налоговой оптимизации. Эффект будет получен исключительно при одновременном применении совокупности двух и более методов с использованием комбинаций этих методов.

Налоговое планирование — способ оптимизации налогов, который заключается в применении предоставляемых государством методов и льгот, полностью соответствующих законодательным нормам и носящих абсолютно правомерный характер.

Следует обратить внимание на то, что применение компаний методов налогового планирования не представляется обязательным, а является исключительно правом налогоплательщиков.

Целью данного метода оптимизации является возможность сократить расходы до минимально возможного уровня при этом не нарушив преимущественно норм на-

логового права, но также и соблюдая нормы и иных законодательных актов. Сущность соответствующего метода состоит в том, что государство признает (и само его предоставляет) право налогоплательщика на применение существующих льгот, приемов и способов, посредством которых налогоплательщик получает шанс максимально возможно сократить сумму своих налоговых обязательств.

В ходе налогового планирования можно применять как внешние, так и внутренние методы оптимизации. Преимуществом при формировании налоговой политики является то, что в ней можно предусмотреть не только отдельные положения для каждого налога, но и сделке, а при необходимости и бизнесу в целом.

Как и любой метод оптимизации налоговое планирование имеет свойственные ему ограничения, однако акцент стоит сделать на наиболее важном из них — соответствии налогового планирования местным, региональным и федеральным законам, в актуальной, на момент времени осуществления налогового планирования редакции.

В процесс налогового планирования можно выделить три наиболее важных этапа:

1) Определить необходимую к уплате сумму налогов а также сроков, в которые данная сумма должна быть уплачена;

2) При выявлении обстоятельств способствующих уменьшению налоговой базы, убедиться, в том, что все налоговые льготы на которые компания имеет право применены и сумма налогов больше не может быть уменьшена;

3) Установить наличие налоговых рисков и минимизировать их.

На первом этапе происходит прогнозирование будущих платежей и сроков их уплаты. Данные прогноз формируется на основании имеющихся бюджетов на текущий период и за предшествующие, или в случае их отсутствия на основании той информации, которая имеется. После чего, составляется график платежей, которого организации следует придерживаться до конца соответствующего периода его формирования.

На втором этапе происходит непосредственно проработка всех возможных путей оптимизации налоговых платежей в рамках законодательства и применение данных методов для уменьшения налогооблагаемой базы.

На третьем этапе осуществляется детальная проработка всех налоговых рисков, которые возникли в результате использования методов оптимизации. Например,

применение ставки НДС 10% и 0% также является фактором оптимизации налоговых платежей, так как в результате применения данных ставок налога, сокращается налогооблагаемая база и как следствие сумма, уплачиваемого в бюджет налога. В результате чего в налоговый орган необходимо предоставить обоснование применения данных ставок налогов.

В ходе осуществления налогового планирования важно не допустить путем уменьшения налоговой базы по одному налогу, увеличение налоговой базы по другим налогам, а также финансовых санкций налоговых органов. Возникновение данные фактов делает налоговое планирование нецелесообразным и теряющим смысл.

В случае не проработанности налоговых рисков и невозможности обосновать свой метод оптимизации может возникнуть ситуация доначисления налоговых платежей в ходе осуществления налоговой проверки. Данная ситуация будет в первую очередь свидетельствовать о некачественном выполнении третьего этапа налогового планирования и негативно скажется на

Хочется отметить, что грамотное налоговое планирование заключается не столько в минимизации налоговых платежей, сколько в том, чтобы прибыль, полученная предприятием, после налогообложения, оставалась как можно больше и рост налогов не был прямо пропорционален росту прибыли.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146 — ФЗ (ред. от 29.09.2019). — Доступ из системы «Консультант Плюс». Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117 — ФЗ (ред. от 29.09.2019). — Доступ из системы «Консультант Плюс». Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
3. Воробьева Е. В. Налоговая оптимизация как приоритетное направление налогового планирования предприятия // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: Экономика и управление. — 2018. — № 12. — С. 106–108.
4. Крюченко Н. Н., Сысоева К. Е. Особенности налоговой оптимизации как направления налогового планирования. В сборнике: достижения вузовской науки 2018 сборник статей VI Международного научно-исследовательского конкурса. — 2018. — С. 112–116.

Проблемы и перспективы оптимизации уровня структуры эффективной занятости в Российской Федерации

Демиденко Екатерина Николаевна, студент;

Научный руководитель: Десятниченко Дмитрий Юрьевич, кандидат экономических наук, доцент
Северо-Западный институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Санкт-Петербург)

Статья посвящена анализу основных проблем оптимизации уровня занятости населения в России и определение путей ее совершенствования. Актуальность научного исследования связана с текущими тенденциями на рынке труда России, где среди задач Правительства РФ оптимизация уровня и структуры эффективной занятости, которая учитывает наличие фактора безработицы, как постоянного индикатора, отражающего движение экономически активного населения из одного места работы на другое. Гипотеза заключается в том, что основными проблемами оптимизации уровня и структуры эффективности занятости в России является особенность ее экономики, которая включает в себя, как переориентацию отраслей, так и развитие теневого бизнеса. В виду этого, дальнейшие перспективы оптимизации политики занятости населения страны зависят от государственных мероприятий, основными направлениями которых должны выступать стимулирование роста профессиональной квалификации сотрудников отечественных предприятий.

Ключевые слова: рынок труда, структура занятости, безработица, занятость, государственное регулирование, управление занятостью.

A scientific article is devoted to the analysis of the main problems of optimizing the level of employment in Russia and identifying ways to improve it. The relevance of the research is related to current trends in the Russian labor market, where among the tasks of the Government of the Russian Federation is to optimize the level and structure of effective employment, which takes into account the presence of the unemployment factor as a constant indicator reflecting the movement of economically active people from one place of work to another. The hypothesis is that the main problems

of optimizing the level and structure of employment efficiency in Russia is a feature of its economy, which includes both the reorientation of industries and the development of shadow business. In view of this, further prospects for optimizing the country's employment policy depend on government measures, the main directions of which should be stimulating the growth of professional qualifications of employees of domestic enterprises.

Keywords: labor market; employment structure; unemployment; employment; state regulation; employment management.

В условиях переходного периода экономики РФ, когда в стране формируются рыночные отношения, необходима целенаправленная ориентация результатов проводимых реформ на человека с помощью разумной политики занятости населения. Политика занятости должна опираться на рыночную экономику с социальной направленностью. Важнейшим индикатором на рынке труда являются показатели уровня экономической активности населения, его занятости и безработицы.

Актуальность научного исследования на выбранную тематику связана с текущими тенденциями на рынке

труда России, где среди задач Правительства РФ оптимизация уровня и структуры эффективной занятости, которая учитывает наличие фактора безработицы, как постоянного индикатора, отражающего движение экономически активного населения из одного места работы на другое.

Также, актуальность исследования в вопросе оптимизации уровня и структуры эффективной занятости в России связана с тенденцией роста численности экономически активного населения в среднем за год (таблица 1).

Таблица 1. Численность экономически активного населения Российской Федерации в среднем за год [5]

Год	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Тис. человек	72357	72273	72984	73581	74418	75288	75700	75694	
Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Тыс. человек	75477	75779	75676	75528	75428	76587	76636	76108	76190

Целью научной статьи является анализ основных проблем оптимизации уровня занятости населения в России и определение путей ее совершенствования.

Гипотеза научного исследования заключается в том, что основными проблемами оптимизации уровня и структуры эффективности занятости в России является особенность ее экономики, которая включает в себя, как переориентацию отраслей, так и развитие теневого бизнеса. В виду этого, дальнейшие перспективы оптимизации политики занятости населения страны зависят от государственных мероприятий, основными направлениями которых должны выступать стимулирование роста профессиональной квалификации сотрудников отечественных предприятий.

Безработица — экономическая категория, которая является составляющим элементом экономически активного населения страны и определяет общую величину трудоспособных лиц, которые по каким-либо причинам не смогли найти применения своим трудовым способностям. Экономисты изучают безработицу для определения ее причин, а также для совершенствования мер государственной политики, влияющих на занятость [1, с. 41].

На сегодняшний день различают следующую классификацию разновидностей безработицы [2]:

- фрикционная безработица;
- структурная безработица;
- сезонная безработица;
- циклическая безработица;

— институциональная безработица.

Современной проблемой в сфере трудовых отношений являются ситуации, связанные с угрозой массового высвобождения занятого населения, сокращением рабочих мест, ростом скрытой безработицы, ростом занятости в теневом секторе экономики, высоким уровнем безработицы среди неконкурентоспособных категорий населения и другими факторами [3].

По этой причине, в рамках перспективы оптимизации уровня и структуры эффективности занятости в экономике России необходимо выделить следующие меры по основным направлениям государственного управления в сфере трудовой деятельности населения [4]:

- повышение уровня эффективности использования трудовых ресурсов предприятиями, при помощи повышения уровня профессиональной квалификации сотрудников, подпадающих под риск увольнения или сокращения;
- введение гибких и дистанционных форм трудовой деятельности, что позволит решить проблему занятости для неконкурентоспособной категории населения;
- совершенствование системы профессионального образования в высших учебных заведениях России;
- повышение уровня трудовой мобильности населения России, включая возможность гибкой реорганизации населения с одной категории/сферы трудовой деятельности на другую;
- стимулирование активности самостоятельной занятости и предпринимательской деятельности, путем совер-

шенствования законодательства о регулировании самозанятых и формирования льготных условий кредитования и налогообложения микропредприятий.

Именно последняя мера — стимулирование активности самостоятельной занятости может выступать наиболее эффективной перспективой дальнейшей оптимизации занятости на территории России.

Тенденция роста популярности самозанятости среди населения России может быть обусловлена не только личными причинами, но и предпочтениями предприятий страны, которые все чаще используют услуги копирайтеров, маркетологов и программистов со стороны, не нанимая их к себе в штат.

Если анализировать ключевые преимущества самозанятости для самих фрилансеров, то на первом месте стоит гибкий график (81%). Вопрос тайм-менеджмента жизни каждого человека стоит на критическом уровне [7].

67% респондентов считают, что положительной стороной выступает возможность работать дома. Работая дома, можно устанавливать удобное для себя время, есть возможность переключаться на другие дела и не нужно тратить время на дорогу, что очень важно для каждого человека.

Для того, чтобы урегулировать процесс деятельности самозанятых, 27 ноября 2018 года Президентом

РФ был подписан пакет законов о регулировании рынка самозанятых, поскольку уже по состоянию последних лет в России функционирует рынок труда самозанятых из 30 млн человек, 21,7 млн человек из которых совмещают свою самозанятость из постоянным местом работы [6].

Таким образом, основными проблемами оптимизации уровня и структуры эффективности занятости в России является особенность ее экономики, которая включает в себя, как переориентацию отраслей, так и развитие нового бизнеса. Немаловажную роль играет и структурная безработица, особенность которой заключается в изменении структуры экономики страны, где из-за применения тех или иных инновационных технологий, снижается спрос на рабочую силу определенной трудовой квалификации. В виду этого, дальнейшие перспективы оптимизации политики занятости населения страны зависят от государственных мероприятий, основными направлениями которых должны выступать стимулирование роста профессиональной квалификации сотрудников отечественных предприятий, введение гибких и дистанционных форм трудовой деятельности, совершенствование системы профессионального образования в высших учебных заведениях и повышение уровня трудовой мобильности населения.

Литература:

1. Воронина Е. Б. Проблемы безработицы в России // Территория науки. — 2012. — № 1. — С. 41–44.
2. Виды безработицы. URL: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/bezrabotica.html> (дата обращения: 25.12.2019).
3. Живалева Е. А., Горбуля Н. Ю. Проблемы и перспективы государственной политики занятости в РФ // Молодой ученый. — 2016. — № 8.8. — С. 10–12.
4. Мурашов С. Г. Проблемы и перспективы государственного управления рынком труда России // Вестник государственного и муниципального управления. 2016. № 2.
5. Федеральная служба государственной статистики. Трудовые ресурсы. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/# (дата обращения: 04.01.2020).
6. Самозанятых обложат авансом. URL: <http://www.rbc.ru/newspaper/2017/05/12/59149f579a794720de95be58> (дата обращения: 04.01.2020).
7. Ведомости. Две трети заказчиков обманывают внештатных сотрудников. URL: <http://www.vedomosti.ru/management/articles/2010/02/12/dve-treti-zakazchikov-obmanuyvayut-vneshtatnyh-sotrudnikov> (дата обращения: 04.01.2020).

Оптимизация загрузки транспортных средств и построение оптимального маршрута доставки зернового кофе

Добрынская Наталья Андреевна, студент магистратуры
Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I (г. Санкт-Петербург)

В статье автор пытается определить способ оптимальной загрузки контейнера при поставке зернового кофе в Российскую Федерацию с наибольшей выгодой и наименьшими затратами, а также построение оптимальных маршрутов доставки кофе со склада в пункты назначения.

Ключевые слова: транспортная задача, «Задача о рюкзаке», контейнер, кофе, логистика, логистические издержки.

Существует множество определений понятия «логистика». Остановимся на одном из них.

Логистика — наука о планировании, контроле и управлении транспортированием, складированием и другими материальными и нематериальными операциями, совершаемыми в процессе доведения сырья и материалов до производственного предприятия, внутризаводской переработки сырья, материалов и полуфабрикатов, доведения готовой продукции до потребителя в соответствии с интересами и требованиями последнего, а также передачи, хранения и обработки соответствующей информации. Одним из вопросов, решаемых с помощью логистики, является оптимизация логистических издержек при транспортировке продукции [1].

Логистические издержки — затраты на выполнение логистических операций (складирование, транспортировка, погрузка/разгрузка, хранение и т.п.). По экономическому содержанию логистические издержки представляют издержки обращения и части издержек производства (затраты на тару и упаковку) [2].

Иными словами, логистические издержки при транспортировке продукции включают в себя оплату транспортных тарифов, стоимость погрузо-разгрузочных работ, экспедирование грузов и т.п.

В данной статье будем считать понятия «логистические затраты» и «логистические издержки» тождественными.

Важным компонентом логистических затрат являются транспортные расходы. Эти расходы при масштабных грузовых партиях могут составлять до половины совокупных логистических затрат.

Для предприятия очень важно сокращать транспортные расходы, так как от этого зависит прибыль предприятия. Сокращение транспортных расходов зависит от выбора наиболее экономичного и подходящего транспортного средства, оптимизации маршрута, длительности транспортировки, определения необходимого объема партии поставки и др. Существует множество способов, с помощью которых можно провести оптимизацию логистических затрат при транспортировке. Для этого существуют так называемые «транспортные задачи».

Термином *транспортная задача* именуется задача расчета оптимального плана перевозок однородного продукта из пунктов производства в пункты потребления. В качестве критериев оптимальности обычно выбирается критерий стоимости (минимум затрат на перевозку) и критерий времени (минимум времени на перевозку) [3].

Для решения классической транспортной задачи чаще всего используется программа «Excel». Для проверки правильности решения можно воспользоваться одним из специальных алгоритмов решения транспортных задач, например, алгоритмом метода потенциалов, либо вос-

пользовавшись другой программой, например, MATLAB или Mathcad [4].

Написано достаточно много книг по решению задач оптимизации с помощью различных программ, в частности, с использованием MS Excel. Вопросами изучения оптимизации решения транспортных задач занимались такие авторы как: Леоненков А. В., Зайцев М. Г., Варюхин С. Е., Дубина А. Г. и другие.

Классическая транспортная задача имеет целью минимизацию транспортных издержек при перевозках однотипных грузов от нескольких поставщиков (с различных складов), расположенных в разных местах, к нескольким потребителям. При этом в транспортной задаче, принимают в расчет только переменные транспортные издержки, т.е. считают, что суммарные издержки пропорциональны количеству перевезенных единиц груза.

Кофе — один из наиболее популярных напитков в мире. Отталкиваясь от мировых объемов производства и реализации, по данным исследования «СОЮЗСНАБа», ежедневно в мире заваривается около 2,25 млрд чашек кофе. Производством и обработкой кофейных зерен занимается 65 государств. Если рассматривать вариации напитка, то большинство кофе — это арабика (65% от общемировых объемов), 30% приходится на робусту и около 5% — это эксклюзивные сорта [5].

Рынок кофе в Российской Федерации — это очень востребованный рынок товаров повседневного спроса. В силу климатических условий, не позволяющих выращивать кофе, это один из самых экспортируемых товаров. Объемы поставок в РФ увеличиваются. Российские предприятия занимаются лишь обработкой и обжариванием импортного сырья.

По данным Федеральной таможенной службы, за 10 месяцев 2019 г. поставки кофе на российский рынок увеличились на 11,6% (до 183,2 тыс. тонн) по сравнению с 2018 г., импорт же чая, напротив, снизился — на 13,5% (до 122,5 тыс. тонн). Сравнение объемов представлено на Рис 1.

Предприятию необходимо получить 5 сортов элитного кофе, перевозимого морским путем в двадцатифутовом контейнере, при этом необходимо учитывать параметры упаковки кофе и размеры контейнера, с максимальной прибылью. То есть необходимо определить, сколько коробок каждой марки необходимо загрузить в контейнер, чтобы предприятие получило максимальную прибыль.

Исходные данные представлены в таблице 1.

Для решения транспортной задачи воспользуемся надстройкой программы Excel «поиск решения» (рис. 2).

В качестве целевой ячейки выбрана максимальная прибыль, в качестве ограничений — масса и объем контейнера.

Решение представлено на рис. 3.

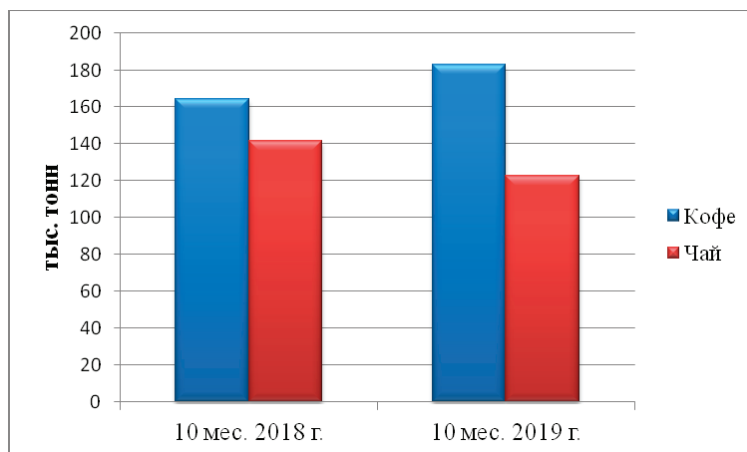


Рис. 1. Импорт чая и кофе в РФ, 10 мес. 2018–19 гг.

Таблица 1. Исходные данные для решения транспортной задачи

Параметры единицы груза	Номер марки				
	1	2	3	4	5
Масса (кг)	0,2	0,25	0,25	0,25	0,25
Объем (м3)	0,00154	0,0018515	0,001932	0,003024	0,002275
Цена (у.е.)	3	5	4,25	5,25	6,25

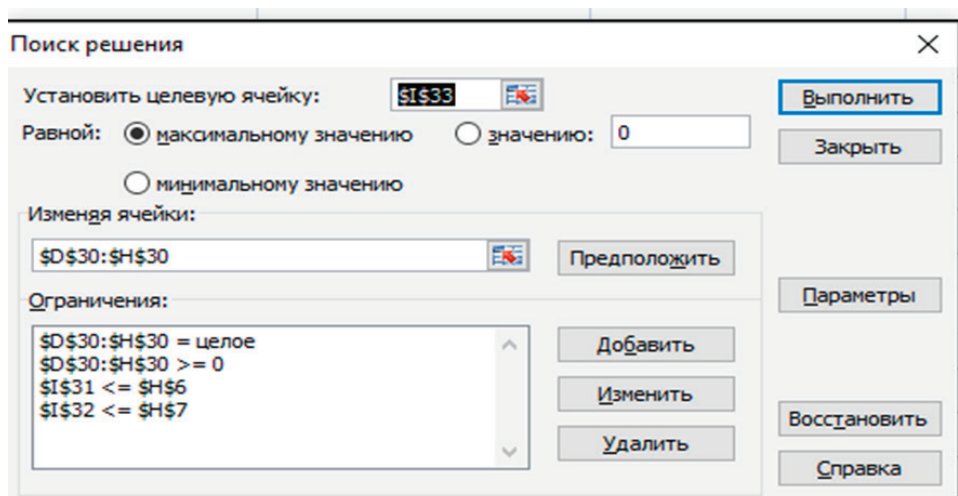


Рис. 2. Настройка «Поиск решения»

	A	B	C	D	E	F	G
1							
2	Параметры	Номер марки					ИТОГО
3	единицы груза	1	2	3	4	5	
4	Кол-во	1850	1800	1750	1403	1510	8313
5	Масса	370	450	437,5	350,75	377,5	1985,75
6	Объем	2,85	3,33	3,38	4,24	3,44	17,24
7	Стоимость	5550	9000	7437,5	7365,75	9437,5	38790,8
8							

Рис. 3. Решение транспортной задачи

Таким образом, предприятию необходимо получить (заказать) 1850 единиц кофе 1 марки, 1800—2 марки, 1750—3 марки, 1403—4 марки, 1510—5 марки. При этом выгода (эффект, прибыль) составит 38790,8 у.е.

Решим еще одну транспортную задачу: определение плана перевозок для доставки небольшой партии груза (кофе) с главного склада предприятия.

Товар со склада А поставляется с использованием машины «Газель» грузоподъёмностью 1,5 т. Транспортная сеть представлена на рис. 4, а потребности в товаре отображены в таблице 2. Каждая единица товара (кофе) весит 0,250 кг.

Целью решения данной задачи является определение количества маршрутов и очередности поставки товаров

в пункты назначения для каждого маршрута с наименьшими транспортными затратами.

Для построения транспортной сети минимальной длины воспользуемся алгоритмом Крускала. Итог построения представлен на рис. 5.

Сформируем маршруты с учетом объема спроса и грузоподъёмности ТС от наиболее удаленного по построенной транспортной сети клиента от склада (таблица 3).

Определение последовательности поставки товаров клиентам будем вести с помощью метода суммирования по столбцам. Построение матрицу кратчайших расстояний между клиентами и складом: на главной диагонали матрицы указаны пункты маршрута, а на пересечении со-

Таблица 2. Исходные данные для решения задачи определения плана перевозок

	Клиент					
	1	2	3	4	5	6
Спрос, шт.	1200	2000	1890	2100	1500	1600
Спрос, т	0,3	0,5	0,47	0,53	0,38	0,40

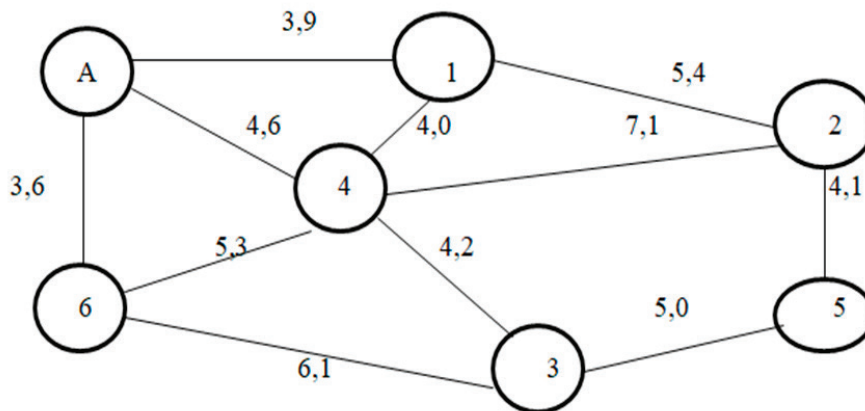


Рис. 4. Транспортная сеть перевозки груза

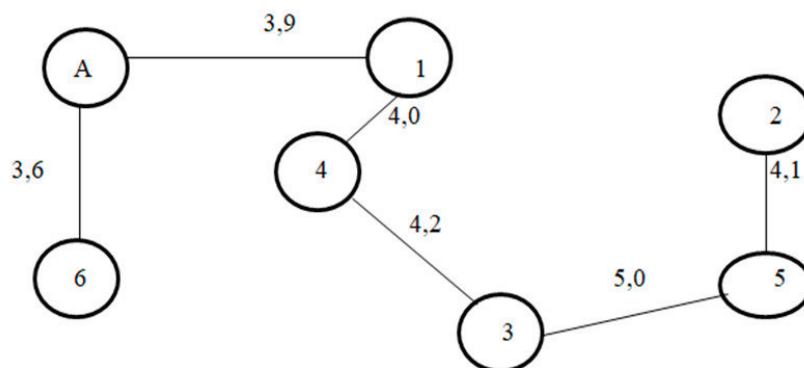


Рис. 5. Минимальная транспортная сеть перевозки груза

Таблица 3. Маршруты поставки продукции

Маршрут 1		Маршрут 2	
Клиент	Объем поставок	Клиент	Объем поставок
2	0,5	4	0,53
5	0,38	1	0,3
3	0,47	6	0,4
Итого	1,35		1,23

ответствующих столбцов и строк — кратчайшие расстояния между пунктами. Определим сумму расстояний в каждом столбце и запишем ее в последней строке [6].

Построим матрицу кратчайших расстояний между клиентами и складом в первом и втором маршрутах (таблицы 4 и 5 соответственно).

Таблица 4. Матрица кратчайших расстояний для маршрута 1

Расстояние от пункта А	А	9,3	17,1	12,1
Расстояние от пункта 2	9,3	2	4,1	9,1
Расстояние от пункта 5	17,1	4,1	5	5
Расстояние от пункта 3	12,1	9,1	5	3
Сумма расстояний	38,5	15,2	14,1	17,1

Таблица 5. Матрица кратчайших расстояний для маршрута 2

Расстояние от пункта А	А	4,6	3,9	3,6
Расстояние от пункта 4	4,6	4	4,0	11,5
Расстояние от пункта 1	3,9	4,0	1	7,5
Расстояние от пункта 6	3,6	11,5	7,5	6
Сумма расстояний	12,1	20,1	15,4	22,6

Поставка товаров всегда начинается со склада, и ТС должно вернуться на склад, поэтому склад всегда является начальным и конечным пунктом маршрута. Определение последовательности поставки товаров в маршруте начинают с выбора двух объектов, имеющих наибольшие значения сумм в соответствующих столбцах — в первом маршруте — это объекты 2 и 3, во втором маршруте — это объекты 6 и 4.

Следующим включается пункт, имеющий наибольшую сумму в последней строке таблицы. Пункт включается в только что найденный маршрут таким образом, чтобы приращение длины маршрута было минимальным. При-

ращение длины маршрута определяется по следующему простому правилу [6].

Пусть a и b — начальная и конечная точки части некоторого найденного маршрута: $a \rightarrow b$. Приращение длины маршрута за счет включения в него объекта i по схеме $a \rightarrow i \rightarrow b$ есть

$$\Delta l_{ab} = l_{ai} + l_{ib} - l_{ab}.$$

Проведя расчеты приращений, и выбрав из них наименьшие, получаем:

Первый маршрут длиной 30,5 км имеет вид $A \rightarrow 2 \rightarrow 5 \rightarrow 3 \rightarrow A$.

Второй маршрут будет составлять 19,7 км и иметь вид $A \rightarrow 6 \rightarrow 1 \rightarrow 4 \rightarrow A$.

Литература:

1. Гаджинский А. М. Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений. — 2-е изд. — М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1999. — 228 с.
2. Логистика промышленного предприятия: учебное пособие / П. П. Крылатков, Е. Ю. Кузнецова, Г. Г. Кожушко, Т. А. Минеева. — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2016. — 176 с.
3. Трусов А. Ф. Excel 2007 для менеджеров и экономистов: логистические, производственные и оптимизационные расчеты (+CD). — СПб.: Питер, 2009. — 256 с.: ил.
4. Леоненков А. В. Решение задач оптимизации в среде MS Excel. — СПб.: БХВ-Петербург, 2005. — 704 с.: ил.

5. Информационно-аналитическое агентство Sea/News. Официальный сайт [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://seanews.ru/2019/12/23/ru-produktovyy-import-16/>
6. Попов П. В. Логистика: модели и методы: учеб. Пособие / П. В. Попов, И. Ю. Мирецкий, Р. Б. Ивуть, В. Е. Хартовский; под общ. и науч. ред. П. В. Попова, И. Ю. Мирецкого. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 272 с. — (Высшее образование: Магистратура).

Инклюзивное образование в системе среднего профессионального образования

Дробышева Елизавета Андреевна, студент магистратуры
Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

В статье раскрывается понятие «инклюзивное образование»; анализируется его состояние в системе среднего профессионального образования; описываются основные проблемы в области подготовки специалистов среднего звена с ОВЗ; обозначаются меры, направленные на динамичное развитие сферы среднего профессионального образования для лиц с ограниченными возможностями здоровья.

Ключевые слова: среднее профессиональное образование, СПО, инклюзивное образование, лицо с ограниченными возможностями здоровья, ОВЗ, психолого-медико-педагогическая комиссия, ПМПК.

В настоящее время одним из наиболее значимых и перспективных направлений в системе образования стало развитие инклюзивного образования. Со стороны государства уделяется значительное внимание данному направлению, принят ряд нормативно — правовых документов, но несмотря на это в практической деятельности остаются вопросы, требующие незамедлительного решения.

Понятие «инклюзивное образование» закреплено в Федеральном законе от 29.12.2012 № 273 — ФЗ «Об образовании в Российской Федерации». Инклюзивное образование — обеспечение равного доступа к образованию для всех обучающихся с учетом разнообразия особых образовательных потребностей и индивидуальных возможностей [3].

Основные нормативно-правовые акты, регламентирующие реализацию инклюзивного образования в РФ:

1. Федеральный закон от 3 мая 2012 г. N46-ФЗ «О ратификации Конвенции о правах инвалидов»;
2. Федеральный закон от 24 ноября 1995 г. N181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации»;
3. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273 — ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
4. Постановление Правительства РФ от 20 февраля 2006 г. N95 «О порядке и условиях признания лица инвалидом»;
5. Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. N1662-р О Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года;
6. Письмо Министерства образования и науки РФ от 18 апреля 2008 г. N АФ-150/06 «О создании условий для получения образования детьми с ограниченными возможностями здоровья и детьми-инвалидами»;
7. Приказ Министерства образования и науки РФ от 30 августа 2013 г. N1015 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности

по основным общеобразовательным программам — образовательным программам начального общего, основного общего и среднего общего образования».

Несмотря на то, что понятие «лица с ограниченными возможностями здоровья» является в нашей стране общепринятым, необходимо понимать, что к ограниченным возможностям относят не только физическую утрату, но и психологическую, утрата способности осуществлять бытовую, социальную и иные виды деятельности. В зависимости от степени возможности здоровья могут быть временными или постоянными [1].

Одной из задач, которые ставит перед собой государство и общество, является создание условий для общедоступного и качественного образования инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ). Ведь важнейшее условие социализации таких детей — образование. Рассмотрение инклюзивного образования в системе СПО для нас принципиально важно, так как зачастую именно получение несложной профессии дает шанс людям с ограниченными возможностями здоровья благополучно интегрироваться в общество, ощущать себя необходимым не только близким, но и обществу в целом.

Имеющиеся статистические данные о численности, обучающихся лиц с ограниченными возможностями здоровья представлены внутренним учетом различных ведомств, в чьих полномочиях предоставление помощи детям с нарушением здоровья. На данный момент, статус человека с ограниченными возможностями здоровья может быть определен психолого-медико-педагогической комиссией (ПМПК). В государственной статистической системе РФ также существуют данные о количестве лиц с ОВЗ, однако, только о тех, кто получает образование в отдельных учебных заведениях.

По данным Европейского агентства инклюзивного образования, на 2017 год зарегистрировано от 1,5% до

17,5% лиц обучающегося возраста с ограниченными возможностями здоровья в более чем тридцати странах. Так, в Германии — 5%, Норвегии — 8%, Литве — 12%. Усредненный показатель по Европе — 4,5% [4].

Россия не является исключением, на сегодняшний день статус человека с ограниченными возможностями здоровья, инвалидность в частности, имеет 2,4% детей, что составляет почти 651 тыс. человек [6].

Рассмотрим некоторые показатели инклюзивного образования в системе СПО в России. Согласно федеральной службе государственной статистики с 2015 по 2019 год число студентов с ограниченными возможностями здоровья по образовательным программам СПО увеличилось с 5268 до 8913 тыс. человек. Ниже при-

ведена таблица, где подробно указано количество лиц с ОВЗ по программам СПО. Все данные приведены по государственному (муниципальным) организациям. Более полной и достоверной статистики, касающейся лиц с ОВЗ и обучающихся по образовательным программам СПО, к сожалению, не существует. Но, благодаря имеющимся данным, мы можем сделать заключение: количество детей с ограниченными возможностями здоровья, несомненно, с 2010 года по настоящее время возрастает, и что важно, возрастает количество обучающихся, что еще раз доказывает необходимость и важность среднего профессионального образования для детей с ограниченными возможностями. Именно получение профессии дает им шанс включиться в социум и чувствовать себя полезным.

Таблица 1. Сведения об инвалидах — студентах, обучающихся по профессиональным образовательным программам (на начало учебного года, человек) [7]

	2010/ 2011	2011/ 2012	2012/ 2013	2013/ 2014	2014/ 2015	2015/ 2016	2016/ 2017	2017/ 2018	2018/ 2019
Образовательные программы среднего профессионального образования (СПО)									
Принято студентов	5447	4993	5185	4456	4308	5268	8244	8287	8913
Численность студентов	14400	13548	14306	12359	12369	14788	21482	22935	25004
Выпуск специалистов	3374	3265	3099	2533	2475	2895	4711	4791	4968

Инклюзивное образование базируется на своих принципах, которые заключаются в доступности образования, обеспечении физической возможности лиц с ОВЗ (пандусы, транспорт, подъемники, лифты), разработка специальных учебных программ, образовательных методик, позволяющих учитывать индивидуальные способности.

Политика инклюзивного образования имеет цель изменение социальных институтов, так чтобы существовали условия для включения любого индивида в образовательный процесс, обеспечивающие равенство прав и способность к самостоятельности.

Несмотря на принятие нормативно-правовых актов федерального и регионального уровней, следует сказать о проблемах, с которыми сталкиваются средние профессиональные учреждения, организовывающие обучение лиц с ограниченными возможностями здоровья.

1. Недостаточная разработанность нормативно-правовой базы;

Данная проблема касается недостаточной оснащенности образовательного процесса, несмотря на то, что существуют указания разработки и реализации адаптированных образовательных программ, ФГОС предусматривают обучения лиц с ОВЗ, увеличивая срок обучения не более чем на один год. Однако, не уточняются временные нормативы на все виды учебной работы, что затрудняет расчет нагрузки преподавателя; не раскрыт вопрос порядка организации учебного процесса студентов с ОВЗ и не имеющих ограничений по здоровью в одной группе.

2. Неподготовленность преподавателя;

Работа со студентами инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья носит сложный, порой затруднительный характер. Отсутствия необходимого уровня владения методами и способами работы с особыми студентами, знаний о характере и потребностях лиц с ОВЗ, эмоциональные и психологические барьеры педагога.

3. Недостаточное оснащение образовательных организаций;

Для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья необходимы специальные технические и программные средства, такими являются звукоусиливающая аппаратура, предназначенная для слабослышащих; устройства воспроизведения звука и информации; видеоувеличители, позволяющие слабовидящим студентам прочитать плоскочечатный текст, видеть рисунки, иллюстрации, увеличивая их в необходимое количество раз, настраивая масштаб, контрастность; различные устройства для лиц с нарушениями двигательных функций, джойстики, альтернативные мыши.

4. Недостаточное финансирование инклюзивного образования.

Данная проблема касается не только инклюзивного образования, но и всего образования в целом. Среднее финансирование инклюзивного образования по России за последние годы составляет 336,330 млн рублей. Данная сумма распределяется по следующим сегментам: разработка и реализация адаптированных образовательных

программ — около 60,560 млн рублей; подготовка и повышение квалификации педагогов — 13,407 млн рублей; проведение различных мероприятий для детей с ОВЗ (олимпиады, спартакиады, конкурсы и тд.) — 14,272 млн рублей [8]. Говоря о подушевом финансировании, государство выделяет около 63 тыс. рублей в год на одного обучающегося с ограниченными возможностями здоровья. Очевидно, этих средств катастрофически не хватает: многим студентам с ОВЗ необходимы профильные педагоги (дефектологи, тьюторы, логопеды и другие), помимо имеющихся в образовательном учреждении. Поэтому вышеупомянутая проблема недостаточного оснащения образовательных организаций непосредственно связана с низким финансированием.

Таким образом, наиболее эффективными мерами, направленными на динамичное развитие сферы среднего профессионального образования для лиц с ограниченными возможностями здоровья, являются:

- создание новых, учитывающих все нюансы, образовательных программ;
- разработка алгоритма преемственности между образовательными учреждениями (школа-колледж) для того, чтобы лица с ОВЗ смогли беспрепятственно и непрерывно получать образование;

Литература:

1. Кучмаева О. Масштабы и распространенность инклюзивного образования для несовершеннолетних в столице: возможности количественной оценки. Экономика, Статистика и Информатика. М. 2014. № 5. с. 145
2. Мамыкина В. Инклюзивное образование в среднем профессиональном образовании: основные проблемы и перспективы. Сборник статей по материалам научно-практической конференции «Стратегические направления развития образования в Оренбургской области». Оренбург. 2017. с. 315
3. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 № 273-ФЗ ст. 2 [Электронный ресурс] — Режим доступа: URL: <http://ivo.garant.ru/#/document/70291362/paragraph/33>
4. Inclusive education for learners with disabilities // Petitions. European Agency, 2017. Policy Department C: Citizens Rights and Constitutional Affairs. URL: <http://www.europarl.europa.eu/supporting-analyses>
5. Left Out? Obstacles to education for people with disabilities in Russia. Department of Public Policy / Children's Rights Protection. 2015. Режим доступа: URL: <https://www.hrw.org/report/2015/09/01/left-out/obstacles-education-people-disabilities-russia>
6. Уровень инвалидизации в России / ГИС Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс] — Режим доступа: URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/cn/statistics/population/disabilities
7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Сведения об инвалидах-студентах, обучающихся по профессиональным образовательным программам. [Электронный ресурс] — Режим доступа: URL: <https://www.gks.ru/folder/13398>
8. Образование в цифрах: 2018: краткий статистический сборник. Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». М. НИУ ВШЭ. 2018. с. 20

— развитие дистанционного обучения как вспомогательного элемента в обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья;

— повышение квалификации педагогов и преподавателей, внедрение образовательных модулей, курсов, факультативов по вопросам инклюзивного образования;

— обязательное взаимодействие образовательных организаций с потенциальными работодателями и центрами занятости, так как по данным международной правозащитной организации Human Rights Watch (HRW) всего 13–15% выпускников с ограниченными возможностями здоровья средних профессиональных учреждений заняты на рынке труда [5].

Подводя итоги, можем сказать, что в настоящее время одним из приоритетов социальной политики является гармоничная интеграция людей с ограниченными возможностями здоровья в общество. Но развитие инклюзивного образования должно происходить постепенно, размеренно, основываясь на продуманном планировании и с применением комплексного подхода в его реализации. Ведь стремительное внедрение всех мер не позволит обеспечить полноценную инклюзию детям с ОВЗ, но и может неблагоприятно отразиться на качестве образования в целом.

Раскрытие информации о пенсионных обязательствах в нефтегазовом секторе

Ефанова Анастасия Игоревна, студент магистратуры
Самарский государственный экономический университет

Статья посвящена раскрытию информации пенсионных обязательств и вознаграждения работников в российских организаций в сравнении с практикой по МСФО.

Ключевые слова: пенсионные планы, вознаграждения работникам, стандарт, международные стандарты финансовой отчетности, пенсионные программы с установленными выплатами.

В настоящее время многие предприятия переходят на международные стандарты финансовой отчетности.

Многие вопросы учета вознаграждений работникам могут быть достаточно простыми, как в случае отнесения выплачиваемой заработной платы к отчетному периоду. В международной практике существует специальный стандарт (IAS) 19 «Вознаграждения работникам» [1]. Стандарт включает все без исключения разновидности заработков. Вознаграждение работникам представляется, в основном, как компенсация использования чужого труда.

В Российской практике бухгалтерский учет уже давно ориентирован на МСФО. Процедура формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности стала внедряться в российскую учетную практику после начала рыночных экономических преобразований. По мере углубления преобразований усиливалась необходимость унифицирования российских и международных стандартов учета, внешнего и внутреннего аудита. В ходе реформирования улучшались основы и методики ведения бухгалтерского учета.

Вознаграждения работникам обычно составляют значительную часть затрат любой организации и могут принимать многочисленные и разнообразные формы.

Цель стандарта является определение порядка учета и раскрытия информации для вознаграждений работникам. Стандарт требует, чтобы организация признавала: обязательство — в случае если работник оказал услуги в обмен на вознаграждения, которые должны быть выплачены в будущем;

расход — в случае если организация потребляет экономическую выгоду от услуг, оказанных работником в обмен на вознаграждения.

В стандарте указывается, что он охватывает широкий круг вопросов и, в частности, применяется к выплатам:

— предоставляемым всем работникам (включая сотрудников с полной, частичной, постоянной, временной или эпизодической занятостью);

— с любой формой расчетов — включая выплаты в денежной форме, в форме товаров или услуг, выплачиваемые непосредственно работникам, их супругам, детям, или другим иждивенца или любой другой стороне;

— с различными способами предоставления, в том числе:

1. в рамках официальных программ или других формальных соглашений между организацией и отдельными работниками, группами работников или их представителями,

2. согласно требованиям законодательства или в рамках отраслевых соглашений, согласно которым организации должны делать взносы в национальные, региональные, отраслевые или иные программы, совместно учрежденные несколькими работодателями;

3. в рамках неофициальной практики, которая создает обязанность, обусловленную практикой, т.е. организация не имеет реальной альтернативы выплате вознаграждений работникам.

Ни МСФО (IAS) 19, ни МСФО (IAS) 1 не устанавливают ни то, в каком месте отчета о финансовом положении должны быть представлены чистый актив или чистое обязательство пенсионной программы с установленными выплатами, ни то, должны ли эти остатки показываться в отдельных строках отчета о финансовом положении или только в примечаниях, — это оставлено на усмотрение отчитывающейся организации согласно общим требованиям МСФО (IAS) 1. Если формат отчета о финансовом положении разграничивает оборотные активы и краткосрочные обязательства и внеоборотные активы долгосрочные обязательства, возникает вопрос о том, что иногда оно может носить произвольный характер.

Работодатели с более чем одной программой могут обнаружить, что некоторые программы имеют профицит, в то время как другие — дефицит. МСФО (IAS) 19 определяет три компонента ежегодных пенсионных затрат:

(1) стоимость услуг;

(2) чистая величина процентов на чистое обязательство (актив) пенсионной программы с установленными выплатами;

(3) переоценка чистого обязательства пенсионной программы с установленными выплатами.

Из них (1) и (2) признаются в составе прибыли и убытка, а (3) признается в составе прочего совокупного дохода.

Рассмотрим пенсионные обязательства на примере нефтегазовых компаниях, таких как ПАО «Газпром» и «НК ЛУКОЙЛ».

В ПАО «Газпром» [4] пенсионное обеспечение и прочие льготы для лиц пенсионного возраста группа применяет систему пенсионного обеспечения и иных вознаграждений после окончания трудовой деятельности, которая отражается в консолидированной финансовой отчетности как программа с установленными выплатами. Затраты на пенсионное обеспечение отражаются по методу прогнозируемой условной единицы. Пенсионные обязательства оцениваются по текущей стоимости прогнозируемых оттоков денежных средств с использованием ставок процента, применяемых к государственным ценным бумагам, срок погашения которых примерно соответствует срокам погашения указанных обязательств.

Проанализируем более подробно затраты ПАО «Газпром» связанные с пенсионным обеспечением за 2016–2018 гг.

Изменения стоимости, признанные в консолидированном отчете о прибылях и убытках и прочем совокупном доходе, и обязательства по окончании трудовой деятельности персоналу ПАО «Газпром» за 2016–2018 гг. представлены в Таблице 1.

Таблица 1. Изменение стоимости обязательств по пенсионной программе с установленными выплатами

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Оценочное обязательство по пенсионной программе, млн руб.	372 845	422 641	332 493
Справедливая стоимость активов программы, млн руб.	(393 344)	(449 814)	(473 371)
Всего чистые (активы) обязательства, млн руб.	(20 499)	(27 173)	(140 878)
Оценочное обязательство по прочим выплатам по окончании трудовой деятельности, млн руб.	236 852	258 132	226 585

По таблице 1 можно сказать, самое высокое оценочное обязательство было в 2017 году, но в 2018 году оно снизилось на 27%. В 2018 году справедливая стоимость активов программы по сравнению с 2017 годом увеличилась на 5%. Оценочное обязательство по окончании трудовой деятельности в 2018 году уменьшилось на 14%. Таким образом, можно сделать вывод, что за годы, закончившиеся 31 декабря 2018 года и 31 декабря 2017 года, результатом размещения активов пенсионной программы является

доход в размере 18 148 млн руб. и 51 613 млн руб. соответственно, вызванный в основном изменением справедливой стоимости активов.

Актуарные прибыли и убытки в отношении активов и обязательств, возникающие в результате корректировок на основе опыта и изменений актуарных допущений, отражаются в составе прочего совокупного дохода в том периоде, в котором они возникают. Рассмотрим в Таблице 2 актуарные допущения в ПАО «Газпром» за 2017–2018 гг.

Таблица 2. Актуарные допущения в ПАО «Газпром» за 2017–2018 гг.

31 декабря 2017 год — 2018 год		
Ставка дисконтирования (номинальная)	8,8%	7,6%
Будущее повышение заработной платы и пенсионных выплат (номинальное)	5,0%	5,0%
Средний ожидаемый возраст выхода на пенсию, лет	женщины 58, мужчины 62	женщины 55, мужчины 58
Коэффициент текучести кадров	кривая вероятности увольнения в зависимости от возраста, 3,8% в среднем	

Таблица 2 показывает, что на размер актуарной прибыли (убытка) оказывают влияние: ставка дисконтирования, будущее повышение заработной платы и пенсионных выплат и средний ожидаемый возраст выхода на пенсию. С годами происходит уменьшение всех показателей, так ставка дисконтирования уменьшилась в 2018 году на 1,2% по сравнению с 2017 годом. Это говорит об увеличении прироста активов компании.

При расчетах в 2018 году продолжительность жизни сотрудников составила 16,3 года для мужчин в ожидаемом пенсионном возрасте 62 года и 25,8 года для женщин в ожидаемом пенсионном возрасте 58 лет. Используемая при расчетах в 2017 году оставшаяся продолжительность жизни составила 19,3 года для мужчин в ожидаемом пен-

сионном возрасте 58 лет и 28,5 года для женщин в ожидаемом пенсионном возрасте 55 лет.

В консолидированной отчетности ПАО «Газпром» указывается информация о результатах от переоценки пенсионных обязательств (Таблица 3).

Представленные данные указывают на то, что с годами результат от переоценки пенсионных обязательств превращается из актуарного убытка в актуарную прибыль, которая подлежит признанию в отчетном году.

Пенсионное обеспечение включает в себя негосударственное пенсионное обеспечение, осуществляемое АО «НПФ ГАЗФОНД», а также единовременные выплаты в связи с выходом на пенсию работников при достижении ими пенсионного возраста. Размер предоставля-

Таблица 3. Результаты от переоценки пенсионных обязательств ПАО «Газпром» за 2016–2018 гг.

Показатель	2016 г.	2017г.	2018г.
Переоценка оценочного обязательства по вознаграждениям после окончания трудовой деятельности, млн. руб.	(3 568)	(5 064)	19 854

емых вознаграждений зависит от времени оказания услуг работниками (стажа), заработной платы в последние годы.

Компания «НК ЛУКОЙЛ» [5] финансирует пенсионную программу с установленными выплатами. Один вид пенсионной программы рассчитывается исходя из выслуги лет и размера оклада по состоянию на конец 2015 г., а также полученных за период работы наград. Другой вид пенсионной программы рассчитывается пропорционально зара-

ботной плате. Данные программы финансируются исключительно из средств компаний. «НК ЛУКОЙЛ» обеспечивает ряд долгосрочных социальных льгот, в том числе единовременные выплаты в случае смерти работника, в случае потери трудоспособности и по выходу на пенсию. Также производятся выплаты пенсионерам по старости и инвалидности.

В таблице ниже представлено изменение чистых обязательств до учета налогов за 2018 и 2017 гг.

Таблица 4. Изменение чистых обязательств до учета налогов за 2017–2018 гг.

Показатель	2018	2017
1 января	10 367	8 049
Компоненты отчета о прибылях и убытках	518	1 009
Компоненты прочего совокупного расхода	228	2 709
Взносы работодателя (предприятий-участников)	(1 451)	(1 702)
Выплаты по программам	(785)	(666)
Корректировка входящего сальдо	33	6
Приобретение	-	119
Прочее	-	843
31 декабря	8 910	10 367

По данным таблицы 4 видно, что в целом чистые обязательства уменьшились в 2018 году по сравнению с 2017 годом на 16%. В 2018 году в «НК ЛУКОЙЛ» увеличились выплаты по программам на 15%.

Таким образом, проведенный анализ учета вознаграждения работников в ПАО «Газпром» и «НК ЛУКОЙЛ» показал, что все расходы на вознаграждение персонала учитываются в достаточном объеме. Отдельную группу статей составляет учет вознаграждения по пенсионному обеспечению.

Литература:

1. Приказ Минфина России от 28.12.2015 N217н (ред. от 12.07.2018) «Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 19 «Вознаграждения работникам»
2. Корнеева Т. А., Шатунова Г. А., Архипова Н. А., Поташева О. Н. Бухгалтерский финансовый учет в схемах и таблицах [Текст]: учебное пособие / Т. А. Корнеева и др. — 5-е изд., перераб. И доп. — Самара: Изд-во СГЭУ, 2018. ISBN978-5-94622-789-6
3. Литвиненко, М. И. Консолидированная финансовая отчетность в соответствии с новыми стандартами: учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / М. И. Литвиненко. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 168 с. — (Серия: Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN978-5-534-04501-7. <https://biblio-online.ru/book/3F504393-7C3C-4C50-9AAB-18B0227EDB17>
4. Интернет-источник: www.gazprom.ru
5. Интернет-источник: <http://www.lukoil.ru>
6. Информационно-справочная система «Консультант Плюс»

Проблемы эффективного управления трудовыми ресурсами в современных рыночных условиях

Жумалиева Айгуль Кожомбердиевна, студент
Тюменский индустриальный университет

Статья посвящена изучению проблем эффективного управления трудовыми ресурсами в современных рыночных условиях, когда компании вынуждены приспосабливаться и учитывать постоянно меняющиеся факторы окружающей среды — в политическом, экономическом, социальном и международном масштабе. Конку-

ренды, поставщики и клиенты меняются в постоянно меняющихся внешних условиях и предъявляют новые требования к функционированию компании и ее бизнес-процессам.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, эффективность использования трудовых ресурсов, кризисные условия.

Проблема системы управления персоналом всегда будет актуальна, поскольку последняя обусловлена сочетанием определенных факторов, связанных с различными аспектами лидерства. Деятельность по управлению в первую очередь направлена на принятие важных решений, а также на разработку и реализацию организационных планов. Функции управленческой деятельности состоят в подборе сотрудников, их развитии через обучение и повышение квалификации, мониторинг показателей эффективности, а также материальное и нематериальное стимулирование персонала организации [1].

Чтобы трудовые ресурсы предприятия были источником его дохода, ими необходимо эффективно управлять, следовательно анализ трудовых ресурсов должен быть направлен на повышение эффективного использования персонала организации, и как следствие — экономии затрат и ресурсов на единицу выпускаемой продукции.

Анализируя трудовые ресурсы, руководители предприятий должны оценить, сколько людей нужно в компании. Какими квалификациями, знаниями и профессиональными навыками они должны обладать — все это должно быть известно уже на первом этапе формирования рабочей силы. После определения необходимого количества сотрудников, руководителям необходимо решить, как выбрать специалистов и работников, из каких источников. Какими знаниями, навыками и личными качествами они должны обладать? [3]

Для этого лучше всего разработать необходимый диагностический инструментарий, куда будут входить анкеты, тесты, кейсы-задания и пр. для комплексной оценки кандидата.

Сегодня на рынке труда сложилась двойственная ситуация. С одной стороны, многие сотрудники с достаточно высокой компетентностью в связи с кризисом в стране находились либо в местах, не соответствующих их специализации, либо на «улице». С другой стороны, на рынке труда много людей с недостаточными профессиональными знаниями, но им также нужна работа.

Следовательно, получается, что выбор персонала, с одной стороны, не является приоритетом работодателя. Профессионалы выбирают предлагаемые должности, то есть выбирают работодателя из числа тех, кто интересуется его профессиональными навыками. В этом отношении работодатель должен быть гораздо привлекательнее своих конкурентов, имея устойчивые критерии экономического развития, что является одним из важных факторов, определяющих выбор высококвалифицированных специалистов, мотивированных на работу и высокопрофессиональных [7].

В такой ситуации не работодатель выбирает себе работников из числа кандидатов, а сам кандидат проводит

выбор предложенных ему вакансий, выбор той компании, в которой ему будет в конечном итоге выгоднее работать по всем параметрам — экономическим (оптимальная заработная плата плюс достойные методы стимулирования и система мотивации), психологическим — в компании работают интересные люди и достигнута высокая организационная культура и личностным — в такой компании профессионал может максимально раскрыть себя, свою личность, получить признание, удовлетворение от самого процесса труда и пр.

Если не создать соответствующие предпосылки привлечения и удержания необходимого количества трудовых ресурсов для реализации своих потребностей, то это в конечном итоге приведет к изменению бизнес-процессов.

Немного другая ситуация с той частью рынка труда, где его представители обладают недостаточно высокими профессиональными знаниями в нужной области, недостаточно опытные, образованы и т.д. В этом случае уже работодатель выбирает наиболее подходящего кандидата с целью его обучить, повысить его профессиональный и образовательный уровень [5]. Поэтому все современные концепции управления персоналом должны основываться на принципах и методах административного управления, а также на использовании экономических рычагов, стимулов, стимулов, то есть на принципах и методах концепции комплексного личностного развития работников.

К сожалению, многие организации в своей деятельности разрабатывают только текущие планы по отдельным направлениям работы с персоналом. Отсутствие единой системы управления персоналом приводит к недостаткам в подборе этого персонала, найму непрофессионального персонала, что в конечном итоге приводит к сокращению использования трудовых ресурсов и, как правило, к снижению эффективности функционирования компании.

Между тем, чтобы получить устойчивое конкурентное преимущество на рынке предприятия, необходимо создать систему формирования, развития и развития навыков и профессионализма каждого работника. Компания, которая стремится к долгосрочному успеху на рынке, выигрывает конкуренцию и удовлетворяет потребности клиентов, должна не только планировать количество сотрудников, но и определять ориентацию в своем личном развитии, приобретение сотрудниками новых знаний, квалификация, профессиональные навыки, а также формирование у работников возможностей и желаний повысить производительность труда, креативность, предпринимательскую активность и развить потенциал персонала компании в целом [6].

Руководители предприятий должны помнить, что наиболее негативным последствием нестабильности для ком-

пани является изменение социально-психологического состояния работников. Вот почему очень важно подготовить и адаптировать программы развития персонала в кризисных ситуациях к быстро меняющимся социально-экономическим условиям. В противном случае «человеческие ресурсы», как основной источник эффективной работы, будут действовать против компании, создавая внутренние конфликты и разрушая их изнутри [2].

Таким образом, анализ управления трудовыми ресурсами предприятия — один из важнейших экономических анализов, поскольку без соответствующих трудовых ре-

сурсов не возможен ни эффективный производственный процесс, ни эффективный маркетинг, ни стопроцентное качество продукции и услуг. Анализ управления персоналом должен производиться по всем этапам — от анализа системы отбора и найма персонала, до системы оценки персонала.

Условием повышения эффективности компании и повышения ее конкурентоспособности является повышение эффективности использования трудовых ресурсов предприятия, поэтому анализ использования трудовых ресурсов на предприятии становится очень важным.

Литература:

1. Баринаева Е. А. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ В УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ // Студенческий: электрон. научн. журн. 2019. № 18(62). URL: <https://sibac.info/journal/student/62/140604> (дата обращения: 24.12.2019).
2. Васильев Д.И. Новые объяснения понятий человеческие ресурсы, управление человеческими ресурсами и стратегическое управление персоналом // Экономика и менеджмент инновационных технологий. — 2017. — № 12. — С. 215–219.
3. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации. Стратегия, маркетинг, интернационализация. Учебное пособие / А. Я. Кибанов, И. Б. Дуракова. — М.: ИНФРА-М, 2018. — 304 с.
4. Мельничук А. В. Основы управления человеческими ресурсами. Сущность управления человеческими ресурсами // Теория и методология прикладных исследований в экономике и управлении персоналом. Всерос. конф. (Астрахань, 12–14 сент. 2018 г.). — Ростов-на-Дону, 2018. — С. 68–70.
5. Парушина Н. В. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов и фонда заработной платы организации [Текст] // Аудитор. — 2017. — № 8. — С. 38–47.
6. Соломатина, А. Механизм стратегического управления персоналом в страховых компаниях [Текст] / А. Соломатина / Кадровик. Кадровый менеджмент (управление персоналом). — 2017. — № 5. — С. 91–100.
7. Федотова, М. Персонал как конкурентное преимущество организации [Текст] / М. Федотова / Кадровик. Кадровый менеджмент (управление персоналом). 2017. — № 5. — С. 76–81.

Сравнительный анализ отечественной и зарубежной модели управления персоналом

Жумалиева Айгуль Кожомбердиевна, студент
Тюменский индустриальный университет

В России развитие науки и практики управления людьми к западу от отрасли управления развивалось несколько иначе, чем в Европе, и в результате процесс управления людьми в организациях, благодаря историческому развитию российского общества и государства, значительно отличался от процесса управления людьми в зарубежных странах. Следует отметить, что благодаря такому «независимому» развитию менеджмента и большому количеству контента по управлению людьми, идеи этого направления пришли в Россию с некоторой задержкой по сравнению с зарубежными.

Ключевые слова: инновации, зарубежная модель управления персоналом, менеджмент, отечественная модель управления персоналом.

В настоящее время во всем мире наблюдается объективное изменение системы управления персоналом. Среди причин этой трансформации можно, в частности, назвать фундаментальные сдвиги в технологическом развитии.

Под влиянием информационно-коммуникационной революции конца XX в. происходит трансформация условий хозяйствования всех субъектов мировой экономики, что неизбежно вызывает изменения (зачастую радикальные) в представлениях об успешной бизнес-мо-

дели и методах управления персоналом в этой новой среде.

Итак, рассмотрим особенности российской системы управления персоналом:

1) выраженный социоцентризм. Молодое российское государство живет по принципу приоритета общества по отношению к личности, эту характеристику также можно увидеть в отношениях управления персоналом, в которых интересы организационной группы доминируют в зависимой структуре.

2) Коллективизм. Эта особенность связана с предыдущей чертой и в некотором смысле следует за ней. Поэтому сотрудники ожидают некоторой поддержки от команды, а также от лидера и компании в целом, а лидер, в свою очередь, сосредоточен на работе команды.

К явно отрицательным чертам российского управления персоналом можно отнести:

- преимущество горизонтальных связей, жесткой иерархии и субординации над горизонтальными связями и их недооценка;

- преимущество авторитарного метода управления поведением людей в организации, что порождает игнорирование мнения и инициативы подчиненных;

- игнорирование менеджерами мнений сотрудников при управлении организацией и ее подразделениями. Данная особенность порождает некоторые трудности в управлении поведением людей в организации, поскольку довольно часто работники, которые знают коллектив и его проблемы изнутри, не привлекаются к решению данных проблем.

- нарушение правил этики и делового общения в отношениях между подчиненными и руководителями, сотрудниками между собой, партнерами на встречах и заседаниях и т.д.

- прямая зависимость отношений между руководителем и подчиненными от условий и оплаты труда, наличия родственных и дружеских отношений, панибратство и раболепство [1].

К положительным особенностям системы управления персоналом в организации можно отнести:

- креативный, творческий подход менеджеров к решению возникающих на производстве проблем, способность мыслить нестандартно, проявлять смекалку. Направленность на поиск новых путей достижения целей, новаторская деятельность управленцев;

- ориентир менеджеров на гармонизацию отношений в коллективе;

- работоспособность, выносливость при выполнении своих обязанностей, а также хорошие адаптационные способности к новым условиям;

- стремление работников и работодателей к постоянному совершенствованию своих профессиональных качеств, путем повышения квалификации.

После подробного обзора существенных особенностей российской модели управления персоналом в организации следует воспользоваться опытом зарубежных стран

для проведения сравнительного анализа и выявления недостатков российской модели управления, а также предложить способы устранения выявленных недостатков.

Итак, если обобщить весь зарубежный опыт управления поведением человека в организации, то можно выделить 3 модели, предлагаемые разными странами: европейская, американская и японская.

1. Европейская модель управления характеризуется установлением для своих работников высоким уровнем социальных стандартов как цели работы менеджера.

Эта система подразумевает четкую структуру задач всех сотрудников компании и, соответственно, четкую организацию труда всех членов команды. Кроме того, основное внимание уделяется кадровой работе, поэтому выбор сотрудников на конкретную должность является относительно строгим в соответствии с их профессиональными качествами, независимо от дружеских или семейных отношений [2].

Сравнительный анализ российских и европейских моделей управления персоналом показывает, что они в значительной степени похожи, но все же не идентичны. Положительной чертой европейской модели является также отказ от непрофессиональных особенностей в сфере занятости, мы считаем, что это требование и его фактическая реализация решат ранее поставленную проблему в России благодаря наличию «особых» отношений между работником и работодателем и, вероятно, устранят знания и рабство в этом отношении.

2. Японская модель управления характеризуется тем, что называется «наймом на всю жизнь» работников, что связано с особенностями культуры, так что управленческий подход приобретает характер «традиционной семьи», где лидер берет на себя роль отца семьи (организации), а уважение и поддержание философии бизнеса имеют большое значение. Преимущество этой системы — способность каждого сотрудника выдвигать свои собственные идеи для решения возникающих проблем, а также преобладание горизонтальных отношений над вертикальными. Корпоративное социальное развитие также превалирует [3].

Мы считаем, что России необходимо перенять данный опыт — возможность сотрудников высказываться и генерировать идеи; это приведет к повышению эффективности работы предприятия.

3. Американская модель управления персоналом является противоположностью японской. Основное различие между американской моделью и российской моделью заключается в ее ориентации на индивидуализм. Еще одна особенность этой системы — внимание, уделяемое важности личности предпринимателя, что создает значительный разрыв между менеджером и работниками. Поддерживать коммерческий этикет и этику коммерческих отношений между менеджером и его подчиненными [4].

Для решения проблемы российской модели управления, связанной с игнорированием правил и делового этикета, должен быть принят опыт американских менед-

жеров при условии, что эти критерии достаточно значимы в деловой среде.

Проведен сравнительный анализ российской модели управления поведением персонала и европейской, японской и американской модели управления. В ходе исследования были выявлены как положительные, так и отрицательные характеристики всех вышеперечисленных систем управления персоналом.

Поскольку современное общество невозможно представить без использования различных электронных гаджетов (мобильных телефонов, ноутбуков, планшетных компьютеров), организации также требуется наличие информационных носителей и средств их обработки. В эпоху информационных технологий работа с персоналом должна быть направлена на решение двух задач: внедрение современных компьютерных технологий в процесс сбора и анализа данных; Создание виртуального офиса — это система прямого доступа и активного взаимодействия людей, расположенных на расстоянии друг от друга. В качестве основных технологий, основанных на применении программного обеспечения и программных приложений, можно назвать:

1. Удаленный доступ и интерактивное взаимодействие для решения типичных задач в области управления персоналом — собеседование по скайпу, заполнение электронных анкет, распространение электронных копий личных документов, дистанционное обучение и т. д.

2. Создание баз данных для учета и контроля кадровой статистики (трудовая дисциплина, динамика персонала, анализ качества персонала и др.);

3. Проведение видеоконференций с участием сотрудников из удаленных подразделений;

4. Передача соответствующей информации (новостей) на личную электронную почту сотрудников и т. д.

Исследования зарубежных и местных авторов привлекают к себе внимание, поскольку они показывают, что организации, подверженные инновациям, используют такое управление персоналом в своей работе с персоналом:

1. Требуется повышение квалификации в связи с развитием потенциала сотрудников;

2. Довольно высокая заработная плата;

3. Привлечение и удержание эффективных сотрудников;

4. Обеспечение планирования и развития карьеры в организации;

5. Поощрение и поддержка персонала, что дает высокий результат деятельности;

6. Необходимый обмен информацией, необходимой для достижения высоких организационных результатов;

7. Содействие инициативе и независимости, ответственности работников;

8. Обеспечение баланса интересов между компанией и работником.

Литература:

1. Максимов Н.Н. Теоретические основы инновационной деятельности // Молодой ученый. — 2016. — № 10. — 343 с.

Исходя из вышеперечисленных особенностей в управлении персоналом, четко прослеживается важная роль работника в инновационной деятельности по управлению персоналом. Основной тенденцией управления персоналом является индивидуальный подход к каждому сотруднику с учетом его особенностей, поэтому утверждение любого нововведения напрямую зависит от принятия или отклонения его сотрудниками. Но инновации могут восприниматься персоналом как провал и сопротивление. В связи с этим, прежде чем внедрять инновации, большинство авторов считают, что персонал должен быть подготовлен к инновациям. Эти области могут быть отражены в таких управленческих решениях:

1. Совершенствование обучения персонала. Просвещенные работники с хорошей перспективой легко поддаются инновациям и выступают в качестве новаторов идей;

2. Технологизация управления и производства. Предоставить техническое оборудование для работников общественного достояния;

3. Предоставление сотрудникам свободы высказывать свое мнение о происходящих изменениях. Проводить обсуждения и консультации с сотрудниками о нововведениях в организации;

4. Поддерживание связей между сотрудниками и всеми подразделениями организации, а также внешними конкурентами и учебными заведениями;

5. Возможность для сотрудников выходить за рамки своих функциональных обязанностей, поощряя творческий подход и независимость;

6. Обеспечить персонал необходимым количеством информации и ресурсов для достижения организационных целей.

Таким образом, представленное инновационное управление персоналом дает четкое представление о том, что основное место в управлении персоналом занимает сотрудник организации. Все действия, направленные на увеличение прибыли, основаны на удовлетворении потребностей и развитии персонала, взамен получая эффективную работу с творческим подходом от каждой организации. Каждая организация определяет свой стиль управления и принимает свои собственные меры для реализации инновационной политики на практике в сфере обслуживания персонала. Важнейшим аспектом успешного организационного развития является отношение к человеку в рабочей группе. Трудно мотивировать сотрудников на работу, если у них нет прямого намерения вводить новшества. Анализ персонала и тестирование также необходимы для выявления схожих личностей в отдельной команде для достижения целей организации. Только с готовностью работать, обеспеченной комфортом и подходящими людьми поблизости в процессе профессиональной деятельности, организация сможет успешно работать.

2. Пережогина К.А. Инновационные изменения в системе управления персоналом // Молодой ученый. — 2017. — № 4. — 408 с.
3. Сотникова С.И. Управление персоналом. Деловая карьера. Учебное пособие; РИОР, Инфра-М — М., 2016. — С. 200.
4. Дарижапов Б.Д. Обзор зарубежных моделей управления персоналом // Известия БГУ. — 2017. — № 1. — С. 91.
5. <http://ekonomika.snauka.ru/2019/05/16538>

Инновационная модель управления трудовыми ресурсами организации

Жумалиева Айгуль Кожомбердиевна, студент
Тюменский индустриальный университет

В статье рассматриваются характерные особенности инновационной модели управления трудом. Инновации играют важную роль в современном мире, но российская экономика не может быть охарактеризована как инновационная, поскольку она неэффективна и недостаточно развита и ведет к инновационным рискам, что означает, что ее необходимо развивать. Инновации выступают элементами выживания на рынке и помогают увеличить конкурентоспособность.

Ключевые слова: инновационная модель управления, инновационный подход, трудовые ресурсы, управление персоналом.

Управление персоналом в компании является одним из важных процессов работы самой компании, следовательно, данному процессу необходимо уделять наибольшее внимание и вовремя его модернизировать.

Основной задачей управления персоналом в организации является поддержание и повышение потенциала рабочей силы. Условия постоянной борьбы за поддержание и повышение уровня конкурентоспособности и эффективности экономической деятельности вынуждают организацию решать проблемы, связанные с раскрытием потенциала трудовых ресурсов посредством инновационного подхода к управлению людьми.

Способность решать проблемы и достигать организационных целей путем внедрения инновационных подходов к управлению в современных условиях является существенным конкурентным преимуществом. Инновационные технологии являются фактором, способствующим удовлетворению меняющихся потребностей и социальных интересов современных работников. Они создают объективные возможности для реализации не только индивидуальных, но и корпоративных целей [2].

Использование инновационных технологий в управлении персоналом позволяет говорить о переходе к инновационной модели управления работой. Основные типичные особенности присущи инновационной модели организации труда организации [9]:

1. Изменение роли кадровой службы. Причиной неэффективного управления человеческими ресурсами в современных организациях является использование традиционных систем управления человеческими ресурсами организациями, которые не стремятся решать стратегические проблемы. Обычные системы управления персоналом не могут быстро адаптироваться к новым требо-

ваниям: бюрократия, иерархия и четкое разграничение рабочих мест часто только мешают процессу развития организации.

2. Многие организации привыкли относиться к персоналу как к практически безграничному ресурсу, в то время как руководство не стремится более эффективно использовать сотрудников и их потенциал, им часто проще набирать новых людей, чем мотивировать и стимулировать уже существующих.

В условиях растущей конкуренции, обособления кадровой политики от общей бизнес-стратегии, фрагментации кадровой структуры негативно сказывается на успехе компании.

Инновация подразумевает активную кадровую политику, направленную на разработку и интеграцию стратегии управления персоналом в общую организационную стратегию. Изменение роли кадровых служб — переход от традиционных кадровых отделов к службам управления персоналом, расширение функций, создание широкого спектра мероприятий, направленных на достижение стратегических целей организации, интеграция кадровой службы как активного участника общего управления. Организация с финансовым и производственным отделами является важным условием успеха современных и будущих компаний.

3. Изменение приоритетных кадровых программ и проектов. Инновационные модели штатных программ и проектов направлены на решение следующих задач:

- создание интеллектуального капитала организации;
- создание социального капитала организации;
- создание комплекса управления знаниями;
- увеличение индивидуальной стоимости каждого сотрудника и человеческого капитала организации в целом.

4. Изменение сущности кадровых технологий. HR–технологии, используемые в инновационном управлении персоналом, становятся:

- ситуационный, то есть с учетом деятельности организации, стратегии ее развития, ситуации на рынке;
- стратегически ориентированные, то есть направленные на достижение стратегических целей перед организацией;
- упреждающее, то есть предупреждение и прогнозирование проблемных ситуаций до их возникновения.

5. Сосредоточиться на построении команды. Перспективная модель корпоративного управления для эффективного организационного развития [6], выступает team building или технология создания команды.

Профессиональная технология создания команды направлена на решение таких важных задач, как [7]:

- увеличение мотивации работников;
- создание организационной культуры;
- направление и сплочение персонала на достижение общих командных целей;
- процесс адаптация новых сотрудников;
- анализ коллектива: выявление в коллективе лидеров, определение слабых и сильных сторон группы.

6. Формирование сильной и адаптируемой организационной культуры. Важность организационной культуры в управлении инновационными людьми получает большое внимание, так как организационная культура является активным фактором конкуренции, даже для квалифицированных работников. Сильная организационная культура гарантирует эффективное функционирование организации, создает условия для получения новых конкурентных преимуществ, выступает инструментом стратегического развития организации и направлена на внедрение инноваций и методов инновационного развития [5]. Эффективная организационная культура снижает степень неопределенности в команде, вносит ясность в ожидания членов команды, создает чувство причастности внутри организации, выполняя функции внутренней интеграции сотрудников [7].

7. Поддержание и децентрализация интенсивных горизонтальных связей. Способность осуществлять инновационную деятельность организации напрямую связана с ее организационной структурой. Организационная структура современной организации должна быть сформирована таким образом, чтобы организация могла быстро адаптироваться к изменяющимся условиям окружающей среды. Негативные эффекты, которые организация получает при осуществлении коммерческой деятельности, часто связаны с потерей гибкости и снижением эффективности управления громоздкими организационными и производственными структурами [2].

Для эффективной работы в современных условиях, для достижения гибкости с точки зрения инноваций и эффективности производства, очень важно найти оптимальный баланс в структуре между централизацией и децентрализацией власти, чтобы избежать ненужной бюрократии, которая только мешает развитию. Для организаций, ориентированных на инновации, вся организационная структура должна поддерживать инновации.

Формализованные отношения и строгая структура могут привести к потере управляемости, гибкости и способности к инновациям и, как следствие, снижению эффективности не только системы управления, но и всей организационной системы в целом.

Создание инновационной модели управления персоналом требует широкого вовлечения сотрудников на всех уровнях. В этой модели не должно быть наблюдателей, для успеха модели должны присутствовать только участники. Необходимость перехода к инновационному менеджменту должна быть объяснена всем работникам, вовлеченным в процесс: чем проще и понятнее объяснения, тем меньше недопонимания, сопротивления и тем эффективнее процесс перехода.

Правильное управление инновациями в работе с персоналом решает такие проблемы, как:

- улучшение условий и качества для нововведений;
- внедрение и разработка нововведений;
- разработка стратегии внедрения нововведений;
- развитие, расстановка, подбор и использование сотрудников для реализации нововведений;
- выявление направлений формирования и развития нововведений [5].

Сам процесс управления внедрением нововведений состоит из нескольких этапов:

- выявление потребности в инновациях;
- решение о внедрении инноваций;
- сбор информации об инновационных изменениях;
- проведение и внедрение инноваций;
- предварительный отбор инноваций.

Потребность в инновациях в работе с персоналом возникает, когда в организации появляется новый лидер, реорганизация предприятия и технологические изменения. Поиск необходимых инноваций в организации необходим как в условиях кризиса, так и в стабильных и стабильных условиях.

В случае кризиса поиск будет коротким, в стабильных условиях — долгим со сравнением всех плюсов и минусов инноваций. Когда дело доходит до предварительного отбора инноваций, основными критериями будут эффективность и прибыль. Инновации внедряются и поддерживаются менеджером и старшим персоналом организации. После разработки нововведений возникает необходимость их внедрения и дальнейшей поддержки.

Литература:

1. Авдоница М. С., Шитова В. А. Инновации в сфере управления персоналом // Студенческий: электрон. научн. журн. 2019. № 9(53). URL: <https://sibac.info/journal/student/53/134322>

2. Божко Л. М. Теоретико–методологические основы управления организационными изменениями: маркетинговый подход: монография. — СПб.: ПГУПС, 2014. — 176 с.
3. Инновационная восприимчивость персонала организации. Факторы, способствующие или препятствующие инновационной деятельности организации и персонала. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://studfiles.net/preview/5767876/>
4. Маркушина Е. Осторожно Потапенко. Почему решения начальников не исполняются, а их возможности преувеличиваются // Стандарты и качество. — 2015. — № 8. [Электронный ресурс]. — URL: <http://markushina.blogspot.ru/2015/12/blog-post.html>
5. Спирина Д. А. Инновационные технологии управления персоналом в условиях кризиса // Научное сообщество студентов: материалы XV Междунар. студенч. науч.—практ. конф. (Чебоксары, 6 окт. 2017 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.] — Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2017. — С. 196–198.
6. Стукалов С. А. Инновационные технологии в управлении персоналом // Научно–методический электронный журнал «Концепт». — 2016. — Т. 34. — С. 234–239
7. Чикунов А. А. Инновационное управление персоналом // Современные научные исследования и разработки. 2018. — С. 550–552

Тенденция цифровизации банковской отрасли

Ивлева Мария Игоревна, студент магистратуры

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

В статье автор пытается определить тенденцию развития цифровизации в банковской отрасли.

Ключевые слова: банковский сегмент, цифровая экономика, банковский сектор, банк, финансовый сегмент.

В современном мире, в условиях глобализации и развития информационных технологий, стал актуален вопрос о переходе экономики на принципиально новый уровень, который будет состоять из единого пространства, расположенного в интернете. Несмотря на то, что концепция электронной экономики была разработана в конце прошлого века, наиболее значимым этот вопрос стал лишь в 2015 г. Стоит отметить, что использование привычных методов в современной экономике не способствует быстрому росту, в то время как цифровая экономика позволяет стране резко изменить свое положение на мировой арене. Это приводит к общепринятому мнению, что только при эффективном внедрении современных технологий во все сферы экономики возможен рост цифровой экономики в целом [1].

Поэтому еще в 2017 г. был издан указ президента РФ «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы», в котором одной из главных целей являлось интегрирование экономики страны в мировое цифровое пространство. Основой для этого стало создание экосистем как основополагающих элементов будущего развития. Экосистема представляет собой объединение организаций, которое обеспечивает постоянное взаимодействие между собой с помощью интернет-сервисов, технологических платформ, информационных систем органов государственной власти и граждан РФ.

Первоначально активное внедрение цифровых технологий началось в банковской сфере, которая контро-

лирует золотовалютные потоки, являясь запускающим механизмом мировой экономики. И как важнейший сегмент экономики любого государства, финансовый сектор в наши дни отражает наиболее прогрессивные решения в цифровизации, а именно в финтехе. Инновации, предложенные в данной области, направлены на улучшение финансовой деятельности посредством более качественного и персонализированного сервиса с более низкими расходами клиентов.

На сегодняшний день финансовая система претерпевает процесс эволюции согласно новым условиям цифровой экономики. Посредством цифровых изменений совершенствуются бизнес-модели и идеи развития банковского сегмента, а именно: от возникновения интернет-банкинга до изменений в сфере финансовых операций. Так, современная эволюция служит основной базой для устойчивого и длительного роста результативности работы банков.

Предполагается, что в скором будущем эволюция финансового сегмента будет ускорена, а грамотная координация цифровых изменений в банковском сегменте станет существенным достоинством в условиях конкурентной борьбы. В основном цифровые трансформации банков нужны для лучшего понимания нужд клиентов, таким образом, в условиях цифровой экономики банковскому сегменту надо быть готовым предоставить более новые услуги. Процесс цифровой трансформации включает в себя применение различных цифровых технологий с целью оп-

тимизации действующих бизнес-моделей и для улучшения результативности деятельности. Под такой процедурой понимается введение новейших технологий на постоянную основу, что может привести к полным цифровым изменениям всей экономики [2].

Применения цифровых технологий оптимизирует возможность взаимного действия банков, государства и клиентов. Она включает в себя повсеместное введение новейших методов оказания банковских услуг. Банковские филиалы сокращаются, большинство услуг переходит в область онлайн-сервисов, в особенности при выдаче кредитов либо вложении ресурсов [3].

У подобных изменений банковского сектора также есть и некоторые минусы: так, возрастные люди не успевают за столь быстрым процессом цифровой эволюции, соответственно, полное искоренение обычных методов ведения деятельности не является панацеей. Тем не менее, для банков выгоднее применять только онлайн — ресурсы, даже есть банки, которые работают только с применением мобильных цифровых платформ. В качестве примера можно привести AtomBank в Великобритании, не имеющий физических отделений для работы с клиентами, и работа которого построена на мобильном приложении [4].

В РФ также есть некоторые примеры оптимизации онлайн-банкинга. Таким образом, на примере обслуживания физических лиц, новейшие предложения можно отыскать в АО «Тинькофф Банк»: так, благодаря активному продвижению интернет-банкинга в ежегодная клиентская база банка возрастала до 500 тысяч человек, а начиная с 2016 г. такой коэффициент был равен 1,0–1,8 млн человек, то есть выявляется увеличение количества новых клиентов в 2–3 раза [5].

АО «КБ »Модульбанк» также предлагает юридическим лицам использовать цифровые технологии. Так, на 2019 г. запланировано увеличение клиентской базы указанного банка через последующее введение новейших систем онлайн-банкинга в 1,5 раза в сравнении с 2016 г. до 150 тысяч предприятий [6].

Использование преимуществ цифровых технологий способствует расширению клиентской базы посредством повсеместной и круглосуточной доступности банковских услуг. Сама процедура цифровых перемен банковского сегмента содержит в себе такие элементы как: изучение опыта работы с посетителями, цифровые банковские продукты и услуги, также изменения внутренних процессов предприятия [7].

Числовая трансформация поддерживается с помощью полного анализа опыта работы с посетителями и изучения не только имеющихся их потребностей, но также и новых.

Клиенты, пользующиеся банковскими услугами, считаются так называемыми мотиваторами развития банков, поскольку через их потребности формируются определенные требования к новым банковским продуктам и услугам. Потребители могут самостоятельно оценить свой опыт взаимного действия с банками сравнивая насколько удобно им было получить определенную услугу, по этой причине банковскому сектору необходимо все время анализировать опыт работы с потребителями, определять минусы своей работы, поскольку новым посетителям требуется использование наиболее современных технологий.

Оценка ранней результативности банковской деятельности осуществлялась через повышение основных коэффициентов продаж продуктов и услуг, при этом на этапе цифровой экономики банки были вынуждены принимать во внимание современные числовые вызовы: на данный момент банки стали больше ориентироваться на существующие потребности потребителей. Так, например, большинство вероятных потребителей можно обслужить с помощью мобильного телефона, имеющего доступ в Интернет, это вынуждает банки все время улучшать используемые цифровые технологии с целью поддержания конкурентных возможностей.

Изменение внутренних банковских процессов считается основным условием цифрового развития банковского сегмента. Так, в связи с введением цифровых технологий, которые ориентированы на потребителей, нужно оптимизировать управленческие подходы. В качестве основной помехи полной цифровой трансформации банков выступает отсутствие у персонала нужных навыков для работы в условиях цифровой экономики.

Применение новейших технологий изучения данных с помощью системы координации взаимных отношений с потребителями считается наиболее важным элементом цифровой банковской трансформации [7].

Цифровой банковской трансформации необходим комплексный подход, который основан на создании и использовании цифровой стратегии. Она задействует все элементы ведения финансово-кредитной деятельности, по этой причине необходимо, чтобы цифровая оптимизация банковского сектора согласовывалась с иными стратегиями развития с целью разработки решений, помогающих максимально достичь результативности деятельности. Таким образом, нужно, чтобы цифровая стратегия была нацелена на разрешение следующих задач, а именно таких как: введение цифровых технологий, изменение процесса ценообразования услуг, улучшение финансового сегмента цифровизации и оптимизацию организационной структуры [8].

Литература:

1. Выступление советника Президента Германа Клименко на международном саммите World Blockchain Cryptocurrency Summit (WBCSummit) в 2018 г.
2. Abyazov T., Asaul V. On competitive potential of organization under conditions of new industrial base formation // SHS Web of Conferences. 2018. Vol. 44. 00003

3. Piirainen L. Digitalization of the financial sector and change management. Bachelor's Thesis. 2016. 60 p.
4. Atom Bank. Fabulous Atom Questions. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.atombank.co.uk/faq> (дата обращения 01.11.2018).
5. Финансовая отчетность АО «Тинькофф банк». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.tinkoff.ru/about/investors/11/881> (дата обращения 02.11.2018).
6. Модульбанк до конца года планирует увеличить количество клиентов почти вдвое. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=9748996> (дата обращения 02.11.2018).
7. Shukla R. Banking digitalization, revolution, a way forward. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.happiestminds.com/wp-content/uploads/2016/11/Banking-Digitalization-Revolution-A-way-forward.pdf> (дата обращения 01.11.2018).
8. Matt C., Hess T., Benlian A. Digital Transformation Strategies // Business & Information Systems Engineering. 2015. Vol. 57. № 5. P. 339–343.

Направления развития современного аудита и его проблемы

Иконникова Ольга Владимировна, кандидат экономических наук, доцент;
Гуляева Елизавета Михайловна, студент
Северный (Арктический) федеральный университет имени М. В. Ломоносова (г. Архангельск)

В данной статье рассмотрено общее понятие аудита и охарактеризованы его виды, а также проанализирована его роль в повышении эффективности предприятий.

Ключевые слова: *внешний аудит, инициативный аудит, аудит эффективности, обязательный аудит, аудит правильности, аудит экономичности, аудит результативности, организация.*

This article discusses the general concept of audit and describes its types, as well as analyzes its role in improving the efficiency of enterprises.

Keywords: *external audit, initiative audit, performance audit, statutory audit, accuracy audit, profitability audit, performance audit, organization.*

Аудит является неотъемлемым элементом по достижению эффективности в организациях. Историю аудита в России принято подразделять на несколько значимых этапов [2, с.54]:

– Первый этап (1987–1993 гг.) аудита связывается с разработкой аудиторских компаний.

– Второй этап (декабрь 1993 года — август 2001 года) — период, в котором произошло становление российского аудита. Также в это время прошла масштабная работа по лицензированию аудиторской деятельности и аттестации аудиторов.

– Третий этап начинается от принятия Федерального закона «Об аудиторской деятельности» от 07.07.2001 года № 119-ФЗ.

– Четвертый этап охарактеризован принятием Федерального закона № 307-ФЗ от 30.02.08 «Об аудиторской деятельности», что привело к разработке современной модели рынка аудита. Данный закон нес в себе улучшение качества аудиторских услуг, дает возможности по установлению контроля над аудиторами, чья деятельность поддается сомнению.

В настоящее время в России пополняются и разрабатываются новые обширные методические материалы для аудиторов, созданы ведущие формы организации, а также

существует крепкая международная правовая основа аудита [3, с.11].

Отечественная теория и практика аудита признает его определенную классификацию. Внешний аудит воспроизводится на договорной основе аудиторскими организациями для того, чтобы получить оценку достоверности финансовой отчетности и бухгалтерского учета организации.

Внутренний аудит является оценкой работы и независимой проверкой в интересах руководства. Главной целью такого аудита выступает помощь сотрудникам по улучшению их деятельности [4, с.5].

Инициативный аудит представляет собой аудит, который проводится только по решению учредителей или руководства компании. Его целью является составление отчетности и выявление недостатков по ведению бухгалтерского учета.

Обязательный аудит представляет собой проведение аудита на основе регламента Федерального закона. Неудивительно, что в современном мире с каждым годом увеличивается число руководителей, которые хотят проанализировать со стороны экономическое положение своей компании, что приводит к вопросам проведения масштабной реорганизации деятельности [1, с.13].

Поэтому совершенно очевидно, что в кризисной ситуации руководители активно ищут источники потерь, а также начинают использовать ранее не востребованные внутренние возможности для повышения конкурентоспособности предприятия и эффективности бизнеса.

Именно по этим причинам одним из самых востребованных аудитов является аудит эффективности, который активно развивается в России. Данный аудит представляет собой проверку деятельности, которая направлена на поиск недостатков в работе предприятия с последующими рекомендациями для повышения продуктивности, экономичности и результативности управления, как в государственном, так и в частном секторе экономики [5, с.11].

Его отличием от аудита правильности является то, что в последнем акцент направлен именно на поиск признаков нецелевого использования средств, злоупотреблений, отступлений от правил и законов, нарушений и ошибок.

Аудит эффективности ориентируется на систематическую оценку по рациональному применению ресурсов, а также на выяснение возможностей улучшения и поиск причин неэффективности финансово-хозяйственной деятельности [2, с.7].

Само по себе понятие аудита эффективности в системе регулирования никак не закреплено из-за того, что аудит в юридическом смысле ориентируется на проверку отчетности и бухгалтерского учета. Аудит эффективности направлен на управленческие персонал. Именно поэтому критерий качества управленческой информации — это релевантность, достаточность и необходимость данной информации для контроля и принятия управленческих решений.

Ведущими направлениями в исследовании аудита эффективности выступают [6, с.17]:

- обеспечение гарантий в отношении активов;
- оценка и контроль результативности деятельности;
- правдивость данных об эффективности;
- экономически эффективное применение ресурсов;
- соответствие нормативно-правовым положениям;
- реализация поставленных задач.

Из этого можно сделать вывод, что аудит эффективности в основном анализирует вопросы, как аудируемая организация применяла существующие ресурсы для достижения главных целей работы. В сложившейся ситуации привлечение внешнего аудитора является лучшим решением для предприятия. Это подтверждается рядом факторов [3, с.23]:

1. Привлечение внешнего аудитора позволит руководству увидеть ранее незамеченные слабые позиции и составит правильные приоритеты по реорганизации деятельности организации.
2. При помощи внешнего аудитора руководство получит независимую оценку деятельности из-за отсутствия вовлеченности в любой внутренний процесс.
3. Опыт внешнего аудитора позволит заметить слабые места через сравнение с другими подобными предприя-

тиями, а применяемая методика помогает собрать информацию для последующего анализа.

Стоит отметить, что направленность аудита эффективности можно определить как результативность, продуктивность и экономичность. Какое-то общее определение данных компонентов попросту отсутствует, но в большинстве своем их воспринимают таким образом [4, с. 20]:

Аудит экономичности показывает, насколько рационально и экономично предприятие использует, охраняет и приобретает свои ресурсы, причины неэкономичности и нерациональности деятельности, насколько деятельность предприятия согласуется с положениями и законами по вопросам касающихся рациональности и экономичности.

Аудит продуктивности состоит из [2, с.10]:

- усилий организации, которые направлены на внедрение и исследование возможностей по повышению продуктивности;
- надежности и адекватности процедур или систем, которые направлены на измерение продуктивности;
- оценки уровня продуктивности, который был достигнут проверяемой компанией.

Аудит результативности в первую очередь направлен на оценку правильности действий и достигнутых целей, при помощи эффективного применения соответствующих способов для достижения нужных результатов.

В этом случае аудит является комплексным исследованием финансовой отчетности.

Успешность внедрения аудита эффективности в России напрямую зависит от проработки методической базы. Важно отметить, что большинство процедур аудита эффективности заимствованы из аудита правильности, который направлен на поиск нарушений, ошибок и признаков злоупотреблений, в целом становление его методологии является крайне сложной задачей [3, с.16].

В первую очередь это затрагивает формирование и выбор критериев оценки эффективности. Проведенные исследования в зарубежных странах позволили сделать определенные выводы [2, с.10]:

- аудит эффективности должен основываться на существующих практиках, установленных индикаторах и критериях эффективности и гораздо реже основывается на выводах аудитора;
- происходит адаптация практических рекомендаций по проведению аудиторских проверок к определенным ситуациям;
- методика проведения аудита эффективности в большинстве своем повторяет закрепленные положения международных стандартов аудита.

Проведение аудита эффективности является крайне затратным мероприятием, которое требует привлечение организационной поддержки и значительных ресурсов. Именно поэтому итоги аудита обязаны применяться для принятия качественных управленческих решений по повышению успеха деятельности компаний [6, с.2].

В условиях мировой глобализации аудит подвержен существенному реформированию. Важно заметить, что России пришла к серьезным результатам по развитию аудита. Для этого были созданы и приняты ряд Федеральных законов, разработаны положения по бухгалтер-

скому учету, которые являются приближенными к международным стандартам. Именно поэтому можно сказать о том, что за 10 последних лет аудиторский рынок стал достаточно востребованным и устойчивым сектором экономики, который с каждым годом только набирает обороты.

Литература:

1. Внешний и внутренний аудит на предприятии / [М. Васильева и др.]. — М.: Б.и., 2001. — 159 с.; 20 см. — (Экономико-правовой бюллетень / АКДИ Экономика и жизнь; №6)
2. Внешний и внутренний аудит Стась: [Учеб. пособие: В 2 ч.] / Алт. гос. ун-т; Валентина Николаевна. [Ч. 1]. — 1994. — 80, [1] с. — Библиогр.: с. 80 (10 назв.)
3. Внешний аудит: Учеб. пособие / М-во образования Рос. Федерации, Хабар. гос. акад. экономики и права. Каф. аудита и экон. анализа; [Сост. Н.К. Рожкова, У.Ю. Русакова Под общ. ред. Н.К. Рожковой]. — Хабаровск: ХГАЭП, 1999. — 22 см.
4. Земсков, Владимир Михайлович. Практикум по курсу «Внешний аудит»: [Учеб. пособие] / Центрсоюз Рос. Федерации, Моск. ун-т потребит. кооп., Саран. кооп. ин-т МУПК; [Земсков В.М. и др.]. — М.; Саранск: СКИ, 2001. — 128 с.; 20 см.
5. Рогоуленко Т. М. Внешний аудит: учебник: для студентов специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» — 080109 / Т. М. Рогоуленко, д.э.н., проф.; Федер. агентство по образованию, Гос. образоват. учреждение высш. проф. образования «Гос. ун-т упр», Ин-т фин. менеджмента. — Москва: Государственный университет управления, 2004. — 194 с.; 21 см. — Библиогр.: с. 188–189 (18 назв.)
6. Стась В. Н., Серый-Казак И. Н. Внешний и внутренний аудит: [Учеб. пособие: В 2 ч.] / Алт. гос. ун-т. — Барнаул: Изд-во Алт. гос. ун-та, 1994-. — 20 см

Тенденции развития внешней торговли Российской Федерации

Каракашян Карина Оганесовна, студент магистратуры

Южно-Российский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Ростов-на-Дону)

Значимую роль во внешнеэкономических связях Российской Федерации с зарубежными государствами занимает международная торговля. В начале 90-х годов, внешняя торговля была в тяжелом положении. Как и раньше, в структуре российского экспорта преобладают сырьевые продукты, в первую очередь это топливо и энергия.

Одним из значимых внешнеэкономических партнеров все еще остаются страны Европы, в том числе в регионе Восточной Европы. Несмотря на это, на сегодняшний день, состояние внешнеэкономических связей государства не соответствует тенденции, наметившейся в международном обмене товарами, характеризующейся быстрым подъемом торговли промышленных секторов экономики, в первую очередь оборудования и машин, информационных услуг, высокотехнологичной продукции.

Наибольший удельный вес до 70% в Российской Федерации имеет сырье и топливо. На тот момент как доля, например, машин и оборудования составляет примерно 8%. В то время, как этому же техническому уровню зарубежных коллег в лучшем случае соответствует приблизительно 12–14% экспортируемой машиностроительной

продукции. Либерализация и переориентация внешнеэкономических связей РФ облегчили ее доступ к международной экономической структуре финансовых ресурсов Запада, укрепление контактов со странами Большой семерки, Европейского союза и прочими. Основным каналом в реализации экспортной продукции и производства товаров народного потребления стали торговые отношения с западными государствами. Вместе с этим, наблюдается увеличение экономической, в особенности кредитной, зависимости РФ от государств.

Проанализируем основные тенденции внешнеторговой деятельности в РФ.

Тенденция № 1. Динамика: экспорт растет быстрее импорта. В Российскую историю 2015 г. вошел как период далеко неблагоприятного экономического положения. Так, в 2015 г. российский ВВП упал на 3,7%. В 2016 г. ВВП страны снизился еще как минимум на 0,6%. Несмотря на кризисный 2016 г., в 2017–2018 гг. российский экспорт вырос на 25%, он до сих пор не обогнал максимума, который был в 2012 г. — это около 527 млрд долларов. Говоря о 2019 г., экспорт страны в 1 полугодии 2019 г. составил 205 146 млн долл. США, умень-

шившись на 3,79% (что составило 8081 млн долл. США) по сравнению с 1 полугодием 2018 г. Что касается импорта, его динамика не столь приятна. Динамика импорта показывает не столь впечатляющий результат. Так, на-

пример, в 2018 г. он вырос всего лишь на 4,6%. Это связано с невысоким спросом потребителей (см. Рис. 1). Российский импорт в 1 полугодии 2019 г. составил 112368 млн долл.

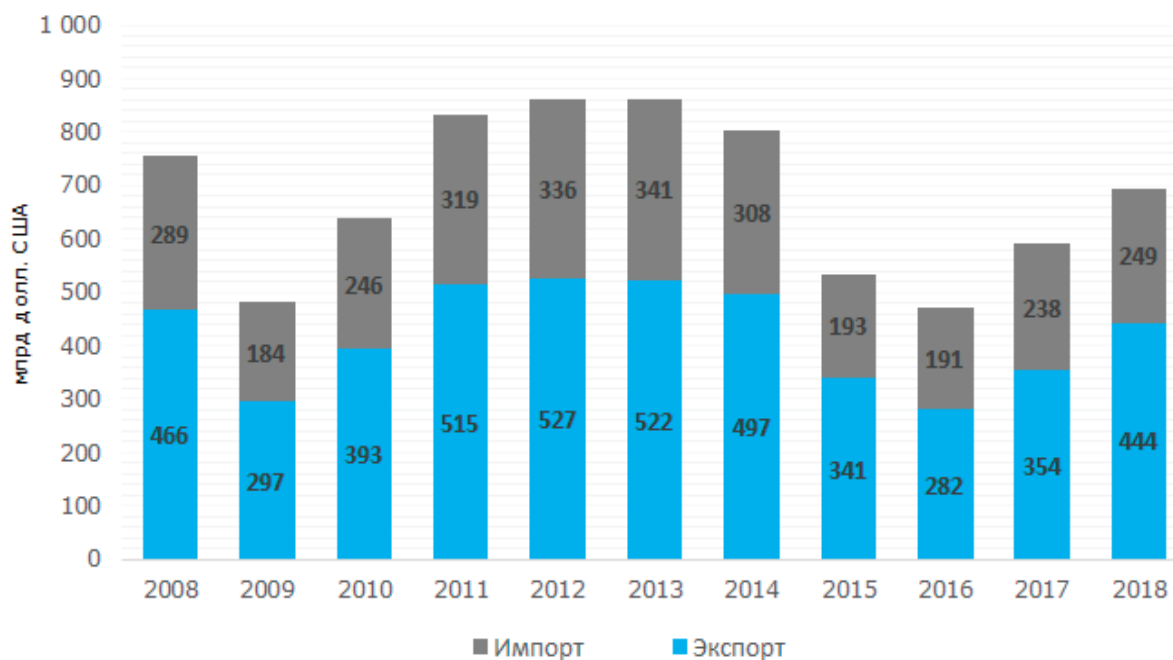


Рис. 1. Динамика российского экспорта, млрд долларов США

Рост валютных поступлений от внешней торговли и преобладание экспорта над импортом свидетельствует о конкурентоспособности экспортных товаров, наличии импортозамещающей продукции, возможностях пополнения бюджета страны.

Тенденция № 2. В структуре экспорта растет доля несырьевой продукции.

Как упоминалось выше, в структуре российского экспорта на сегодняшний день доминируют топливно-сырьевые товары. Статистика показывает небольшое снижение. Тем не менее факт говорит о том, что товарные группы российской продукции находятся в постепенном

изменении. За 9 месяцев 2019 г. также происходит сокращение экспорта по сравнению с тем же периодом 2018 г. Так, экспорт топливно-сырьевых, нефти и продуктов их перегонки сократился на 14903 млн долл. США. Помимо сокращения вышеперечисленной товарной группы за 9 месяцев 2019 г. было зафиксировано: черные металлы — сокращение на 3469 млн долл. США; злаки — на 1841 млн долл. США. Так же, исходя таблице ниже, можно сказать, что импорт преимущественно составляют товары вторичной переработки — это электрические машины, наземный транспорт, фармацевтическая продукция, механическое оборудование (см. таблицу 1).

Таблица 1. Структура экспорта и импорта России за 9 месяцев 2019 г. по основным товарным группам

ЭКСПОРТ				ИМПОРТ			
Ранг	Товарная группа	Объем, млрд долл. США	Доля в общем объеме, %	Ранг	Товарная группа	Объем, млрд долл. США	Доля в общем объеме, %
1	Топливо минеральное	194753	63,14	1	Реакторы ядерные, и механические устройства	30949	17,69
2	Черные металлы	14089	4,57	2	Электрические машины и оборудование	20442	11,69
3	Бумага и картон	1884	0,61	3	Наземный транспорт, кроме железнодорожного	17633	10,08

ЭКСПОРТ				ИМПОРТ			
Ранг	Товарная группа	Объем, млрд долл. США	Доля в общем объеме, %	Ранг	Товарная группа	Объем, млрд долл. США	Доля в общем объеме, %
4	Злаки	5716	1.85	4	Фармацевтическая продукция	8828	5.05
5	Ювелирные изделия, драгоценные металлы	9050	2,93	5	Пластмассы и изделия из них	7243	4,14
6	Оборудование механическое, ядерные реакторы	6196	2,01	6	Инструменты и аппараты оптические	4921	2,81
7	Древесина и изделия из нее	6522	2.11	7	Бумага и картон	1806	1.03
8	Удобрения	6280	2.04	8	Изделия из черных металлов	5,8	2,4
9	Алюминий и изделия из него	5477	1,78	9	Черные металлы	3871	2,21
10	Медь и изделия из нее	3814	1,24	10	Съедобные фрукты и орехи	3516	2,01

Чем больше доля несырьевого экспорта, тем очевиднее признание качества отечественных товаров на международном рынке, меньше зависимость от колебаний мировых цен на сырьевые товары и устойчивее экономика.

Тенденция № 3. Сохранение стабильных внешнеэкономических связей среди партнеров и стран. Ведущим торговым партнером РФ остается Европейский союз. По экспорту составляет около 46,1% в общем объеме, а по импорту — 35,8%. Следующим торговым партнером после Европейского союза является Китай, далее блок ЕАЭС (см. таблицу 2).

Если рассмотреть рейтинг внешнеэкономических объединений, то можно понять, что бесспорным лидером становится КНР. Санкции и давление по внешней торговле на партнеров России не оказали влияния: надежное взаимовыгодное партнерство выигрывает противостояние с политической конъюнктурой.

Исходя из нижепредставленного рисунка мы видим, что большая часть расчетов с ЕС проводится не в евро, а в американской валюте. Причина в том, что, как упоминалось ранее, основная статья российского экспорта — это сырье, а точнее углеводороды. На мировом рынке их продажа осуществляется за американские доллары. Доллар сохраняет за собой роль главенствующей резервной валюты мира. Это объясняет тот факт, что российский Центральный банк не может отказаться от покупки доллара, в том числе для целей осуществления внешнеэкономического оборота. Однако наблюдается постепенное снижение доли доллара в расчетах, о чем наглядно свидетельствует рисунок 2.

В международных расчетах снижение доли доллара замечено и во многих других странах. Такие преимущества как: минимизация издержек от транзакций, снижение экономической зависимости от резервных валют, укрепление

Таблица 2. Основные направления российского экспорта и импорта по странам и экономическим объединениям, январь — октябрь 2019 г.

	ЭКСПОРТ		ИМПОРТ	
	Страна, экономическое объединение	Объем, млрд долл. США	Страна, экономическое объединение	Объем, млрд долл. США
1	КИТАЙ	45331.4	КИТАЙ	43831.5
2	ЕАЭС	30513.5	ЕАЭС	15925.5
3	ТУРЦИЯ	17754.8	США	11029.0
4	КОРЕЯ	14312.6	ЯПОНИЯ	7493.9
5	США	10608.8	ЮЖНАЯ КОРЕЯ	6893.9
6	ЯПОНИЯ	9667.1	УКРАИНА	4032.2
7	УКРАИНА	5823.3	ТУРЦИЯ	3935.9
8	ИНДИЯ	5254.3	ВЬЕТНАМ	3134.4
9	ЕГИПЕТ	4331.9	ИНДИЯ	3140.9

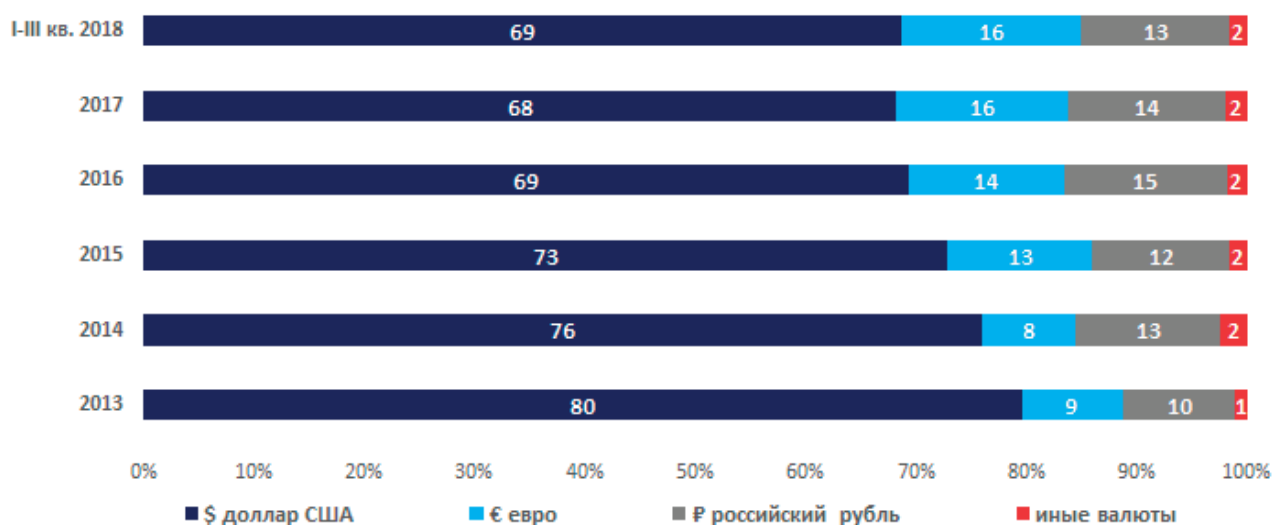


Рис. 2. Валютная структура расчетов за поставки товаров и оказание услуг по внешнеторговым договорам (в процентах к итогу), поступление валюты%

позиций национальных валют способствуют сохранению тенденции, в том числе и в Российской Федерации.

Таким образом, выявлено, что Российская внешняя торговля растет, преодолев тяжелое предкризисное снижение в 2014–2015 г. Активный экспорт российских компаний стимулирует промышленный подъем в атомной энергетике, топливно-энергетической отрасли, нефтехимической и химической, целлюлозно-бумажной промыш-

ленности и деревообрабатывающей, черной и цветной металлургии, военно-промышленном комплексе. Благоприятная конъюнктура на мировом рынке для важнейших товаров российского экспорта, а также успешное геополитическое продвижение российских проектов за рубежом способствуют устойчивому поступлению валютной выручки в бюджет и развитию отечественного бизнеса.

Анализ банковского сектора Российской Федерации на протяжении 2008–2019 гг.

Каткова Екатерина Константиновна, студент
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

В статье автор описывает основные тенденции, состояние отрасли банковских услуг на протяжении 2008–2019 гг.

Ключевые слова: санация, отзыв лицензии, рентабельность.

На сегодняшний день важно понимать состояние банковского сектора в России, так как именно банки являются финансовыми посредниками, аккумулирующими денежные ресурсы, которые впоследствии распределяются, инвестируются в рост экономики, бизнеса, потребления.

В течение 2008–2018 годов наблюдалась тенденция консолидации и санации банковского сектора после кризиса 2008 года. Консолидация согласно Правительственной политике РФ была направлена на увеличение конкурентоспособности кредитных организаций и очищению рынка от недобросовестных игроков рынка. Ниже на рис. 1 отражено количество кредитных организаций на 01.01. с 2008 года по 2019 год.

Согласно статистическим данным официального сайта Банка России наблюдается существенное сокращение количества кредитных организаций на протяжении 2008–2019 годов, так по сравнению с 2008 годом на начало 2019 года количество кредитных организаций сократилось на 57,39%. Данная тенденция определяется политикой Центрального Банка РФ по санации банковского сектора, а именно, отзывом лицензии на осуществление банковских операций, а также банкротством кредитных организаций. Ниже на рис. 2 представлена динамика количества кредитных организаций, у которых на протяжении 2008–2019 гг. отозвана лицензия:

Согласно статистическим данным официального сайта Банка России на протяжении 2008–2019 гг. наблюдался

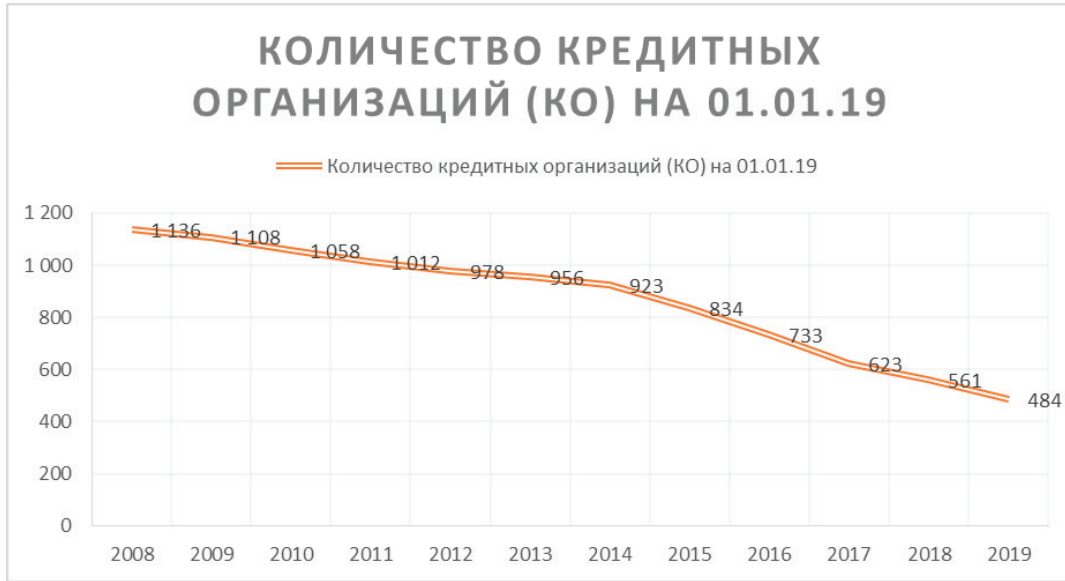


Рис. 1. Количество кредитных организаций (КО) в РФ за 2008–2019 гг. [2]



Рис. 2. Количество кредитных организаций (КО) с отозванной лицензией в РФ за 2008–2019 гг. [2]

рост количества отзыва лицензии и ликвидации кредитных организаций, при этом наибольшее количество отзывов и ликвидаций наблюдается в 2015–2016 гг., а именно 105 и 112 соответственно, что в 2,5 раза больше, чем в 2008 году. Данный факт объясняется принятой поправкой в законодательстве РФ в отношении банковской деятельности. Так согласно Федеральному закону от 02.12.1990 «О банках и банковской деятельности» № 395–1 ФЗ в 2011 г. коммерческие банки должны были увеличить собственный капитал с 90 млн руб. до 180 млн руб. А с 1 января 2015 г. капитал должен был быть не менее 300 млн руб.

Именно поэтому наблюдается тенденция укрупнения банковского бизнеса, увеличения отзыва лицензии в виду

потери ликвидности и утраты собственного капитала, ликвидации. Данный факт отражен на рис. 3.

Факт укрупнения банковского сектора доказывает динамика структуры действующих кредитных организаций. С 2009 года количество малых частных кредитных организаций упало с 568 шт. до 193 шт., а количество крупных и средних частных организаций с 382 шт. до 204 шт. Данный факт объясняется тем, что финансовый рынок стремительно расчищается регулятором за счет ликвидации частных банков. Безусловно, это ведет к ослаблению конкуренции на рынке кредитных услуг, снижению доли частного сектора, ведь именно многие региональные банки попали под санкции ЦБ РФ (отзыв лицензии) или «не



Рис. 3. Структура действующих кредитных организаций, шт. (на начало года) за 2009–2018 гг. [2]

справились» с требованиями об увеличении уставного капитала. Неготовность и невозможность подстроиться под изменения в законодательстве и требования Банка России может объясняться показателями доходности банковского сектора экономики, которые изображены на рис. 4.

Если на начало 2008 года средняя рентабельность активов составляла 3%, а рентабельность собственного капитала достигала 22,7%, то в 2018 году рентабельность активов составляла 1%, а рентабельность собственного капитала 8,3%. Данный факт свидетельствует о снижении привлекательности инвестирования банковских сектор экономики, так как именно рынок финансовых услуг сильно подвержен воздействиями макроэкономических факторов,

например, таких как инфляция, реальные доходы населения и прочие. Падение рентабельности банковского сектора связано со снижением прибыли банков, которая вызвана как политикой снижения и разгона инфляции, увеличением НДС, которые ведут к отсутствию роста доходов населения, что означает, что банковские вклады не будут пополняться, а значит темпы кредитования снизятся, снизятся и доходы банков.

Таким образом можно выделить основные тенденции банковского сектора на протяжении 2008–2019 гг.:

- Санация отрасли;
- Укрупнение банковского сектора;
- Падение прибыльности банковского сектора.

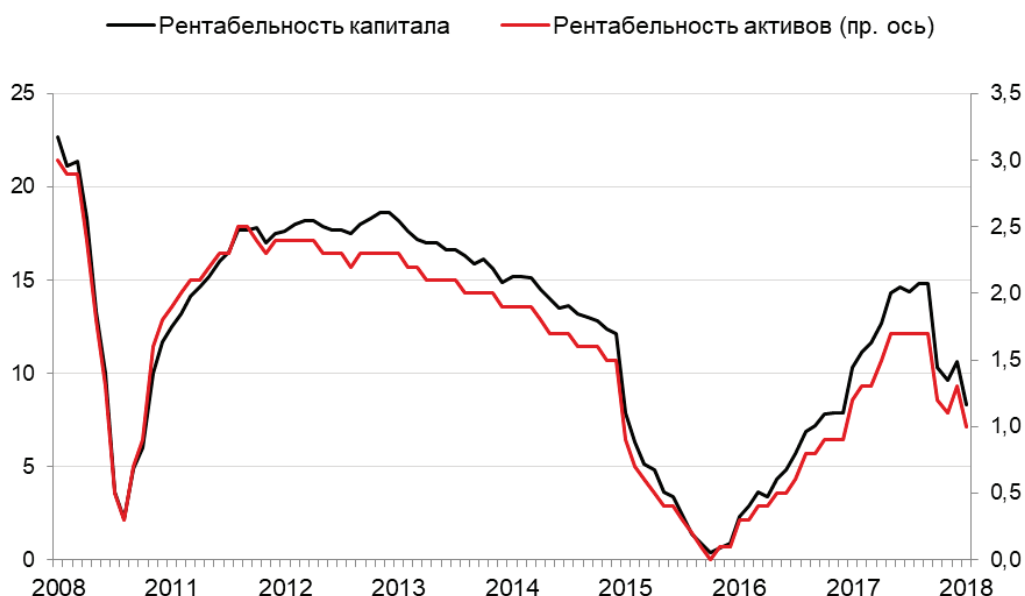


Рис. 4. Динамика рентабельности, % (на начало года) за 2008–2018 гг. [2]

Литература:

1. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 ФЗ «О банках и банковской деятельности» (с изм. и доп. от 27.12.2019) // Дом Советов РСФСР. — 1990 — ст. 11–23
2. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации // Интернет ресурс: <https://www.cbr.ru> // дата обращения: 21.12.2019

Пути эволюционного развития налоговой системы РФ

Куликова Марина Алексеевна, студент магистратуры;

Научный руководитель: Егорова Александра Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент

Челябинский государственный университет

В данной статье рассмотрены этапы становления, формирования и особенности налогообложения в XIX веке. Продемонстрированы особенности налогообложения на определенных временных отрезках, которые пережило государство.

Ключевые слова: налоговая система, элементы налогообложения, подать, налог, сбор.

В начале XIX века доходы бюджета России формировались за счет налогов крепостного крестьянства. Основными поступлениями в бюджет являются: оброчный сбор, подушная подать, «питейный доход». За счет «питьевого дохода» в 60-е годы XIX века формировалось до 40% всех доходов бюджета.

В царствование Александра I были реформированы следующие виды обложения: оброчный сбор, горная подать, гильдейский налог, пошлина с наследства, гербовый сбор, питейный налог, введен процентный налог на доходы от недвижимости, кибиточная подать, попудный налог на медь, существенному пересмотру подверглась система земских денежных и натуральных повинностей, реформирована система организации сбора налогов.

В 1810–1812 годах оброчный сбор получает название оброчная подать. Для целей налогообложения гильдейским сбором (податью) необходимо было изменить размер объявленного капитала, установленного для отнесения купцов к той или иной гильдии. К числу наиболее крупных мер по введению новых видов налогообложения в период правления Александра I относятся введение в 1812 г. процентного сбора с доходов от недвижимости.

В начале XIX века был осуществлен ряд реформ горного законодательства. На казенных землях можно было свободно заниматься поиском руды и возобновлять «тунележащие рудники», при условии обязательной доставки руды на казенные заводы. С 1812 года в России появляется частная золотопромышленность.

В 1817 году по инициативе министра финансов графа Гурьева был издан новый указ о питейном сборе, установивший оптовую государственную продажу вина, отданную в заведование казенных палат и уездных управлений.

Позже была введена гильдейская подать — начало регулярного торгово-промышленного налогообложения

в России. В то же время купцы были освобождены от подушной подати.

Гильдейская реформа графа Канкрин в 1824 году фактически положила начало второму периоду в развитии налогообложения торговли и промышленности и сформировала условия для последующего перехода к промысловому обложению. Именно в этот период была введена патентная система налогообложения торговли и промыслов. [6, 67–70с.]

В царствование Николая I были введены акцизы на предметы массового потребления: табак, сахар, на свекло-сахарное производство.

В 1826 году по проекту графа Е. Ф. Канкрин восстановлен винный откуп.

В 1834 году по шоссе Санкт-Петербург-Москва был введен сбор за проезд. Осуществился ряд изменений с горной подати. Сборы взимались с пассажиров железных дорог и пароходных компаний. В разные годы были установлены паспортные сборы, в том числе с заграничных паспортов, а также введено налогообложение полисов по страхованию от пожара.

Во второй четверти XIX века в системе сбора горной подати был внесен ряд изменений. Значительное развитие золотопромышленности и выгоды, которые извлекали из нее промышленники, вызвали в 1840 г. увеличение налога на золото до 20% и установление дополнительного 4-рублевого налога с фунта золота.

Графом Е. Ф. Канкрин был введен акциз на табак. В 1842 году гербовый сбор был увеличен.

В 1849 году вводится подвижная система взимания подати с золота. [8, 208–232с.]

В 1855 году на престол взошел Александр II. Его имя связано с наиболее значительными изменениями в экономической и политической жизни России в XIX веке. Одним из важнейших изменений была крестьянская реформа 1861 года.

В связи с проведением реформы в налоговой системе были внесены следующие основные изменения:

- изменена система сбора промыслового налога;
- введено земельное обложение;
- установлен подомовый налог;
- вводятся земские налоги и сборы.

В то же время сохранялась важная роль в системе государственных доходов следующих видов налогов — подушный налог, питейного и таможенного сборов, соляной налог, акциз на дрожжи, акциз на керосин, акциз на табак.

В 1862 году было объявлено о прекращении добычи и продажи соли. Государственные источники соли были переданы в частные руки, а доходы от продажи соли стали облагаться акцизом, что привело к повышению эффективности этого вида сбора.

Подомовой налог в России был введен в 1863 году в виде налога с недвижимого имущества. Жилые дома, фабрики, заводы, театры и бани подлежали обложению налогом.

В царствование Александра II наряду с прямыми государственными налогами была создана система земских (местных) налогов и сборов. Доходы от этих сборов шли на содержание земских органов самоуправления, полиции, школ, больниц.

Российско-турецкая компания дестабилизировала финансовую ситуацию в стране. В 1879 году было принято решение вернуться к подготовке реформы налоговой системы. Была создана новая налоговая комиссия, которая вносила предложения об отмене подушных налогов под председательством Министра финансов С. А. Грейга. В ходе ее работы был подготовлен проект о введении вместо подушной подати трех видов налога, которые применялись на все сословия: подоходный — в размере 3% от доходов от денежного капитала, торговли, промыслов; личный — 1 руб. от всех лиц мужского пола в возрасте от 18 до 55 лет; усадебного — от владельцев всех сословий. Однако это изменение не было осуществлено, поскольку оно не получило одобрения в правительственных кругах.

В период правления Александра II были проведены важные организационные мероприятия в сфере государственных доходов.

Косвенными налогами стали акцизные сборы. В условиях отмены крепостного права, победы промышленной революции и активизации рыночных отношений изменилось название и сущность главного прямого налога.

Годы правления императора Александра III ознаменовались значительными изменениями в российской истории налогов. Политическая реакция после убийства Александра II сказалась на финансовом состоянии страны.

Система пошлин с имущества, переходящих безвозмездными способами, была введена законом 15 июня 1882 года. Создание этой системы следует рассматривать как шаг к усилению обложения высших классов.

Налог на денежный капитал в России впервые был установлен законом 20 мая 1885 года. Ставка налога была установлена на уровне 5%.

Объектами налогообложения являлись:

- доход от процентных ценных бумаг — государственных, общественных и частных всех видов;
- доходы от вкладов на счете и от других процентных вкладов в государственных банках, общественных акционерных, в обществах взаимного кредита и вообще в кредитных учреждениях, обязанных представлять отчетность.

В 1885 году подушный налог был отменен для всех податных сословий. В то же время земельные сборы с бывших казенных крестьян были увеличены на 45% под предлогом перевода их с оброка на выкуп, а также был увеличен акциз на спирт. [2, 731–750с.]

И, наконец, последний император России, Николай II, во время своего правления обратил внимание на реформы, проводившиеся по инициативе таких государственных деятелей, как С. Витте и П. А. Столыпин.

Николай II издает три указа о сборе налогов.

В результате проведенных реформ удалось отказаться от отсталой средневековой формы — сословности обложения.

К концу XIX в. поступления от обложения всех слоев населения стали самыми значительными. Наиболее продуктивным в фискальном отношении стал прямой налог на предпринимательскую деятельность.

В 1895 году российская торговля и промышленность обеспечивали 45% произведенного богатства России, но платили не более 3–4% всех налоговых поступлений. Несмотря на то, что обложение торгово-промышленной деятельности после реформ 1885 и 1898 годов было введено подоходно-прогрессивное начало, предприниматели по-прежнему несли относительно небольшое налоговое бремя. [3]

Существенные изменения произошли и в системе косвенного обложения. Соляной налог, существовавший еще с феодальных времен, был отменен. Первое место среди косвенных налогов традиционно занимал питейный, который являлся самой крупной статьей доходной части государственного бюджета. Рядом с питейным налогом шел доход от таможенных пошлин по величине поступлений. Отличительной особенностью этой статьи дохода было то, что она почти целиком, начиная с 1877 г. поступала в золотом исчислении.

Другие акцизы за период с 1867 по 1897 год также имели устойчивую тенденцию к росту: поступления от акцизов на сахар выросли в 34 раза, на табак — в 5 раз.

Пошлины, выделяемые официальной статистикой в специальный отдел государственного бюджета и не считавшиеся налогами, традиционно были не самыми крупными, но достаточно стабильными источника дохода. Рост доходов от пошлин резко возрос в последние два десятилетия XIX века. Это было обусловлено двумя обстоятельствами: во-первых, двукратным общим повышением гербового сбора и увеличением сбора страховых взносов; во-вторых, установлением новых сборов — с имущества переходящих безвозмездными путями в 1882 г. и с железнодорожного движения в 1879 г.

Таким образом, основной причиной резкого скачка объема податных поступлений стала проводимая правительством политика высокого развития косвенного обложения.

Увеличение косвенного обложения, в конечном итоге, негативно сказалось на уровне жизни российского потребителя.

В Российской империи в конце XIX-начале XX века основной формой обложения торговли и промышленности был государственный промысловый налог из двух основных составляющих:

- основного сбора, который представлял собой взимание платы за промысловые свидетельства;
- дополнительный сбор, который, в свою очередь, состоял из нескольких сборов, адресованных разным статусам юридических и физических лиц:

1) с акционерных и других предприятий, обязанных публичной отчетностью, дополнительный сбор взимался в виде:

- а) налога с капитала;
- б) процентного сбора с прибыли;

2) с прочих предприятий, не обязанных публичной отчетностью, дополнительный сбор взимался в виде:

- а) раскладочного сбора;
- б) процентного сбора с прибыли, превышающей установленный минимум.

Ставки основного сбора были дифференцированы в зависимости от:

- местности (существовало пять классов местности в зависимости от степени развития в них торговли и промышленности);
- разряда коммерческого или промышленного предприятия.

До 1898 г. разряд определялся числом помещений, числом входов, числом складов.

Позднее были введены дифференцированные критерии:

- для кредитных организаций — в зависимости от размера капитала;
- для страховых организаций — в зависимости от суммы страховых премий;
- для торговых акционерных предприятий — в зависимости от суммы капитала;

– для коммерческих неакционерных предприятий оклады устанавливались по пяти видам деятельности (оптовая, розничная, мелочная торговля, мелочные товары особо поименованные, развозной и разносный торг);

– для промышленных предприятий были установлены три разряда: в зависимости от количества работников.

Если не было четких признаков, по какой категории облагать налогом ту или иную деятельность, то налоговый оклад определялся по той категории, в которой цена свидетельства составляла бы не менее 5% от обычного размера прибыли, установленной для раскладочного сбора.

В рамках дополнительного сбора важную проблему на протяжении всего периода существования данного налога составлял раскладочный сбор.

От раскладочного сбора освобождались:

- вновь возникающие предприятия в течение первого года работы;
- предприятия, прибыль которых не превышала определенного минимума;
- личные промысловые занятия;
- некоторые другие.

Можно сделать выводы, что сложившаяся к концу XIX века налоговая система просуществовала без радикальных изменений вплоть до Первой мировой войны.

Первая мировая война наложила определенный отпечаток на налоговую политику российского правительства, вызвав повышение общего уровня налогов в стране. Введены новые налоги:

- временный военный налог с проезжающих по железной дороге пассажиров, с пассажирского багажа и с перевозимых по багажным квитанциям грузов;
- налог на военную прибыль;
- специальный временный налог на русский хлопок;
- единовременный налог на телефоны;
- ряд других. [9, 88–114с.]

Несмотря на отсутствие подоходного налога, уже введенного в Европе, несомненным преимуществом российской налоговой системы, с точки зрения правительства, был устойчивый приток средств в бюджет. Прямые и косвенные налоги обеспечивали львиную долю государственных доходов, а финансовая стабилизация конца XIX века, в конечном счете, была достигнута именно за счет российского налогоплательщика.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. Текст с изм. и доп. на 1 октября 2018 г. (+ сравнительная таблица изменений). — М.: Издательство Эксмо, 2018. — 1664с.
2. Георгиев, В. А. История России XIX — начала XX века. — М.: Академия изд-во МГУ, 2011. — 864с.
3. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для СПО / Л. Н. Лыкова. — М.: Издательство Юрайт, 2016. — 353 с. — Серия: Профессиональное образование
4. Миляков, Н. В. Налоги и налогообложение. Учебник. — 7-е изд., перераб. и доп. // Н. В. Миляков. — М.: ИНФРА-М, 2009. — 509с.
5. Налоги и налогообложение: учеб. для вузов / под ред. И. А. Майбунова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. — 655 с.
6. Перонко И. А. Формирование налоговой базы регионов в переходный период // Налоговый вестник. 2010. № 7. — С. 18–22.

7. Поляка, Г. Б. Налоги и налогообложение. — М.: Издательство Юрайт, 2013. — 463с.
8. Селезнева Н. Н. Налоги и налоговая система России / Н. Н. Селезнева. — М.: ЮНИТА-ДАНА, Закон и право, 2010—444с.
9. Толкушкин А.В История налогов в России / А. В. Толкушкин. — М.: «Юристъ», 2001. — 432с.
10. Юткина Т. Ф. Налоги и Налогообложение. Учебник, изд. 2-е, перераб. и доп. / Т. Ф. Юткина. — М.: ИН-ФРА-М, 2011—576с.

Совершенствование управления основным капиталом промышленного предприятия

Лютова Юлия Павловна, студент магистратуры;
Гунина Инна Александровна, доктор экономических наук, профессор
Воронежский государственный технический университет

В статье рассмотрено понятие основного капитала с позиции различных экономистов. Определено понятие управления основным капиталом. Изучена амортизационная политика как метод управления основным капиталом предприятия. Определены этапы формирования амортизационной политики предприятия. Отражены факторы формирования амортизационной политики. Рассмотрены возможные способы начисления амортизации по основным фондам в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет основных средств», выявлены преимущества и недостатки каждого метода. Выявлены проблемы управления основным капиталом, связанные с проведением неэффективной амортизационной политики, и предложены пути их решения.

Ключевые слова: *основной капитал, управление основным капиталом, амортизация, амортизационная политика.*

Современная экономическая ситуация требует новаторства в управлении предприятием, чтобы выдерживать жесткую конкуренцию и завоевать уверенные позиции на рынке. Важное значение в данной ситуации имеет систематизированное и рациональное управление основным капиталом предприятия. Это возможно при инновационном направлении деятельности предприятия, которое требует, прежде всего, значительных капитальных вложений в основной капитал [6].

Управление основными фондами — это деятельность управленческого персонала, направленная на формирование рационального состава и структуры основных фондов и их эффективного использования в соответствии с текущими и стратегическими целями предприятия [7]. Управление основным капиталом на предприятии играет важную роль, так как от него зависят конечные результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Управление основным капиталом осуществляется с помощью применения определенного методического инструментария. Одним из элементов метода управления основными фондами является амортизационная политика [5].

Амортизационная политика представляет собой выбор и регламентацию способов начисления амортизации по объектам основных средств, а также направления использования амортизационного фонда. В свою очередь,

амортизация — это процесс переноса объектом своей стоимости на стоимость.

Формирование амортизационной политики осуществляется в несколько этапов.

На первом этапе осуществляется выбор оптимального способа начисления амортизации.

Выбор оптимального способа начисления амортизации играет важную роль в формировании амортизационной политики предприятия. От выбранного способа начисления амортизации зависит:

- себестоимость готовой продукции;
- конечные результаты хозяйственной деятельности предприятия;

- величина налога на прибыль;
- величина налога на имущество;

- скорость пополнения амортизационного фонда [4].

Согласно ПБУ 6/01, начисление амортизации объектов основных средств производится одним из следующих способов:

- 1) линейный способ;
- 2) способ уменьшаемого остатка;
- 3) способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- 4) способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) [1].

В налоговом учете последние три метода рассматриваются в качестве нелинейных.

При линейном способе годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из первоначальной стоимости (в случае переоценки объектов — из восстановительной стоимости) объекта основных средств и нормы амортизации, рассчитанной на основании срока полезного использования этого объекта.

Норма амортизации линейным способом рассчитывается следующим образом:

$$N_a = \frac{1}{n} * 100\%, \tag{1}$$

где N_a — годовая норма амортизационных отчислений, %;

n — срок полезного использования инвентарного объекта, лет.

Годовая сумма амортизации определяется по формуле:

$$S_{a.r.} = \frac{P_{ст.} * N_a}{100\%}, \tag{2}$$

где $S_{a.r.}$ — годовая сумма амортизационных отчислений, руб.;

$P_{ст.}$ — первоначальная (восстановительная) стоимость объекта, руб.

При способе уменьшаемого остатка амортизация начисляется на основании остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта и коэффициента, установленного организацией, величина которого не должна превышать 3.

Годовая сумма амортизации при этом способе определяется по формуле:

$$A_r = \frac{S_{ост.} * N_{a.ост.}}{100\%}, \tag{3}$$

где $S_{ост.}$ — остаточная стоимость средств в конкретном периоде, руб.;

$N_{a.ост.}$ — норма амортизационный отчислений, исчисленная исходя из срока полезного использования и установленного коэффициента, %.

$$N_{a.ост.} = K * N_a, \tag{4}$$

где K — установленный организацией коэффициент [10].

При способе списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования (кумулятивный метод) годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и годового соотношения, где в числителе указывается число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, а в знаменателе сумма чисел лет срока полезного использования, которую принято называть кумулятивным числом.

Кумулятивное число можно рассчитать по формуле:

$$S = N * \frac{N+1}{2}, \tag{5}$$

где S — кумулятивное число;

N — число лет службы.

Метод начисления амортизации пропорционально объему произведенной продукции (работ) применяется к активной части основных средств в тех случаях, когда объем продукции можно связать с конкретными объектами основных средств, в результате эксплуатации которых он получен. При этом срок полезного использования объекта основных средств определяется объемом произведенной продукции.

При этом способе годовая сумма амортизации определяется по формуле:

$$A_r = S_{перв} * \frac{P_k}{P_{норм}}, \tag{6}$$

где P_k — количество продукции, произведенной в отчетном году;

$P_{норм}$ — предполагаемый объем продукции за весь период полезного использования основного средства.

Каждый из представленных методов начисления амортизации имеет как преимущества, так и недостатки. Рассмотрим их в следующей таблице.

Таблица 1. Преимущества и недостатки методов начисления амортизации

Метод	Преимущества	Недостатки
Линейный метод	— простота расчета годовых сумм амортизации; — равномерность амортизационных отчислений; — пропорциональность в отнесении стоимости основного средства на стоимость готовой продукции.	— не гарантирует полный перенос стоимости основного средства на готовую продукцию; — не учитывается реальный моральный износ; — не обеспечивает быструю замену изношенного оборудования.
Нелинейные методы	— уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль предприятия; — обеспечивают быстрое пополнение амортизационного фонда; — способствуют ускорению воспроизводства основного капитала.	— сложность расчета сумм амортизации; — быстрое моральное устаревание объектов основных средств; — завышение себестоимости готовой продукции на начальных этапах начисления амортизации.

Чтобы выбрать наиболее оптимальный метод для конкретного предприятия, необходимо проводить комплексный анализ состава и структуры основных фондов, анализировать сроки полезного использования с целью определения целесообразности применения того или иного метода начисления амортизации к каждой конкретной группе основных средств.

На следующем этапе происходит обеспечение целевого использования амортизационного фонда.

Обеспечение целевого использования средств амортизационного фонда предполагает строгий контроль за использованием амортизационных отчислений на воспроизводство основного капитала. Так как на законодательном уровне не предусмотрено целевое использование амортизационных средств, оно должно регламентироваться и контролироваться на предприятии.

Третий этап представляет собой проведение оценки эффективности проводимой на предприятии амортизационной политики. В современной экономике амортизационная политика, проводимая на предприятиях, зачастую оказывается неэффективной. Это связано со следующими причинами:

- предприятия не проводят анализ результатов проведения выбранной амортизационной политики;
- выбранный метод начисления амортизации недостаточно отражает реальный износ основных фондов;

– не производится переоценка основных фондов, вследствие чего не проводится корректировка амортизационных отчислений;

– амортизационный фонд используется не по назначению [3].

В связи с этим необходимо определить пути совершенствования амортизационной политики, чтобы увеличить эффективность использования основных фондов и улучшить финансовые результаты деятельности предприятия. Для этого рекомендуется проводить следующие мероприятия:

- проводить регулярный анализ эффективности амортизационной политики путем отслеживания в динамике показателей состояния и использования основных фондов;
- устанавливать способы начисления амортизации в зависимости от групп объектов основных средств;
- производить переоценку основных фондов и на ее основании проводить корректировки амортизационных отчислений;
- регламентировать целевое использование амортизационного фонда — направлять амортизационные отчисления на воспроизводство основного капитала.

Данные мероприятия по совершенствованию амортизационной политики поспособствуют повышению эффективности использования основного капитала и, как следствие, приведут к улучшению результатов хозяйственной деятельности предприятия.

Литература:

1. Приказ Минфина России от 30.03.2001 № 26н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01».
2. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. Н. Барышниковой. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2015. — 1008 с.
3. Гунина И. А. Особенности системы планирования на промышленном предприятии / И. А. Гунина // Организатор производства, 2011. — № 4 (51). — с. 33–37.
4. Гунина И. А. Планирование деятельности и развитие экономического потенциала предприятия. Монография / И. А. Гунина. ГОУ ВПО «Воронежский гос. технический ун-т». Воронеж, 2009. — 213 с.
5. Гунина И. А. Экономический потенциал промышленного предприятия. Монография / И. А. Гунина. Воронеж, 2005. — 159 с.
6. Иневатова О. А., Бухорбаева А. Т. Теория и проблемы управления основным капиталом предприятия // Молодой ученый, — 2016. — № 30. — с. 198–201.
7. Сенникова М. Г. Инновационные методы управления основными фондами предприятия // Эффективные системы менеджмента — гарантии устойчивого развития, — 2016. — № 5. — с. 74.
8. Трояновская О. С. Износ и амортизация: отражение в учете и отчетности // Социальные науки, — 2014. — № 2 (2).
9. Фазлыева Л. Н. Основной капитал: определение, сущность, состав // Экономика и социум, — 2016. — № 12 (31). — с. 46–48.
10. Ширококов В. Г. Бухгалтерский учет в организациях АПК: Учебник / В. Г. Ширококов. — Москва: Финансы и статистика, 2013. — 688 с.

Оценка эффективности использования основного капитала промышленного предприятия

Лютова Юлия Павловна, студент магистратуры;
Гунина Инна Александровна, доктор экономических наук, профессор
Воронежский государственный технический университет

В статье рассмотрены экономические показатели, которые помогают оценить эффективность использования основных фондов предприятия. Определены группы показателей, которые используются для оценки эффективности использования основного капитала. Рассмотрены показатели, относящиеся к группе обобщающих показателей. Выявлено положительное воздействие рационального использования основных фондов на экономику.

Ключевые слова: основной капитал, эффективность использования основного капитала, фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность, рентабельность.

Современные условия хозяйствования и уровень конкуренции требует от предприятий повышения эффективности их деятельности, определяет способность предприятий к финансовому выживанию. Эффективность деятельности любого предприятия во многом характеризуется эффективностью использования его основного капитала. Максимальной отдачи можно достичь при условии рационального использования всех видов ресурсов, недопущения их перерасхода, потерь на всех стадиях кругооборота.

Исследованию анализа эффективности использования основного капитала посвящено множество работ отечественных и зарубежных ученых, таких как Н. В. Войтоловский, М. В. Мельник, А. Д. Шеремет, В. И. Стражев [5].

Экономические показатели, отражающие эффективность применения имущественных активов, помогают оценить, какую прибыль получило предприятие в соотношении с затраченными основными средствами. Вычисление таких показателей помогает выявить следующее:

- 1) степень рациональности использования имеющихся у предприятия основных фондов;
- 2) возможные недостатки и проблемы, связанные с использованием основных средств;
- 3) потенциал роста эффективности использования основных средств предприятия [3].

Существует две группы показателей, по которым оценивается эффективность использования основных средств — обобщающие и частные показатели.

Обобщающие показатели оценивают эффективность использования основных средств как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровне. Частные показатели помогают выявить рентабельность применения основных фондов непосредственно на конкретно взятом предприятии. Они отражают уровни влияния того или иного показателя на результаты функционирования основных средств.

В данной статье рассмотрим обобщающие показатели эффективности использования основных фондов, так как они являются наиболее информативными.

К главным обобщающим показателям эффективности функционирования основных средств относятся следующие:

- 1) фондоотдача;
- 2) фондоемкость;
- 3) фондовооруженность труда;
- 4) рентабельность основных фондов производства [4].

Фондоотдача показывает уровень эффективности использования основных производственных фондов предприятия. На микроуровне фондоотдача показывает, как соотносится объем выпуска продукции за конкретно взятый период времени к средней стоимости основных фондов за тот же временной промежуток. Другими словами, фондоотдача показывает, сколько продукции получит предприятие с каждого рубля имеющихся у него основных фондов. Отраслевой уровень в качестве объема выпуска будет использовать валовую добавленную стоимость, а общеэкономический — валовой национальный продукт.

Фондоотдача рассчитывается по следующей формуле:

$$\Phi_{отд} = \frac{ВП}{ОФ_{ср}}, \quad (1)$$

где $\Phi_{отд}$ — фондоотдача;

ВП — объем валовой продукции, выпущенной за конкретный период, в рублях;

ОФ — средняя стоимость основных фондов за этот же промежуток времени.

Рациональное использование основных производственных фондов необходимо для увеличения производства общественного продукта и национального дохода.

Повышение уровня использования основных фондов позволяет увеличить размеры выпуска продукции без дополнительных капитальных вложений и в более короткие сроки. Экономическим эффектом повышения уровня использования основных фондов является рост общественной производительности труда [7].

При неизменности объема валовой продукции фондоотдача может увеличиваться за счет следующих факторов:

- 1) повышение производительности оборудования;
- 2) увеличение коэффициента сменности работы оборудования;
- 3) улучшение использования мощности предприятия и времени его работы.

Фондоёмкость — это показатель, обратный фондоотдаче, который показывает величину стоимости основных фондов, приходящуюся на единицу продукции, выпущенную предприятием. Другими словами, фондоёмкость показывает, сколько рублей основных фондов было потрачено для производства 1 рубля продукции. С помощью фондоёмкости можно спрогнозировать, какую сумму основных фондов нужно потратить, чтобы получить запланированный объём продукции. Фондоёмкость рассчитывается по следующей формуле:

$$\Phi_{\text{емк}} = \frac{ОФ_{\text{ср}}}{ВП} = \frac{1}{\Phi_{\text{отд}}}, \quad (2)$$

где $\Phi_{\text{емк}}$ — фондоёмкость.

При эффективном использовании основных средств фондоёмкость снижается, что говорит об экономном использовании труда. Рост фондоёмкости продукции может быть экономическим оправдан только в том случае, если он направлен на экономию сырья, материалов, топливно-энергетических и трудовых ресурсов, которые позволяют возместить потери от снижения фондоотдачи.

При расчете фондоотдачи из состава основных фондов выделяются рабочие машины и оборудование (активная часть основных фондов). Сопоставление темпов роста и процентов выполнения плана по фондоотдаче в расчете на 1 рубль стоимости основных промышленно-производственных фондов и на 1 рубль стоимости рабочих машин и оборудования показывает влияние изменения структуры основных фондов на эффективность их использования. Второй показатель в этих условиях должен опережать первый (если возрастает удельный вес активной части основных фондов).

Фондовооруженность труда показывает, какой объём основных средств приходится на каждого сотрудника, занятого в производстве. Фондовооруженность рассчитывается по следующей формуле:

$$\Phi_{\text{воор}} = \frac{ОФ_{\text{ср}}}{Ч_{\text{ср}}}, \quad (3)$$

где $\Phi_{\text{воор}}$ — фондовооруженность труда;

$Ч_{\text{ср}}$ — среднесписочная численность работников за анализируемый промежуток времени.

Увеличение фондовооруженности свидетельствует об увеличении эффективности использования основных производственных фондов предприятия, связанном с повышением производительности труда рабочего персонала [2].

Фондовооруженность и фондоотдача связаны между собой через показатель производительности труда:

$$Пр = \frac{ВП}{Ч_{\text{ср}}}, \quad (4)$$

где Пр — производительность труда.

Отсюда фондоотдачу можно определить следующим образом:

$$\Phi_{\text{отд}} = \frac{Пр}{\Phi_{\text{воор}}}, \quad (5)$$

Для повышения эффективности производства важно, чтобы был обеспечен опережающий рост производства продукции по сравнению с ростом основных производственных фондов.

Рентабельность основных фондов производства показывает, какую прибыль предприятие получает результате использования каждого рубля основных фондов. Для расчета данного показателя применяется следующая формула:

$$P_{\text{оф}} = \frac{ЧП}{ОФ_{\text{ср}}} * 100\%, \quad (6)$$

где $P_{\text{оф}}$ — рентабельность основных фондов;

ЧП — чистая прибыль предприятия за анализируемый период.

Формула рентабельности основных средств отражает отдачу от инвестиций в данный актив. При этом, чем больше рентабельность основных фондов, тем более эффективно их использование. Если показатель имеет тенденцию к уменьшению, то следует говорить о необходимости отказа от неэффективно функционирующих объектов основных средств.

Отслеживание показателя рентабельности в динамике дает возможность выявления убыточного производства и нерентабельных активов, помогает определить проблемные зоны производственных процессов, нуждающихся в оптимизации.

Однако чрезмерный рост этого коэффициента может говорить об избыточном увеличении мобильных средств. Такая ситуация возникает в следующих случаях:

- 1) образование излишних запасов товарно-материальных ценностей;
- 2) затоваренность готовой продукцией в результате снижения спроса;
- 3) чрезмерный рост дебиторской задолженности или денежных средств [1].

Изучение эффективности использования основных фондов дает возможность сделать выводы относительно дальнейшей экономической политики предприятия.

Если по результатам проведенных расчетов выявлено, что основные фонды используются рационально с повышающейся эффективностью, это оказывает положительное влияние на экономику в целом:

- 1) внутренний валовой продукт производится в большом количестве;
- 2) возрастает национальный доход;
- 3) увеличивается прибыль без привлечения дополнительных инвестиций;
- 4) сокращается длительность производственного цикла;
- 5) снижаются издержки производства [6].

Таким образом, основные фонды являются важной частью производственного потенциала предприятия. От эф-

эффективности использования основных фондов зависят результаты работы всего предприятия. Поэтому мониторинг

эффективности работы основных средств имеет важное значение для принятия управленческих решений.

Литература:

1. Гармаш К.Н. Анализ эффективности использования основных фондов // *Economics*, 2017. — № 3 (24). — с. 60–64.
2. Гунина И. А. Особенности системы планирования на промышленном предприятии / И. А. Гунина // *Организатор производства*, 2011. — № 4 (51). — с. 33–37.
3. Гунина И. А. Планирование деятельности и развитие экономического потенциала предприятия. Монография / И. А. Гунина. ГОУ ВПО «Воронежский гос. технический ун-т». Воронеж, 2009. — 213 с.
4. Гунина И. А. Экономический потенциал промышленного предприятия. Монография / И. А. Гунина. Воронеж, 2005. — 159 с.
5. Лукманова Г.К. Эффективность использования основного капитала предприятия // *Аллея науки*, 2018. — Т. 6. — № 10 (26). — с. 605–609.
6. Морозова А. М., Таиров Б. В. Аналитическая оценка эффективности использования основного капитала предприятия // *Духовная ситуация времени. Россия XXI век*, 2015. — № 2 (5). — с. 52–55.
7. Соломыкина К. с. К вопросу об эффективном управлении основным капиталом в коммерческих организациях // *Экономика и бизнес: теория и практика*, — 2017. — № 4–1. — с. 165–168.

Анализ существующих предпосылок к внедрению финансового контроллинга на судостроительных предприятиях РФ

Митина Анастасия Дмитриевна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье раскрыта сущность и принципы оценки эффективности внедрения системы финансового контроллинга. Определены предпосылки для внедрения системы финансового контроллинга на судостроительных предприятиях РФ.

Ключевые слова: *финансовый контроллинг, формирование системы контроллинга, финансовый анализ, судостроительное предприятие.*

Финансовый контроллинг — это система контроля, обеспечивающая концентрацию контрольных операций на самых важных сторонах финансовой деятельности предприятия, а также своевременное определение фактических отклонений ее результатов от запланированных и принятие быстрых управленческих решений, обеспечивающих ее нормализацию.

Впервые, тема финансового контроллинга в России была затронута в 1990 годы, однако широкой популярности среди производственных предприятий не приобрела до сих пор. Недоверие зарубежному опыту и низкая информационная база, замедляют развитие финансового контроллинга, как системы управления бизнес-процессами предприятий. Динамичное изменение, как во внешней среде, так и внутри компаний требует оптимизации системы управления предприятием и его ресурсами [5].

При грамотном подходе система финансового контроллинга позволит прогнозировать грядущие изменения, которым подвергаются предприятия, сократить этапы производственного процесса, увеличить производительность труда, повысить качество выпускаемой продукции, что, в конечном счете, отразится на росте конкурентоспособности предприятия. Система финансового контроллинга способствует определению и устранению скрытых производственных потерь, вызывающие рост издержек, что позволяет предприятиям сохранять значительные финансовые средства. Актуальность выбранной темы обусловлена необходимостью трансформации теоретико-методических основ финансового контроллинга в качестве наиболее действенного механизма управления бизнес-процессами предприятий.

Оценить эффективность внедрения системы финансового контроллинга можно посредством расчёта основных показателей экономической эффективности предприятия (ликвидность, оборачиваемость, рентабельность, коэффициенты

финансовой независимости и т.д.) и рыночных мультипликаторов (P/E, EV/EBITDA, и т.д.), анализа динамики исторических значений данных показателей, а также проведения бенчмаркинга [4, с. 38].

Одной из ключевых групп показателей экономической эффективности являются показатели рентабельности. Рентабельность — это показатель экономической эффективности производства на предприятиях, в отраслях и народном хозяйстве в целом. Чаще всего в российской практике рассматривают рентабельность активов, рентабельность собственных средств и рентабельность продаж.

1. Показатели рентабельности:

1.1. Рентабельность активов

$$(ROA) = \frac{Net\ income}{average\ total\ assets}, \text{ где:}$$

Net income — чистая прибыль;

Average total assets — среднегодовая сумма активов.

1.2. Рентабельность собственных средств

$$(ROE) = \frac{Net\ income}{average\ total\ equity}, \text{ где:}$$

Net income — чистая прибыль

Average total equity — собственный капитал.

1.3. Рентабельность продаж

$$Gross\ profit\ margin = \frac{gross\ profit}{revenue}, \text{ где:}$$

Gross profit — прибыль от продаж;

Revenue — выручка.

Помимо показателя рентабельности, в целях оценки эффективности предприятия рассчитываются коэффициенты ликвидности. Коэффициенты ликвидности — финансовые показатели, рассчитываемые на основе отчетности предприятия с целью определения способности погасить текущую задолженность за счет имеющихся текущих (оборотных) активов.

2. Показатели ликвидности:

2.1. Текущая ликвидность

$$(Current\ ration) = \frac{Current\ assets}{current\ liability}, \text{ где:}$$

Current assets — оборотные активы;

Current liability — краткосрочные обязательства.

Нормативное значение коэффициента в российской практике ≥ 2 .

2.2. Срочная ликвидность

$$(Quick\ ratio) = \frac{cash + marketable\ securities + receivables}{current\ liabilities}, \text{ где:}$$

Cash — денежные средства,

Marketable securities — краткосрочные финансовые вложения,

Receivables — краткосрочная дебиторская задолженность,

Current liabilities — текущие обязательства.

Нормативное значение коэффициента > 1 .

2.3. Абсолютная ликвидность

$$(Cash\ ratio) = \frac{cash + marketable\ securities}{current\ liabilities}, \text{ где:}$$

Cash — денежные средства,

Marketable securities — краткосрочные финансовые вложения,

Current liabilities — текущие обязательства.

Нормативное значение коэффициента $> 0,2$.

Также в российской практике используются показатели оборачиваемости, которые представляют собой группу коэффициентов, которая показывает интенсивность использования активов или обязательств [3, с. 269–272].

3. Показатели оборачиваемости:

3.1. Оборачиваемость активов

$$(\text{Total assets turnover}) = \frac{\text{revenue}}{\text{Average total assets}}, \text{ где:}$$

Revenue — выручка,

Average total assets — среднегодовая сумма активов.

3.2. Оборачиваемость дебиторской задолженности

$$(\text{Receivables turnover}) = \frac{\text{annual sales}}{\text{average receivables}}, \text{ где:}$$

Annual sales — выручка,

Average receivables — средняя величина дебиторской задолженности.

3.3. Оборачиваемость кредиторской задолженности

$$(\text{Payables turnover}) = \frac{\text{purchases}}{\text{average trade payables}}, \text{ где:}$$

Purchases — Себестоимость продаж + изменение запасов, или выручка

Average trade payables — среднегодовая величина кредиторской задолженности.

Также при оценке экономической эффективности компании стоит не забывать о коэффициенте финансовой независимости, который показывает долю активов организации, покрываемых за счет собственного капитала. Чем выше значение коэффициента, тем лучше финансовое состояние компании. Нормативное значение > 0,5.

4. Коэффициент финансовой независимости

$$(\text{Equity - to - assets}) = \frac{\text{Total equity}}{\text{Total assets}}, \text{ где:}$$

Total equity — собственный капитал,

Total assets — сумма активов.

При проведении бенчмаркинга финансовые аналитики чаще всего используют рыночные мультипликаторы:

5. Коэффициент P/E (price to earnings) = цена/прибыль. Показывает соотношение между рыночной капитализацией и прибылью компании.

6. Коэффициент EV/EBITDA, где:

EV = рыночная капитализация компании + долгосрочные обязательства — денежные средства

EBITDA = Прибыль до налогообложения + проценты уплаченные + амортизация.

Сущность мультипликатора EV/EBITDA близка показателю P/E. И тот и другой показывают инвестору, за какой срок окупятся их инвестиции в акции рассматриваемой компании.

Для определения предпосылок к внедрению финансового контроллинга на предприятиях судостроительной отрасли РФ был произведен финансовый анализ деятельности российской компании — АО «Объединенная судостроительная корпорация» и зарубежной компании — «Fincantieri».

АО «ОСК» — крупнейший судостроительный холдинг в России, в состав которой входит около 40 проектно-конструкторских бюро и специализированных научно-исследовательских центров, верфей, судоремонтных и машиностроительных предприятий, на базе которых консолидирована большая часть отечественного судостроительного комплекса.

Для рассмотрения показателей зарубежной компании была выбрана компания «Fincantieri». Компания основана в Италии (1959 год) и представляет из себя государственный холдинг. В состав холдинга входят 8 крупных предприятий (Orizzonte Sistemi Navali S. p.A., Isotta Fraschini Motori S. p.A., Fincantieri Marine Systems North America, Fincantieri Marine Group (в том числе Marinette Marine) и CETENA.), которые занимаются судостроением, судоремонтом, а также постройкой судовых двигателей. В этой области компания на сегодня является одним из лидеров рынка [1, с. 14–22].

Предприятие работает по таким направлениям:

1. военное судостроение;
2. гражданское судостроение (постройка круизных яхт и мега-яхт, транспортных и торговых судов);
3. судоремонт и модернизация.

Ввиду схожести основных направлений деятельности, а также масштаба предприятия, считаю целесообразным и репрезентативным сравнение основных показателей АО «ОСК» и Fincantieri. В рамках осуществления анализа экономической эффективности деятельности предприятий за последние 3 года была использована официальная информация из открытых источников. А именно: бухгалтерские балансы на 31.12.2018 и отчеты о финансовых результатах компаний за 2017 и 2018 годы. Данные, полученные в результате расчетов, представлены ниже.

Таблица 1. Результат расчета основных показателей эффективности сравниваемых компаний

Показатели	АО «ОСК»			Fincantieri		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Рентабельность активов	0,6%	0,4%	1%	4,7%	0,2%	0,9%
Рентабельность собственных средств	7%	4%	5%	-23%	1,1%	4,2%
Рентабельность продаж	18%	16%	18%	17,6%	23,7%	23,5%
Текущая ликвидность	1,3	1,9	2,1	1,08	1,03	0,96
Срочная ликвидность	0,45	0,62	0,64	0,32	0,47	0,33
Абсолютная ликвидность	0,34	0,62	0,64	0,09	0,08	0,07
Оборачиваемость активов	0,34	0,35	0,38	0,69	0,75	0,83
Оборачиваемость дебиторской задолженности	7,17	6,88	6,79	4,71	3,9	3,95
Оборачиваемость кредиторской задолженности	0,52	0,94	1,02	3,06	3,1	2,89
Коэффициент финансовой независимости	0,08	0,11	0,13	0,21	0,22	0,2

В целом, полученные результаты являются сопоставимыми, отличия обусловлены особенностями зарубежного судостроения и отсутствием масштабной государственной поддержки отрасли в Италии. Если учитывать этот фактор, то скорректированные на величину государственного субсидирования показатели группы АО «ОСК» будут значительно ниже, чем у итальянского конкурента.

Значительный процент рентабельности российской компании обеспечен государственными, в том числе военными высокодоходными заказами, тогда как итальянский конкурент обеспечивает сопоставимый уровень доходности на рынке гражданской, в том числе экспортной продукции. Сложная прогнозируемость и вне рыночный характер государственных военных заказов является существенным риском для судостроительной отрасли РФ. В случае изменения направления государственной политики для дальнейшего функционирования компании необходимо повышать свою рыночную конкурентоспособность. Основным резервом для повышения эффективности финансово экономической деятельности группы «ОСК» является сокращение производственной себестоимости гражданской продукции. Обеспечением для финансирования долгосрочных инвестиций для модернизации основных производственных линий в отстающих сегментах производства может выступать избыточная ликвидность, которая прослеживается у «ОСК» относительно зарубежных конкурентов, а также долгосрочные заимствования, открытие кредитных линий и реструктуризация существующего долга. Внедрение системы финансового контроллинга, направленного на поэтапное достижение целевых финансовых показателей на уровне зарубежных конкурентов в проблемных секторах, позволит не только окупить значительные финансовые вложения и повысить производственную и финансово экономическую эффективность группы, но и вернет ей сильную экспортоориентированную позицию на международном судостроительном рынке.

Литература:

1. Абрамов А. В., Александров В. Л., Горелик Б. А., Макаров В. Г., Смирнов А. Ю. Конкурентоспособность и инновационный потенциал судостроительной промышленности // Региональные проблемы преобразования экономики, 2016.
2. Астафурова И. С. Кластер судостроения и судоремонта Приморского края: перспективы и возможности // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса, 2018.
3. Гарифуллина Д. В. Орлова Е. В. Сравнительный анализ методов оценки эффективности управления финансами предприятий реального сектора экономики // Интеграция современных научных исследований в развитие общества, 2017.
4. Дубинина Н. А. Прогнозная оценка развития предприятий судостроительного кластера Астраханской области // Вестник Астраханского государственного технического университета, 2016.
5. Панарина Е. А. Контроллинг эффективности деятельности предприятия // Современные научные исследования и инновации, 2016.
6. Романовский М. В., Игнатьева М. Ю. Оценка эффективности формирования системы финансового контроллинга на производственных предприятиях в современных условиях // Финансовые исследования № 1(50), 2016.
7. Соловьев Э. В. Анализ рынка судостроения и судоремонта в развитии региональной экономики / Соловьев Э. В. // Juvenis scientia 2017.
8. Уланова Ж. Ю. Формирование системы финансового контроллинга на предприятии // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. 2016.

Форсайт как методология предвидения

Непогодина Александра Викторовна, студент
Челябинский государственный университет

Рассматривается подробное определение метода форсайта, методология его использования. Также приводятся основные отличительные черты данной технологии от других способов выявления тенденций развития будущего.

Ключевые слова: форсайт, будущее, планирование, прогноз, тенденции развития.

Успешность любой компании или организации заключается в её умении грамотно планировать будущее, ставить чёткие цели и подробно прописывать этапы их достижения. Что касается направления, которое будет наиболее актуально в следующие несколько лет, то его верном выборе может помочь метод форсайта.

Не существует единого точного определения форсайта, потому что каждая компания трактует его для себя самостоятельно. Но в целом черты данного метода определены, это прогноз, экспертная оценка, долгосрочная перспектива действий. Наиболее полные и распространённые определения исследуемого термина представлены ниже.

Форсайт — это систематический, совместный процесс построения видения будущего, нацеленный на повышение качества принимаемых в настоящий момент решений и ускорение совместных действий [4].

Форсайт — действия, ориентированные на обдумывание, обсуждение и очерчивание будущего. Прогнозирование, оценка технологий, исследования будущего и другие формы форсайта — это попытка определить долгосрочные тренды и скоординировать на их основе принятие решений [1].

Свое начало метод форсайта берёт в 50–60-е гг. XX в. в США и получает наибольшее распространение у нас только в последние пару лет. Суть этого метода заключается в долгосрочной (15–20 лет) разработке направлений, в которых будет развиваться компания и которые принесут максимально возможную прибыль и обеспечат конкурентное преимущество на мировом рынке.

В ряд функций форсайта входят такие составляющие, как определение направлений и необходимых усилий; мониторинг мировых тенденций в политических, экономических, технологических, социальных и т.д. областях (в зависимости от области применения данной технологии форсайта); формирование коллегии экспертов; привлечение общества к новой, более прогрессивной модели будущего.

Результатом деятельности институтов форсайта является создание готового сценария, актуального в рамках долгосрочной перспективы, учитывающего к тому же наиболее предпочтительные стратегии развития в отношении той или иной компании. Из чего видно, что разработка стратегии развития является одной из составляющих форсайта.

В форсайте применяется ряд методов, которые будут рассмотрены ниже.

1. Метод Дельфи. Является методом коллективной экспертизы, полученной путём непрерывного обсуждения группой специалистов, которая дихотомически делится на экспертов и аналитиков. В функционал экспертов входит обсуждение разнообразных путей решения выдвинутой проблемы, которую они самостоятельно же обнаруживают, действуя по аналогичному алгоритму. Аналитики собирают данные, полученные в ходе анонимного опроса экспертов, и выделяют наиболее распространённые ответы. Из этих данных они уже строят определённые выводы и предполагают дальнейшие стратегии развития.

2. Метод критических технологий. Предварительный перечень критических технологий формируется на основе экспертных опросов и интервью. Затем происходит обсуждение в рамках специальных панелей и фокус-групп, в процессе которых осуществляется окончательный отбор и согласование перечня критических технологий. В некоторых случаях применяется «эталонный анализ», то есть сравнение с другими странами или регионами, что позволяет не только определить уровень развития технологии в стране, регионе или отрасли, но и соотнести его с уровнем мировых лидеров, выявить степень отставания и разработать стратегию по ускорению технологического развития в секторах с наибольшим инновационным потенциалом.

3. Экспертные панели. Данный метод подразумевает, что группам экспертов из 12–20 человек предлагается в течение нескольких месяцев обдумать возможные варианты будущего по конкретной тематике, используя новейшие аналитические и информационные материалы и разработки. Метод экспертных панелей обеспечивает прозрачность процесса форсайта для сотен людей. Его основными преимуществами являются присутствие экспертов во время всего процесса работы, взаимодействие между представителями различных научных дисциплин и областей деятельности.

4. Дорожное картирование. Представленный метод используют для выработки и формирования долгосрочных стратегий развития технологий отрасли или крупной компании. Дорожные карты устанавливают причинно-следственные и временные связи между возможными целями, тем самым определяя шаги для достижения целей. Особенности дорожных карт по сравнению с другими мето-

дами является то, что результаты представлены графически (в РФ табличная форма).

5. Разработка сценариев. Данная технология направлена на разработку стратегии и исследования, создание новых тем. Как правило задействованы две группы участников: внутренние (широкие специалисты) и внешние (узкие эксперты). На начальных этапах выявляются основные тенденции, которые группируются в кластеры. Кластеры проходят обсуждение экспертных групп, впоследствии вырабатываются определённые ориентиры в будущее.

Технологию форсайта можно сравнить с планированием и прогнозированием. На первый взгляд разница между этими методами и форсайтом невелика, но всё же существует ряд отличий. Во-первых, в форсайте в разработке концепции действий принимаются участие эксперты разных сфер, от политической до социальной, а в процессе прогнозирования — учёные. С этой точки зрения технология форсайта шире, так как учитывает мнения сразу нескольких экспертных групп. Во-вторых, форсайт имеет общественную направленность. Его целью является не только выявления актуальных и наиболее выгодных направлений, но привлечение общества к этим направлениям. То есть, страны, использующие данную технологию, стремятся донести до граждан идеологию предстоящих перемен как самый успешных вариант раз-

вития будущего. В-третьих, метод форсайта позволяет координировать действия в зависимости от вариантов развития будущего. Он предполагает проецирование картины будущего на сегодняшний день и поиск путей достижения уже сейчас. Таким образом, форсайт не столько теоретический метод видения будущего, сколько практический. В-четвёртых, отличается данный метод ещё и временными рамками. Планирование имеет тенденцию к краткосрочному видению будущего, то же касается и прогноза. Форсайт действует в пределах от 15 до 30 лет. Такой подход позволяет сделать наиболее верный выбор в области инвестирования предприятия.

Из представленных отличительных черт видно, что технология форсайта значительно шире остальных и даёт больше перспектив развития субъекту. Приобщение к данной технологии позволяет строить модель управления страной, компанией или предприятием, основываясь на данных, полученных от нескольких сотен экспертов разных сфер жизни. Форсайт берёт преимущество ещё и по пункту многофункциональности: он даёт возможность не только получить максимально подробную картину будущего в долгосрочной перспективе, но и скорректировать действия по ходу достижения этого будущего уже в настоящий момент. Таким образом, форсайт не просто видение модели будущего, а перемещение этой модели в данный момент.

Литература:

1. Воронов, Ю. П. Форсайт как инструмент [Текст] / под. ред. В. И. Сулова. — Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2010. — 212 с.
2. Капитанова, О. В. Прогнозирование социально-экономических процессов: Учебно-методическое пособие. // О. В. Капитанова — Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2016. — 74 с.
3. Корнилова, И. Л. Особенности методологии Форсайт [Текст] / И. Л. Корнилова, О. А. Дудырева // Вестник Российской академии естественных наук. — 2015. — № 19(4). — С. 13–14.
4. Становление Форсайта. Первые прецеденты Форсайта [Электронный ресурс] // Форсайт. — URL: <http://fore-sight.sfu-kras.ru/> (Дата обращения 07.01.00.).
5. Форсайт, аналитический обзор [Электронный ресурс] // Пандиа. — URL: <https://pandia.ru/> (Дата обращения 07.01.2020.).
6. Форсайт сессия. Что это такое простыми словами [Электронный ресурс] // 1 тайм.ру. — URL: <https://1timer.ru/> (Дата обращения 07.01.2020.).
7. Форсайттинг как метод управления изменениями [Электронный ресурс] // HR-Портал. — URL: <https://hr-portal.ru/> (Дата обращения 07.01.2020.).

Формирование корпоративной социальной ответственности в организациях

Новиков Тарас Григорьевич, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Корпоративную социальную ответственность (КСО) можно определить, как «экономические, правовые, этические и дискреционные ожидания, которые общество имеет в отношении организаций в данный момент времени» [3, С. 129]. Концепция корпоративной соци-

альной ответственности означает, что организации несут моральные, этические и благотворительные обязательства в дополнение к своим обязанностям по обеспечению справедливой прибыли для инвесторов и соблюдению закона.

Традиционный взгляд на корпорацию предполагает, что ее основная, если не единственная, ответственность лежит на ее владельцах или акционерах. Тем не менее, КСО требует от организаций принять более широкое представление о своих обязанностях, которое включает не только акционеров, но и многие другие группы интересов, в том числе сотрудников, поставщиков, клиентов, местные сообщества, местные органы власти, правительства штатов и федеральные органы власти, экологические группы и другие группы с особыми интересами. В совокупности различные группы, затронутые действиями организации, называются «заинтересованными сторонами». Концепция заинтересованных сторон более подробно обсуждается в следующем разделе.

Корпоративная социальная ответственность связана, но не совпадает с деловой этикой. Хотя КСО охватывает экономические, юридические, этические и дискреционные обязанности организаций, деловая этика обычно фокусируется на моральных суждениях и поведении отдельных лиц и групп внутри организаций. Таким образом, изучение деловой этики можно рассматривать как компонент более широкого изучения корпоративной социальной ответственности.

Характер и масштабы корпоративной социальной ответственности со временем менялись. Концепция КСО является относительно новой — эта фраза широко используется только с 1960-х годов. Но, хотя экономические, правовые, этические и дискреционные ожидания, возлагаемые на организации, могут различаться, вероятно, верно сказать, что все общества в любой момент времени имели определенную степень ожидания того, что организации будут действовать ответственно, по определению.

В восемнадцатом веке великий экономист и философ Адам Смит выразил традиционную или классическую экономическую модель бизнеса. По сути, эта модель предполагала, что нужды и желания общества могут быть наилучшим образом удовлетворены беспрепятственным взаимодействием отдельных лиц и организаций на рынке. Действуя в корыстных целях, люди будут производить и поставлять товары и услуги, которые будут приносить им прибыль, а также удовлетворять потребности других. Точка зрения, высказанная Адамом Смитом более 200 лет назад, все еще лежит в основе экономики свободного рынка в XXI веке. Однако даже Смит признал, что свободный рынок не всегда работал идеально, и заявил, что участники рынка должны действовать честно и справедливо по отношению друг к другу, чтобы достичь идеалов свободного рынка.

В столетии после Адама Смита Промышленная революция способствовала радикальным изменениям, особенно в Европе и Соединенных Штатах. Многие из принципов, которые поддерживал Смит, были подтверждены, поскольку внедрение новых технологий позволило повысить эффективность производства товаров и услуг. Миллионы людей получили работу, которая платила больше,

чем когда-либо прежде, и уровень жизни значительно улучшился.

Крупные организации развивались и приобретали великую власть, а их основатели и владельцы становились одними из самых богатых и влиятельных людей в мире. В конце девятнадцатого века многие из этих людей верили и практиковали философию, которая стала называться «социальным дарвинизмом», что в простой форме означает, что принципы естественного отбора и выживания наиболее приспособленных применимы к бизнесу и социальная политика. Такая философия оправдывала беспощадные, даже жестокие, конкурентные стратегии и не позволяла сильно беспокоиться о влиянии успешной корпорации на работников, общество или общество в целом.

Таким образом, хотя многие из великих магнатов конца девятнадцатого века были одними из величайших филантропов всех времен, их жертвование делалось как отдельные лица, а не как представители их компаний. Действительно, в то время как многие из них отдавали миллионы долларов своих собственных денег, компании, которые делали их богатыми, практиковали методы ведения бизнеса, которые, по крайней мере по сегодняшним меркам, были эксплуатацией рабочих.

Примерно в начале двадцатого века реакция на крупные корпорации стала набирать обороты. Крупный бизнес подвергся критике за то, что он был слишком могущественным и занимался антисоциальными и антиконкурентными действиями. Законы и нормативные акты, такие как антимонопольный закон Шермана, были приняты, чтобы обуздать крупные корпорации и защитить работников, потребителей и общество в целом. Связанное с этим движение, иногда называемое «социальным Евангелием», защищало большее внимание рабочего класса и бедных. Рабочее движение также призывало к большей социальной отзывчивости со стороны бизнеса. Между 1900 и 1960 годами деловой мир постепенно начал брать на себя дополнительные обязанности, помимо получения прибыли и подчинения закону.

В 1960-х и 1970-х годах движение за гражданские права, защита прав потребителей и защита окружающей среды повлияли на ожидания общества в отношении бизнеса. Основываясь на общей идее о том, что люди с большой властью несут большую ответственность, многие призывали деловой мир быть более активным в прекращении создания социальных проблем и начале участия в решении социальных проблем. Многие юридические полномочия были наложены на бизнес, связанный с равными возможностями трудоустройства, безопасностью продукции, безопасностью работников и окружающей средой.

Кроме того, общество начало ожидать, что бизнес добровольно будет участвовать в решении социальных проблем, независимо от того, вызвали они проблемы или нет. Это было основано на мнении о том, что корпорации должны выходить за рамки своих экономических и юридических обязанностей и принимать на себя обязанности,

связанные с улучшением жизни общества. Такой взгляд на корпоративную социальную ответственность является преобладающим во многих странах мира.

Таким образом, Ккorporации занимаются широким спектром социальных вопросов и проблем, некоторые из которых напрямую связаны с их деятельностью, а неко-

торые нет. Исследования показывают, что те корпорации, которые развивают репутацию социально ответственных и этических, имеют более высокий уровень производительности. Однако конечной мотивацией для корпораций практиковать социальную ответственность должна быть не финансовая, а моральная и этическая мотивация.

Литература:

1. Беляева И.Ю. Корпоративная социальная ответственность: учебник / И.Ю. Беляева — Москва: КноРус, 2018. — 316 с.
2. Божук, С.Г. Корпоративная социальная ответственность: учебник для академического бакалавриата / С.Г. Божук, В.В. Кулибанова, Т.Р. Тэор. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 226 с.
3. Коротков Э.М. Корпоративная социальная ответственность: учебник и практикум для академического бакалавриата / Э.М. Коротков [и др.]; под редакцией Э.М. Короткова. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 429 с.
4. Нехода Е. В., Чебодаева В.Ю. Корпоративная социальная ответственность бизнеса как фактор устойчивого развития экономики региона // Молодой ученый. — 2017. — № 4. — С. 511–513.
5. Царитова, К.Г. Корпоративная социальная ответственность в системе управления устойчивым развитием организации: учебное пособие / К.Г. Царитова — Москва: Русайнс, 2018. — 73 с.
6. Шахназарян Б.А. Корпоративная социальная ответственность как фактор конкурентного преимущества предприятия / Б.А. Шахназарян, В.С. Тельных // Таврический научный обозреватель. — 2016. — № 1. — С. 73–75.

The combination of national dance and ethnographic tourism

Norkulova Dिल्фуза Zokhitovna, PhD, senior teacher;
 Kilichova Orzigul Zafar kizi, student;
 Eraliyeva Zarnigor Komil kizi, student
 Samarkand institute of economics and service (Uzbekistan)

This article discusses the importance of Uzbek dance in the study of ethnography and that dance is one of the main tools in studying the historical and cultural development of the nation. Here are some ideas from the George Washington University professor about Uzbek dance. It is worth noting that the existing dance culture in Uzbekistan is not repeated in other nations. The development of ethnographic tourism has been proposed to combine dance art.

Keywords: Uzbek dance culture, ethnography, dance, cultural development, classical dance, folk dance, Bukhara School, Khorezm School.

According to «The Statesman», travel across Uzbekistan will enable the tourist to enrich his or her spiritual world. [1] To date, the Uzbek dance has not changed much. As before, they talk about an event or event and do not serve to express themselves, and their extensive repertoire demonstrates the importance of dance to the country's culture.

Loel Victoria Gray, a choreographer and dancer from the George Washington University University, the head of the «Silk Road» dance company, said in an interview:

«**Uzbek dance is my part**» I discovered for myself that there are many other nations and republics in the Union besides Russians, and they have different languages, arts, culture, history, customs and traditions. By the way, while I was in school, I had the opportunity to travel to several countries of the Union, including Uzbekistan. I still remember when I first saw the satin glittering in Chorsu bazaar in a rainbow,

and I shouted «**what a nice fabric**». My travels have made me admirable, and in a word, your country has fascinated me. The Uzbek dance art is based primarily on honor, dignity, passion, and unique elegance. His philosophy is peculiar, and that's it! Even in the folk dance of women and men, the Uzbek folk dances, often in the form of circles, are infamous. This is what I often tell my students. I say to them, «**Uzbek dance is not your tango!**» I understand the philosophy of Uzbek dance. I insist on keeping the originality not only in dance but also in private life. After all, the dancer's personal behavior should be in harmony with the national dance of the people she plays. More precisely, harmony means respect. That is why I am only a girl and a boy with the same qualities. » [2]

Dance — is an art form that is expressed in rhythmic body movements similar to music. Dance exists in different cul-

tures and is played as a form of expression of emotions, social connections, or for entertainment. [3] It is said, but entertainment for the Uzbek dance is a joke. Uzbek dances are performed in close contact with social life, nature, imagination and honor.

The performers use kicks, applause and rust to represent the content of Uzbek dances. Some dances are performed in such things as scarves and bowls, and sometimes the performers make their own instruments (kayak, circle, drums, etc.). In Western European dance, the movements of the limbs are the most important part of the body, and the movements of the hands and the body are preferable. In the East, hand and body movements are the main means of plastic expression. Stage dance relies on folk art, preserves and develops its heritage and distinctive qualities. [3]

The Uzbek national dance is beautiful and reflects the beauty of the Uzbek people. The main difference between Uzbek dance and other eastern dance is, firstly, the emphasis on complex and expressive hand movements, and on the other, the rich facial expressions. There are two types of Uzbek dance — traditional classical dance and folk dance. [4]

The *classics* are designed for performances. He has been trained and performed not only in the republic but also around the world. People can be found in family circles, at weddings and at major folk festivals. [5] Classical traditional Uzbek dance is art that is grown in special dance schools and then displayed on a large stage. There are three schools of Uzbek dance: Ferghana, Bukhara and Khorezm. Each of these schools has its own peculiarities, aesthetics and choreography.

Khorezm School. The difference between Khorezm and other dances in Uzbekistan is that it has a vibrant energy, a taste of life and a bright temperament. The traditions of the Khorezm dance have been preserved for hundreds of years and are still alive today. The philosophy of this dance is an expression of love for life, nature, and labor as reflected in choreography: gestures mimic it here, imitating the animal and bird world, actions that resemble workers and daily activities. One of the distinctive features of Khorezmian dance is the sharpness and pauses in some poses. The difference between Bukhara and Ferghana schools is that there are practically no circuits in Khorezm. The most famous and well-known dance in Khorezm is «Lazgi», close to the famous Lezginka. [5]

Many dances include imitation of the fauna — pigeons, goats, cats, roosters and lambs, kites, geese, quail and tiger. Many dance elements in this area are associated with circus art, and masters of «high-skill» dance with fire, knives or hanging objects. The most influential and popular Khorezmian dances are «Lazgi», «Liquid Dance» and «Broken Finger Dance». The last one is related to the old legend that the king's maid will fall down one day and break her fingers. He plays with his fingers bent to avoid damaging his beloved partner. The king is pleased and accepts the girl's strange behavior as a new type of dance. Now it is one of the most popular Khorezmian dance styles. [6]

Bukhara School. In many ways, the Bukhara dances are like Khorezm dances — there is some energy and enthusiasm here, but the movements of the dancers are quite different. Here you will see a great combination of primitive dance forms with elegant movements: sharp movement replaced by plastic shaking, slow rotation and more. One of the features of the Bukhara dance is the emphasis on the upper part of the body: hands, shoulders, neck, chest. Also, dancers from Bukhara sometimes use two extra simple musical instruments — «kayak» (caste-like metal tiles) and «rust» (bracelets on wrists and boats). [5]

Fergana school. Lyrical, soft, plastic — Ferghana dance can be described as such. Smooth movements of hands, playful movements of the head with disgusting look dominate in this dance. Unlike Khorezm and Bukhara, which are strictly choreographed, improvisation is popular in Ferghana. However, there is a special rule: it is common for the hands to look upwards, while palms in other dance schools can be anything. Also, in contrast to the wildlife imitation of Khorezmian dances, Ferghana dances depict human relationships, but also mostly lyrical and romantic. [5]

One of the most popular dances in the Ferghana Valley is «Tanovar». The word «body» consists of two parts — «body» — body or soul, «hunt» — soothing, that is, «heart rest». Each act of this dance is a reflection of a woman's heart whining about her love. [6]

There are a lot of *folk dances* and they vary greatly by region. Sometimes performers do not have special training and proven equipment, but their actions are always emotional and expressive. Folk dancing is a small play, in which dancers not only display daily concerns, but also do things that are not typical for other dance schools, such as dishes, spinning machines and other household items. [5] Each region has its own style, costume and music. Each folk dance is a stage show that tells the story of their culture, history and life.

Uzbek dance is old enough! Archaeological artifacts found on the territory of Central Asia, including Uzbekistan, show that dance is very old. The Zoroastrian book «Avesto» began to develop in the dance industry and began to develop both folk and professional dance.

Greek — Bactrian kingdom (4th-3rd centuries BC) The degree of Turan dance allowed the dance of Greece, Byzantium, India and China. As the urban culture evolves, this art becomes more meaningful and diverse. From the 4th to the 8th centuries dancers from Uzbekistan, such as Samarkand, Bukhara, Shakhrisabz and Tashkent, traveled to the Great Silk Route to Roman, Egypt, Western countries, China, Korea and even Japan to the East. In China, for example, the dance of our ancestors «Husyuanu» was popular. The poet was praised by Yuan Zhang (776–831) and others.

Dance art flourished, especially during the reign of Amir Temur and the Temurids. It played a big role in women. These include games around the fire, games involving Anahita and Rustam, Maqom dances, and Argus. Munojot, Tanavar and Lazgi dances were also featured in the program. In the second half of the 15th and early 16th centuries, the

masters of dance nicknamed Sayyid badr, Tohir chakka, Mohchuchuk, Maqsudali, Big Moh, Little Mohammed. In this period, the dance arts developed in the direction of folk dance and skilled dance.

As the ethnography of each nation (ethnic group) is studied, it focuses on each aspect of the cultural development

stages. This includes folk dances. As mentioned above, the Uzbek dance is a vivid reflection of our rich culture.

In the development of ethnographic tourism, it is important to study the history and culture of national dance deeply and promote it around the world. The media, the press and the internet are important tools for this.

References:

1. «Uzbekembassy.in» [English] <http://www.uzbekembassy.in/travtalk-about-uzbekistan/?lang=uz>
2. «O'zbek milliy raqs san'ati» [Uzbek] <https://gujum.uz/uz-l/jahon-uz-l/laura-grey-ozbek-milliy-raqs-sanati-bumening-qismatim-2/>
3. «O'zbek raqsi haqida fikrlar» [Uzbek] <https://uz.wikipedia.org/wiki/Raqs>
4. «Узбекский национальный танец» [Russian] <https://www.advantour.com/rus/uzbekistan/culture/dance.htm>
5. «Узбекский национальный танец» [Russian] <https://uz.sputniknews.ru/Uzbekistan/20190429/11385472/Sloveno-iz-skazki-istoriya-tantsa-v-Uzbekistane.html>
6. « O'zbek raqsi» <https://uzbekistan.travel/uz/p/ozbek-raqsi/> [Uzbek]
7. Avdeyeva L. A., Iz istorii uzbekskoy natsionalnoy xoreografii, T., 2001

Понятие и роль регионов во внешнеэкономической деятельности государства

Сергеева Евгения Александровна, студент магистратуры
Российский государственный социальный университет (г. Москва)

В статье автор рассматривает понятие и роль регионов во внешнеэкономической деятельности страны.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность регионов, внешнеэкономические связи, субъекты.

Увеличение взаимозависимости экономик различных государств, активизация интеграционных процессов обуславливает объективную необходимость интернационализации хозяйственной жизни национальных экономик, отказ от автаркии. В этой связи особое внимание должно уделяться хозяйственной деятельности международных производственных и научно-технических коопераций, которые будут способствовать укреплению внешнеторгового оборота и раскрытию потенциала внешнеэкономической деятельности (далее — ВЭД) страны.

ВЭД — функция государства, направленная на заключение экономических отношений посредством обмена материально-техническими ценностями с другими странами и их экономическими субъектами [8, с. 15]. В соответствии со статьей 1 Федерального закона от 18 июля 1999 г. № 183-ФЗ «Об экспортном контроле» ВЭД включает в себя транснациональный обмен товарами, работами, услугами, а также результатами интеллектуальной деятельности, включая исключительные права на нее, осуществляемый в процессе внешнеторговой деятельности. Таким образом, ВЭД определяет практическую реализацию деятельности государства в сфере экономики за пределами внутренней торговли.

Следует отметить, что уровень вовлеченности государства в хозяйственные международные связи влияет на его общее экономическое развитие, поэтому как спра-

ведливо отмечает Л. А. Беляева важно идентифицировать позицию ВЭД в национальной экономике с целью количественной и качественной модификации социально-экономического развития [3, с. 41]. Результативность влияния ВЭД на развитие национальной экономики определяется применением стратегических подходов.

Комплекс целенаправленных стратегических подходов, используемых для достижения страной своих экономических интересов на мировой арене, является внешнеэкономической стратегией государства. Посредством внешнеэкономической стратегии формируются наиболее оптимальные пути интегрирования страны в систему мирохозяйственных связей, повышается конкурентоспособность национальной экономики на мировой арене. Таким образом, грамотно спланированная внешнеэкономическая стратегия способствует развитию национальной экономики, однако для достижения наибольшего эффекта государству необходима постоянная диверсификация внешнеэкономических связей.

Инструментом, обеспечивающим взаимосвязь мировой и национальной экономических систем, выступают внешнеэкономические связи, представляющие собой совокупность форм международного сотрудничества государств и их субъектов в экономической сфере. Несмотря на то, что субъекты, являясь неотъемлемой частью государства, не обладают достаточной самостоятельностью, приме-

нение принципа субсидиарности (делегирование властных полномочий «сверху вниз») наделяет их определенной автономностью для принятия внешнеэкономических решений. Так, например, в Российской Федерации (далее — РФ) за субъектами конституционно закреплено право на осуществление международных экономических связей.

Осуществление субъектами РФ своих полномочий в рамках ВЭД во многом стало возможно благодаря постсоветской либерализации процессов ведения международных экономических отношений. До принятия Конституции РФ организация ВЭД находилась исключительно в ведении государства. Впоследствии произошли кардинальные изменения, и появилась двухуровневая модель управления вида «федерация-регионы». Право на реализацию международных и внешнеэкономических связей конституционно закрепляется за субъектами РФ.

Исходя из пункта «л» статьи 71 Конституции РФ объектом исключительного ведения РФ являются ее внешнеэкономические отношения [1]. Согласно пункту «о» статьи 72 Конституции РФ в совместном ведении РФ и ее регионов находится организация международного экономического сотрудничества субъектов, а также выполнение международных договоров РФ. Иными словами, положения Конституции РФ предоставляют возможность субгосударственным акторам принимать участие в международных связях, то есть осуществлять парадипломатию [6, с. 28].

Дальнейшее развитие конституционное право субъектов на осуществление международных и внешнеэкономических связей получило в положениях Федерального закона от 4 января 1999 г. № 4-ФЗ «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации». Указанный нормативный правовой акт детализировал права российских регионов по осуществлению торговых отношений с иностранными партнерами. Аналогичные изменения, позволяющие субъектам Российской Федерации самостоятельно реализовывать ВЭД, были внесены и в другие федеральные законы. Например, в Федеральный закон от 15 июля 1995 г. № 101-ФЗ «О международных договорах Российской Федерации», Федеральный закон от 8 февраля 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах регулирования внешнеторговой деятельности» и другие.

Расширение нормативно-правовой базы на федеральном уровне предопределило имплементацию соответствующих норм в законы регионов, что также способствовало переориентации внешнеэкономических связей на уровень субъектов.

В этих условиях российские регионы становятся активными участниками процесса интеграции РФ в мировую экономику. Увеличению роли регионов в ведении ВЭД помимо прочего обуславливается невозможностью принятия в едином центре оптимальных решений по всем возникающим в конкретном субъекте вопросам, связанным с осуществлением мирохозяйственных связей [4, с. 830].

Исходя из вышеизложенного, вопросы взаимоотношений государства и субъектов в части реализации ВЭД

требуют детального рассмотрения. В частности, по нашему мнению, рассмотрение обозначенных вопросов целесообразно начать с уточнения понятия «регион».

Существуют различные подходы к трактовке данного определения. Так, например, территориальный подход интерпретирует регион лишь с точки зрения локализованного территориального образования государства, ограниченного административными границами [9, с. 147]. В тоже время приверженцы экономического подхода определяют данное понятие как территорию жизнедеятельности населения, приоритетом которого является достижение производственно-экономических целей [11, с. 213]. С точки зрения автора, целесообразно рассматривать регион как симбиоз двух указанных подходов, в этой связи предлагается следующее определение понятия регион — территориальное образование, в пределах которого осуществляются экономические процессы, необходимые для обеспечения жизнедеятельности населения, обусловленные местом региона в системе общественного разделения труда.

В рамках рассматриваемой темы необходимо также дать определение региона как субъекта ВЭД. Как непосредственный участник ВЭД регион — это обособленная административно-территориальная единица, наделенная конституционными правами по осуществлению в рамках полномочий внешнеэкономических связей и международных взаимодействий, направленных на повышение конкурентоспособности и устойчивого развития национальной экономики.

Рассматривая влияние ВЭД на социально-экономическое развитие страны в целом, следует также отметить ее воздействие на качественные и структурные положительные изменения в экономике субъектов. Интенсификация и диверсификация международных экономических связей позволяет регионам получать дополнительное финансирование. Также повышается социально-экономическая развитость регионов, способствующая их инвестиционной привлекательности для иностранных партнеров.

Вместе с тем, нельзя не отметить реализация административно-территориальными единицами данных преимуществ создает экономическую дифференциацию [5, с. 168], способствует появлению межрегиональной конкуренции, которая в свою очередь не оказывает положительного эффекта на национальную экономику в целом. Преследование субъектами личных интересов в осуществлении ВЭД, создает риск нарушения целостности российской экономики.

В этой связи результат и дивиденды от ВЭД регионов должны быть прозрачны для экономики страны, поэтому необходимо четкое определение внешнеэкономического статуса каждого субъекта РФ. В настоящей статье под внешнеэкономическим статусом субъекта понимаются результаты осуществления его внешнеэкономических функций, а также совокупность текущих и стратегических показателей ВЭД региона.

Текущие показатели — это численное выражение результатов ВЭД субъектов за определенный период вре-

мени. Среди количественных показателей, формирующих внешнеэкономический статус, можно выделить следующие: объем и структура экспорта; объем и структура импорта; внешнеторговый оборот; доля иностранных инвестиций в экономике региона.

В отличие от текущих стратегические показатели определяют не количественные, а качественные характеристики ВЭД региона. Среди таковых выделяют внешнеэкономический потенциал и внешнеэкономический имидж субъекта.

Внешнеэкономический потенциал — совокупность внутренних и внешних ресурсов региона, задействованных в осуществлении ВЭД, обеспечивающих социально-экономическое развитие территории и повышение ее конкурентных преимуществ [7, с. 30].

В широком смысле внешнеэкономический имидж региона — это совокупность мнений о конкретном регионе, формируемых во внешней среде. В узком смысле это субъективное представление о территории, направленное на повышение конкурентоспособности, генерируемое непосредственно или опосредованно на основании особенностей рассматриваемого региона [10, с. 48]. Среди особенностей конкретного региона, формирующих его внешнеэкономический имидж, представляется возможным выделить следующие: темпы экономического роста; инвестиционная привлекательность в целом, в частности занимаемое место в рейтинге инвестиционной привлекательности субъектов РФ; географическое положение региона, близость границ иностранных партнеров; уровень и качество жизни населения, обеспеченность

рабочими местами; политическая и экономическая стабильность, отсутствие социальных конфликтов; уровень научно-технического прогресса в регионе; частота упоминаний о регионе в СМИ.

Грамотно выстроенный имидж региона способствует его продвижению не только на общегосударственном, но и на внешнеэкономическом уровне. Кроме того, хорошая репутация позволяет территории расширить партнерские отношения, привлекать инвестиции, увеличивать рынок производителей. В настоящее время основой развития международных и внешнеэкономических связей региона выступают его инвестиционная привлекательность и положительная репутация в иностранных государствах.

Резюмируя вышеизложенное, необходимо отметить, что приобретение регионами экономической самостоятельности позволило им стать полноценными участниками международных и внешнеэкономических отношений. Занимаемое место субъекта в ВЭД страны определяет его внешнеэкономический статус, который включает ряд критериев, направленных на увеличение конкурентоспособности и привлечение иностранных инвестиций. В настоящее время наблюдается тенденция повышения интереса иностранных инвесторов к региональной экономике, однако следует отметить, что по отношению к российским регионам данный интерес весьма сдержан ввиду экономической напряженности, обусловленной применением по отношению к РФ внешнеторговых ограничений. В этой связи вопрос реализации субъектами ВЭД в условиях геополитических вызовов требует детального рассмотрения.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации. — М.: Проспект, 2019. — 64 с.
2. Федеральный закон от 18 июля 1999 г. № 183-ФЗ «Об экспортном контроле» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
3. Беляева Л. А. Роль государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в развитии национальной экономики на современном этапе // Вестник науки и образования. 2018. № 14–1 (50). — С. 41–44.
4. Линецкий А. Ф., Тарасов А. Г., Ковалев В. Е. Роль регионов во внешнеторговой деятельности России в условиях новых геополитических вызовов // Экономика региона. 2017. № 3. — С. 827–838.
5. Мидов А. З. Дифференциация регионов России по уровню стратегических конкурентных преимуществ: методологические подходы и стратегический анализ // Управленческое консультирование. 2018. № 7 (115). — С. 165–173.
6. Михайленко Е. Б., Вербицкая Т. В. Участие субъектов Российской Федерации в осуществлении международной деятельности: вопросы теории и практики // Государственная власть и местное самоуправление. 2018. № 4. — С. 26–30.
7. Подшувейт О. В. Внешнеэкономический потенциал региона как фактор конкурентного развития территории: Дис. канд. географич. наук. — СПб., 2017. — 170 с.
8. Покровская В. В. Внешнеэкономическая деятельность: учебник для бакалавриата и магистратуры. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство «Юрайт», 2014. — 731 с.
9. Савельев А. В. Обзор подходов к определению понятия «регион» // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2013 № 6 (84). — С. 146–148.
10. Тарасова А. Г. Влияние имиджа региона на его конкурентное взаимодействие // История, политология, социология, философия: теоретические и практические аспекты: сб. ст. по матер. XI–XII междунар. науч.—практ. конф. № 6–7 (8) — Новосибирск: СибАК, 2018. — С. 45–50.
11. Черкасов П. С. Регион как социально-экономическая система // ПСЭ. 2013. № 2 (46). — С. 212–214.

Молодой ученый

Международный научный журнал
№ 2 (292) / 2020

Выпускающий редактор Г. А. Кайнова
Ответственные редакторы Е. И. Осянина, О. А. Шульга
Художник Е. А. Шишков
Подготовка оригинал-макета П. Я. Бурьянов, М. В. Голубцов, О. В. Майер

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.
За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.
При перепечатке ссылка на журнал обязательна.
Материалы публикуются в авторской редакции.

Журнал размещается и индексируется на портале eLIBRARY.RU, на момент выхода номера в свет журнал не входит в РИНЦ.

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г., выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

ISSN-L 2072-0297

ISSN 2077-8295 (Online)

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Номер подписан в печать 22.01.2020. Дата выхода в свет: 29.01.2020.

Формат 60×90/8. Тираж 500 экз. Цена свободная.

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; <https://moluch.ru/>

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.