

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



24 2020
ЧАСТЬ III

16+

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 24 (314) / 2020

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Редакционная коллегия:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук
Жураев Хусниддин Олгинбоевич, доктор педагогических наук (Узбекистан)
Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)
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
Бердиев Эргаш Абдуллаевич, кандидат медицинских наук (Узбекистан)
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
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
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
Рахронов Азиз Боситович, доктор философии (PhD) по педагогическим наукам (Узбекистан)
Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук
Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук
Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук
Султанова Дилшода Намозовна, кандидат архитектурных наук (Узбекистан)
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 Сагитбекович, 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)
Кошербаева 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 *Ласло Ловас* (1948), венгерский математик, известный своими работами по комбинаторике.

Ласло Ловас родился в Будапеште (Венгрия) в семье хирурга. Значительное впечатление на него оказали статья и личная встреча с Палом Эрдёшем, известным венгерским математиком. Во время учебы в школе Ловас трижды выигрывал золотые медали на международных математических олимпиадах. Он получил степень кандидата наук от Венгерской академии наук. Его научным руководителем был Тибор Гала.

В течение 1990-х годов Ласло работал в должности профессора в Йельском университете и сотрудничал с исследовательским центром Microsoft. Затем он вернулся в Будапештский университет на должность директора института математики.

Ловас был президентом Международного математического союза в 2007–2010 годах.

Он является соавтором шести статей, написанных совместно с Палом Эрдёшем, благодаря чему обладает числом Эрдёша, равным 1.

В статье 1979 года «О емкости Шеннона графа» Ласло Ловас впервые ввел число Ловаса графа — вещественное число, которое является верхней границей емкости Шеннона графа. Число Ловаса известно также под названием «тета-функция Ловаса» и обычно обозначается как $\theta(G)$.

Локальная лемма Ловаса — лемма в теории вероятностей. Если некоторое количество событий не зависят друг от друга и вероятность каждого меньше 1, то веро-

ятность того, что ни одно из событий не произойдет, положительна. Локальная лемма Ловаса позволяет ослабить условие независимости: пока события «не сильно зависимы» друг от друга и по отдельности не слишком вероятны, то с положительной вероятностью ни одно из них не произойдет. Этот результат чаще всего используется в вероятностном методе, в частности для доказательства существования. Существует несколько версий леммы. Симметричная версия, приведенная выше, является самой простой и наиболее часто используемой. Более слабая версия была доказана в 1975 году Ласло Ловасом и Палом Эрдёшем в статье «Проблемы и результаты по 3-хроматическим гиперграфам и некоторые смежные вопросы».

Ласло Ловас получил грант от Европейского исследовательского совета. В 2008 году он сделал пленарный доклад на Европейском математическом конгрессе. Избран иностранным членом Российской академии наук, Шведской королевской академии наук, почетным членом Лондонского математического общества. Находится в списке самых цитируемых исследователей ИНИ. Является действительным членом Американского математического общества.

За свои работы в комбинаторике Ловас был удостоен премии Вольфа и Кнута, премии Киото по фундаментальным наукам, а также множества других премий и наград.

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Адаева А. А.

Антикоррупционная политика компании: проблемы формирования и реализации 155

Арутюнян Г. В.

Специфика корпоративных злоупотреблений в промышленности 157

Блинова Т. А., Васин С. Г.

Интернет-ресурсы для участия потребителей в формировании тарифов..... 159

Ван Синлинь

Российско-китайское региональное и финансовое сотрудничество в рамках инициативы «Один пояс — один путь»..... 160

Волк А. Д.

Продвижение товаров и услуг в период пандемии COVID-19 162

Гонин В. Н., Симонов Е. С.

Факторы, влияющие на эмиссию муниципальных ценных бумаг в России..... 166

Гонин В. Н., Симонов Е. С.

Перспективы развития рынка облигаций муниципальных образований Забайкальского края 171

Дмитриева А. Д.

Экономические последствия эпидемии COVID-19 174

Зуева С. Н.

Организация финансового контроля в рамках цифрового бизнеса 177

Каламина Н. В.

Аудит расчетов с персоналом по оплате труда в 2020 году 180

Карташев М. А.

Взаимосвязь достоверности годовой и квартальной финансовой отчетности 182

Костина Е. С.

Совершенствование организационно-экономического механизма санации банков .. 183

Кретов М. О.

Роль проектного управления в области кадрового обеспечения системы государственного управления 185

Куршина К. П.

Роль анализа в процессе бизнес-планирования..... 188

Логинова П. А., Давыдова А. В.

Актуальные проблемы и основные направления совершенствования системы межбюджетных отношений на региональном уровне 191

Машковцев А. В.

Рыбный сектор экономики в современных условиях. Влияние пандемии на отрасль 194

Минчичова В. С.

Россия в «Индустрии 4.0»: перспективы включения в мировую экономику 196

Mirzaev S. B., Saidov D. A.

Implementation of inflation targeting regime.. 198

Непримеров С. Н.

Управление дебиторской задолженностью предприятия..... 200

Непримеров С. Н.

Финансовый анализ ПАО «КАМАЗ» 202

Николаева Е. А.

Совершенствование системы кадрового потенциала органа внутренних дел 206

Озерова Т. М.

Эффективное управление стоимостью компании 208

Orazova A. K. Brief analysis of KASE forex transactions in 2019 212	Салтыков А. С. Государственное регулирование инвестирования развития промышленных предприятий..... 221
Петров Р. А. Методический инструментарий исследования конкурентоспособности 214	Севастьянова О. В., Левашова К. И. Роль качества в повышении конкурентоспособности продукции 223
Рассадникова А. В., Поротова О. В. Методические подходы к оценке финансовой транспарентности компании 217	Суленова Ю. С. Оценка эффективности системы внутреннего контроля при применении методики тестирования контрольных процедур на предприятиях горно-металлургической отрасли..... 226
Савкина Н. С. Реструктуризация рабочей силы в условиях кризиса 220	Чудинова Д. М. Пути повышения рентабельности продукции животноводства ООО «Перспектива»..... 229

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Антикоррупционная политика компании: проблемы формирования и реализации

Адаева Аида Абдулгамидовна, студент
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Ключевые слова: антикоррупционная политика компании, коррупция, оценка рисков.

Многие ведущие международные организации гордятся принятой в компании антикоррупционной политике — отсутствие коррупции в компании важно для ее общего и экономического развития.

Помимо того, что коррупция принесет компании множество проблем с законом, она также может привести ко многим негативным последствиям, таким как сокращение денежных ресурсов. Для предотвращения, компании необходимо провести оценку риска коррупции, а после этого внедрить антикоррупционную политику для борьбы с потенциальными коррупционными правонарушениями. В антикоррупционной политике изложены основные стандарты поведения, а также позиция компании в отношении принятия ценных подарков и разрешения конфликта интересов. В политике четко должно быть прописано, что она распространяется на весь персонал.

Актуальность работы обусловлена тем, что противодействие коррупции является важнейшей задачей, решение которой для многих компаний является вопросом дальнейшего экономического развития. В настоящее время мировым сообществом осознано, что успешное противодействие коррупции возможно только при объединении усилий как страны, так и компании.

Коррупция вызывает серьезные проблемы, наносит ущерб экономическому, политическому и социальному развитию страны и компании. Помимо того, что частный сектор является жертвой коррупции, компании также могут и сами совершать данное правонарушение. Такое поведение искажает конкурентные условия на рынке, приводя к неравенству — компании выигрывают на рынке за счет взяток, а не являясь более эффективными или инновационными. Это, в конечном итоге, приводит к ухудшению конкурентоспособности экономики.

Большая часть научных работ как российских, так и иностранных авторов затрагивает только антикоррупционную политику государственного сектора. Авторы определяют, что коррупция возникает тогда, когда че-

ловек злоупотребляет своей властью ради личной выгоды за счет других людей.

Политика создается компаниями с многочисленными, часто противоречивыми и порой меняющимися целями развития. Одна из наиболее важных особенностей заключается в том, что политика не является процессом со статичными целями, в котором организация имеет четкий контроль над достижением прогнозируемых или желаемых результатов. Скорее, разработка политики часто является «туманной попыткой повлиять на вероятность будущих ситуаций». Политика, которая обычно формулируется высшим руководством, позволяет им достигать цели и задачи организации, но не гарантирует это.

Термин «политика» определяется Гарольдом Кунц и О’Доннелом как «общие положения или понятия, которыми руководствуются, или с помощью которых направляют мышление и действия при принятии решений» [1, с. 250]. Политика обеспечивают принятие решений в рамках, которые они затрагивают. Кунц и О’Доннел четко описали принципы, которые должны соблюдаться при выполнении различных функций управления, включая и политику компании. Руководство должно установить процедуру периодического пересмотра политики.

Джордж Р. Терри определил: «политика — это устное или письменное, и всеми используемое общее руководство, устанавливающее границы, которые, в свою очередь, указывают направление, в котором будут приниматься различные управленческие решения».

По словам Дж. С. Чандана, «политика — это заявление и заранее определенные руководства и принципы, которые обеспечивают общее направление для принятия решений и принятия мер» [2, с. 116]. Политика — это постоянный план, обеспечивающий основу для принятия руководством мер по решению периодически возникающих проблем. Поэтому хорошо продуманная и эффективная антикоррупционная политика, основанная на корпоративных целях и потребностях, может помочь избежать поспешных решений и помочь организации в принятии решений.

Колин Бренч определил: «политика — это формальный образец для руководства теми, кто несет ответственность за управлением деятельностью компаний» [3, с. 25].

Коррупция, без постоянного развития мер, противодействующих ей, расширяется и проникает в более глубокие слои компании. Именно по этой причине организации должны выделять антикоррупционную политику и разрабатывать различные комплексы мероприятий, как одно из направлений их основных задач.

Разработанные механизмы должны минимизировать масштабы коррупции не только в краткосрочном плане, но и устранить ее в соответствии с долгосрочной стратегией.

Цель антикоррупционной политики организации состоит в том, чтобы наметить приемлемое и неприемлемое поведение в деятельности и областях, где коррупция может иметь место быть, и подтвердить приверженность компании полному соблюдению применимых антикоррупционных законов, принятых в Российской Федерации [4, с. 56].

Также эффективная антикоррупционная политика выполняет две функции:

Защита компании от мошенничества и злоупотреблений властью: одним из самых главных потенциальных преимуществ эффективной антикоррупционной политики является то, что антикоррупционный контроль и действующие внутренние процессы помогают предотвратить противоправные действия, направленные против компании;

Привлечение наиболее талантливых сотрудников и членов совета директоров: большая часть потенциальных сотрудников не желают работать в компаниях, в которых процветает коррупция.

После разработки основных пунктов, обобщающих антикоррупционные ценности компании и рекомендации по ее обеспечению, необходимо включить в политику инструменты ее реализации и механизм контроля. Инструменты будут гарантировать, что антикоррупционные мероприятия и стандарты будут внедрены на практике, а не просто останутся написанными на бумаге.

Прежде всего, компания должна эффективно и четко донести содержание антикоррупционной политики до сотрудников, партнеров и даже клиентов. В информационную эпоху предприятие должно максимально использовать интернет. Официальный сайт компании обязательно должен содержать антикоррупционную политику и все ее составляющие, включая кодекс деловой этики и другие локальные нормативные акты [5, с. 16]. Это должно обеспечить не только внешний, но и, прежде всего, внутренний поток информации и коммуникации.

При разработке антикоррупционной политики требуется оценка рисков коррупции, учитывающая индивидуальные обстоятельства компании. Коррупционные

риски каждой компании уникальны и варьируются от одного проекта к другому. Компания должна определить методологию для выявления, анализа и устранения конкретных рисков, с которыми она сталкивается.

Для достижения успеха необходимо не только иметь хорошую антикоррупционную политику, но и эффективно ее реализовать. Первый ключевой элемент реализации сосредоточен на корпоративной ответственности, ведь это основа существующих международных стандартов. Кроме того, законодательство должно требовать прозрачности документации компании.

Еще одним условием успешной реализации антикоррупционной политики является организация тренингов для сотрудников, руководителей и директоров. Они должны служить каналами для объяснения сотрудникам этических норм, а также для разъяснения правил, санкций и требований к ним, особенно с точки зрения того, как они должны действовать, когда попадают в нестандартные ситуации [6, с. 23].

Также, в крупных компаниях, после любых существенных изменений в деятельности компании, таких как изменение корпоративной структуры или после слияния с другим субъектом бизнеса, обновляют антикоррупционную политику.

Как итог работы сформулированы следующие предложения по совершенствованию механизмов антикоррупционной политики компании:

1. Наиболее важной частью антикоррупционной деятельности компании является собственный внутренний анализ. Компании должны регулярно оценивать свою антикоррупционную политику на предмет эффективности и вносить необходимые улучшения.

2. Подход, основанный на оценке риска, имеет важное значение для определения как соответствующей антикоррупционной политики, так и ее проверки. Не существует единой универсальной антикоррупционной политики или метода проверки эффективности работы политики. Хорошо продуманная политика будет отличаться от одной компании к другой, например, в зависимости от отрасли.

3. Компании должны раскрывать информацию о своей антикоррупционной программе, в том числе о ее реализации и проверке, чтобы повысить прозрачность и доверие общественности.

4. Особое место в системе противодействия коррупции отводится профилактике. В этом направлении просто необходима разработка нового подхода, заключающегося не только во внедрении ограничений, запретов и обязательств для работников, но и включающего обеспечение безопасности для осведомителей об коррупционном правонарушении.

Литература:

1. Harold Koontz, Cyril O'Donnell. Principles of Management, 1960 г. — 736 с.
2. S. Chandan Principles of Management, 2014 г. — 376 с.

3. C. Brench Computational Modeling Handbook, 1998 г. — 327 с.
4. А. Л. Карабанов, С. К. Мелькин. Современные проблемы противодействия коррупции: уголовно-правовые и криминологические аспекты. — М., Волтерс Клувер, 2010. — 200 с.
5. Transparency International report, 2005 г. — 75 с.
6. UNGC report, 2009 г. — 47 с.

Специфика корпоративных злоупотреблений в промышленности

Арутюнян Грета Вачагановна, студент
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Ключевые слова: корпоративные злоупотребления, промышленность, специфика корпоративных злоупотреблений.

Корпоративные злоупотребления относятся к виду мошенничества, совершаемого физическими лицами против организации. Определяются как «убытки, вызванные действиями такого рода, направленными на обман, незаконное присвоение имущества или обход нормативных актов, законодательства или политики компании, которая включает в себя по крайней мере одну внутреннюю сторону, действующую в личных интересах». Именно наемная рабочая сила является главной угрозой ныне для организаций. Корпоративные злоупотребления обычно возникают в результате конфликта личных интересов сотрудника или группы сотрудников с интересами организации. Подсчитано, что в среднем 5 % годовой прибыли организации теряется в результате корпоративных злоупотреблений. Отечественная практика показывает примерно такие же результаты, а то и больший процент, так как на борьбу с корпоративными злоупотреблениями в российских организациях тратят примерно 0,1 % от общего оборота.

Сотрудники, в корыстных целях пользующиеся своим положением, по должности часто являются «доверенными» пользователями, которым для выполнения своей работы необходим доступ к конфиденциальной информации и конфиденциальным ресурсам компании. Корпоративные злоупотребления могут быть как преднамеренными, так и непреднамеренными; некоторые сотрудники злонамеренно пытаются совершить мошенничество, в то время как другие просто не понимают правил безопасности или совершают ошибки. Примерами подобных мошенничеств являются: кража коммерческой тайны, хищение денег, кража личных данных клиентов, раскрытие информации о клиентах и участие в рискованной торговле от имени предприятия.

Волошин Д. А. отмечает, что мошенничество объединяет то, что опасность в случае его проявления грозит общему делу, так как оно может быть разным с точки зрения проявления и объема финансовых потерь, но в любом случае наносит вред и сотрудникам, и общему делу. [1, с. 156]

В зарубежных научных исследованиях можно встретить в основном рекомендации для главного руководства

по отношению к топ-менеджменту, так как за рубежом большинство злоупотреблений исходят от топ-менеджмента. Данная цифра может достигнуть до 70 %. Однако данная модель не совсем актуальна для России. В Российской Федерации большинство корпоративных злоупотреблений исходит от главного руководства (более 50 %), так как сейчас актуальна схема мгновенного заработка путем быстрой купли-продажи, а также неоднократного использования своего должностного положения в личных, корыстных целях.

Для России более характерны такие виды корпоративных мошенничеств, как незаконное присвоение активов, коррупция и злоупотребление служебным положением, однако самым весомым в данной троице является незаконное присвоение активов. Под коррупцией подразумеваются подкупы, «откаты» при расчетах, несанкционные денежные вознаграждения и так далее.

Исследования в российских организациях показывают, что в большинстве своем в схемы корпоративных злоупотреблений замешаны мужчины, имеющие среднее и высшее образование, нежели женщины, причем ущерб, нанесенный мошенником с высшим образованием, может в пять раз превысить ущерб, который может нанести мошенник со средним образованием.

Миронова О. А., Растамханова Л. Н. и Скрипин Д. Л. определяют сегодня корпоративные мошенничества как одни из самых существенных угроз для бизнеса. [2, с. 7–13]

Также существуют мошенничества и злоупотребления, чьими инициаторами могут являться люди, связанные между собой родственными связями. Показатель по таким злоупотреблениям очень высок, составляет примерно 72 %.

Злоупотребления, совершаемые персоналом, в том числе менеджмент, топ-менеджмент основано на том, что они стремятся улучшить качество своей жизни, при этом понимая, что есть на то подходящие условия и возможности, что является безусловным допущением руководителя.

Г. Ф. Шерщевеич отмечает, что халатное отношение к работе, незнание этических кодексов компании, незаин-

тересованность в качестве своей работы приводит к тому, что страдает в значительной степени работа компании.

Кольцова Т. А. указывает на то, что раскрытие корпоративных злоупотреблений достаточно часто обуславливается случайностью, а не систематическими действиями, направленными на выявление данных проступков, так как проверка службы экономической безопасности проводится лишь формально. [3, с. 306–310]

Миронова О. А., Растамханова Л. Н. и Скрипин Д. Л. также говорят, что именно слабая система контроля или ее отсутствие побуждает сотрудников к экономическим правонарушениям, ведь уже долгое время принято считать одной из главных причин корпоративного злоупотребления — возможность совершить неправомерный поступок безнаказанно. [2, с. 7–13]

Промышленный сектор или вторичный сектор — это один из 3 секторов, составляющих экономику страны. Два других — это первичный сектор и сектор услуг.

Промышленный сектор обычно принимает конечный продукт первичного сектора и затем применяет его для создания готовых изделий, которые затем либо покупаются конечным потребителем, либо отправляются на дальнейшую переработку или изготовление. Промышленный или вторичный сектор можно разделить на два типа: тяжелая промышленность и легкая промышленность.

Существует несколько общих подразделений промышленного сектора: автомобильная промышленность; химическая промышленность; потребительская электроника; промышленное оборудование; производство стали; табачная промышленность; аэрокосмическое производство; пивоваренная промышленность; текстильная промышленность; энергетическая промышленность; металлообработка; электросвязь.

Экономисты придерживаются мнения, что обрабатывающая промышленность создает богатство по сравнению с сектором услуг. Сектор услуг рассматривается как потребитель богатства. Страны, экспортирующие промышленные товары, как правило, имеют более высокие предельные темпы роста ВВП. Это приводит к повышению качества жизни граждан этой страны. Производство способствует экономическому развитию. В этом секторе работают более качественные специалисты из числа белых воротничков. Создается также социальная мобильность в восходящем направлении.

Вторичная промышленность играет ключевую роль в развитии экономики страны. Она вынуждает глобальную экономику расширяться и предоставляет странам возможности для разработки торговых соглашений.

Корпоративные злоупотребления общая для всех отраслей промышленности, которая усиливает необходи-

мость контроля и механизмов для минимизации этих событий.

К сожалению, трудно предсказать, кто может совершить мошенничество в организации, поскольку подавляющее большинство преступников — это люди, совершившие преступление впервые.

75 % мошенничества происходят со стороны физических лиц, работающих в области бухгалтерского учета, операций, продаж, высшего руководства, обслуживания клиентов, закупок и финансов.

71 % мошенничеств происходит в финансовых учреждениях, не требует технических знаний о существующих системах и совершается с использованием систем и процессов, к которым сотрудники имеют авторизованный доступ каждый день.

79 % преступников проявляют поведенческие предупреждающие признаки, наиболее распространенными из которых являются: жить не по средствам; финансовые трудности; необычно тесная связь с продавцом или клиентом; проблемы чрезмерного контроля; недобросовестное поведение; недавний развод или семейные проблемы.

В промышленности более 80 % случаев корпоративных злоупотреблений связаны с хищением. Недобросовестные действия сотрудников компании наказываются санкциями, размер которых зависит от объема нанесенного ущерба.

Согласно отчету ассоциации сертифицированных экспертов по мошенничеству (ACFE) за 2018 год для глобального исследования Наций по профессиональному мошенничеству и злоупотреблениям, профессиональное мошенничество в обрабатывающей промышленности привело к среднему убытку в размере 240 000 долларов США в 212 случаях, зарегистрированных для данного сектора в исследовании. Кроме того, обрабатывающая промышленность является одним из секторов, где коррупционные схемы представляют значительную угрозу.

Глобальный опрос КПМГ о мошенничестве показал, что слабый внутренний контроль был одним из факторов в 61 проценте случаев мошенничества. Мошенник находит возможности там, где внутренний контроль слаб, или находит способы уклониться от него. [4]

В связи с меняющимся характером злоупотреблений, их выявление является непрерывным и динамичным процессом, требующим от организаций определения рамок действий, включающих стратегию, конкретные подходы и политику, а также скоординированных действий во всех соответствующих областях. В этом контексте компании всё чаще разрабатывают политику борьбы с мошенничеством, которая распределяет обязанности по управлению и контролю от мошенничества.

Литература:

1. Волошин, Д. А. Искажение корпоративной отчетности: выявление, противодействие и профилактика: монография. — М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА — М, 2016. с. 156.

2. Миронова, О. А., Растамханова Л. Н. и Скрипин Д. Л. Обеспечение безопасности бизнеса как фактор противодействия мошенничеству // Инновационное развитие экономики. — 2017. № 2 (38). — с. 7–13.
3. Кольцева, Т. А. налоговые проверки как инструмент выявления и предупреждения правонарушений // Инновационное развитие экономики. — 2017. — № 2 (38). — с. 306–310.
4. Fraud from Within. 2020. — [Электронный ресурс]. https://www.firstdata.com/en_us/all-features/insider-fraud-infographic.html.

Интернет-ресурсы для участия потребителей в формировании тарифов

Блинова Татьяна Анатольевна, студент магистратуры;
Васин Сергей Григорьевич, кандидат экономических наук, доцент
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

С правовой точки зрения граждане имеют право принимать участие в процессе регулирования тарифных ставок, однако форма и порядок участия населения в данном процессе Законом не закреплены. В данной статье авторы рассматривают различные интернет-ресурсы для общественного обсуждения тарифов. Эта тематика особо актуальна в настоящее время, когда в России введен режим самоизоляции ввиду пандемии.

Ключевые слова: потребители, формирование тарифов (цены), Федеральная Антимонопольная Служба, ФАС, тарифное регулирование.

Целью данной работы является изучение возможностей использования потребителями интернет-ресурсов для тарифного регулирования. Исходя из поставленной цели, авторы сформулировали следующие задачи: перечислить основные интернет-ресурсы для взаимодействия потребителей и органов государственной власти и проанализировать их. Исследуя особенности данных интернет-ресурсов, мы действуем на основе методов сравнительного, структурного, функционального анализа, что позволяет выявить существенные характеристики исследуемых объектов. Научная новизна статьи состоит в том, что в ней впервые проанализированы интернет-ресурсы для участия потребителей в формировании тарифов.

Сложным процессом для государства является отслеживание участия граждан в тарифном регулировании, а также учет общественного мнения. Наблюдается и некомпетентность граждан в вопросах ценообразования [1]. На практике население организует митинги или пишет обращения в компетентные органы власти. Однако подобные действия могут игнорироваться, поскольку зачастую не являются полностью законными с точки зрения бюрократии [2]. Это приводит к бесконечному росту тарифных планов, что сказывается на социально-экономическом положении населения.

Авторами предлагается использование интернет-ресурсов для решения тарифных вопросов. В настоящее время это особо актуально из-за пандемии, когда введен режим самоизоляции. Потребитель может участвовать в процессе принятия решений не выходя из дома с помощью специальных сайтов. Рассмотрим несколько таких интернет-ресурсов.

1) Официальный сайт ФАС России [3]

Сайт был создан в 2012 г. Федеральной Антимонопольной Службой. Данный Интернет-ресурс предоставляет большую базу информационных данных, которые включают в себя: общую информацию о ФАС, ее цели и задачи, структуру, органы управления, все решения по антимонопольному регулированию с 2010 г., архивы данных по сотрудничеству с международными организациями, основные новости по изменениям тарифных планов за последние 5 лет, все законы и подзаконные акты, которые регламентируют деятельность ФАС и региональных органов управления в сфере антимонопольного и тарифного регулирования, информационные системы, с помощью которых граждане могут отслеживать цены на нефтепродукты и редкие металлы на рынке, рассчитывать расходы на ЖКХ и ремонт, узнавать показатели для расчета акцизов.

Также через данный раздел граждане могут подать жалобу на изменение цен на товары естественных монополий, чтобы повлиять на решения о формировании тарифных планов. Это возможно сделать 2 способами:

1. Обратиться в ФАС с помощью письма. Это можно сделать физическим письмом через форму на сайте или с помощью электронного обращения.

2. Записаться на личный прием в общественной приемной ФАС России.

Данный ресурс является самым надежным источником информации для определения цен на товары, предоставляемые монополиями. Основным недостатком данного способа связи с участниками тарифного законодательства является сложность подачи жалобы/предложения и длительность его рассмотрения.

2) Активный гражданин [4]

Сайт был создан в 2015 г. под руководством мэра Москвы Сергея Собянина. В том же году на телефоны стало возможным установка приложения «Активный гражданин». Основная задача данного сайта/приложения — информирование жителей Москвы обо всех изменениях в инфраструктуре города, порядке подачи/приема документов в различные ведомства, событиях и мероприятиях по всему городу и т. д.

Основные возможности сайта: статьи, в которых сообщается о тех или иных изменениях в городе; оценки изменений и мероприятий, происходящих в городе; участие в голосованиях. За активное участие в голосованиях пользователи получают баллы, за которые можно приобретать бонусы и скидки в различных музеях, спортивных комплексах и т. д. В ходе голосований граждане могут принимать решения об огромном количестве проектов по всей Москве, в том числе об изменении цен на товары и услуги естественных монополий. Основным недостатком данного сайта — возможность использования только жителями Москвы и Московской области.

3) Федеральный портал проектов нормативных правовых актов [5]

Портал был создан в 2019 г. при поддержке правительства Российской Федерации. Основная цель данного интернет-ресурса — информирование населения обо всех планируемых нормативно-правовых актах, а также получение обратной связи от простых граждан.

Литература:

1. Королев, В. Г. Тарифное регулирование: некоторые итоги и векторы развития [Электронный ресурс] // Тарифное регулирование. — Точка доступа: <https://fas.gov.ru> (дата обращения 07.02.2020)
2. Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «О защите конкуренции» // Российская газета, N 162, 27.07.2006
3. <https://fas.gov.ru/> (дата обращения: 27.05.2020)
4. <https://ag.mos.ru/home> (дата обращения: 27.05.2020)
5. <https://regulation.gov.ru/> (дата обращения: 27.05.2020)

Портал имеет 5 основных разделов:

«Узнать — узнайте первыми о законодательных инициативах». Данный раздел позволяет пользователю получать информацию обо всех грядущих изменениях в нормативно-правовых актах, а также о том, на что данные изменения могут повлиять.

«Обсудить — обсудите проекты, предложите идеи для их улучшения». Данный раздел позволяет получить информацию о планируемых законопроектах, предложить решения по их улучшению, а также обсудить с другими пользователями положительные и отрицательные стороны принимаемых решений.

«Оценить — оцените, как законы влияют на ведение бизнеса». Данный инструмент позволяет уберечь субъекты предпринимательской деятельности от неоправданных затрат и действий.

«Предотвратить — принимайте участие в независимой антикоррупционной экспертизе». Данный раздел служит для отслеживания всей коррупционной деятельности.

«Проверить — оцените эффективность действующих законов». Данный раздел позволяет гражданам оценивать эффективность уже введенных в эксплуатацию законов и подзаконных актов.

Таким образом, можно сделать вывод, что в настоящее время у потребителя имеется достаточно интернет-ресурсов для того, чтобы принимать участие в регулировании тарифов.

Российско-китайское региональное и финансовое сотрудничество в рамках инициативы «Один пояс — один путь»

Ван Синлинь, студент магистратуры
Тихоокеанский государственный университет (г. Хабаровск)

Инициатива «Один пояс—один путь» по сути является платформой для содействия международному экономическому сотрудничеству, которое является процессом содействия экономической глобализации и либерализации торговли посредством укрепления регионального экономического сотрудничества. «Один пояс—один путь» — это просто инициатива, а не международная экономическая организация, и не имеет общей повестки дня и правил. Поэтому создание соответствующих финансовых институтов для содействия финансовому сотрудничеству, а также продолжения расширения каналов финансирования, сотрудничества в финансовой сфере в реализации инициативы «Один пояс—один путь» играет связующую роль между странами, носителем сотрудничества и интеграционными каналами.

Ключевые слова: «Один пояс—один путь», китайско-российское региональное сотрудничество, экономическое и торговое сотрудничество, финансовое сотрудничество.

1. **Позиционирование инициативы «Один пояс—один путь»**

В международной экономической области инициатива «Один пояс—один путь» является платформой, способствующей процессу экономической глобализации и либерализации торговли путем укрепления регионального экономического сотрудничества. Фактически в последние годы, особенно после финансового кризиса, такие развитые страны, как Европа и США, начали новую волну регионального экономического сотрудничества. Соседние страны, связанные с Китаем, выдвинули много стратегических идей по региональному экономическому сотрудничеству. Инициатива «Один пояс—один путь» необходима и своевременна для расширения международного сотрудничества Китая на основе регионального сотрудничества. Население стран, расположенных вдоль «Один пояс—один путь», достигает 4,4 млрд, а их экономический совокупный показатель составляет около 21 трлн долларов США, что составляет 63 % и 29 % от общего мирового показателя соответственно. Большинство стран, расположенных вдоль «Один пояс—один путь», являются странами с формирующейся рыночной экономикой и развивающимися странами, которые, как правило, находятся в стадии роста. Поэтому реализация инициативы «Один пояс — один путь» не только пойдет на пользу экономическому развитию стран по пути «Один пояс — один путь», но и станет полюсом глобального экономического развития. [1]

2. **Благоприятные факторы для развития регионального экономического и торгового сотрудничества между Китаем и Россией**

С международной точки зрения и Китай, и Россия сталкиваются со сложной обстановкой, которая обеспечивает благоприятные и объективные условия для развития регионального экономического и торгового сотрудничества между двумя странами. В последние годы с реализацией внешней политики Трампа, основанной на принципе «американского приоритета», международные отношения становятся все более сложными и острыми.

1) **Тенденция развития американо-российских отношений.**

Отношения между США и Россией трудно улучшить в краткосрочной перспективе и они будут продолжать ухудшаться день ото дня. Это вызвано тем, что:

Во-первых, противоречие между Россией и США носит структурный характер, затрагивает их фундаментальные интересы, места для компромисса мало.

Во-вторых отсутствие широкого и глубокого экономического и торгового сотрудничества между США и Россией. Объем торговли между двумя странами составляет 20–30 млрд. долл. США они являются конкурентами, а не коллаборационистами в области энергетики.

2) **Отношения Китая и США сталкиваются с различными проблемами и усиливаются неопределенности.**

Наиболее заметным вопросом в китайско-американских отношениях, сыгравшим свою роль в течение длительного периода времени, является экономическая и торговая проблема, то есть огромный дефицит США в китайско-американской торговле. Для этого президент США Дональд Трамп время от времени всячески оказывает давление, вызовы и даже угрозы на Китай. Главная причина в том, что прямой целью является обмен экономическими и торговыми выгодами для Китая, чтобы пойти на большие уступки в этой области.

3) **Отношения Китая и России укрепляются день ото дня.**

В вышеуказанном контексте, для решения задач США, как дальнейшее углубление китайско-российских отношений для создания объективных условий. В настоящее время Китай и Россия рассматривают друг друга как стратегическую поддержку для решения крупных проблем в международных отношениях. Международная обстановка в России также очень сложная и тяжелая, поэтому отношения с крупнейшим соседом Китая Россией важны. Кроме того, уровень экономического и торгового сотрудничества Китая и России постоянно повышается, и поле сотрудничества расширяется день ото дня, особенно в области нефти и газа. На экономические и торговые отношения между странами влияет множество факторов, среди которых важную роль играют политические отношения.

4) **Потенциал сотрудничества Китая и российского Дальнего Востока нуждается в дальнейшем развитии**

Россия многое сделала для развития экономики Дальнего Востока, но результаты не очень очевидны, и отток людей продолжается. [3] Главная причина — отсутствие здесь инфраструктуры, люди не видят хороших экономических перспектив. На северо-востоке Китая и на Дальнем Востоке у российского экономического и торгового сотрудничества есть хороший фундамент. Китай планирует реализовать на Дальнем Востоке России 28 проектов на сумму 4 млрд долларов, охватывающих транспорт и логистику, туризм, лесное хозяйство, развитие энергетики и глубокую переработку стали.

3. **Активное развитие китайско-российского финансового сотрудничества**

Инициатива «Один пояс — один путь» по сути является площадкой для развития международного экономического сотрудничества. Основное внимание в рамках содействия региональному сотрудничеству уделяется строительству транспортной инфраструктуры, чего можно добиться только за счет значительных инвестиций. Для этого в целях содействия строительству национальной транспортной инфраструктуры вдоль «Один пояс — один

путь» Китай приложил большие усилия в финансовой области. За последние семь лет прямые инвестиции Китая в страны «одного пояса и одного пути» вдоль пояса и дороги превысили 60 миллиардов долларов, а его товарооборот с этими странами достиг 4 триллионов долларов.

Проекты в различных областях регионального сотрудничества Китая и России, в частности в области транспортной инфраструктуры, должны быть достигнуты за счет существенных инвестиций. Риск инвестирования в Россию проявляется в основном в следующем: 1) во-первых, инвестиционная среда в России в целом нехорошая; 2) во-вторых, внутреннее финансирование России очень жесткое. Российским отечественным предприятиям сложно повышать свою рентабельность в условиях усиления западных санкций и конкуренции, поэтому от них нельзя ожидать существенного увеличения своих ин-

вестиций, именно поэтому на первое место приходит отсутствие инвестфондов в основных внутренних экономических проблемах России. [2, с. 18]

Хотя в развитии китайско-российского экономического и торгового сотрудничества есть некоторые локальные проблемы, в долгосрочной перспективе базовая схема взаимодополняющих преимуществ китайско-российского сотрудничества и взаимных важных возможностей развития и поддержки не изменится, и будущий потенциал развития безграничен. На данном этапе Китай и Россия должны в полной мере играть ведущую роль, активно содействовать строительству «Один пояс — один путь», расширять интеграцию интересов двух стран в экономический пояс Шелкового пути, всесторонне повышать уровень экономического и торгового сотрудничества между двумя странами.

Литература:

1. Проект «Один пояс, один путь». Досье // ТАСС. URL: <http://tass.ru/info/4383152>.
2. Цзян Чжэньцзюнь. Проблемы и возможности экономического сотрудничества между Северо-Восточным Китаем и Дальним Востоком России в перспективе «один пояс, одна дорога». [Текст] / Журнал — Экономика и бизнес Вып. 4. — 2019. — с. 18.
3. Россия и Китай обсудили дальнейшее сотрудничество на Дальнем Востоке — [Электронный ресурс] // Хабаровский край сегодня — Электрон. дан. — URL: http://old.kpfu.ru/f16/bin_files/5.doc/
- 4.

Продвижение товаров и услуг в период пандемии COVID-19

Волк Антонина Дмитриевна, студент

Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет «ЛЭТИ» имени В. И. Ульянова (Ленина)

Нынешняя пандемия уже серьезно повлияла на изменение поведения потребителей в России; поэтому ценность быстрого анализа и способность прогнозировать поведенческие изменения в современных реалиях особенно важны.

Осведомленность потребителей после завершения самоизоляции и прекращения пандемии никогда не будет прежней. Те решения, которые бизнес принимает быстро, уже будут основополагающими в его восстановлении.

Ключевые слова: продукт, продвижение, пандемия, спрос, предложение.

Последние несколько недель были сложными для всего мира. Причиной этого является пандемия COVID-19.

Некоторые люди сидят дома без работы, другие отправляются в отдаленное место, и никто не может с уверенностью сказать, когда жизнь вернется к прежнему течению. Но даже если вы работаете, как и раньше, например, в сфере электронной коммерции, вы, вероятно, все еще испытываете перерывы в работе из-за проблем с цепочкой поставок, изменения спроса и закрытия розничных сетей. И это лишь некоторые из многих трудностей, с которыми сталкиваются компании в настоящее время.

Хотя необходимо постоянно информировать клиентов о мерах, которые вы принимаете для предотвращения рас-

пространения вируса, старайтесь не перегружать их ненужной информацией.

Люди уже окружены бесконечным потоком новостей, сообщений и электронных писем. Поэтому отправляйте клиентам только действительно полезную для них информацию. Например, маловероятно, что им будет интересно узнать на вашей целевой странице о количестве зараженных коронавирусом в регионе за последние 24 часа — они это уже знают.

Тем не менее, вы должны обязательно уведомить своих клиентов об изменениях в условиях обслуживания, задержках доставки или отсутствии некоторых товаров на складе. Например, сотрудники компании по аренде элегантной одежды Rent the Runway отправили своим кли-

ентам письма с описанием процесса очистки товара и заверениями в том, что вирус не передается через ткани.

Многие компании были вынуждены закрыть свои розничные магазины, чтобы ограничить личные контакты между персоналом и клиентами. Однако, это не означает, что вам также необходимо прекратить онлайн-общение с покупателями — честно информировать социальные сети или сайт о текущих изменениях в режиме работы торговых точек, напоминать, как оформить заказ онлайн или поделиться советами о том, как пройти время в этот сложный период.

Вы также можете поделиться информацией со своими клиентами о том, как вы поддерживаете своих сотрудников.

Например, в ответ на закрытие более 80 магазинов из-за коронавируса бренд одежды Aritzia создал Фонд помощи сообществу Aritzia. 100 % выручки во время карантина пойдут на персонал, пострадавший от кризиса.

Однако, сотрудники Aritzia не сделали отдельную рассылку с этими новостями. Они включили это во все свои транзакционные письма. Это оказалось отличной тактикой, поскольку теперь все их клиенты знают, что деньги, которые они тратят, идут на благое дело — в фонд помощи работникам, которые временно потеряли работу из-за пандемии.

Независимо от конкретной ситуации, большинство брендов мотивируют своих клиентов оставаться дома и делать покупки онлайн — будь то одежда, лекарства или пицца.

Это, безусловно, отличный способ следовать принципу социальной дистанции, но есть некоторые слова и фразы, которые лучше избегать.

Например, если вы хотите сделать доставку своих товаров бесплатной, не используйте слова «COVID-19» или «коронавирус» в качестве промо-кода. Кроме того, будьте осторожны при рассылке скидок и выгодных предложений своим клиентам. В нынешних условиях многие испытывают финансовые трудности, поэтому они могут просто не обращать внимания на вашу рассылку.

Организируйте конкурсы и вдохновляйте.

В любой ситуации вы можете вдохновить людей на творчество, как это сделали владельцы британского бренда Supply. Они создали лендинг, на котором они предлагают своим клиентам выиграть 1200 долларов, которые можно потратить в их интернет-магазине. Все, что вам нужно сделать, это снять и отправить видео, которое покажет, как вы используете продукт, который продает компания.

Конкуренция не только стимулирует создание пользовательского контента (UGC), но и особенно актуальна для покупателей, которые могут испытывать дополнительную потребность в некоторых товарах или услугах, но не могут себе их позволить сейчас.

Кроме того, конкуренция является беспроигрышным вариантом, как для бренда, так и для его клиентов, поскольку люди, которые подают заявки, могут выиграть деньги или товары, которые им нужны в обмен на лайки или контент, в то время, как бизнес может использовать полученные материалы для своего будущего.

Опять же, это время большой неопределенности, страха и беспокойства для людей, некоторые из которых были лично подвержены риску заражения или имели близких людей, которые сейчас подвергаются высокому риску. Это означает, что мы все должны быть осторожны со словами и фразами, которые мы используем в рекламных материалах.

Чего следует избегать, так это использовать кризис для стимулирования продаж. Бренды должны быть осторожны, чтобы их тон соответствовал текущей ситуации и не был легкомысленным или неуважительным.

Если вы продвигаете продукты или услуги, непосредственно связанные с борьбой с пандемией, подумайте о том, как вы можете показать свою осведомленность и искреннюю озабоченность проблемами, с которыми сталкиваются ваши клиенты.

До того, как коронавирус стал новостью номер один в нашей повседневной жизни, вы, вероятно, уже запланировали маркетинговые кампании на 2020 год и наметили связанные с ними бизнес-цели.

Вы не должны прекращать свою деятельность, однако, вам нужно подумать о том, как позиционировать свой продукт или услугу так, чтобы она соответствовала текущей ситуации. Например, Draper James разослал своим подписчикам красноречивое письмо, которое они дублировали в своих социальных сетях с личным комментарием основателя компании Риз Уизерспун. Помимо рассказа о текущей ситуации, Риз отметила, что для ее компании важно постоянно быть «источником счастья и позитива» для своих клиентов.

Компания проделала отличную работу, выпустив свою новую коллекцию с уважением и пониманием ситуации, вместо того, чтобы игнорировать проблемы, с которыми сталкиваются их клиенты. Бренд аккуратно продвигал свой продукт и приветствовал отзывы.

Когда дело доходит до выстраивания глубоких и длительных отношений с клиентами даже в лучшие времена, важно проявлять сочувствие к тому, с чем ваши клиенты могут иметь дело лично, профессионально и в глобальном масштабе.

Но в то же время, когда большая часть контента, который мы потребляем, трудна и негативна, у людей чаще возникает желание отвлечься. Найдите небольшие способы порадовать своих клиентов.

Ниже вы можете увидеть, как это делают сотрудники Host:

HOST

You Mingle, We Mix



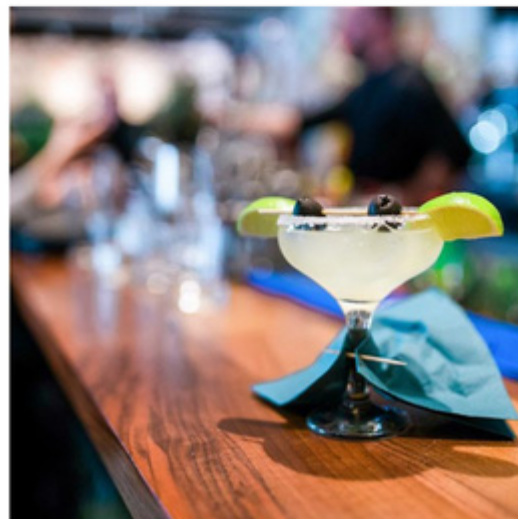
Drinking...I mean "Working" from home

At this point you've gotten a hundred COVID-19 emails and many of you are working from home. During this anxious time, we thought you could probably use a drink (or 2). Until the world returns to normal, we'll be providing you with a "Drink of the Week" to help make self-quarantine time go by a little easier.



Introducing: The Baby Yoda Margarita.

While you're confined at home, this might be a good time to binge watch everything in the Star Wars franchise including the Mandalorian which introduced the character "Baby Yoda". The following margarita recipe is inspired by this cute character.



Drink up, you will.

Ingredients

- 3/4 ounce ginger syrup
- 3 slices cucumber
- 3/4 ounce lemon juice
- 1 1/2 ounces gin
- 1 bar spoon matcha
- Cucumber slices or Lime wedges for Yoda's ears
- Olives or Cherries for Yoda's eyes

В своем посте компания предлагает немного отвлечься и приготовить коктейль под названием «Baby Yoda». Они были вдохновлены легендарной сагой «Звездные войны».

Возможно, в нынешней ситуации лучший способ общения с вашей аудиторией — спросить их, что они ожидают от вас услышать. Ни у кого нет четкой инструкции или четкого ответа на вопрос, как общаться с клиентами в такой беспрецедентной ситуации.

Чтобы лучше понять, чего на самом деле хотят их клиенты, Reformation отправила подписчикам электронное письмо с информацией о том, как они реагируют на ситуацию с распространением коронавируса (компания закрыла все розничные магазины). В конце письма была за-

писка с вопросом, какая информация будет интересна клиентам.

Главный вопрос, который всегда возникает при планировании любой маркетинговой коммуникации, — это сегментация аудитории. Теперь это актуально, как никогда. Люди со всех сторон наводнены информацией, поступающей из новостей, социальных сетей, а также из других компаний, коллег и знакомых.

Несмотря на то, что сейчас очень важно поддерживать связь с вашими клиентами, делайте это только по мере необходимости, тщательно сегментируя аудиторию. Например, если ваш розничный магазин закрывается, вы должны уведомлять только тех, кто пометил его, как любимый в своем профиле.

Кроме того, рассмотрите возможность обновления целевой страницы или веб-сайта для отображения (во всплывающем окне, на боковой панели или баннере) важной информации — о закрытии магазинов, задержках с доставкой, изменениях в обслуживании, часто задаваемых вопросах, скидках на пандемию и других важных деталях.

Таким образом, вы можете избежать отправки ненужных уведомлений по электронной почте.

Лучший совет, которым вы можете поделиться в ситуации, когда компании вынуждены переходить на удаленный формат, закрывать точки продаж и корректировать свои маркетинговые кампании в условиях неопределенности, — это оставаться верным себе как бренду.

Будьте, как можно более подлинными, отзывчивыми и открытыми со своими клиентами, чтобы продолжать укреплять существующие отношения и развивать новые.

Никто не даст вам исчерпывающих инструкций о том, как именно вы должны общаться со своей аудиторией, какой контент наиболее актуален для нее сейчас, создавать ли отдельную целевую страницу или обходиться без бюллетеня, потому что каждый бизнес уникален. Мир уже изменился, и уже наступила новая реальность — это означает, что дальновидные предприниматели и маркетологи вчера начали приспосабливаться к текущей ситуации и корректировать свои стратегии. Настало время подумать о том, как вы будете вести себя в новых условиях.

Показатели нашего исследования благодаря пониманию того, что именно беспокоит и важно для целевой аудитории, помогают делать прогнозы и принимать правильные стратегические решения для бизнеса.

Хотя рост в сегменте онлайн-торговли ожидается благодаря столичным потребителям, здесь ситуацию также нельзя назвать простой: в целом покупатели планируют сократить свои расходы практически во всех категориях из-за опасений по поводу возможного повышения цен.

Это обусловлено нежеланием участников рынка удовлетворять текущий спрос, поэтому объем электронной торговли в ближайшие 6 месяцев, скорее всего, не будет демонстрировать такой же рост, как в некоторых других странах, например, в Индии.

Боязнь заражения негативно отразится на оффлайн-торговле, а онлайн-покупки сократятся из-за ухудшения экономической ситуации.

В краткосрочной перспективе ожидается, что единственным растущим каналом продаж будет онлайн и только в Москве.

В то же время прогнозируется рост расходов на услуги телемедицины, вызванный страхом личного посещения медицинских учреждений.

По всей России количество кредитов, выданных на покупку товаров длительного пользования, уменьшается.

Потребители в регионах знают о COVID-19 не меньше, чем москвичи, и испытывают еще большее беспокойство, несмотря на тот факт, что эпидемия затронула их в гораздо меньшей степени, считают исследователи. Большин-

ство респондентов считают, что риск заражения выше при посещении развлечений или путешествий, чем при заказе еды или других покупок в Интернете.

Исследование показало, что снижение потребительского спроса произошло в 90 % категорий товаров и услуг. Это больше, чем на других развивающихся рынках. Ожидается, что только пять категорий повысят затраты, каждая из которых связана либо с проблемами здоровья, либо с введением режима самоизоляции: коммунальные услуги, домашний Wi-Fi, мобильные услуги, безрецептурные лекарства и свежие продукты.

Наиболее предсказуемые категории относятся к путешествиям и развлечениям: отдых и развлечения, курорты, рестораны, кинотеатры — потребители выбирают доставку на дом и онлайн-видео услуги.

Доля российских потребителей, которые планируют сократить расходы, ближе к развитым странам (таким, как США или Италия), чем к развивающимся странам (таким как Китай или Индия). Представители всех возрастных групп планируют тратить меньше, а Millennials готовы экономить больше, чем Generation Z и Baby Boomers. Однако, представители «Поколения Z» собираются увеличить расходы на домашние развлечения, а «миллениалы» собираются воспользоваться образовательными услугами.

Потребители планируют тратить меньше на все каналы продаж, как в автономном режиме, так и в Интернете. Страх заражения будет иметь наибольшее влияние на торговые центры и уличную торговлю, и наименьший — на круглосуточные магазины. Хотя считается, что онлайн-каналы с меньшей вероятностью повышают риск заражения, потребители в России обычно планируют тратить меньше из-за финансовой нестабильности (доля потребителей, планирующих сократить расходы, превышает долю потребителей, планирующих увеличить расходы).

Исследователи ожидают снижения во всей категории продуктов питания, за исключением сегмента свежих продуктов. Те потребители, которые увеличивают затраты, делают это исключительно с целью создания резервов в течение периода самоизоляции.

В категории «одежда и обувь» ожидается снижение во всех сегментах, за исключением детской одежды.

В категории «товары длительного пользования» наибольшее падение наблюдается в сегменте бытовой электроники, а наименьшее — в сегменте «велосипеды и самокаты». Возможно, потребители планировали покупку раньше или покупают, опасаясь повышения цен.

Основной причиной (до 60 % случаев) сокращения расходов в сфере развлечений и путешествий респонденты назвали изоляцию и страх заболеть. Люди указывают на ту же причину, когда они отказываются пользоваться общественным транспортом по всей стране. В среднем 47 % респондентов планируют тратить меньше на ОТ в России, 49 % на такси и 56 % на совместное использование автомобилей.

Российские потребители планируют тратить меньше по всем каналам, с наименее лучшими перспективами для тор-

говых центров (около 47 % респондентов планируют трагитить там меньше) и уличных торговцев (40 %). Также сильно пострадают службы отдыха и развлечений: кино-театры (34 %), рестораны (34 %), курорты (36 %), тематические парки (36 %), концертные залы (36 %), организация досуга и отдыха (46 %).

Хотя рост в сегменте онлайн-торговли ожидается благодаря столичным потребителям, здесь ситуацию также нельзя назвать простой: в целом покупатели планируют сократить свои расходы практически во всех категориях из-за опасений по поводу возможного повышения цен. Это обусловлено нежеланием участников рынка удовлетворять текущий спрос, поэтому объем электронной торговли в ближайшие шесть месяцев, скорее всего, не будет демонстрировать такой же рост, как в некоторых других странах, например, в Индии.

Боязнь заражения негативно отразится на оффлайн-торговле, а онлайн-покупки сократятся из-за

ухудшения экономической ситуации. В краткосрочной перспективе ожидается, что единственным растущим каналом продаж будет онлайн и только в Москве.

В то же время прогнозируется рост расходов на услуги телемедицины, вызванный страхом личного посещения медицинских учреждений.

По всей России количество кредитов, выданных на покупку товаров длительного пользования, уменьшается.

Ситуация с коронавирусом COVID-19 меняется очень быстро. Таким образом, несмотря на тщательность проведения настоящего исследования потребительских настроений в связи с пандемией COVID-19, оно отражает позицию БЦЖ и холдинга Romir только в настоящее время (июнь 2020 г.).

В будущем исследования будут продолжены, что позволит нам отслеживать потребительские настроения с течением времени.

Литература:

1. Лифитс, И. М. Конкурентоспособность товаров и услуг / И. М. Лифитс. — М.: Высшее образование, Юрайт, 2019. — 464 с.
2. Must Raymond Live Brands. Новый подход к созданию и продвижению брендов / Раймонд Муст. — М.: Гребенников, 2018. — 232 с.
3. Разумовская, А. Л. ПРО движения. Технологии для эффективного продвижения услуг: монография. / А. Л. Разумовская. — М.: Питер, 2019. — 320 с.
4. Тихомиров, В. А. Реклама. Инфра-М, 2020. — 136 с.
5. Турковский, М. Маркетинг/М. Турковский. — М.: Финансы и статистика, 2020. — 666 с.
6. Шейнов, В. П. Искусство торговли. Эффективная продажа товаров и услуг/В. П. Shaneov. — М.: Урожай, 2019. — 416 с.
7. Ялыщенко, Н. Д. Экономическое ценообразование. АСТ, 2020. — 72 с.

Факторы, влияющие на эмиссию муниципальных ценных бумаг в России

Гонин Валерий Николаевич, кандидат экономических наук, профессор;

Симонов Евгений Сергеевич, студент магистратуры

Забайкальский государственный университет (г. Чита)

В статье авторы определяют, какие факторы могут оказать влияние на объем эмиссии муниципальных облигаций на территории России.

Ключевые слова: муниципальные облигации, эмиссия.

Для выявления факторов будет использоваться метод сравнения на группе городов эмитентов. С 1997 по 2018 год на территории России было произведено всего 98 эмиссий муниципальных облигаций, из которых было возможным рассмотреть лишь 14 (табл. 1) [14].

В таблице 1 можно увидеть, что статусы эмиссий различаются. Статус «Погашена», говорит о том, что задолженность по облигационному займу была погашена в заранее определенные сроки. Статус «В обращении» означает, что срок погашения еще не наступил и облигации

все еще находятся в обращении. Статус эмиссии «Досрочно погашена», говорит о погашении облигационного займа до наступления заранее определенного срока погашения. Исходя из статуса эмиссий, можно отметить, что города-эмитенты, участвующие в сравнении, исполняют свои обязательства по погашению.

Также в таблице 1 можно отметить, что номинал эмиссии составляет одну тысячу рублей, что делает приобретение облигаций более доступным. Низкий номинал обусловлен тем фактом, что муниципальные облигации, в первую оче-

Таблица 1. Информация по эмиссии муниципальных облигаций на территории России

Эмитент	Год эмиссии	Статус эмиссии	Номинал, руб.	Объем эмиссии за год, руб.
Астрахань	2006	Погашена	1000	500000000
Благовещенск	2007	Досрочно погашена	1000	150000000
Краснодар	2010	Погашена	1000	1100000000
Краснодар	2011	Погашена	1000	1100000000
Нижний Новгород	2017	В обращении	1000	5000000000
Новосибирск	2012	Погашена	1000	2000000000
Новосибирск	2013	В обращении	1000	5000000000
Новосибирск	2015	В обращении	1000	2000000000
Новосибирск	2016	В обращении	1000	3000000000
Новосибирск	2017	В обращении	1000	5000000000
Омск	2014	Погашена	1000	1000000000
Омск	2016	Погашена	1000	2500000000
Томск	2016	Погашена	1000	1000000000
Томск	2017	В обращении	1000	1000000000

редь, распространяются среди населения. Следовательно, если эмиссия облигаций осуществляется на внутреннем рынке, то эмитент должен рассчитывать объем эмиссии исходя из возможностей покупателей облигаций.

Таблица 2. Численность населения в городах-эмитентах по годам

Эмитент	Год эмиссии	Население
Астрахань	2006	499000
Благовещенск	2007	209100
Краснодар	2010	744995
Краснодар	2011	744900
Нижний Новгород	2017	1264075
Новосибирск	2012	1498921
Новосибирск	2013	1523801
Новосибирск	2015	1567087
Новосибирск	2016	1584138
Новосибирск	2017	1602915
Омск	2014	1166092
Омск	2016	1178079
Томск	2016	569293
Томск	2017	572740

В таблице 2 показана численность населения в городах-эмитентах на год эмиссии облигаций. Если сравнить объем эмиссии Астрахани и Новосибирска из таблицы 1 с соответствующей численностью населения тех же городов в таблице 2, то можно увидеть, что чем выше численность населения, тем больше составляет объем эмиссии. Для того, что бы показать взаимосвязь математически была использована формула (1) корреляционной зависимости. Расчет корреляции показал зависимость объема эмиссии от численности населения. Значение корреляции составило 0,78. Значение корреляции в интервале от 0,7 до 0,9 указывает на высокую зависимость между показателями, что говорит о том, что объем эмиссии облигаций действительно в значительной степени связан с численностью населения [3].

$$r_{xy} = \frac{\sum(x_i - \bar{x}) * (y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum(x_i - \bar{x})^2 * \sum(y_i - \bar{y})^2}} \tag{1}$$

где x_i — первый показатель;
 y_i — второй показатель.

Так как объем необходимых денежных средств связан с объемом доходов бюджета (малый объем эмиссии облигаций на фоне большой суммы доходов будет играть незначительную роль, а слишком большой объем эмиссии на фоне малых доходов сделать погашения обязательств практически невозможным в последующих годах), то следует оценить связь доходов бюджетов с объемами эмиссий. Таблица 3 построена на основе данных из отчета по исполнению бюджета городов [2] [4] [5] [6] [7] [8] [9] [10] [11] [12] [13] [14] [15] [16] [17].

Таблица 3. Объемы и структура доходов городов-эмитентов по годам

Эмитент	Год эмиссии	Доходы всего, тыс. руб.	Налоговые доходы	Неналоговые доходы	Безвозмездные поступления
Астрахань	2006	2567385	50%	24%	26%
Благовещенск	2007	2403316	49%	9%	42%
Краснодар	2010	13962708	52%	17%	30%
Краснодар	2011	17397353	48%	13%	40%
Нижний Новгород	2017	29615652	31%	15%	54%
Новосибирск	2012	38224625	41%	17%	42%
Новосибирск	2013	41678154	42%	17%	41%
Новосибирск	2015	35879808	42%	19%	39%
Новосибирск	2016	36475019	44%	17%	39%
Новосибирск	2017	37972536	44%	16%	40%
Омск	2014	13857444	49%	12%	39%
Омск	2016	15439663	37%	13%	50%
Томск	2016	11159444	47%	8%	46%
Томск	2017	12378396	46%	7%	47%

Для выявления зависимости объемов эмиссии из таблицы 1 и суммы доходов городов-эмитентов из таблицы 3 был рассчитан коэффициент корреляции, который составил 0,8. Высокая зависимость подтверждает тот факт, что для привлечения большого объема заемных средств, которыми и является эмиссия облигаций, необходима соответствующая сумма доходов, которая повышает надежность эмитента и позволяет совершить эмиссию.

Также общим признаком среди городов-эмитентов можно назвать низкую зависимость от безвозмездных поступлений, которая составляет примерно 30-50% от до-

ходов бюджета. Низкая доля безвозмездных поступлений говорит о том, что большая часть доходов бюджета генерируется на территории муниципалитета, и он не зависит от внешних источников, а это, в свою очередь, также повышает надежность эмитента.

Также в таблице 3 можно отметить среди общих тенденций высокую долю налоговых доходов в структуре всех доходов бюджетов городов-эмитентов, которая составляет почти 50% от всех доходов.

Помимо доходов бюджета общие тенденции были отмечены в области расходов на образование (таблица 4).

Таблица 4. Доля расходов на образование городами-эмитентами

Муниципальное образование	Год эмиссии	Доля расходов на образование
Астрахань	2006	42,75%
Благовещенск	2007	30,03%
Краснодар	2010	33,33%
Краснодар	2011	34,14%
Нижний Новгород	2017	48,23%
Новосибирск	2012	43,53%
Новосибирск	2013	48,32%
Новосибирск	2015	58,26%
Новосибирск	2016	59,01%
Новосибирск	2017	55,36%
Омск	2014	53,69%
Омск	2016	51,01%
Томск	2016	60,18%
Томск	2017	60,72%

В таблице 4 видно, что у большинства эмитентов доля расходов превышает 50%, а в целом она составляет не менее 30%, что можно назвать общей чертой этих городов. Большая доля расходов на образование может способствовать увеличению численности населения за счет создания условий для дошкольного и общего образования, в котором часто заинтересованы молодые семьи.

Проведя сравнительный анализ городов-эмитентов и эмиссий облигаций, был определен ряд факторов, оказывающих влияние на эмиссию облигаций муниципалитетом и была построена модель, в которую также были внесены факторы, которые не зависят от муниципалитета (рисунок 1).



Рис. 1. Модель факторов влияющих на эмиссию муниципальных облигаций

В данной модели были выделены микроэкономические и макроэкономические факторы исходя из их локальности. Таким образом к макроэкономическим факторам были отнесены ключевая процентная ставка, развитость рынка муниципальных облигаций, законодательная база и обстановка в стране.

Изменение ключевой процентной ставки способно влиять на эмиссию муниципальных бумаг за счет того, что вслед за ключевой процентной ставкой изменяются проценты по кредитам коммерческих банков, которые являются альтернативой заемных средств у бюджетов. Таким образом, увеличение ключевой процентной ставки приведет к увеличению процентов по кредитам и сделает кредиты дорогими, а облигационный заём является относительно дешевле банковских кредитов, и, следовательно, он становится более привлекательным для бюджета.

В свою очередь и на ключевую процентную ставку может оказывать один из факторов, а именно обстановка в стране. Так как ключевая ставка изменяется с целью сдерживания или стимулирования инфляции, а на неё, в свою очередь, оказывает влияние ситуация в стране. Таким образом, если ситуация в стране вызывает у населения большие неопределенности в будущем, то они могут начать тратить больше денежных средств, или же наоборот могут начать сберегать их и тем самым увеличивая или уменьшая денежную массу в обращении соответственно.

Развитость рынка муниципальных облигаций может сделать облигационные займы более популярными среди

муниципалитетов. Различного рода ситуации, причины, особенности облигационных займов в прошлом, могут побудить муниципалитеты использовать данный инструмент, а в силу того, что в России данный инструмент существует относительно недавно, то и прецедентов, соответственно, недостаточно, чтобы заинтересовать достаточное количество муниципалитетов в настоящее время [1].

Последним среди макроэкономических факторов является законодательная база рынка муниципальных облигаций. Данный фактор, в значительной степени, зависит и от развитости самого рынка муниципальных облигаций. За отсутствием малого опыта в этом направлении законодательная база находится в процессе формирования и по мере появления нового опыта она изменяется. Расширение законодательной базы в области муниципальных облигаций сделает этот инструмент более понятным, определит конкретные условия, сроки и гарантии такого займа. На данный момент нет определенной ответственности муниципалитета за невыплату дохода и номинала по муниципальным облигациям, и вышестоящие бюджеты не несут никакой ответственности за подобные эмиссии, что делает данный инструмент более рискованным для инвестора, чем депозиты в банке.

Далее идут микроэкономические факторы. Первым среди этих факторов можно назвать номинал облигаций. За счет номинала облигаций муниципалитет может определять конечных покупателей облигаций. Если номинал одной облигации будет низким, то такую облигацию сможет позволить себе большая часть населения.

Далее, среди микроэкономических факторов выступает численность населения. Так как муниципальные облигации, в основном, распространяются среди населения муниципалитета, то большая численность населения увеличивает вероятность и возможность приобретения подобных облигаций. Во взаимодействии с низким номиналом эти возможности возрастают, в результате чего получается большая группа инвесторов в лице граждан, способных осуществить подобный заём.

Численность населения имеет взаимосвязь с двумя следующими факторами, первый из которых это объем доходов. Общий объем доходов коррелирует с объемом эмиссии, что говорит о том, что сумма доходов бюджета указывает на возможный объем эмиссии для муниципалитета. Объем доходов зависит от ряда различных факторов, одним из которых является население, которое различными способами приносит в бюджет доходы, и доходы, в свою очередь оказывают влияние на численность населения. При большом объеме доходов муниципалитет может себе позволить улучшить качество жизни для населения и тем самым стимулировать его рост.

Второй фактор, который взаимодействует с численностью населения и с объемом доходов является самостоятельность бюджета. Самостоятельность бюджета определяется исходя из структуры доходов бюджета, а именно из доли безвозмездных поступления. Низкая доля безвозмездных

поступлений говорит о том, что большая часть доходов генерируется на территории муниципалитета за счет численности населения, уровня развитости инфраструктуры, доступной среды для бизнеса и прочих факторов. Наличие больших объемов собственных средств муниципалитета говорит о том, что муниципалитет может позволить себе осуществить эмиссию большого объема, так как сможет выполнить свои обязательства в дальнейшем.

И последним микроэкономическим фактором, который оказался свойственен всем городам-эмитентам, участвующим в анализе, является значительная доля расходов на образование. Наличие доступного образования может способствовать увеличению уровня жизни в регионе, может привлечь молодые семьи, что, в конечном счете, может привести к увеличению численности населения, новой рабочей силе, а впоследствии и к увеличению уровня производства (при наличии рабочих мест), а в дальнейшем и увеличению собственных доходов муниципалитета.

По итогам сравнительного анализа были определены факторы, оказывающие влияние на объем эмиссии муниципальных облигаций, и в соответствии с этими факторами была построена и описана модель, показывающая влияние отдельно взятого фактора, а также и взаимосвязь между несколькими факторами.

Литература:

1. Батяева, Т. А. Рынок ценных бумаг: Учеб. пособие. / Т. А. Батяева, И. И. Столяров. — (Учебники факультета государственного управления МГУ им. М. В. Ломоносова). — ИНФРА-М, 2006. — 304 с. — Текст: непосредственный.
2. Бюджет муниципального образования «город Астрахань» на 2006 ГОД. — Текст: электронный // Официальный сайт администрации МО «Город Астрахань»: [сайт]. — URL: <http://www.astrgorod.ru/content/arhiv-1> (дата обращения: 09.06.2020).
3. Величина и сила коэффициента корреляции. — Текст: электронный // Математическая статистика для психологов: [сайт]. — URL: <https://statpsy.ru/correlation/velicina/> (дата обращения: 09.06.2020).
4. Годовой отчет об исполнении бюджета города Нижнего Новгорода за 2017 год. — Текст: электронный // Департамент финансов Администрации Нижнего Новгорода: [сайт]. — URL: <http://depfin.r52.ru/ru/6/35/296/> (дата обращения: 09.06.2020).
5. Исполнение бюджета Новосибирска по состоянию на 01.01.2013 года. — Текст: электронный // Муниципальный финансы: [сайт]. — URL: <http://www.munifin.ru/city/?id=6&date=2013-01-01> (дата обращения: 09.06.2020).
6. Исполнение бюджета Новосибирска по состоянию на 01.01.2013 года. — Текст: электронный // Муниципальный финансы: [сайт]. — URL: <http://www.munifin.ru/city/?id=6&date=2014-01-01> (дата обращения: 09.06.2020).
7. Исполнение бюджета Новосибирска по состоянию на 01.01.2014 года. — Текст: электронный // Муниципальный финансы: [сайт]. — URL: <http://www.munifin.ru/city/?id=6&date=2013-01-01> (дата обращения: 09.06.2020).
8. Исполнение бюджета Новосибирска по состоянию на 01.01.2016 года. — Текст: электронный // Муниципальный финансы: [сайт]. — URL: <http://www.munifin.ru/city/?id=6&date=2016-01-01> (дата обращения: 09.06.2020).
9. Об исполнении бюджета города Новосибирск за 2017 год — Текст: электронный // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации: [сайт]. — URL: <http://docs.cntd.ru/document/465723318> (дата обращения: 09.06.2020).
10. Об утверждении отчета об исполнении бюджета муниципального образования «Город Томск» за 2016 год. — Текст: электронный // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации: [сайт]. — URL: <http://docs.cntd.ru/document/467936501> (дата обращения: 09.06.2020).
11. Об утверждении отчета об исполнении бюджета муниципального образования «Город Томск» за 2017 год. — Текст: электронный // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации: [сайт]. — URL: <http://docs.cntd.ru/document/467945090> (дата обращения: 09.06.2020).

12. Отчёт об исполнении городского бюджета Благовещенска за 2007 год. — Текст: электронный // Администрация Г. Благовещенска: [сайт]. — URL: <http://www.admblag.ru/budget> (дата обращения: 09.06.2020).
13. Отчет об исполнении местного бюджета (бюджета муниципального образования город Краснодар) за 2011 год. — Текст: электронный // Администрация и городская Дума Краснодара: [сайт]. — URL: <https://krd.ru/departament-finansov/byudzheta/byudzheta-2011/otchet-2011/> (дата обращения: 09.06.2020).
14. Поиск эмиссий. — Текст: электронный // cbonds: [сайт]. — URL: <http://cbonds.ru/bondsearch/> (дата обращения: 17.04.2019).
15. Решение городской Думы Краснодара от 26.05.2011 № 13 п. 1 «Об исполнении местного бюджета (бюджета муниципального образования город Краснодар) за 2010 год». — Текст: электронный // Администрация и городская Дума Краснодара: [сайт]. — URL: <https://krd.ru/departament-finansov/byudzheta/arkhiv/byudzheta-2010/isp-byudzheta-2010/otchet-isp/> (дата обращения: 09.06.2020).
16. Решение Омского городского Совета от 14.06.2017 № 536 «Об исполнении бюджета города Омска за 2016 год». — Текст: электронный // Официальный портал Администрации города Омска: [сайт]. — URL: <https://admomsk.ru/web/guest/progress/budget/archive-reports> (дата обращения: 09.06.2020).
17. Решение Омского городского Совета от 17 июня 2015 года № 348 «Об исполнении бюджета города Омска за 2014 год». — Текст: электронный // Официальный портал Администрации города Омска: [сайт]. — URL: <https://admomsk.ru/web/guest/progress/budget/archive-reports> (дата обращения: 09.06.2020).

Перспективы развития рынка облигаций муниципальных образований Забайкальского края

Гонин Валерий Николаевич, кандидат экономических наук, профессор;

Симонов Евгений Сергеевич, студент магистратуры

Забайкальский государственный университет (г. Чита)

В статье авторы оценивают перспективы развития рынка муниципальных облигаций в Забайкальском крае.

Ключевые слова: облигации, эмиссия, перспективы рынка муниципальных облигаций, Забайкальский край.

Для определения перспектив развития рынка облигаций, были выбраны факторы, которые влияют на эмиссию облигаций в России. Этими факторами стали численность населения, объем доходов, финансовая самостоятельность бюджета и доля расходов на образование. По этим факторам будет сделана оценка муниципалитетов

для эмиссии облигаций. В качестве итогов будет составлена таблица возможностей муниципалитетов.

Первым фактором и критерием выбора муниципалитетов будет являться численность населения. Согласно этому фактору необходима большая численность населения (таблица 1).

Таблица 1. Численность населения населенных пунктов, выбранных для оценки перспектив

Населенный пункт	Численность населения
Балей	11370
Борзя	28874
Краснокаменск	52811
Могоча	13442
Петровск-Забайкальский	16524
Чита	351784

Самым крупным населенным пунктом Забайкальского края является городской округ город Чита. Его численность населения в разы превышает население остальных муниципалитетов, участвующих в оценке, и составляет более 351 тысячи человек.

Вторым по численности населения является город Краснокаменск, численность которого составляет почти

53 тысячи человека. Далее идет Борзя с численностью населения около 29 тысяч человек.

По данным таблицы 1 больше всего, исходя из численности населения, для эмиссии муниципальных облигаций по фактору «численность населения» подходит лишь город Чита.

Вторым фактором для оценки перспективы будет использоваться «объем доходов» бюджета [1] [2] [3] [4] [5] [6].

Таблица 2. Доходы населенных пунктов, выбранных для оценки перспектив

Вид дохода \ Населенный пункт	Балей	Борзя	Краснокаменск	Могоча	Петровск-Забайкальский	Чита
Налоговые доходы, тыс. руб.	169508	90245	117646	79993	128783	2283132
Неналоговые доходы, тыс. руб.	23950	8283	48178	8460	7645	494163
Безвозмездные поступления, тыс. руб.	685382	46252	96691	2027	387996	5489462
Доходы всего, тыс. руб.	878840	144780	262515	90480	524424	8266757

Так как объем доходов указывает лишь на возможный объем эмиссии облигаций, то заём большой суммы сможет осуществить лишь Чита с доходами равными 8 миллиардам (таблица 2). Остальные муниципалитеты могут себе позволить эмиссию облигаций в меньших объемах, который должен зависеть от численности населения. У города Балей, например, при наименьшей численности населения в 11370 человек, наблюдается второй по величине объем доходов в 878840 тысяч

рублей. Высокий объем доходов позволит осуществить соответственно большую эмиссию облигаций, однако низкая численность населения может не потянуть такую эмиссию, в результате чего не все облигации будут выкуплены населением.

Следующим фактором идет «самостоятельность бюджета», для оценки которого необходимо рассмотреть структуру доходов населенных пунктов (таблица 3) [1] [2] [3] [4] [5] [6].

Таблица 3. Структура доходов населенных пунктов, выбранных для оценки перспектив

Вид дохода \ Населенный пункт	Балей	Борзя	Краснокаменск	Могоча	Петровск-Забайкальский	Чита
Налоговые доходы	19,29%	62,33%	44,82%	88,41%	24,56%	27,62%
Неналоговые доходы	2,73%	5,72%	18,35%	9,35%	1,46%	5,98%
Безвозмездные	77,99%	31,95%	36,83%	2,24%	73,99%	66,40%

По данным таблицы 3 видно, что у трех муниципалитетов объем безвозмездных поступлений составляет более 50%, что говорит о том, что бюджеты имеют низкую финансовую самостоятельность и зависят от поступлений бюджетов более высокого уровня. Муниципалитетами с низкой степенью самостоятельности является Балей, Петровск-Забайкальский и Чита. Низкая самостоятельность данных муниципалитетов говорит о том, что при эмиссии большого объема муниципальных облигаций муниципалитеты имеют вероятность не исполнить свои обязательства перед инвесторами в полном объеме и в установленные сроки.

Наиболее высокой степенью самостоятельности, по данным таблицы 3, является Могоча, доля безвозмездных поступлений которой составляет лишь два процента.

Последним выявленным фактором для оценки перспектив рынка муниципальных облигаций Забайкальского края является преобладающая доля расходов на образование.

В таблице 4 можно отметить, что более 50% расходов бюджета свойственно трем муниципалитетом, которыми является Балей, Петровск-Забайкальский и Чита. У остальных муниципалитетов доля расходов на образование составляет менее одного процента или же расходы в этом направлении вовсе не осуществлялись [1] [2] [3] [4] [5] [6].

Наиболее приоритетными статьями расходования средств бюджета у таких муниципалитетов как Борзя, Краснокаменск и Могоча являются расходы на жилищно-коммунальное хозяйство, доля которых составляет 40, 38 и 51 процент соответственно.

Исходя из доли расходов по статье «образование» подходит лишь три муниципалитета из шести. Однако данный фактор не является ключевым, а лишь показывает приоритетной направление расходования бюджетных средств.

По данным применения факторов на муниципалитетах Забайкальского края, была построена таблица с коэффициентами для оценки перспектив рынка облигаций муниципальных образований Забайкальского края (таблица 5).

Таблица 4. Структура расходов населенных пунктов, выбранных для оценки перспектив

Вид дохода	Населенный пункт					
	Балей	Борзя	Краснокаменск	Могоча	Петровск-Забайкальский	Чита
Общегосударственные вопросы	5,36%	23,71%	21,60%	28,93%	7,85%	6,45%
Национальная оборона	0,11%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	0,54%	2,13%	0,31%	1,15%	0,57%	0,88%
Национальная экономика	2,16%	6,14%	23,14%	12,24%	3,75%	17,50%
Жилищно-коммунальное хозяйство	3,80%	40,69%	38,21%	51,61%	7,55%	6,72%
Охрана окружающей среды	0,95%	1,42%	1,97%	0,00%	0,74%	0,86%
Образование	66,78%	0,00%	0,13%	0,00%	67,68%	57,64%
Культура, кинематография и средства массовой информации	8,13%	10,65%	13,56%	2,96%	9,23%	3,31%
Социальная политика	1,82%	1,25%	0,62%	2,56%	2,35%	2,63%
Физическая культура и спорт	0,38%	12,60%	0,00%	0,55%	0,06%	3,06%
Обслуживание государственного и муниципального долга	0,00%	1,38%	0,00%	0,00%	0,21%	0,94%
Межбюджетные трансферты	9,97%	0,00%	0,46%	0,00%	0,01%	0,00%

Таблица 5. Коэффициенты перспективы рынка муниципальных облигаций Забайкальского края

Наименование фактора	Населенный пункт						Средний коэффициент перспективы фактора
	Балей	Борзя	Краснокаменск	Могоча	Петровск-Забайкальский	Чита	
Численность населения	0	0	1	0	0	10	1,83
Объем доходов	1	0	0	0	0	10	1,83
Самостоятельность бюджета	2	7	6	10	2	3	5,00
Преобладающая доля расходов на образование	9	0	0	0	10	8	4,50
Средний коэффициент перспективы муниципалитета	3	1,75	1,75	2,5	3	7,75	

Коэффициенты в таблице 5 рассчитывались по десятибалльной шкале в процентном соотношении от наибольшего значения фактора, где коэффициент равный десяти является наибольшим значением фактора среди муниципалитетов и составляет сто процентов.

По результатам таблицы 5 можно сказать, что больше всех для эмиссии муниципальных облигаций подходит город Чита, так как его среднее значение коэффициента перспективы составляет 7,75, а значение этого же коэффициента у остальных муниципалитетов менее трех. Среди

коэффициентов перспективы факторов наибольшее среднее значение у самостоятельности бюджета и составляет 5, а следом за ним идет преобладающая доля расходов на образование со значением в 4,5.

В заключении можно сказать, что оценка муниципалитетов по факторам, влияющих на эмиссию муниципальных облигаций, показал, что идеально подходящего муниципалитета для эмиссии облигаций на территории Забайкальского края не имеется, однако город Чита имеет наибольшее значение среднего коэффициента, что указы-

вает на то, что эмиссия облигаций данным муниципалитетом наиболее вероятна. За счет низкой самостоятельности город Чита может позволить себе небольшой объем эмиссии, чтобы иметь возможность исполнить свои обязательства по выплате номинала облигаций, а так же указанного купона.

Нельзя сказать, что на территории Забайкальского края существует будущее для развития рынка муниципальных ценных бумаг, в силу малого количества крупных насе-

ленных пунктов, и весь рынок муниципальных ценных бумаг будет отражаться лишь в городе Чита. Однако повышение степени независимости бюджета Читы от безвозмездных поступлений позволит городу производить эмиссию муниципальных облигаций в значительном и достаточном объеме, который позволит осуществлять реализацию крупных проектов социального значения, которые позволят увеличить привлекательность города и привлечь новое население.

Литература:

1. Бюджет городского поселения «Город Балей» на 2019 год. — Текст: электронный // Администрация городского поселения «Город Балей»: [сайт]. — URL: <http://городбалей.рф/dokumenty/byudzhet/> (дата обращения: 11.06.2020).
2. Решения о бюджете на 2019 год. — Текст: электронный // Официальный сайт органов местного самоуправления Городского поселения «Могочинское»: [сайт]. — URL: http://архив.админмогоча.рф/da_str.php?id_blok1_levelpages1=1&id_position=70&blok=adm&razdel=da (дата обращения: 11.06.2020).
3. Отчет об исполнении бюджета за 2019 год. — Текст: электронный // Городской округ «Город Петровск-Забайкальский»: [сайт]. — URL: <http://петзаб.забайкальскийкрай.рф/about/komitet-po-finansam/otchety-ob-ispolnenii-byudjeta/> (дата обращения: 11.06.2020).
4. Отчет об исполнении бюджета городского округа «Город Чита» за 2019 год. — Текст: электронный // Администрация городского округа «Город Чита»: [сайт]. — URL: <http://admin.msuchita.ru/отчет-об-исполнении-бюджета-городского-округа-город-чита-за-2019-год> (дата обращения: 11.06.2020).
5. Постановление от 25.04.2019 № 347 «Об утверждении отчета об исполнении бюджета городского поселения «Город Краснокаменск» за 1 квартал 2019 года». — Текст: электронный // Официальный сайт Администрации городского поселения «Город Краснокаменск»: [сайт]. — URL: https://www.красно-каменск.рф/gosserv/ofitsialnoe_opyublikovanie/2019-g.php?clear_cache=Y (дата обращения: 11.06.2020).
6. Решение № 247 от 29.05.2020 О назначении публичных слушаний по проекту решения Совета городского поселения «Борзинское» «Об исполнении бюджета городского поселения «Борзинское» за 2019 год». — Текст: электронный // Администрация городского поселения «Борзинское»: [сайт]. — URL: <http://борзя-адм.рф/dokumenty/byudzhet/> (дата обращения: 11.06.2020).

Экономические последствия эпидемии COVID-19

Дмитриева Анастасия Дмитриевна, студент магистратуры

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

Данная статья посвящена экономическим последствиям эпидемии COVID-19. В тексте статьи рассматриваются основные проблемы, с которыми столкнулась экономика государств в связи с пандемией. Приводятся статистические данные и данные соц. опросов. А также рассматриваются варианты решений для выхода из кризиса.

Ключевые слова: COVID-19, пандемия, глобальный кризис, экономические проблемы, мировая экономика, туристический бизнес.

The economic impact of the COVID-19 epidemic

Dmitrieva Anastasiia Dmitrievna, student

South-Russian Institute of Management (branch) of the Russian Academy of National Economy and Public Service under the President of the Russian Federation (Rostov-on-don)

This article focuses on the economic impact of the COVID-19 epidemic. The text of the article addresses the main problems faced by the state economy in connection with the pandemic. Statistics and social data are provided. polls. And also provides solutions to overcome the crisis.

Keywords: COVID-19, pandemic, global crisis, economic problems, world economy, travel business.

2020 год стал годом пандемии COVID-19. Эпидемия остановила весь мир, оставив всех людей по домам, привела к мировому кризису и ясно дала понять, что нынешняя модель мировой экономики уже устарела и не в состоянии реагировать на вызовы XXI века. Стремительное развитие вируса COVID-19 вызвало глобальные проблемы во всех сферах жизнедеятельности человека, и, в частности, в сфере экономики.

На данный момент правительства находятся в поиске баланса между спасением жизней людей и сохранением экономики стран мира. Ведь в связи с пандемией пришлось разорвать цепь поставок многих предприятий, остановить работу производств, магазинов, салонов. Упала выручка от продажи продукции и услуг, снизились доходы от рекламы, сократились подписки.

Из-за пандемии COVID-19 странам пришлось приостановить работу всех предприятий, за исключением тех, которые занимаются производством и продажей товаров первой необходимости. В первую очередь новая коронавирусная инфекция внесла изменения в отрасли, подразумевающие непосредственный контакт с потребителем: торгово-развлекательные центры, кинотеатры, театры, салоны красоты, парикмахерские, магазины непродовольственных товаров, предприятия общественного питания, спортивные залы, бассейны, медицинские центры, а также предприятия легкой промышленности. Пострадали транспортные предприятия. Почти в два раза сократился пассажиропоток, а по ряду направлений и вовсе были отменены перевозки. Но несмотря на то, что национальные границы были закрыты, процесс экспорта продукции машиностроения и химической промышленности не был приостановлен.

Если же смотреть на данные, за первую пару месяцев 2020 года, поставки стальной продукции из КНР на глобальный рынок рухнули примерно на 27%, до 7,8 млн. тонн. Китайские металлургические компании стали получать отказы от зарубежных покупателей на ранее сделанные ими заказы. Чтобы компенсировать потери от продаж за границу Китай пытался наверстать упущенное за счет реализации продукции на внутреннем рынке. Правительство Италии приняло решение прекратить функционирование промышленных и коммерческих объектов. На российскую металлургию принятие карантинных мер пока не повлияло. По информации из официальных источников, в январе и феврале производство стремительно росло: выплавка чугуна увеличилась на 2,3%, до 8,8 млн. тонн; стали — на 1,7%, до 12,3 млн тонн; выпуск стального проката — на 2%, до 10,2 млн. тонн.

COVID-19 скорректировал функционирование рынка рабочей силы. Многим компаниям и предприятиям пришлось провести сокращения или в разы урезать заработную плату, оставив минимальные выплаты. 25 млн человек, что составляет 0,6% от общего объема трудо-

способного населения мира (4,5 млрд) остались без работы. [2] Особенно сильно пострадали малые и средние предприятия. Как говорится в ежегодном докладе бизнес-омбудсмена Бориса Титова, который он направил президенту В. В. Путину: «Пандемия COVID-19 в России затронула порядка 4,17 млн компаний и ИП от общего числа 6,05 млн, то есть до 67% малых, средних и крупных предприятий и ИП». [3]

Компанией Kelly Services и Авито было проведено исследование. В ходе опроса было задействовано более 66 тыс. россиян из восьми федеральных округов. 70% руководителей среднего и высшего звена отметили сокращение найма персонала; 23% заявили о сохранении темпов найма в компании; 7% опрошенных отметили увеличение найма по средствам возникших потребностей бизнеса. К таким относятся сфера: финансы, инвестиции, страхование, образование, структуры госуправления, транспортная логистика, машиностроение, производство и продажа товаров первой необходимости. Если говорить о стабильности ситуации с наймом работников, то в Новосибирске она составила — 67%, Ростове-на-Дону — 29%, Москве — 28%, Санкт-Петербурге — 20%, Самаре — 20%, Нижнем Новгороде — 17%. [1]

По данным опроса Центра стратегических разработок (ЦСР) в зоне наибольшего риска находятся работники в возрасте старше 45 лет. Данная возрастная категория чаще других подвержена проблемам, связанным с сокращением заработной платы и переводом на меньший рабочий день. Таким образом, 40% опрошенных ответили, что не принимают во внимание возраст сотрудников. Тем не менее, 53% сообщили о том, что сотрудники данной возрастной категории уже столкнулись с проблемой ухудшения трудового положения. Также в зоне риска оказались женщины и молодые специалисты, несмотря на то, что 70% опрошенных отметили, что половая принадлежность сотрудника не влияет на ухудшение трудовых условий.

Огромное значение имеет перераспределение экономических сил. Россия и ряд других стран во время эпидемии столкнулись с такой проблемой, как нехватка помещений с необходимым медицинским оборудованием, а также не достаточное количество средств индивидуальной защиты: защитные костюмы, маски, перчатки, дезинфицирующие средства и тд..

Как известно, для множества стран международный туристический бизнес является основным источником доходов, который напрямую влияет на рост экономической составляющей страны. Доходы от туризма используются для развития иных секторов экономики: транспорта, здравоохранения, образования. Благодаря туризму появляются новые вакансии, строятся отели для удовлетворения высокого спроса на проживание, а также укрепляются международные отношения. Но эпидемия коронавируса

ограничила возможность процветания туристического бизнеса, запретив гражданам перемещение. Многие полюбившиеся россиянам туристические направления оказались под всемирным запретом. Авиакомпаниями были отменены рейсы в Италию, Испанию, Францию, Германию, Израиль, ограничено авиасообщение с Китаем и Ираном.

При рассмотрении данного вопроса необходимо учитывать тот факт, что для некоторых стран туризм является сезонным. Так, по данным Ассоциации туроператоров России, к концу летнего сезона 2020 года 30% работающих в регионах малых и средних туркомпаний могут уйти с рынка.

Закрытые авиакомпаниями направления пользуются особой популярностью у российских туристов. Из 34,6 млн поездок, совершенных россиянами, в период с января по сентябрь 2019 года за границу, 15,6%, или 5,4 млн, приходилось на долю Китая, Италии, Германии, Испании, Франции, Израиля и Южной Кореи. Самым востребованным направлением стала Турция. В нее было совершено 5,7 млн. поездок. В холодное время года у туристов особый спрос имеют страны Азии — Таиланд, Вьетнам, Шри-Ланка и Индия. За время пандемии COVID-19 туризм сильно пострадал, и миллионы рабочих мест оказались в опасности в одном из самых трудоемких секторов экономики. Согласно последним данным Всемирного туристического барометра ЮНВТО, количество туристов, прибывших на отдых, за первые три месяца 2020 года сократилось на 22%, в марте же, после введения массовых ограничений и запретов на поездки, снизилось на 57%, что привело к потере 67 млн международных прибытий и эквивалентно примерно 80 млрд долларов США. Перспективы на этот год были понижены в несколько раз, так как вспышка и неопределенность продолжают доминировать. По некоторым прогнозам, при различных сценариях развития пандемии возможно снижение потока туристов до 78% за год. Это будет зависеть от скорости распространения вируса, возможности его сдерживания и длительности ограничений поездок. По данным из отчета банковской группы UBS только в марте доходы от туризма упали на 95% в Италии и на 77% в Испании. [5]

От снижения количества поездок страдают все составляющие туристического бизнеса. Помимо отелей большим спросом у туристов пользуются рестораны, экскурсии и всевозможные развлечения. Основной спрос на отдых в Италии у Apex Tour приходился на экскурсионный или пляжный преимущественно с мая по сентябрь. В Испании экскурсионные поездки и высокий пляжный сезон начинаются со второй половины мая, а в марте востребованы горнолыжные туры в Андорру с перелетом до Барселоны. По сообщению РБК, убытки туроператоров от аннулированных туров только по четырем направлениям (Китай, Италия, Южная Корея и Иран) с глубиной бронирования до конца лета могут составлять около 2 млрд руб. [4].

Подводя итоги, можно сказать, что пандемия COVID-19 очертила новый круг проблем, вставших перед человечеством и требующих новых подходов для их разрешения.

В настоящее время агрессивная вирусная инфекция стала глобальным кризисом, число известных случаев которого ежедневно увеличивается, а сотни миллионов людей находятся в изоляции. По мере того, как государство предпринимает меры поддержки своих граждан и системы общественного здравоохранения, их экономика останавливается. Это несёт опасность развития беспрецедентного глобального экономического кризиса. Человечество впервые столкнулось с необходимостью получения новых фактических данных и исследований для более полного понимания связанного с пандемией кризиса и принятия соответствующих политических решений. В условиях борьбы с инфекцией на первое место вышла необходимость принятия неотложных мер в области здравоохранения и ее экономических последствий. Страны оказались в неравных условиях по способности мобилизовать необходимые финансовые и трудовые ресурсы. В то время как такие страны, как Германия, Россия, Соединенные Штаты и Соединенное Королевство выделили большие суммы средств для смягчения удара пандемии по своим предприятиям, доступ к кредитам в развивающихся странах остаётся недостаточным.

При выходе из условий приостановки деятельности большинства предприятий обязательным является принцип охраны здоровья и безопасности работников. Многие компании были вынуждены из-за мер сдерживания разработать новые бизнес-модели и способы организации производства, чтобы выжить в краткосрочной перспективе и обеспечить долгосрочную жизнеспособность и рост. Такие изменения могут стать выгодными при поддержке государства в области науки, технологий и инноваций посредством предоставления грантов, кредитных и налоговых льгот, а также других инструментов. При этом, правительства должны осуществлять меры поддержки быстрым, прозрачным образом, чтобы обеспечить немедленный и упрощенный доступ к финансам, приносящим пользу максимуму затронутых работников. Предоставление поддержки необходимо не только для компенсации потери доходов, но и для разработки руководящих указаний по стандартам и протоколам для предприятий с целью повторного открытия, адаптации и доступа к новым рынкам, а также для повышения предпринимательского потенциала.

Для восстановления индустрии устойчивого туризма, отраслевые операторы должны проявить сильные творческие, жизнеспособные навыки, чтобы внедрить инновационные решения для смягчения воздействия пандемии.

Выход из кризиса должен начинаться с глубокого понимания того, как реконструировать внутренний туризм, который, даже если он не компенсирует сокращение международных туристических потоков, будет иметь решающее значение для модернизации экономики. Крайне важно использовать вспышку COVID-19 для совершенствования стратегий антикризисного управления и укрепления международных и внутренних механизмов координации и взаимодействия по минимизации последствий кризиса.

Литература:

1. Kelly Services: 70% руководителей среднего или высшего звена отмечают сокращение найма персонала [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/index.php>
2. Работа и зарплата во время и после коронавируса [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/career/columns/2020/03/25/826160-rabota-i-zarplata>
3. Почти 70% российских компаний пострадали из-за пандемии коронавируса [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/28/05/2020/5ecf711b9a7947324d1448cf>
4. Как пандемия и запреты на полеты повлияют на туризм [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/business/12/03/2020/5e69d3819a79476aeb6edd2>
5. International tourist numbers could fall 60-80% in 2020, unwto reports [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.unwto.org/news/covid-19-international-tourist-numbers-could-fall-60-80-in-2020>

Организация финансового контроля в рамках цифрового бизнеса

Зуева Серафима Николаевна, студент магистратуры
Национальный исследовательский университет «МЭИ» (г. Москва)

В статье рассматриваются вопросы организации внутреннего финансового контроля цифрового предприятия.

Ключевые слова: финансовый контроль, цифровое предприятие, инструменты финансового контроля, информационное обеспечение финансового контроля, система оценки организации финансового контроля.

На сегодняшний день, практически все предприятия перешли на автоматизированную систему учета бухгалтерской и финансовой информации. Данное программное обеспечение также призвано осуществлять финансовый контроль на предприятии. Требования к автоматизированным системам в зависимости от индивидуальных специфических особенностей деятельности компании могут быть разные. Общее только то, что такая информационная система управления в процессе работы должна предоставлять полные, достоверные и оперативные сведения о функционировании предприятия, то есть является такой системой сбора и планирования финансовых результатов, опираясь на которую руководитель смог бы принять обдуманное решение для своего бизнеса.

Широкое внедрение в современную деятельность информационных технологий создает все возможности для перехода к новой парадигме контроля на основе данных информационных систем и систем управления финансовыми рисками. Становится очевидной необходимость создания систем финансовой безопасности с превентивным принципом действия, внедрения технологий больших данных и искусственного интеллекта в бизнес-сервисы. Очевидно, что финансовый контроль также должен меняться и перейти от состязательной к партнерской модели своей организации, для чего цифровые технологии создают все необходимые предпосылки.

В первую очередь, сформулируем понятие «финансового контроля цифрового предприятия». Введение данной

категории обозначит новый аспект рассмотрения традиционного понятия «финансового контроля», его вновь обозначаемое качество.

Говоря о деятельности коммерческого предприятия, можно предположить, что введение данного термина позволит упростить руководителям организаций понимание организации системы финансового контроля в компании при осуществлении цифровизации своего бизнеса.

Для целей данной статьи было проведено исследование существующих научных подходов к понятию «финансовый контроль» и «цифровое предприятие». В рамках данного исследования проведено изучение научных работ и подходов к определению понятия «финансовый контроль» таких специалистов, как Л. В. Завьялова, К. Е. Шилехин, Е. В. Кучерова, Е. В. Останина, В. И. Бобошко, А. А. Большов и других.

На основании изложенных подходов можно сформировать авторский подход к определению понятия финансового контроля цифрового предприятия следующим образом:

Финансовый контроль цифрового предприятия — система цифровых технологий, позволяющая контролировать и анализировать стоимостные параметры деятельности организации, выявлять отклонения от планов и норм в целях планирования управленческих решений для повышения эффективности финансовой деятельности организации.

Финансовый контроль цифрового предприятия отличается от финансового контроля обычной организации. Основным отличием является то, что финансовый кон-

троль осуществляется за счет человеческих ресурсов, это является обязательным условием при осуществлении финансового контроля в обычной организации.

При осуществлении финансового контроля в цифровой организации необходимость использования чело-

веческих ресурсов частично или полностью отменяется и заменяется цифровыми технологиями.

Основные инструменты для организации финансового контроля цифрового предприятия, по нашему мнению, представим на рисунке 1.



Рис. 1. Инструменты организации системы внутреннего финансового контроля цифровой организации

Финансовый контроль на любом крупном предприятии осуществляет финансовый отдел.

В рамках цифровизации системы внутреннего финансового контроля, возникает необходимость в модернизации и финансового отдела. При создании цифровизированного финансового отдела необходимо, в первую очередь учесть следующие факторы:

— стратегические цели предприятия. Чаще всего собственники выбирают между двумя стратегиями — наращиванием стоимости бизнеса для дальнейшей продажи или регулярным извлечением чистой прибыли из денежного потока. Следовательно, задачи и функции финансового блока должны соответствовать одной из этих стратегий;

— специфику отрасли, в которой работает предприятие. Например, если компания занимается экспортом — ей будут необходимы специалисты, знающие валютное законодательство и имеющие опыт работы с иностранной валютой; предприятиям, реализующим товары и услуги физическим лицам, потребуются кассиры и т. д.

Нужно также учитывать внутренние факторы. Например, уровень автоматизации процессов управления и учета. Недостаток IT-программ часто приводит к увеличению численности финансистов и бухгалтеров, вынужденных вручную обрабатывать большие объемы информации.

От степени развития и задач, которые перед собой ставит предприятия для достижения наибольшей при-

были, зависит структура финансового отдела. Данное подразделение имеет базовые функции, к которым относится бюджетирование, внутренний контроль, управленческий учет, составление финансовой отчетности, а также есть и дополнительные функции. Дополнительные функции зависят от того, на какой стадии развития находится данное предприятие.

В таблице 1 представим пример структуры и штатного состава финансовой службы для цифровизированного предприятия.

В целях цифровизации процессов работы сотрудников финансовой службы в области финансового контроля можно предложить внедрить систему Интелев-корпоративный менеджмент.

Группа компаний «ИНТАЛЕВ» уже более 25 лет занимается автоматизацией финансового контроля предприятий. Программно-методический комплекс «ИНТАЛЕВ: Корпоративный менеджмент» относится к решениям класса BPM (Business Performance Management) и реализован на принципах бюджетирования, ориентированного на результат (БОР), что позволяет автоматизировать систему управления бизнесом.

Программно-методический комплекс «ИНТАЛЕВ: Корпоративный менеджмент» предназначен для автоматизации управления коммерческими и некоммерческими организациями. Продукт ориентирован на применение в средних и крупных организациях, в том числе и в геогра-

Таблица 1. Предлагаемая структура и штат финансовой службы цифрового предприятия

Наименование структурных подразделений и должностей	Структурная численность	
	действующая	резервная
Финансовый директор	1	0
Отдел финансового контроллинга	5	0
Руководитель отдела — специалист по управленческому учету	1	0
Финансовый менеджер по бюджетированию и планированию	1	0
Финансовый специалист 1-й категории	1	0
Финансовый специалист 2-й категории	1	0
Финансовый аналитик	1	0
Контрольно-ревизионный отдел	5	0
Руководитель отдела — главный аудитор	1	0
Аудитор	2	0
Ревизор	2	0
Отдел бухгалтерского учета и отчетности	5	1
Начальник отдела (главный бухгалтер)	1	0
Заместитель начальника	1	0
Бухгалтер	2	1
Бухгалтер-кассир	1	0
Служба IT-сопровождения	3	0
Руководитель отдела	1	0
Программист	2	0
Финансовый блок	19	1

фически распределенных, где в качестве базовой учетной системы используется «1С: Предприятие» (или планируется к внедрению). Функциональные возможности «ИНТАЛЕВ: Корпоративный менеджмент» независимы от отраслевой специфики организации.

В настоящее время большинство крупных компаний начинают внедрять данный инновационный продукт в целях автоматизации системы внутреннего финансового контроля.

Для оценки деятельности отдела внутреннего финансового контроля цифрового предприятия, по нашему мнению, целесообразно внедрить систему KPI.

С учетом специфики деятельности подразделений внутреннего контроля и аудита, а также их задачи, наиболее широко отобразить их деятельность в первую очередь способны «командные» KPI, относящиеся к таким категориям как «стратегические» и «запаздывающие» показатели, а также показатели «результативности». Обусловлено это тем, что как отмечалось выше основной задачей является обеспечение достижения целей организации. Результаты рассматриваемого подразделения неразрывно связаны с результатами организации и ее успехи и неудачи, это отчасти достижения или недоработки подразделений внутреннего контроля и аудита.

Если говорить об «индивидуальных» показателях, то здесь на первый план выходят «качественные» и «нефинансовые» KPI. К подобным можно отнести:

- «отсутствие существенных нарушений, выявленных внешними контролирующими органами»;
- «оценка руководителя/собственника (в зависимости от подчиненности)».

Первый KPI позволяет оценить работу подразделений внутреннего контроля под призмой того, что как отмечалось ранее, для организации значимее не выявление нарушений, а их недопущение.

Второй — дает представление об удовлетворенности заказчика результатами деятельности рассматриваемого подразделения:

- насколько своевременно, полно и достоверно предоставлялась информация;
- каков эффект от выданных рекомендаций;
- на сколько значимой для достижения целей организации была его работа.

На первый взгляд данные KPI кажутся субъективными, вместе с тем доведение их объективности до приемлемого уровня абсолютно реалистично. Для этого предлагается четко устанавливать уровень существенности, используемых при оценке, а также определять ее объективные инструменты.

Реализация данных шагов при постановке KPI для подразделений внутреннего контроля позволит не только повысить эффективность отмечаемых подразделений, так и организации в целом. Постановка KPI для рассматриваемых подразделений, несмотря на присущие процессу проблемы, не только крайне важна, но и как видно вполне реализуема.

В целях автоматизации данного процесса можно выбрать уже готовое цифровое решение из наиболее популярных систем, представленных на российском рынке, — StaffCop Enterprise, Стахановец, LanAgent, Kickidler, SearchInform TimeInformer, Falcongaze SecureTower, Mipko

Employee Monitor и Terminal Monitor, Bitcop Security, CrocoTime.

Если в организации существует свой ИТ — отдел, то можно самостоятельно разработать данное решение для оценки эффективности деятельности сотрудников от-

дела внутреннего контроля. Данное решение позволит собирать всю необходимую информацию о деятельности сотрудников, сводить их в единую базу, рассчитать заработную плату и осуществлять контроль за деятельностью сотрудников отдела.

Литература:

1. Бурцев, В.В. Внутренний контроль: основные понятия и организация проведения. Менеджмент в России и за рубежом: учебное пособие. — М.: Спектр, 2015. — 227 с.
2. Волков, М. А. О проблеме категории «финансовый контроль» // Перспективы развития науки и образования. Материалы международной научно-практической конференции в 8 частях. М.: ООО «АР-Консалт», 2015. с. 33-36.
3. Локтионов, Е.Г. Внутренний контроль и его взаимосвязь с финансово-хозяйственной деятельностью предприятия // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2017. № 7 (10). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/vnutrenniy-kontrol-i-ego-vzaimosvyaz-s-finansovo-hozyaystvennoy-deyatelnostyu-predpriyatiya> (дата обращения: 04.04.2019).

Аудит расчетов с персоналом по оплате труда в 2020 году

Каламина Нина Васильевна, бакалавр
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье описываются современные тенденции и порядок проведения аудита участка с персоналом по оплате труда в 2020 году.

Ключевые слова: аудит, заработная плата, вычеты.

Сегодня, в связи с приближающимся кризисом и сложной обстановкой в нашей стране, проблемы аудита учета расчетов по заработной плате актуальны как никогда.

Одно только определение размера заработной платы всегда вызывает большие вопросы и затруднения. Работники всегда желают получать больше доходов, тогда как работодатели стремятся сократить свои издержки.

Все мы знаем, что в большинстве случаев заработная плата является основным источником доходов и зачастую именно она является той причиной, которая приводит рабочих на их рабочие места.

Заработная плата — это главный мотивационный фактор для персонала организации, который составляет весьма значительную часть затрат для предприятия.

В свою очередь организации, наоборот, нацелены на снижении издержек и затрат на оплату труда, а также и в уменьшении суммы обязательных отчислений с нее в социальные фонды, что позволяет увеличить чистую прибыль предприятия.

Целью написания данной статьи является изучение методики аудита учета расчетов по оплате труда, разработка программы аудита и рекомендаций по совершенствованию учета и контроля труда и заработной платы в 2020 году.

Аудит, осуществляемый на основе договора между аудитором и аудируемым лицом, представляет собой проверку состояния бухгалтерского учета и внутрихозяйствен-

ного контроля, соответствия финансово-хозяйственных операций законодательству, достоверности отчетности, а также консультационные, экспертные и другие услуги, оказываемые аудиторами предприятиям и организациям.

Согласно ФЗ № 119 «Об аудиторской деятельности» цель аудита заключается в выражении мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемых лиц и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации.

Аудит учета труда и заработной платы — осуществление аудиторской проверки и выражение мнения о достоверности и порядке ведения бухгалтерского учета труда и заработной платы.

К ряду основных задач, при проведении аудита по данному участку, относятся следующее:

1. Соблюдение положений законодательства о труде;
2. Учет и контроль выработки и начисления заработной платы рабочим-сдельщикам;
3. Учет и начисление повременных и прочих видов оплат;
4. Расчеты удержаний из заработной платы физических лиц;
5. Аналитический учет по работающим (по видам начислений и удержаний);
6. Сводные расчеты по заработной плате;
7. Расчет налогооблагаемой базы с фонда оплаты труда, учет налогов и платежей с фонда оплаты труда;

8. Расчеты по депонированной заработной плате.

Кратко рассмотрим документы подлежащие проверке аудитором. К основным источникам информации по аудиту учета труда и заработной платы являются документы по принятию, увольнению и переводу работников предприятия, первичные документы, регистры бухгалтерского учета и отчетность. Выделим основные формы по учету личного состава: приказ (распоряжение) о приеме на работу (ф. № Т-1), личная карточка (ф. № Т-2), приказ (распоряжение) о переводе на другую работу (ф. № Т-5), приказ (распоряжение) о предоставлении отпуска (ф. № Т-6), приказ (распоряжение) о прекращении трудового договора (контракта) (ф. № Т-8).

По учету использования рабочего времени и расчетов с персоналом по оплате труда применяются: табель учета использования рабочего времени и расчета заработной платы (ф. № Т-12), табель учета использования рабочего времени (ф. № Т-13).

По учету расчетов с персоналом по оплате труда применяются расчетно-платежная ведомость (ф. № Т-49), расчетная ведомость (ф. № Т-51), платежная ведомость (ф. № Т-53) и лицевой счет (ф. № Т-54).

К регистрам, которые подлежат проверке, относятся сводные ведомости распределения заработной платы (по видам, шифрам затрат и др.), регистры по счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Перейдем к рассмотрению действий по аудиту расчетов по заработной плате в 2020 году. На первом этапе аудитор определяет основные категории работающих, виды начисления и порядок их оформления. Методом арифметического контроля определяются неточности в подсчетах в первичных документах или расчетных ведомостях.

При проверке начисления и выплат отпускных необходимо проконтролировать правильность исчисления отпускного пособия. Расчет оплаты за отпуск производится исходя из средней заработной платы и количества дней предоставляемого отпуска.

Далее аудитор приступает к проверке пособий по временной нетрудоспособности. Эти пособия выплачивают рабочим и служащим за счет отчислений на социальное страхование согласно «Положению о порядке обеспечения пособиями по государственному социальному страхованию». Основанием для выплаты пособий являются больничные листки, выдаваемые лечебными учреждениями.

В заключение аудитор проверяет правильность составления бухгалтерских записей. Как известно, синтетический учет по начислению заработной платы ведется по кредиту счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда». Поэтому при начислении заработной платы и других выплат аудитору сначала необходимо определить их источники, а затем проверить бухгалтерские записи.

Аудит задержаний из заработной платы проходит в следующем порядке. Выборочная проверка правильности удержаний из заработной платы. Сама выборка производится таким же способом, как и при проверке на-

числений. Затем определяются виды удержаний из заработной платы.

При проверке правильности удержания налога на доходы, аудитору необходимо выявить суммы, которые подлежат обложению данным налогом.

Далее аудитор проверяет правильность применения тех или иных налоговых ставок и налоговых вычетов.

На заключительном этапе проверки данного объекта аудита, аудитору необходимо удостовериться в правильности составления бухгалтерских записей.

Аудит расчетов с пенсионными фондом оплаты труда заключается в следующем. При проверке расчетов с ПФР, аудитор изначально определяет корректность определения налоговой базы. Налоговая база (для работодателей) будет определяться как сумма выплат и иных вознаграждений, начисляемых налогоплательщиками в пользу физических лиц по трудовым и гражданско-правовым договорам, а также по авторским договорам.

Затем аудитор проверяет правильность применения той или иной налоговой ставки, которые регламентируются налоговым кодексом нашей страны.

В заключение аудита данного участка проверяется правильность составления бухгалтерских проводок.

Аудит расчетов с фондом социального страхования. Как и в аудите участков, о которых рассказывалось выше, на первом этапе аудитору необходимо проверить правильность исчисления налоговой базы. Затем определяется правильность применения размера взносов, который также должен отвечать требованиям ст. 241 налогового кодекса.

Кроме того, аудитору необходимо уделить внимание сумме налога, подлежащей перечислению в ФСС РФ, а также сроков ее уплаты. В заключение аудита расчетов с ФСС РФ аудитор осуществляет проверку правильности составления бухгалтерских записей.

Аудит расчетов с фондом обязательного медицинского страхования. При аудите данного участка также следует проверить сроки, в течение которых данный налог должен быть перечислен, а именно: не позднее 15-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором была начислена зарплата. В заключение аудитор проверяет правильность составления бухгалтерских записей.

В 2020 году любая аудиторская проверка начинается с разработки плана и программы аудита, а также оценивается эффективность системы внутреннего контроля и производится оценка риска.

Программа аудита учета труда и заработной платы представляет собой детальный перечень содержания аудиторских процедур, необходимых для практической реализации плана.

Таким образом, выполнив намеченные процедуры, аудиторы собирают всю необходимую информацию и делают выводы о состоянии расчетов. После этого ими составляется отчет аудитора, где они выражают свое мнение о достоверности и порядке ведения бухгалтерского учета труда и заработной платы. Таков порядок проведения аудита в 2020 году в нашей стране.

Литература:

1. Аудит: Учебник для вузов/В.И. Подольский, Г.Б. Поляк, А.А. Савин и др.; Под ред. проф. В.И. Подольского. — 2-е изд., переработан. и дополнен — М.: ЮТИНИ-Дана, 2006.
2. Аудит учета расчетов по оплате труда: Практическое пособие/Под ред. проф. В.И. Подольского. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. — 108 с. — (Серия «Аудит: организация и технологии»).
3. Основные документы бухгалтерского учета. — М.: Издательство ПРИОР, 2006. — 112 с.
4. Орлова, Г. «Новый порядок выплаты больничных» с. 34-39 // Журнал «Главбух» № 3, февраль 2007.
5. Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001 № 197-ФЗ, принят ГД ФС РФ 21.12.2001, ред. от 30.12.2006 г.

Взаимосвязь достоверности годовой и квартальной финансовой отчетности

Карташев Максим Алексеевич, студент

Новосибирский государственный университет экономики и управления

В статье исследуются компании России основным видом деятельности которых является «Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха» на предмет манипулирования финансовой отчетности и сравниваются полученные результаты квартальной отчетности с годовой отчетностью.

Ключевые слова: финансовая отчетность, манипулирование финансовой отчетностью, интегральный показатель.

Финансовая отчетность — это важнейший документ, отражающий финансовое состояние организации. На основе которого можно получить полное представление о финансовых результатах деятельности компании и изменениях в ее финансовом положении. Финансовая отчетность считается достоверной и полной если она сформирована на основе правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету.

При манипулировании отчетностью все группы стейкхолдеров получают не достоверную информацию и могут на основе ее принять не верное решение. Поэтому так важно выявить, когда компания начинает манипулировать, и манипулирует ли она вообще. Цель исследования заключается в выявлении взаимосвязи достоверности годовой и квартальной финансовой отчетности.

Актуальность выбранной темы заключается в анализе и сравнении достоверности годовой и квартальной финансовой отчетности, для более точного определения поведения экономических субъектов в высоко конкурентной среде. Ведь компания может исказить исключительно в определенное время в соответствии с различными факторами во внутренней и внешней среде.

Необходимо сформировать предварительную выборку компаний основной вид деятельности «Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха» по разделу D ОКВЭД с помощью системы «СКРИН» за 2018 год. [4]

Построим интегральный показатель, который позволяет выявлять искажение финансовой отчетности и определять направленность выявленных искажений. Для этого необходимо очистить выборки от аномальных значений с помощью двукратного применения критерия Томпсона. [2, 4]

Манипулирование отчетностью происходит в сторону занижения и в сторону завышения фактическое распределение данных в выборке формируется из трех нормальных распределений (кластеров).

Дальше следующим этапом является кластеризация с помощью программы STATISTICA. Необходимо внести плотность распределения исходных данных, заданная серединой интервалов и эмпирическими частотами. После этого воспользуемся EM — алгоритмом, который позволяет разделить исследовательскую выборку на кластеры. [1]

Построение системы трех нормальных распределений и разделенных на кластеры завышающих, занижающих и не манипулирующих с указанными вершинами каждого. Каждый кластер содержит 30 компаний, определенными путем выборки максимально соответствующие закону нормального распределения. Далее происходит отбор показателей, которые позволяют наиболее лучшим образом осуществить кластеризацию. [3]

Далее происходит отбор показателей проверка осуществляется на подчинение закону нормального распределения с помощью критерия Колмогорова-Смирнова и используется U-тест Манна — Витни. [6]

Создается окончательных перечень для построения пробит-регрессии с использованием программы STATISTICA. Предсказательная сила — это оценка применимости полученной модели, полученной с помощью перебора показателей в программе STATISTICA, ее значение должно быть не менее 70%. В результате оценки качества регрессионной модели данное условие было достигнуто.

Полученную регрессионную модель необходимо применить для анализа 46 компании, основным видом деятельности является «Обеспечение электрической энер-

гией, газом и паром; кондиционирование воздуха» которые предоставляют годовую и квартальную отчетность в 2018 году. В таблице 1 представлено итоговое распределение компаний.

Таблица 1. Распределение компаний по вероятности искажения годовой и квартальной отчетности в 2018 году

Период	Занижающие		Не искажающие		Завышающие	
	Единицы	%	Единицы	%	Единицы	%
1 кв. 2018	27	58,7	16	34,78	3	6,52
2 кв. 2018	28	60,87	16	34,78	2	4,35
3 кв. 2018	25	54,35	19	41,3	2	4,35
4 кв. 2018	27	58,7	19	41,3	0	0
2018	27	58,7	19	41,3	0	0

В итоге проанализирована достоверность финансовой отчетности компаний основным видом деятельности которых является «Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха» за 2018 год и все кварталы 2018 года. Несколько компаний завышали свои финансовые результаты но к 4 кварталу ситуация не много улучшается. Видим, что все

компании как искажали свою финансовую отчетность, так и продолжили искажать вне зависимости от периода. Направление искажения отчетности остается примерно одинаковым между собой. Больше половины компаний занижают финансовые результаты своей деятельности. А другая меньшая часть компаний не искажают отчетность.

Литература:

1. Об оценке пороговых значений в решении задачи классификации данных/В. В. Глинский и др. // Вопросы статистики. — 2014. — № 12. — с. 30-36.
2. Алексеев, М. А., Дудин С. А. Методика построения показателя выявления искажения результатов деятельности компании // Бухгалтерский учет, анализ и аудит: форсайт и бэкграунд: сб. науч. ст. по мат-лам Межрегионального бухгалтерского форума, посвященного 50-летию НГУЭУ и бухгалтерского образования в Сибири/под ред. П. П. Бара-нова; Новосиб. гос. ун-т экономики и управления. — Новосибирск: НГУЭУ, 2017. — с. 5-19.
3. Алексеев, М. А., Тюжина, М. С. Выявление направления искажения финансовой отчетности // Сибирская финансовая школа. — 2016. — № 6. — с. 129-133.
4. Скрин Контрагент URL: <https://kontragent.skrin.ru/> (дата обращения: 10.04.2020).
5. Алексеев, М. А., Дудин С. А. Методические вопросы идентификации искажения финансовой отчетности // Могущество Сибири будет прирастать!? — Новосибирск: Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», 2018. — с. 128-132.
6. Карташев, М. А. Оценка качества составления финансовой отчетности компаний по виду экономической деятельности «Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов» в Новосибирской области // Вестник современных исследований. — 2019. — № 1-5 (28). — с. 145-152.

Совершенствование организационно-экономического механизма санации банков

Костина Елена Сергеевна, студент магистратуры
 Приднестровский государственный университет имени Т. Г. Шевченко (г. Тирасполь, Молдова)

Можно утверждать, что построение системы управления банка является основой его стабильной работы. При непрофессиональном распоряжении показателями финансовой деятельности кредитной организации, вероятность успеха развития на рынке очень мала. Кредитные организации стремятся усилить свою независимость, по средствам увеличения собственного капитала, а также усовершенствования политики в области управления персоналом. Главной целью политики управления

персоналом является формирование качественного состава управления, то есть осуществление набора высоко-профессиональных кадров.

Недостаточное внимание руководства к вопросам разработки новых методов управления персоналом могут привести кредитную организацию в затяжной кризис. Чтобы избежать данной ситуации, следует развивать человеческий ресурс коммерческого банка, по средствам повышения квалификации работников. Каждый коммер-

ческий банк должен быть приличным местом работы с достойными условиями, который способен развивать своих подчиненных, предоставляя карьерный рост.

Любая кредитная организация, которая находится на процедуре санации, должна быть способна выстроить работу по оздоровлению проблемных активов, а также не допускать глобального роста дефолтов по выданным кредитам и займам. При создании стратегии работы с просроченной задолженностью, банк должен создать все условия для обеспечения слаженной работы персонала, как внутри одного отдела, так и между различными структурами. Успешно разработанные методы достижения поставленных задач в совокупности с высококвалифицированными работниками дает возможность для дальнейшего развития кредитной организации в условиях современной экономики [2].

В последнее время в механизме санации все чаще упоминается процедура *bail-in*, как со стороны государственных деятелей, так и со стороны банковских руководителей. Что же из себя представляет данная процедура.

Bail-in — это механизм, который позволяет при санации проблемного банка использовать средства кредиторов, денежные требования которых превращаются в акции или размещаются на субординированных депозитах под невысокий процент. На базе данного определения можно сделать вывод, что данная процедура является промежуточным этапом между банкротством и практикующейся в последнее время процедурой санации.

Таким образом, можно выделить три развития сценария, при выявлении финансовой неустойчивости отдельного коммерческого банка.

Первый, и самый неблагоприятный — отзыв лицензии. При данном развитии событий первостепенную выгоду имеют физические лица и индивидуальные предприниматели, так как они могут получить компенсацию по программе страхования вкладов. Далее следует удовлетворение требований кредиторов первой очереди и удовлетворяются почти на 54%. Если говорить о требованиях юридических лиц, то они подпадают под категорию кредиторов третьей очереди и их требования удовлетворяются всего лишь на 7%. Данное стечение обстоятельств оказывает негативное влияние на развитие деятельности хозяйствующих субъектов в стране.

Второй вариант развития сценария, это *bail-out*, то есть проведение процедуры санации за счет государственных средств. В данной ситуации кредиторы сохраняют свои средства, бывшее руководство кредитной организации остается с выведенными денежными ресурсами из данного банка. А вследствие образовавшаяся дыра в балансе кредитной организации покрывается за счет бюджета государства.

Третьим же вариантом сценария является процедура *bail-in*, которая предполагает, что физические лица и индивидуальные предприниматели смогут получить компенсацию. А юридические лица, при данном развитии со-

бытий, понесут меньшие потери. Это достигается за счет механизма, который подразумевает, что кредиторы становятся акционерами финансово неустойчивой кредитной организации. Или же производится конвертация требований в субординированные депозиты.

Данный подход оздоровления банков активно обсуждается и мировым сообществом. Базельский комитет разработал обновленные стандарты по реструктуризации и упорядоченной ликвидации финансовых институтов в случае их банкротства. Данные нормы предусматривают отказ от методов спасения проблемных банков при помощи средств налогоплательщиков. Материальная ответственность возлагается на акционеров и крупных кредиторов, то есть долговые обязательства должны быть конвертированы в капитал. Улучшение финансового состояния в данной ситуации, возможно за счет средств новых акционеров данной кредитной организации. Это и есть механизм *bail-in*. Однако, данная процедура носит более справедливый характер, так как современная практика санирования жертвует в первую очередь ресурсной базой налогоплательщиков, что с социальной точки зрения является не очень правильным решением.

Главной идеей механизма *bail-in* является то, что все кредиторы кредитной организации должны быть в состоянии внести свой вклад в рекапитализацию банка. Но в свою очередь, считается не целесообразным использование всех типов обязательств, так как некоторые из них могут являться системно значимыми или слишком сложными для конвертирования в акции [1]

Из выше сказанного можно сделать вывод, что только определенная часть банка может быть предметом списания и преобразования путем применения инструмента *bail-in*. Можно привести несколько обязательств, которые не следует использовать: обеспеченные обязательства, Межбанковские депозиты с первоначальным сроком погашения менее семи дней, обязательства перед сотрудниками по оплате труда.

Так же существует риск того, что кредитные организации могут реструктуризировать ресурсную базу таким образом, что процедура *bail-in* окажется неэффективной. Такое стечение обстоятельств является возможным, если после реструктуризации в обязательствах останутся только инструменты краткосрочного финансирования. Для того чтобы предотвратить данный риск, банк должен иметь достаточный потенциал для покрытия убытков в случае выхода из строя. Центральный банк должен контролировать ситуацию, что бы все банки имели достаточный уровень акционерного капитала и обязательств, обладающие длительным сроком погашения.

Также при помощи процедуры *bail-in* является невозможным резкое снижение ликвидности кредитной организации, в виду того, что данный инструмент имеет влияние только на пассив баланса. Следовательно, при наличии свободных денежных средств у регулятора, санирование при помощи процедуры *bail-out* более выгодно для кредитной организации.

Подводя итоги, можно выявить сильные и слабые стороны процедуры bail-in. К сильным, можно отнести то, что юридические лица, которые имеют депозиты и расчетные счета в проблемном банке, подвержены меньшему риску потери денежных средств; также данный механизм обладает более справедливым методом оздоровления, так как существует спасение за счет аккумулированных денежных фондов. Но есть и слабые стороны, такие как: данная процедура решает узкий спектр проблем выравнивания баланса банка; существует более высокая вероятность соз-

дания паники среди клиентов банка, что приводит к массовому недоверию к банковскому сектору страны.

В завершении данной статьи, можно говорить о том, что для совершенствования организационно-экономического механизма санации банка необходимо проведение целой системы мероприятий банковского надзора, а именно анализ обеих сторон процедуры санации, поиск новых источников санации, разработка мер по урегулированию проблемной задолженности, повышение эффективности системы риск менеджмента.

Литература:

1. Базель III: Общие регулятивные подходы к повышению устойчивости банков и банковского сектора — http://www.bis.org/publ/bcbs189_dec2010.pdf
2. Федотов, Д. К., Эволюция концепций риск-менеджмента // Д. К. Федотов // Корпоративный финансовый менеджмент. — 2007. — № 4.

Роль проектного управления в области кадрового обеспечения системы государственного управления

Кретов Максим Олегович, студент магистратуры

Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М. Ф. Решетнёва (г. Красноярск)

В данной статье описаны принципы разработки и реализации государственной политики в развитии направлений взаимодействия с некоммерческими проектами, направленными на подбор кадров и профессиональную ориентацию.

Ключевые слова: государственное управление, муниципальное управление, кадровый потенциал, государственные программы.

The role of project management in the field of personnel software of the state governance system

Kretov Maksim Olegovich, student

Siberian State University of Science and Technology named after Academician Reshetnev (Krasnoyarsk)

This article describes the principles of development and implementation of state policy in the development of areas of interaction with non-profit projects aimed at recruiting and professional orientation.

Keywords: public administration, municipal administration, human resources, state programs.

Вопрос разработки и реализации государственной политики России в области поддержки и развития социально ориентированных некоммерческих проектов озвучен на государственно-политическом уровне. При этом, в настоящее время он приобретает острую практическую актуальность. Так, Концепция долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 г. одной из задач в области развития некоммерческих проектов определяет создание прозрачной и конкурентной системы государственной поддержки таким проектам, по-

могающим подготавливать кадровый резерв для органов государственной власти. [1]

Управление проектом применяется не только в экономике, а позволяет более эффективно решать социальные, экологические, политические, технические, психологические, международные и другие вопросы.

Повышение заинтересованности в этом специфическом и полезном виде деятельности отражается во введении практически во всех высших учебных заведениях дисциплины или специальности/специализации

управление проектами. Все больше предприятий и отдельных личностей изъявляют желание принимать участие в специально организованных различными фондами, гарантодателями тренингах для приобретения навыков управления проектами и решения возникающих в ходе их выполнения проблем. При этом возрастает ценность для предприятий и специалистов, имеющих навыки работы и реализации проектов.

Задачи, которые стоят в настоящее время перед органами государственной власти и органами местного самоуправления, требуют внедрения новых подходов к организации государственного и муниципального управления, повышенной координации деятельности между органами власти, министерствами и ведомствами.

Одним из направлений совершенствования государственного и муниципального управления является внедрение в деятельность органов государственной власти и местного самоуправления общепризнанных методов проектного управления.

По мнению исследователей, автоматизация проектного управления позволит вести планирование проектной деятельности, планирование и учет ресурсов, контролировать принятые решения, осуществлять мониторинг хода реализации проекта и контроль результатов и промежуточных вех его реализации.

Часто молодая часть общества испытывает сложности при устройстве на работу из-за отсутствия опыта или не знают, что представляет собой та или иная работа. Участие в проектах госкомпаний помогает решить эти проблемы. В своё время органы исполнительной власти и госкомпании заинтересованы в подготовке талантливых кадровых резервов. В современном мире проектной деятельностью занимаются все секторы экономики. Ежегодно организации создают и реализуют новые проекты.

Современное гражданское общество существует на основе функционирования трех институтов: первый сектор — государство, второй сектор — коммерческие организации, третий сектор — некоммерческие организации (НКО). К настоящему времени некоммерческие проекты в России не только стали неотъемлемой частью проектной деятельности, но и продолжают укрепление своих позиций. Причины данного явления связаны с тем, что третий сектор экономики лучше выполняет некоторые функции, чем государство или же коммерческие предприятия. Например, в социальной сфере: некоммерческие проекты дают обеспечение мест рабочим, выполняют функции охраны природы, здоровья населения, удовлетворения нематериальных потребностей людей, способствует экономическому и общественному росту в стране.

При обсуждении этой значительной роли, которую играет некоммерческий сектор в различных сферах жизни, возникает необходимость оценить его эффективность для тех стейкхолдеров, которых напрямую затрагивает деятельность некоммерческих проектов и организаций.

Оценка успешной деятельности компании дает возможность стейкхолдерам принимать важные инвестиционные решения относительно некоммерческих проектов.

Некоммерческим проектом является проект, не имеющий извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющий полученную прибыль между участниками.

Проект — это комплекс усилий, предпринимаемых с целью получения определенных уникальных результатов в рамках отведенного времени и в пределах утвержденного бюджета, который выделяется на оплату ресурсов, используемых или потребляемых в ходе реализации проекта. Также это временная организация, предназначенная для создания уникальных продуктов, услуг или результатов и проект позволяет собрать всю деятельность организации в единое информационное пространство, чтобы видеть всю картину целиком, понимать и предпринимать необходимые действия там, где возникают ограничения в сроках, бюджетах или ресурсах».

Некоммерческие проекты могут создаваться для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, в целях охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ.

Российские некоммерческие проекты могут существовать в следующих организационно-правовых формах: [3]

1. Учреждение.
2. Фонд.
3. Автономная некоммерческая организация.
4. Некоммерческое партнерство.
5. Объединение юридических лиц.
6. Общественная организация.
7. Общественное движение.

В России некоммерческие проекты являются:

1. негосударственными;
2. неприбыльными, некоммерческими;
3. независимыми;
4. благотворительными;
5. волонтерскими;

Необходимость в развитии некоммерческих проектов за счет привлечения источников финансирования следует из того, что зачастую третий сектор исполняет различные функции на более качественном уровне, нежели это могут сделать государство и бизнес-сектор. [2]

Таковыми функциями являются, прежде всего:

1. Предоставление услуг. Некоммерческие проекты предоставляют различного рода услуги, которые часто являются бесплатными. Кроме того, на услуги могут быть ориентированы слои населения со слабой покупательской способностью, которых не выгодно брать в расчет бизнес-сектору.

2. Трудоустройство. Третий сектор обеспечивает местами различные слои населения. При этом он вовлекает в экономическую активность и социально уязвимую часть населения (инвалиды, люди пожилого возраста, родители детей-инвалидов). Согласно данным всероссийского обследования некоммерческих организаций, проведенного НИУ ВШЭ в 2015 году, в третьем секторе работают 1,19% экономически активного населения России. Превалирует полная занятость сотрудников — 80%. Однако, по сравнению со странами Европы и США Россия сильно отстает по числу занятых в НКО.

3. Инновационные стратегии. Поскольку некоммерческие проекты создаются для устранения реальных существующих проблем, то возникающие проекты могут носить нетрадиционный характер, чтобы привлечь людей. Вследствие этого структура некоммерческих организаций более гибкая и эффективная.

Таким образом, некоммерческие проекты могут эффективно оказывать услуги населению, оперативно реагируя на его потребности, при этом отличаясь от государственного и бизнес-сектора достаточно низкими административными издержками и способностью привлекать людей для работы на добровольной основе.

Деятельность некоммерческих проектов влияет на повышение уровня образования, культуры и здоровья населения страны, что в свою очередь увеличивает показатели экономической эффективности и темпы роста экономики. [4]

Вопрос разработки и реализации государственной политики России в области поддержки и развития социально ориентированных некоммерческих проектов озвучен на государственно-политическом уровне. При этом, в настоящее время он приобретает острую практическую актуальность. Так, Концепция долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 г. одной из задач в области развития некоммерческих проектов определяет создание прозрачной и конкурентной системы государственной поддержки таким проектам, оказывающим социальные услуги населению.

Данная задача должна быть реализована в практике государственного управления путем:

1. Создания четких, объективных критериев конкурсного отбора некоммерческих проектов для предоставления субсидий.

2. Совершенствования существующей методики для определения объемов выделения финансовых средств из федерального и региональных бюджетов на поддержку.

3. Формирования балльно-рейтинговой системы оценки конкурсных некоммерческих проектов.

Эффективность — высший критерий деятельности любого проекта. Всякий некоммерческий проект существует ради достижения результатов в изменениях отдельных индивидов и общества в целом. Однако эффективность является также и одной из самых трудных проблем для руководителя некоммерческого проекта. Раз-

личий между коммерческими и некоммерческими проектами не так уж много, но они крайне значительные. Возможно, самые важные из них связаны именно с аспектом эффективности. Коммерческие проекты обычно определяют эффективность работы очень узко — в виде финансовых показателей. Если это единственный критерий результативности и цель деятельности, то проект вряд ли добьется успеха. На сегодняшний день в России существует богатый региональный опыт оценивания социально значимых проектов: по оценкам экспертов, более 100 конкурсных механизмов такой оценки разработано на уровне субъектов РФ.

Однако, данный опыт нуждается в анализе и обобщении, что, в свою очередь, позволит спроектировать единую систему такой оценки и оформить ее в качестве методических рекомендаций Министерства экономики Российской Федерации. Пока же, действующий федеральный инструментальный субсидирования некоммерческих проектов является несовершенным, так как объем финансирования зависит только от их численности. А такие аспекты, как: насколько необходимы данные проекты населению региона, каков репутационный капитал — получателя поддержки, каков опыт работы в данной сфере деятельности никак не отражаются в предлагаемой Министерством методике оценивания. Все это оставляет обширное поле для осмотрительной практики региональной и местной публичной власти, ведущей реестры проектов, распределяющей среди третьего сектора финансовую и иную помощь.

В результате анализа было выявлено, что оценка конкурсных проектов проводится комиссией по двум группам критериев: критерии оценки и критерии оценки непосредственно социальных проектов, представленных на конкурс. [5] Первая группа критериев связана с формальными, юридическими параметрами, такими как: соответствие всех уставных документов законодательству РФ; срок осуществления уставной деятельности; наличие филиалов, представительств, структурных подразделений в организации; соблюдение налоговой дисциплины, отсутствие задолженностей, наличие проектного опыта деятельности, информационное сопровождение (наличие сайта организации, представленность в средствах массовой коммуникации), профессионально-кадровый потенциал.

Вторая, проектная группа критериев, включает: соответствие проекта приоритетным направлениям социального развития субъекта РФ; актуальность проекта (вероятность и скорость наступления отрицательных последствий в случае отсутствия решения проблемы, масштаб негативных последствий); улучшение состояния целевой группы проекта в результате реализации программных мероприятий; наличие инновационных подходов и методов в решении заявленных в проекте проблем; соотношение затрат и результатов проекта; количество привлеченных добровольцев; объем привлеченных на реализацию программы внебюджетных

средств; наличие критериев и методик оценки эффективности проекта; наличие в заявке показателей, позволяющих оценить результаты проекта; доля затрат на оплату труда лиц, участвующих в подготовке и реализации мероприятий, предусмотренных проектом; количество создаваемых или сохраняемых проектом рабочих мест; степень привлечения внешних специалистов для реализации мероприятий проекта.

Следует отметить, что оценка эффективности деятельности некоммерческих проектов позволяет не только получить представление об использовании потенциала, но также повысить прозрачность и подотчетность работы государственных программ и проектов. Стейкхолдеры (доноры, потребители услуг, руководство и персонал некоммерческой организации, государство) с помощью данных оценок могут принимать важные решения.

Литература:

1. Брянцева, М. В. Профориентация молодежи как современная социальная проблема // В сборнике: Технологии социальной работы с различными категориями населения сборник научных статей студентов и преподавателей кафедры социальных технологий. Под редакцией Шимановской Я. В. — Москва, — 2016. — с. 328-331.
2. Ансофф, И. Стратегическое управление/И. Ансофф. — Москва: Экономика, 2015. — 358 с.
3. Об утверждении Основ государственной молодежной политики Российской Федерации на период до 2025 года: распоряжение Правительства РФ от 29.11.2014 N 2403-р [Электронный ресурс]. — Режим доступа URL: <http://base.garant.ru/70813498/>
4. Гапоненко, А. Л. Стратегическое управление: учебник/А. Л. Гапоненко. — Москва: ОМЕГА-Л, 2016.
5. Анализ конкурсных отборов в 55 субъектах Российской Федерации, победивших в конкурсе Минэкономразвития России по отбору субъектов Российской Федерации для предоставления субсидий из федерального бюджета на реализацию программ поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций [Электронный ресурс]. — Режим доступа URL: <http://nko.economy.gov.ru/Files/NewsDocuments/5cf64ff0-9964-45cd-92f6-f8cda8d4c2eb.docx>
6. <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-metodiki-i-tehnologiy-otsenki-proektov-sotsialno-orientirovannyh-nekommercheskih-organizatsiy-v-rossii>

Роль анализа в процессе бизнес-планирования

Куршина Ксения Павловна, студент

Научный руководитель: Шаховский Роман Анатольевич, начальник отдела программ развития
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Данная статья иллюстрирует значимость бизнес-плана не только для зарождающихся компаний, но и для зрелого бизнеса. Построению бизнес-плана предшествует экономический анализ. Являясь основным элементом функции управления, он осуществляет совокупное изучение как финансовых, так и производственных сторон функционирования компании, разделяя экономические процессы на отдельные части и исследуя их содержание и взаимодействие между собой. Результаты анализа принимаются за отправную точку в сравнении текущих показателей деятельности и плановых значений, а также играют ключевую роль в момент принятия управленческих решений и привлечения инвестиций.

Ключевые слова: бизнес-план, стратегия, экономический анализ, показатель.

Role of analysis in the process of business planning

Kurshina Kseniia Pavlovna, student

Scientific adviser: Shakhovskiy Roman Anatolevich, head of department of development programs
Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow)

This article illustrates the importance of a business plan not only for nascent companies, but also for mature businesses. A business plan is preceded by an economic analysis. Being the main element of the management function, it carries out a comprehensive study of both the financial and production sides of the company's functioning, dividing economic processes into separate parts and exploring their content and interaction among themselves. The results of the analysis are taken as a starting point in comparing

current performance indicators and planned values, and also play a key role at the time of making management decisions and attracting investments.

Key words: business plan, strategy, economic analysis, indicator.

В двадцать первом веке становится всё сложнее и сложнее создать что-то новое. Так или иначе, большинство ниш оказывается занятым заблаговременно кем-то другим. Именно поэтому, особую важность приобретает планирование. Четко разработанная стратегия позволяет руководству предприятия проявить гибкость и инициативность в условиях крайней нестабильности внешней экономической ситуации, предвидя ситуацию наперёд. Подстраховаться от возможных срывов и неудач, а также четко следовать реализации своей идеи. Бизнес-планирование позволяет выявить цели и задачи бизнес-проектов, а также способы достижения желаемого результата. Всё это фиксируется в внутрифирменном документе — бизнес-плане. [1, с. 362]

Бизнес-план — документ, который составляется предпринимателем до того как запустить бизнес или же при смене рода деятельности компании. Это своеобразная визитная карточка любой компании. Зачастую он рассчитан на три-пять лет работы фирмы, хотя, как показывает практика, планы, составленные на время более года, будут ошибочны из-за стремительного изменения экономической обстановки. Поэтому многие предприниматели ограничиваются лишь одним годом. Данный документ выполняет роль каркаса для дальнейшего развития и функционирования предприятия. Он не является обязательным к составлению, так как его необходимость ощущается лишь в некоторых моментах таких как: обращение за финансированием от инвесторов или же финансовых институтов, получение кредитов и финансовое оздоров-

ление. В такие моменты бизнес-план играет роль приманки, обеспечивая инвестиционную привлекательность и воздействуя на потенциального вкладчика. Для руководства же наличие бизнес-плана играет роль подушки безопасности, позволяя выявлять узкие места и любые сбои в отлаженной работе фирмы. [2, с. 12]

Составление данного документа осуществляется по определенному регламенту. От правильности составления бизнес-плана будет зависеть его дальнейшая судьба. Так, при необходимости предоставить данный документ потенциальным инвесторам, документ оформляется в соответствии с образцом, по требованиям которого в документе должны содержаться: резюме проекта, конфиденциальный меморандум, описание бизнеса и его товаров и услуг, общую схему деятельности, информацию о руководстве и кадровом составе, анализ рынков сбыта, SWOT-анализ, который позволяет предоставить краткую выжимку клиентам, обобщая информацию о сокрытой подноготной, то есть сильных, слабых сторонах проекта, а также о внешних возможностях и угрозах. Не стоит забывать и о финансовой информации, включающей в себя финансовый прогноз, анализ потоков денежных средств и маркетинговый план.

Бизнес-план составляется по нескольким ключевым причинам (Рис. 1). Также он не только позволяет четко выстроить проработанную до мельчайших деталей стратегию по достижению намеченных целей, но и помогает ответить на три ключевых вопроса экономики, а именно — что, как и для кого производить.



Рис. 1 Цели составления бизнес-плана [3]

Достижение этих целей невозможно без применения тщательного анализа всех аспектов деятельности предприятия. [4] При этом анализ решает несколько ключевых задач, а именно: закладывает в план контрольные показатели с разбивкой по временным отрезкам, устанавливает допустимые отклонения и определяет их основные причины, предлагает меры по устранению несоответствий плановых и реальных показателей.

Для этого руководство прибегает к использованию методов и инструментов экономического анализа. Экономический анализ является основным элементом создания и мониторинга бизнес-планирования. Будучи основным элементом функции управления, он осуществ-

ляет совокупное изучение как финансовых, так и производственных сторон функционирования компании, разделяя экономические процессы на отдельные части и исследуя их содержание и взаимодействие между собой. По сути дела, экономический анализ играет роль независимого эксперта, дающего обоснование той или иной бизнес-идеи. Результаты анализа принимаются за отправную точку в сравнении текущих показателей деятельности и плановых значений, а также играют ключевую роль в момент принятия управленческих решений и привлечения инвестиций. Проводимый анализ зачастую подразделяется на две части, представленные в Таблице 1.

Таблица 1. Экономический анализ по роли в управлении субъектом [5]

Тип анализа	Вид	Цель
Финансовый учет	Внешний Внутрихозяйственный финансовый	Обоснование экономических решений и целесообразности инвестиций Оценка качества управления Прогнозирование будущих результатов Предоставление информации для финансового менеджмента и аудита
Управленческий учет	Внутрипроизводственный Внутрихозяйственный финансовый	Повышение эффективности производственной, экономической и финансовой деятельности фирмы Поддержание конкурентоспособности

Каждый структурный элемент бизнес-плана представляет плодородную почву для решения определенной задачи экономического анализа. Так, например, резюме бизнес-плана позволяет на его основе провести обобщенный анализ целей проекта. Характеристика фирмы является основным критерием для оценки степени развития фирмы, а её организационный план позволяет произвести анализ организационной структуры и эффективности администрирования. Юридический план способствует оценке необходимости смены формы собственности. Финансовый план и стратегия финансирования позволяет проанализировать объемы реализации и финансовые потребности как текущие, так и будущие. Описание товаров и услуг помогает выявить конкурентоспособность предприятия. План производства выявляет производственные возможности предприятия. Графы «рынок сбыта» и «план маркетинга» отвечают за характеристику состояния, емкости и конъюнктуры рынка. [6, с. 192]

Тема маркетинга заслуживает отдельного внимания в рамках изучаемой нами темы, ведь маркетинговые исследования задают темп жизни на всем предприятии. Их задача — нахождение баланса между экономическими интересами производителя и платежеспособным спросом покупателя. В попытках достижения этого баланса маркетинговые исследования с легкостью подчиняют себе ценовую политику, формирование спроса и стимулирование сбыта, действия по снижению финансовых и внутрифирменных рисков, инкассационную деятельность, ну и конечно же производственную политику. По окончании исследований предприятие получает информацию, позволяющую сделать прогноз объемов продаж, а также разработать производственный бюджет организации. Что касается потенциальных инвесторов, то они получают критическую точку успеха нового предприятия. Таким образом, обе стороны оказываются в несомненном выигрыше.

Литература:

1. Туголуков, Е. А. Методология развития бизнес-процессов и бизнес-планирования/Е. А. Туголуков // Молодой ученый. — 2019. — № 46. — с. 361-364.
2. Ананьев, А. В. О стратегии бизнес-планирования/А. В. Ананьев // Символ науки. — 2018. — № 10. — с. 11-14.
3. Бурцев, В. В. Экономический анализ в системах бизнес-планирования и маркетинга планирования/В. В. Бурцев // Комплексный экономический анализ. — 2004. — № 10. — с. 10-15.
4. Калита, А. Д. Роль бизнес-планирования в оценке эффективности деятельности организации/А. Д. Крылатых — Текст: электронный // Научно-исследовательский электронный журнал Экономические исследования и раз-

работки/Economic development research journal: Интернет-портал. — URL: <http://edrj.ru> (дата обращения: 29.05.2020).

5. Галькова, В.О. Управленческий анализ и его место в системе управления организации/В.О. Галькова // Учет и статистика. — 2011. — № 22. — с. 86-91.
6. Никитина, Н.А. Роль экономического анализа в бизнес-планировании/Н.А. Никитина // Новый виток развития учетно-контрольных и аналитических процессов в цифровой экономике: материалы научно-исследовательской работы преподавателей и студентов Финансового университета при Правительстве Российской Федерации — Москва, 2019. — с. 191-195.

Актуальные проблемы и основные направления совершенствования системы межбюджетных отношений на региональном уровне

Логинова Полина Александровна, студент магистратуры;
Давыдова Анастасия Владимировна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Научная статья посвящена исследованию современного состояния системы межбюджетных отношений в Российской Федерации (РФ) на региональном уровне. Определены наиболее актуальные проблемы и основные пути/направления совершенствования системы межбюджетных отношений. Актуальность исследования обусловлена критикой и низким уровнем эффективности бюджетной системы России, в частности процессов управления региональными бюджетами. В рамках статьи описаны теоретические аспекты понятия «межбюджетные отношения» и их роли для управления бюджетной политикой государства. Перечислены основные инструменты регулирования системы межбюджетных отношений в России. Проанализировано значение принципа бюджетного федерализма при формировании недостатков системы межбюджетных отношений на региональном уровне.

Ключевые слова: бюджетная система, бюджетная политика, бюджетное регулирование, система межбюджетных отношений, региональные бюджеты, бюджетный федерализм, межбюджетные трансферты.

Actual problems and main directions of improvement of the system of interbudgetary relations at the regional level

A scientific article is devoted to the study of the current state of the system of intergovernmental relations in the Russian Federation (RF) at the regional level. The most pressing problems and the main ways/directions of improving the system of intergovernmental relations are identified. The relevance of the study is due to the criticism and low level of efficiency of the budget system of Russia, in particular the processes of managing regional budgets. The article describes the theoretical aspects of the concept of «intergovernmental relations» and their role in managing the state budget policy. The main instruments for regulating the system of intergovernmental relations in Russia are listed. The importance of the principle of fiscal federalism in the formation of shortcomings in the system of intergovernmental relations at the regional level is analyzed.

Key words: budget system, fiscal policy, budget regulation, inter-budgetary relationship system, regional budgets, fiscal federalism, intergovernmental transfers.

На сегодняшний день бюджетная политика России — одно из ключевых направлений государственной системы управления, эффективность которой влияет на устойчивость и экономическую безопасность социально-экономического развития государства.

Трансформация российской экономики предполагает стратегические направления развития государства, среди которых реформирование бюджетной системы, стимулирование выхода из «депрессивного состояния» отдельных регионов, способствование равномерному социально-э-

кономическому прогрессу субъектов РФ и снижение между ними неравенства, отражающегося в рамках бюджетного федерализма.

Для реализации такой стратегии необходимо способствование совершенствования системы межбюджетных отношений на региональном уровне, что актуально ввиду наличия определенных проблем и трудностей бюджетной политики страны.

Актуальность научного исследования на тематику «актуальные проблемы и основные направления совершен-

ствования системы межбюджетных отношений на региональном уровне» обусловлена критикой и низким уровнем эффективности бюджетной системы России, в частности процессов управления региональными бюджетами.

Целью научной статьи выступает исследование современного состояния межбюджетных отношений в РФ на региональном уровне.

Для этого в рамках работы, необходимо решение следующих поставленных задач, среди которых:

- определить наиболее актуальные проблемы системы межбюджетных отношений в России;
- разработать основные направления и пути совершенствования системы межбюджетных отношений на региональном уровне;
- описать теоретические аспекты понятия «межбюджетные отношения» и их роли для управления бюджетной политикой государства;
- перечислить основные инструменты регулирования системы межбюджетных отношений в России;
- проанализировать значение принципа бюджетного федерализма при формировании недостатков системы межбюджетных отношений на региональном уровне.

Межбюджетные отношения — это цепочка взаимодействий между органами государственной власти РФ, включая регионы и муниципальные субъекты, заключенные в формировании и исполнении соответствующих бюджетов, установленных правительством страны [1].

Основными принципами функционирования системы межбюджетных отношений в России выступают [2; 3]:

- распределение и закрепление объемов бюджетных расходов на различных уровнях бюджетной системы, включая региональные субъекты страны;
- разграничение бюджетных доходов по уровням бюджетной системы;
- выравнивание минимального уровня обеспеченности региональных бюджетов страны;
- равенство бюджетных прав между всеми регионами страны.

Основными инструментами регулирования системы межбюджетных отношений в России являются налоги, сборы и межбюджетные трансферты. Особо актуальным выступает последний механизм, который активно применяется в рамках управления межбюджетных отношений на региональном уровне страны.

К инструментам межбюджетных трансфертов стоит относить [4]:

- субвенции — выделение бюджетных средств другому региону на закрытие его обязанностей по бюджетным расходам;
- субсидии — выделение бюджетных средств другому региону на закрытие его бюджетных расходов при реализации национальных проектов;
- дотации — безвозмездное выделение бюджетных средств другому региону.

Активное использование инструментов межбюджетных трансфертов для обеспечения региональных бюд-

жетов Российской Федерации связано с наличием главной проблемы системы межбюджетных отношений — неравномерным распределением бюджетных средств государства в рамках бюджетного федерализма:

- с одной стороны, сформированы межбюджетные отношения, которые обязаны способствовать реализации всех обязанностей региональных субъектов страны перед населением по оказанию социально-экономических услуг;
- с другой стороны, постоянное соблюдение принципа бюджетного федерализма приводит к разрывам средств в бюджетах регионов нашей страны.

В связи с этим формируются другие актуальные проблемы системы межбюджетных отношений России, а именно [5; 9]:

- ограниченные права и возможности самостоятельности в вопросах бюджетной политики у регионов страны;
- отсутствие горизонтальных отношений по выравниванию бюджетов между самими регионами;
- высокий уровень дифференциации налоговых и экономических возможностей выполнения своих бюджетных обязательств между регионами страны;
- укрупненная структура системы межбюджетных отношений на региональном уровне, что делает ее сложной и неэффективной с позиции управленческой деятельности.

Доказательством того, что проблема бюджетного федерализма отрицательным способом влияет на эффективность функционирования системы межбюджетных отношений на региональном уровне России является рост бюджетных расходов федерального бюджета государства на статью «межбюджетные трансферты», динамика которых изображена на рисунке 1.

Особый скачок роста бюджетных расходов на «межбюджетные трансферты» в России в рамках инструментов системы межбюджетных отношений на региональном уровне произошел в 2018 году, когда их объем увеличился с 790,7 млрд рублей до 1,095 трлн рублей.

В целях совершенствования системы межбюджетных отношений для управления устойчивостью региональных бюджетов Российской Федерации, можно предложить следующий ряд мероприятий [7; 8]:

- увеличение активности и доли использования инструментов долгового рынка ценных бумаг для обеспечения потребностей в закрытии дефицитов региональных бюджетов субъектов РФ;
- стимулирование применения инструментов государственно-частного партнерства в рамках реализации национальных и региональных проектов, что позволит снизить расходную нагрузку на региональные бюджеты субъектов РФ и уменьшит объем межбюджетных трансфертов через инструмент субсидии;
- стимулирование роста притока налоговых поступлений в региональные бюджеты регионов не через увеличение нагрузки, а через способствование и поддержку деловой активности предпринимательских институтов экономики страны;

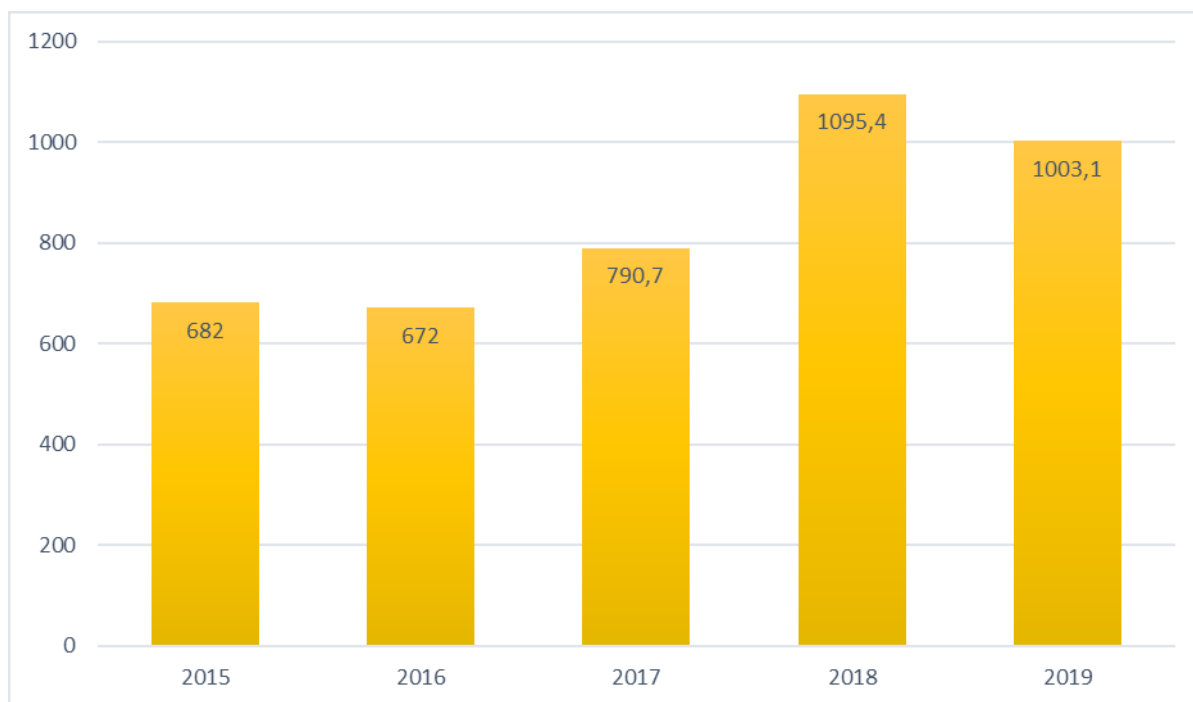


Рис. 1. Динамика бюджетных расходов на «межбюджетные трансферты» России в период 2015-2019 гг., в млрд рублей [6]

— оптимизация бюджетных расходов региональных бюджетов субъектов РФ, которые имеют наибольшее соотношение дефицита бюджета к валовому региональному продукту.

Таким образом, подводя итоги научного исследования, можно прийти к следующему заключению: современный этап развития системы межбюджетных отношений на региональном уровне России сопряжен негативному влиянию различных проблем. По этой причине, необходимо

принятия мер совершенствования системы регулирования межбюджетных отношений, среди которых увеличение активности и доли использования инструментов долгового рынка ценных бумаг, стимулирование применения инструментов государственно-частного партнерства в рамках реализации национальных и региональных проектов, стимулирование роста притока налоговых поступлений в региональные бюджеты и оптимизация бюджетных расходов региональных бюджетов субъектов РФ.

Литература:

1. Аветисян, И. А. Регулирование межбюджетных отношений в Российской Федерации — неотъемлемая часть бюджетного менеджмента // Вопросы территориального развития. 2018. № 1 (41).
2. Раднаева, В. Х. Становление и развитие межбюджетных отношений в Российской Федерации // Молодой ученый. 2017. № 21. с. 233-237.
3. Подпорина, И. В. Межбюджетные отношения и бюджетное регулирование // Финансы. 2016. № 10. с. 17-20.
4. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 25.12.2012) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2013). Ст. 129.
5. Казаковцева, М. В. Устойчивость бюджетов субъектов РФ в условиях нестабильной экономики // Вестник Марийского государственного университета. Серия «Сельскохозяйственные науки. Экономические науки». 2017. № 4 (12).
6. Бюджет России // Сайт «Минфин». URL: https://www.minfin.ru/ru/statistics/fedbud/execute/?id_65=80041-yezhegodnaya_informatsiya_ob_ispolnenii_federalnogo_byudzheta_dannye_s_1_yanvarya_2006_g. (дата обращения: 04.06.2020).
7. Вовченко, Н. Г., Яралиев А. А. Межбюджетные отношения и финансовая устойчивость региональных бюджетов Российской Федерации: проблемы и направления совершенствования // Финансовые исследования. 2019. № 1 (62).
8. Смагина, М. Н., Мукенге Г. Т. Проблемы и перспективы совершенствования системы межбюджетных отношений в Российской Федерации // Социально-экономические явления и процессы. 2017. № 2.
9. Васюнина, М. Л. Межбюджетные трансферты субъектам Российской Федерации: современные проблемы и приоритеты // Дайджест-финансы. 2019. № 2 (250).

Рыбный сектор экономики в современных условиях. Влияние пандемии на отрасль

Машковцев Александр Васильевич, студент магистратуры
Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург)

В статье автор определяет зависимость влияния пандемии на рыбный сектор общественного питания в РФ и предлагает рекомендации предпринимателям, занятым в данной сфере бизнеса.

Ключевые слова: рынок, рыбное направление, ограничение, красная рыба.

Отличительными чертами человеческой жизнедеятельности в масштабе экономических систем является подобие аналогичного социального организма, сформированного для связи собственной структуры с иными существующими в обществе. Как и в любом организме, здесь есть относительное понимание стабильности для системы, рядовых условий, окружающих систему в большинстве обстоятельств, и особых условий работы, значительно затрагивающих задачи как повседневные, так и стихийные, возникающие в процессе деятельности — в данных обстоятельствах, сформированный темп в состоянии измениться в любую из сторон, исходя из влияния основополагающего фактора. К числу наиболее масштабных факторов можно отнести ввод режима чрезвычайной ситуации, как например самоизоляция при распространении пандемии COVID-19.

Определенные трудности в указанный период испытывали предприятия, занимающиеся добычей пищевого сырья, производством и продажей продуктов питания. Изначально ограничения затронули большую часть секторов внутренней и внешней экономики, однако в последующем работа базисных предприятий возобновилась. Стоит заметить, что данные послабления имели незначительное влияние. Часть рынка сбыта продолжала быть недоступной для возобновивших работу производственных предприятий, из-за чего процессы развернулись не в полной мере, что в свою очередь также накладывает ограничения и на сектор добычи. Данную цепочку можно охарактеризовать последствия внешней изоляции.

Ввиду новоявленной угрозы, на территории РФ был объявлен указ об ограничении отношений импорта-экспорта со страной-источником распространения штамма вируса. Россия была не единственной, кто применила подобные меры, что в дальнейшем серьезно повлияло на экономику Китая. Тем не менее, стоит заметить, что масштабных ограничений, устанавливаемых государством, изначально предусмотрено не было (они появились позднее), многие игроки решили ограничить сотрудничество с КНР по собственной инициативе, что в итоге привело к неутешительным результатам — в январе — феврале 2020 года экспорт из КНР обвалился в годовом исчислении на 17,2 процента — до 292,45 млрд долларов, а импорт уменьшился на 4 процента — до 199,54 млрд долларов, в целом же падение внешней торговли в КНР со-

ставило ~11%, и до сих пор прогнозируется продолжительный рост цен на продукты питания из основного набора и медикаментов [1]. Ухудшение состояния одной из мировых экономик также отразилось и на остальных.

Сильнее всего в России пострадало рыбное направление.

Прекращение сообщения с Китаем в определенной степени повлияло на потребительскую стоимость различных морепродуктов, в том числе и экзотических — среднее падение цен по общим номенклатурам составило около 19,4%. Наибольшее падение наблюдается на такие позиции как норвежский лосось (21%) и канадский лобстер (24,8%). Как правило, большинство указанных позиций потребляются в ресторанах, расположенных в том числе и в специальных зонах отдыха [2]. Продукция же, предназначенная для импорта в КНР, вопреки ожиданиям, не опустилась в цене, и выросла аналогично дефицитной, что по своей сути привело к снижению интереса потребителя к данному сегменту.

Но повышение цен также произошло и на позиции, которые не поставлялись на рынок Китая — до объявления карантина была поставлена задача о восполнении запасов уменьшающихся запасов красной рыбы в пресноводных водоемах — под угрозой находятся наиболее популярные виды, такие как горбуша и кета. Ввиду указанных обстоятельств Минсельхоз включил данные виды рыб в список ценных ВВР, что впоследствии также сказалось на росте цен указанного сырья. Например, средняя цена горбуши 1 сорта СГ на крупных площадках, в начале апреля составляла 135 рублей, ближе к концу месяца планка повысилась до 150 рублей за кг. Сейчас цена стабилизировалась и держится в районе 135-140 руб. за кг [3].

В случае отсутствия составленных договорных спецификаций, производители с гарантией несли дополнительные убытки при покупке указанных видов красных рыб на период активной самоизоляции. Возвращение к текущему курсу стоимости продукции рыбного направления обусловлено двумя факторами. К первому относятся приоритеты потребительской корзины покупателя — при ограниченных финансовых возможностях, наблюдавшихся с декабря 2019 года (МРОТ ~4067 рублей, с последующей негативной динамикой) наиболее предпочтительными продуктами являются мясо птицы, хлеб, молочные изделия, плодоовощная продукция. Рыбная продукция в данный список не входит [4].

Другим фактором является относительно высокий коэффициент рыбных запасов, включая красную рыбу из искусственных водоемов, продолжавший расти на протяжении прошлых периодов, что можно наблюдать в таблице 1.

Таблица 1. Запасы рыбных продуктов на период 2017-2019 год [5]

Продукт	2017	2018	2019
рыба и продукты рыбные переработанные (без рыбных консервов), тыс. тонн	52,7	76,2	110
консервы рыбные, млн. условных банок	10,4	15,4	37,0

Компании, в ожидании закономерного роста спроса на данные виды продукции, следовали устоявшейся прогрессии и в 2020 году. Ввод ограничений и возникновения первого фактора нивелировало новость Минсельхоза, что дало логическое взаимоисключение, результатом которого являлись резкий скачок и возвращение цен к номинальному значению перед этим ж скачком.

Тем не менее, на фоне происходящих событий, многочисленные инциденты, связанные с COVID-19, были учтены в стратегии развития правительства в планах до 2030 г., вирус же внесен в список как один из ключевых рисков, что можно наблюдать по показателям в таблице 2.

Таблица 2. Стратегия развития рыбохозяйственного комплекса до 2030 г. [6]

Показатель	Период	
	начало 2024 г.	начало 2030 г.
Объем вылова, млн. т	5,3	5,4
ВДС, млрд. руб	349	418
Потребление продуктовой корзины, кг	~23,1	~25
Аквакультура, тыс. т	501	618
Доля новых судов во флоте, %	~60	~80

Исходя из данных таблицы, имеется возможность определить, что развитие сектора будет продолжаться в изначальных темпах. Новая стратегия предполагает вероятность понижения поставок продовольственной продукции в КНР и неэластичной динамики экспорта

продукции АПК, вследствие чего направление деятельности будет переключено по большей части на внутренний рынок.

К фактическим рекомендациям на текущий момент, следует отнести минимизацию расходов в имеющихся бизнесах, связанных с рыбными направлениями с приоритетом на наиболее востребованные позиции в регионе. Как обусловлено, одной из основных причин является невысокая приоритетность рыбы как составляющей

в потребительской корзине, и это отчасти является следствием пересмотра ценовой политики на популярные виды красных рыб.

Сама деятельность, как и продукция, сохраняют определенный уровень интереса у потребителя, однако в целом, недостаточный для стабильного развития и полного покрытия объема производственных затрат, вследствие чего, особо трудозатратные позиции с небольшой маржинальностью также не рекомендуются к допуску в производственный цикл на время восстановления рынка.

Открытие же новых предприятий в данной отрасли на данный момент не рекомендуется, ввиду наличия активной конкуренции в лице функционирующих и пониженного спроса на данное направление продукции.

Литература:

1. В Китае из-за коронавируса обвалилась внешняя торговля. — Текст: электронный // DW.com: [сайт]. — URL: <https://www.dw.com/ru/в-китае-из-за-коронавируса-обвалилась-внешняя-торговля/a-52674756> (дата обращения: 08.06.2020).
2. Цена экзотических морепродуктов на мировом рынке снизилась из-за коронавируса. — Текст: электронный // Fishnet.ru: [сайт]. — URL: <https://www.fishnet.ru/news/rynok/90353.html> (дата обращения: 08.06.2020).
3. Цены на свежемороженную рыбу по запросу в России. — Текст: электронный // Fishnet.ru: [сайт]. — URL: https://www.fishnet.ru/pricelist/russia/gorbusha/svejemorojenaya_morojenaya_ryiba_moreproduktyi/ (дата обращения: 08.06.2020).
4. Корзина неутешительная. — Текст: электронный // Kommersant.ru: [сайт]. — URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4219146> (дата обращения: 08.06.2020).
5. Оптовая торговля и товарные рынки. Запасы в организациях оптовой торговли отдельных видов продукции. — Текст: электронный // GKS.ru: [сайт]. — URL: <https://www.gks.ru/folder/14306> (дата обращения: 08.06.2020).

6. Коронавирус включили в Стратегию развития рыбохозяйственного комплекса до 2030 г. — Текст: электронный // Fishnet.ru: [сайт]. — URL: https://www.fishnet.ru/news/novosti_otrasli/91233.html (дата обращения: 08.06.2020).

Россия в «Индустрии 4.0»: перспективы включения в мировую экономику

Минчичова Валерия Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Понятие Четвертой промышленной революции сопряжено с ключевыми изменениями не только в области ведения хозяйства: роботизация, цифровизация, введение киберфизических систем, но и прежде всего коренное изменение социальной сферы мирового сообщества. Люди лишатся работы, а значит, им нужно будет предоставить средства к существованию. Этим займутся государства и крупнейшие многонациональные компании — МНП.

По оценкам Всемирного Банка и компании General Electric, «Индустрия 4.0» может принести мировой экономике до \$30 трлн. Она также несёт в себе риск потери работы большим количеством людей как во всем мире, так и в России в частности, их необходимо будет трудоустроить. [1] Согласно прогнозу McKinsey, к 2030 году около 400 миллионов человек на планете, или 14% рабочей силы, потеряют работу из-за того, что их функции станут выполнять программы и роботы.

Термин «Индустрия 4.0» впервые употребил в 2011 году на ВЭФ Клаус Шваб, немецкий экономист, основатель и президент Всемирного экономического форума (ВЭФ), который проходит в швейцарском Давосе. В 2015 году он же выдвинул термин «Четвертая промышленная революция». Индустрия 4.0 — это массовое внедрение киберфизических систем, распределенных, саморегулирующихся и саморазвивающихся, в производство и обслуживание потребностей человека. Это переход к таким технологиям, как искусственный интеллект и роботизация, интернет вещей и 3D-печать, виртуальная и дополненная реальность, био- и нейротехнологии.

В своей книге «Технологии Четвертой промышленной революции» Клаус Шваб говорит так: «Мир находится на распутье. Социальные и политические системы, которые спасли миллионы людей от нищеты и полвека направляли нашу государственную и глобальную политику, теперь работают против нас». [2] Речь идет о тех изменениях в экономике, которые последуют за новыми технологиями и, главным образом, опасностью беспрецедентного разрыва в благосостоянии между богатыми и бедными.

В кратком изложении участие России в мировой экономике сводится к следующей периодизации [6]:

— До 1917 г. — Российская империя — сырьедобыча, активное развитие инфраструктуры, постоянные связи с экономиками Западной Европы

— 1917-1945 гг. — политическая и экономическая изоляция, натуральное хозяйство и постепенная фор-

сированная индустриализация, в том числе с участием иностранного капитала — полное обеспечение страны необходимой продукцией

— 1945-1985 гг. — сотрудничество с социалистическим лагерем — модель закрытого регионального разделения труда; наращивание индустриальной мощи

— 1985-1991 гг. — преодоление тоталитарного наследия: полная открытость на фоне непрофессионализма в области либеральной экономики

— 1991-2000 гг. — неконтролируемый экспорт ресурсов, необратимый капитализм (олигархизм)

— 2000 — наст. вр. — внешнеэкономический прагматизм, внутривластная стабилизация, взаимовыгодное внешнее партнерство.

И именно на последнем этапе из перечисленных, продолжающемся сейчас, Россия должна включаться в с одной стороны распространение новых технологий на производство для повышения его эффективности и прибыльности, с другой — бороться за благосостояние своих граждан, и, в конечном итоге, за привлекательность и важность собственной экономики в мировом сообществе.

В 2019 г. в рейтинге глобальной конкурентоспособности, созданном ВЭФ, Россия занимает 43-е место (значение индекса 66,7). Рейтинг создается на основе 12 контрольных показателей, включающих и развитость финансового рынка, уровень технологического развития, инновационный потенциал. Соседи России по рейтингу — Словакия (66,8), Кипр (66,4), Латвия (67,0), Таиланд (68,1), Бахрейн (65,4), Кувейт (65,1). Лидерами рейтинга являются Сингапур (84,8), США (83,7), Гонконг (83,1), Нидерланды (82,4), Швейцария (82,3). [1]

Место России в рейтинге улучшилось и прежде всего за счёт высокого качества образования, развития инфраструктуры и инновационного потенциала — показателей, имеющих прямое отношение к «Индустрии 4.0».

Россия активизировала участие в НИОКР, внедрении инноваций и повышении качества образования, следовательно, шансы усилить свои геоэкономические позиции, активизировать участие в экспорте и импорте товаров, услуг, добавленной стоимости капитала, рабочей силы, технологий и знаний у России сохраняются. [4] Особенно на фоне нового финансово-экономического кризиса, вызванного распространением пандемии коронавируса.

В 2018 г. доля России на рынке услуг, соответствующих требованиям Индустрии 4.0 = 0,28% (его общий объем

оценивается в 800 млрд долл.). По данным PwC, производители промышленных товаров из различных стран мира уже сейчас ежегодно вкладывают в развитие направления «Индустрия 4.0» 907 млрд долл. в год. Лидером развития «Индустрии 4.0» является Германия, где создан аналог Кремниевой долины — Intelligent Technical Systems OstWestfalenLippe. Аналогичные программы запущены в Нидерландах, Франции, Великобритании, Италии, Бельгии и др. В США с 2012 г. существует некоммерческая «Коалиция лидеров умного производства», объединяющая бизнес, университеты и госструктуры.

Главные проблемы России при вступлении в Индустрию 4.0 — это низкий уровень оцифрованности, недостаточные затраты предприятий на инновации.

Россия традиционно участвует в научном обмене, однако её индекс глобализации в науке в 2017 году (рассчитывается Чешской академией наук по 174 странам) составляет 0,38. Для сравнения в целом страны с переходной экономикой — 0,61, развитые страны — 0,74, развивающиеся страны — 0,61.

Финансирование российской науки — сложный процесс. В государственном секторе науки стало меньше ресурсов для международного сотрудничества после реформы РАН. Подшефные ее институты перешли в ведение Министерства науки и образования, которое не осуществляет специализированные программы поддержки международного сотрудничества. Зарубежное финансирование в российской науке составляет в 2019 г. 2,6% (в 2000 г. это было 12,0%). Доля инвестиций в научно-технические отрасли среди всех внутренних инвестиций в основной капитал составляет 3,0%, среди иностранных инвестиций — 5,2% (по данным Росстата за 2017 г.). Значительное финансирование осуществляется компаниями для своих целей. Однако и этого недостаточно для прорыва в инновациях.

Затраты на НИОКР в России равны 1,1% ВВП, уступают показателям других стран: в США это 2,7%, в Японии — 3,3%, в Финляндии — 3,6%, в Израиле — 4,2%, в Южной Корее — 4,4% (по данным Российского совета по международным делам).

	2000	2005	2010	2013	2014	2015	2016
Расходы федерального бюджета на науку, млрд. руб.	17,4	76,9	237,6	425,3	437,3	439,4	402,7
Из них на фундаментальные исследования	8,2	32,0	112,2	121,6	121,6	120,2	105,2
На прикладные исследования	9,2	44,9	156,5	313,1	315,7	319,2	297,5
Внутренние затраты компаний на исследования и разработки, млрд. руб.	76,7	230,8	523,4	749,8	847,5	914,7	943,8

Для решения этих проблем предпринимается ряд конкретных действий.

В первую очередь это утверждение нацпроекта «Цифровая экономика», в который входят 6 федеральных проектов с общим финансированием в 1,6 трлн. рублей:

- Нормативное регулирование цифровой среды
- Информационная инфраструктура
- Кадры для цифровой экономики
- Информационная безопасность
- Цифровые технологии
- Цифровое государственное управление.

Нацпроект подразумевает, например, создание системы отраслевого регулирования использования киберфизических систем, включая интернет вещей, создание информационной системы «Федеральный портал пространственных данных» в 2020 г., создание национальных стандартов обработки массивов больших данных, создание корпоративных и отраслевых центров Государственной системы обнаружения, предупреждения и ликвидации последствий компьютерных атак в 2021 г., создание отечественной цифровой платформы сбора, обработки, хранения и распространения данных дистанционного зондирования Земли из космоса в рамках проекта «Цифровая Земля» в 2022 г и другие.

В 2017 г. Правительство РФ утвердило первую «дорожную карту» по развитию Национальной техноло-

гической инициативы (НТИ) — «Передовые производственные технологии» — «Технет».

Цель «дорожной карты» — увеличение доли России на рынке глобальных услуг, соответствующих требованиям «Индустрии 4.0», как минимум до 1,5%.

Наиболее перспективными направлениями для развития должны стать цифровое проектирование и моделирование, новые материалы, аддитивные технологии, индустриальный интернет и робототехника. [7]

Ещё одна «дорожная карта» в рамках той же инициативы НТИ — направление «Энерджинет», направленная на развитие рынка комплексных систем и сервисов интеллектуальной энергетики. Уже функционируют пилотные проекты «Цифровая РЭС — Янтарьэнерго» в Калининградской области, внедрение умных сетей smartgrid в Севастополе.

На первых этапах «дорожная карта» будет охватывать не менее 8 отраслей промышленности. Финансовую поддержку перспективным проектам намерен оказывать ВЭБ.

Реализация уже началась, о чем свидетельствуют действующие проекты в рамках НТИ:

- в автомобилестроении это беспилотный коммерческий транспорт компании «Волгобас»,
- в судостроении — самый большой атомный ледокол в мире проекта 22220 «Арктика».

Ещё одна инициатива, соответствующая целям России включиться в Индустрию 4.0 — создание Ассоциации содей-

ствия развитию и стандартизации систем управления на основе индустриального интернета «НППА» в Новосибирской области с целью создания российского оборудования и систем в области промышленной автоматизации, в том числе в сферах ТЭК, ЖКХ, транспорта и связи, а также для формирования условий по их продвижению на зарубежные рынки.

Граждане России и российские компании сами активно вступают в Индустрию 4.0 (примеры приведены по данным РБК, Коммерсант, PwC, SAP, «Ростех», «Яндекс», «Лаборатория Касперского», J»son & Partners):

— Россия занимает 7-е место в мире по вовлеченности людей в цифровую экономику;

— в 2020 г. 50% покупателей в России совершают покупки со смартфонов, при этом эта цифра увеличилась за период самоизоляции, многим пришлось учиться пользоваться новыми инструментами, способами покупок, доставки, обеспечения;

— объём рынка интернета вещей в 2018 г. в России составил 3,7 млрд. долл. — это около 0,5% общемирового объёма рынка;

— российский рынок искусственного интеллекта в 2019 г. оценивается в 139 млн. долл. — 0,4% общемирового объёма рынка;

— на 10 тысяч рабочих в России приходится 5 роботов — средний показатель по миру — 99 роботов на 10 тысяч работников;

— Россия занимает 6-е место в мире по потенциалу роботизации и автоматизации. Ее опережают Китай, Индия, США, Бразилия и Индонезия.

Перед бизнесом в России и во всем мире стоят новые задачи — включение в Индустрию 4.0, максимизация прибыли и корпоративная социальная ответственность. По мере того, как компании сталкиваются с новыми реалиями, руководство проводит переоценку своего подхода к трем основным областям Индустрии 4.0: социальному воздействию, управлению персоналом и стратегии. Поэтому Индустрия 4.0 — это не только внедрение новых технологий, роботизация и автоматизация умных систем, но и социальная, экологическая составляющая.

Литература:

1. World Economic Outlook 2019: global manufacturing downturn, rising trade barriers. // International Monetary Fund, Washington DC, USA, 2019.
2. Schwab Klaus. The fourth industrial revolution. // World economic forum, 2017.
3. Галанов, В. А., Перепелица Д. Г., Челухина Н. Ф., Асяева Э. А., Марков М. А., Бадалов Л. А., Галанова А. В. Основы российского рынка криптовалют. — М.: Изд-во «КНОРУС». 2019.
4. Кузнецов, А. В. Устойчивое развитие России в мировой экономике // Проблемы теории и практики управления. 2019. № 10. С. 68-82.
5. Минчичова, В. С. Иностранные инвестиции в международном бизнесе (учебно-методическое пособие и практикум) // — М.: МАКС Пресс, 2016.
6. Минчичова, В. С. Россия в мировой экономике и мировых финансах (учебное пособие) // — М.: Русайнс, 2020.
7. Формы и модели международного научно-технического сотрудничества в России. // Российский научно-исследовательский институт экономики, политики и права в научно-технической сфере. — М., 2018.

Implementation of inflation targeting regime

Mirzaev Shavkat Bakhtier ugli, student;

Saidov Donier Abdullaevich, PhD in economic, associate professor

Tashkent Financial Institute (Uzbekistan)

Over the past fifteen years, a significant number of industrialized and middle-income countries have adopted inflation targeting as a framework for monetary policymaking. As the name suggests, in such inflation-targeting regimes, the central bank is responsible for achieving a publicly announced target for the inflation rate.

This is especially important in emerging market countries because many of these countries routinely reported numerical inflation targets or objectives as part of the government's economic plan for the coming year and yet their monetary policy strategy should not be characterized as inflation targeting,

which requires the other four elements for it to be sustainable over the medium term. Inflation targeting requires that a decision be made on what price stability means in practice. This definition of price stability is a reasonable one and operationally, any inflation number between zero and 3% seems to meet this criterion.

Inflation targeting is a monetary regime that is subject to the following conditions:

- The central bank announces its mid-term inflation targets.
- In its monetary policy, the central bank gives priority to price stability.

— While setting monetary policy parameters, the central bank considers exchange rate, monetary aggregates, and other macroeconomic indicators.

— Monetary authorities continually communicate their decisions and the reasons behind them to the public.

— Monetary authorities are responsible to the public for reaching inflation targets.

This conventional definition of inflation targeting does not mention real output among the targeted parameters. However, the effects of inflation targeting on economic growth frequently become the subject of debate. A conventional argument against inflation targeting is that it may cause high volatility of the real output or exchange rate and sustain excessive interest rates, which could have a negative impact on investment and, ultimately, economic growth.

In practice, all inflation targeters have chosen long-run inflation targets above zero, with point targets or midpoints of target ranges between 1 and 3%. Once inflation has reached low levels, inflation targeters have also made their inflation targets symmetrical, with undershoots of the targets considered to be as costly as overshoots. Indeed, inflation targeters have argued that symmetrical inflation targeting helps central banks to stabilize real output, because in the face of a weak economy, an inflation targeter can ease more aggressively without being worried that the easing will cause inflation expectations to rise. The above-mentioned critical rate of increase is about 3-4% for developed economies and is a little above 10% for developing ones.

The goal of inflation targeting is low and stable inflation. Thus, this regime may influence economic growth in the following way: the shift to inflation targeting decreases inflation and its volatility, while lower inflation in turn creates a favorable environment for economic growth.

Obviously, central banks can build credibility when they establish a good track record by hitting the announced inflation targets. In this context, all central banks engaged in inflation targeting release periodic monetary policy reports, or inflation reports, indicating central banks' intentions for the future course of monetary policy, as well as explaining discrepancies between actual and targeted inflation rates. To improve the public's understanding of the central bank's reasoning, these reports also contain a description of how inflation forecasts are generated (including an assessment of upside and downside risks), as well as an indication of how the central bank would react to a relevant set of contingencies. This advance notice reduces the likelihood that the central bank's reaction to these contingencies will be misunderstood.

Implementing inflation targeting requires the authorities to make several key decisions. First, they need to establish which measure of inflation to use. The two natural options are the consumer price index (CPI) and the GDP deflator. Although the latter measure is appealing because it more fully reflects the notion of «domestic» inflation, the CPI has clear operational advantages: it is the index most familiar to the public; it is usually available on a monthly basis and in timely fashion (and thus can be monitored regularly); and it is seldom revised.

The second issue is to decide on the target level of inflation. It is generally recognized that higher inflation rates have adverse effects on growth and may generate welfare and efficiency costs as well. But an inflation target of zero is not desirable either. For one thing, the presence of downward rigidities in nominal wages and prices would call for a positive rate of inflation to allow for needed changes in real wages and other relative prices. Zero inflation targets would also leave no room for real interest rates to become negative during the business cycle if this were required. Indeed, the recent Japanese experience indicates the need for achieving negative real interest rates to stimulate aggregate demand. Certainly, one of the advantages of inflation targeting is that it can prevent deflation by offsetting the effect of systematic, negative shocks to aggregate demand. In this sense, this regime treats inflation and deflation symmetrically: monetary policy should become more restrictive (expansionary) if actual inflation is systematically above (below) the inflation target.

A third issue is whether to adopt an inflation target point or target ranges — that is, inflation targets with predetermined ranges or tolerance bands. Owing to the difficulties in predicting inflation, as well as the uncertainty surrounding the precise time frame of the monetary transmission lag, point targets are more likely to be missed, with the attendant cost to credibility. Also, point targets may require greater fine-tuning of monetary policy to minimize the probability of their being missed.

The fourth issue is the choice of policy horizon — that is, how fast the decline of the target path should be. In practice, if the initial level of inflation is much greater than desired, then the speed with which policy moves inflation toward the target depends on an assessment of the transition costs of disinflation.

Inflation targeting can benefit developing countries in many ways, by providing a coordination device for inflation expectations as well as a yardstick of accountability for central banks. But developing countries have specific problems that can make inflation targeting more difficult for them to implement than it is for industrial countries. First, because many developing countries still have relatively high rates of inflation, it is more difficult to predict future inflation accurately. Consequently, the likelihood of missing inflation targets is higher than in more developed countries. Second, the degree of pass-through from exchange rate changes to prices (which tends to be higher in developing countries) and widespread explicit or even implicit indexation mechanisms lead to considerable inflation inertia. Third, one of the prerequisites for inflation targeting is commitment to no other nominal target. Because many developing countries have a sizable share of assets and liabilities denominated in foreign currencies, large exchange rate movements may have serious adverse effects on inflation. Fourth, in many developing countries, central bank independence is more a statutory than a de facto situation, because its decisions are still governed primarily by the need to finance the fiscal deficit, and some fiscal dominance persists.

In contrast to exchange rates and monetary aggregates, the inflation rate cannot be easily controlled by the central bank;

furthermore, inflation outcomes that incorporate the effects of changes in instruments settings are revealed only after a substantial lag. Governments can still pursue irresponsible fiscal policy with an inflation targeting regime in place. In the long run, large fiscal deficits will cause an inflation targeting regime to break down: the fiscal deficits will eventually have to be monetized or the public debt eroded by a large devaluation, and high inflation will follow.

At the same time, the adoption of inflation targeting should not be expected to eliminate other negative factors, aside from sustaining economic growth, as Russia's experience shows. A

rational monetary policy contributes to economic development, but it should never be the key driver. Monetary policy cannot replace real and human capital accumulation, technological progress, and a well-developed institutional environment.

Inflation targeting has been a success in the countries that have adopted it. The evidence shows that inflation targeting countries have been able to reduce their long-run inflation below the levels that they would have attained in the absence of inflation targeting, but not below the levels that have been attained by some industrial countries that have adopted other monetary regimes.

References:

1. <http://www.imf.org/>
2. <http://www.bis.org/>
3. <http://www.federalreserve.gov/>
4. <http://www.scopus.com/>
5. <http://www.sciencedirect.com/>
6. <http://www.cbu.uz/>
7. <http://www.economist.com/>

Управление дебиторской задолженностью предприятия

Непримеров Сергей Николаевич, студент магистратуры

Московский областной филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Красногорск)

В работе отражены теоретические и методические аспекты управления дебиторской задолженностью организации с целью повышения эффективности её функционирования.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, финансовый менеджмент, классификация дебиторской задолженности.

Management of receivables of the enterprise

Neprimerov Sergej Nikolaevich, student

Moscow Regional Branch of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation (Krasnogorsk)

Theoretical and methodical aspects of management of receivables of the organization for the purpose of increase in efficiency of her functioning are reflected in work

Keywords: receivables, financial management, classification of receivables.

Под дебиторской задолженностью понимается задолженность организаций и физических лиц данной организации. Дебиторская задолженность возникает, когда товары (работы, услуги) реализованы, а денежные средства за них еще не получены, или когда поставщику выплачен аванс, а товары (работы, услуги) в счет него еще не поступили.

Дебиторская задолженность подразделяется на два вида, в зависимости от срока погашения:

— краткосрочная задолженность — срок погашения составляет 12 месяцев с момента отчётной даты;

— долгосрочная задолженность — срок погашения наступает спустя 12 месяцев с отчётной даты.

Как отмечает Дементьева Н. М. [1], дебиторская задолженность относится к высоколиквидным активам предприятий, но одновременно сопровождается высоким риском невозврата долгов. Согласно ПБУ 10/99 нереальная к взысканию дебиторская задолженность и задолжен-

ность с истекшим сроком исковой давности подлежит списанию на прочие расходы, уменьшая тем самым финансовые результаты предприятия. Однако, начиная с 2011 года, экономические субъекты обязаны создавать резерв по сомнительным долгам. Резерв по сомнительным долгам создается для того, чтобы в бухгалтерской отчетности организации данные о ее дебиторской задолженности были достоверны.

Такой резерв в бухгалтерском учете является оценочным значением. Его создание, увеличение или уменьшение в обязательном порядке должны отражаться в составе расходов или доходов. Данный резерв должен создаваться

при наличии не только дебиторской задолженности за поставленные товары и материалы, но и под выданные займы и авансы, и прочие виды дебиторской задолженности. Отказ от создания резерва по сомнительным долгам в бухгалтерском учете может быть квалифицирован как грубое нарушение правил учета доходов и расходов. Основанием для создания резерва по сомнительным долгам являются результаты инвентаризации дебиторской задолженности на последний день отчетного периода.

Размер резерва определяется отдельно в отношении каждого должника. Оцениваются его реальное финансовое положение и вероятность погашения задолженности.

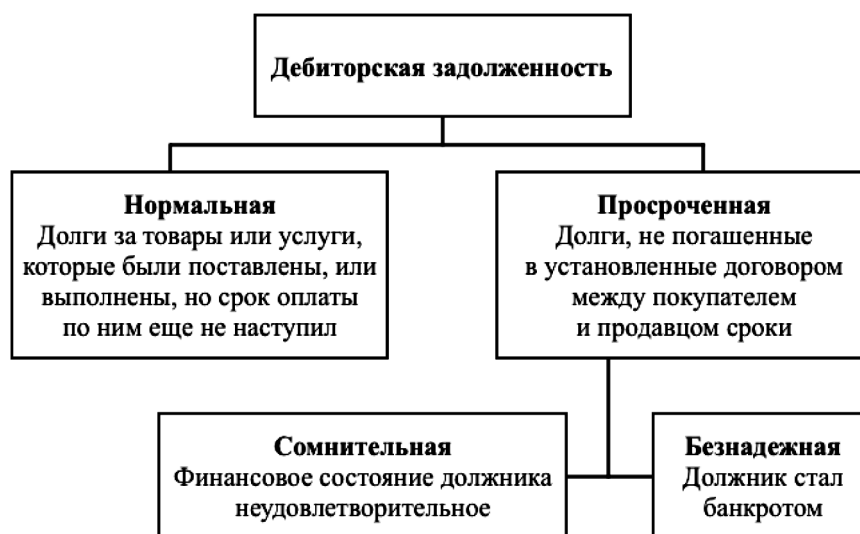


Рис. 1. Виды дебиторской задолженности

Формирование дебиторской задолженности происходит под воздействием большого количества факторов. Так, например, просроченная дебиторская задолженность может повлечь негативные последствия и привести к убыткам. Следовательно, элементом исследования и управления дебиторской задолженности является ее анализ.

Понятие управление рассматривает двух главных участников: субъект управления и объект управления.

Субъектом управления на предприятии являются работники, а также должностные лица, обязанностями которых является управление в организации денежным оборотом. Объектом управления выступают денежные поступления и выплаты, которые составляют денежный оборот организации.

Следовательно, специалисты финансовых подразделений будут являться субъектом управления дебиторской задолженностью, а также другие структурные подразделения, деятельность которых направлена на объект управления — дебиторскую задолженность, являющейся частью оборотных активов предприятия.

Одной из немаловажных задач каждого хозяйствующего субъекта является эффективное управление дебиторской задолженностью, которое направлено на контроль и оптимизацию её размера, а также своевременно

обеспечение инкассации долга. Для решения этой задачи нужно формировать отчеты о состоянии долгов, их величине и составе.

Состав дебиторской задолженности:

- задолженность по выданным поставщикам авансам в счет предстоящих поставок;
- задолженность по расчетам с подотчетными лицами;
- задолженность контрагентов-покупателей по расчетам за товары, выполненные работы, оказанные услуги;
- переплата налогов в бюджет;
- расчеты по «входному» НДС;
- задолженность страховых взносов от фонда социального страхования (ФСС), если суммы пособий по больничному листу и в связи с материнством превышают начисленные страховые взносы;
- задолженность по выданным займам;
- задолженность по расчетам с лицами, которые должны компенсировать ущерб;
- прочая задолженность предприятию.

Для оценки состояния, размера, а также достижения максимально возможного результата, направленного на оптимизацию и управление дебиторской задолженностью, применяется анализ дебиторской задолженности.

1. Анализ дебиторской задолженности можно провести в такой последовательности:

2. Анализ структуры, движения и состояния дебиторской задолженности.

3. Анализ дебиторской задолженности по срокам возникновения.

Определение доли дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов, расчет показателей оборачиваемости, оценка соотношения темпов роста дебиторской задолженности с темпами роста выручки от реализации.

4. Анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности.

Возникновение дебиторской задолженности — абсолютно нормальная ситуация для многих, как российских, так и зарубежных предприятий. Сотрудники финансового отдела должны осуществлять контроль погашения дебиторской задолженности.

Управлять дебиторской задолженностью можно, стимулируя покупателей к досрочной оплате счетов. Использование скидки часто применяется в таком случае, если платеж осуществлен ранее договорного срока. Преимущество поставщика заключается в том, что, получив выручку раньше условленного срока и используя ее в денежном обороте, он возмещает предоставленную скидку.

При этом финансовые специалисты компании должны учитывать контрагентов компании, анализируя дебиторскую задолженность по срокам и размера; выполнять контроль отсроченной или просроченной дебиторской задолженности, а также стремиться снизить суммы безнадежных долгов

В качестве инструментов управления дебиторской задолженности применяется рефинансирование дебиторской задолженности. Данный инструмент используется для конвертации дебиторской задолженности в другие формы оборотных активов.

Литература:

1. Белоножкова, Е. Ю., Игнатенко А. А. Управление дебиторской задолженностью // Проблемы современной экономики: материалы Междунар. науч. конф. — Челябинск: Два комсомольца, 2011. — с. 88-90.
2. Дементьева, Н. М. Дебиторская и кредиторская задолженность: учет и порядок списания // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. — 2015. — № 3. — с. 16-22
3. Новосельский, С. О. Индикативный механизм оценки социально-экономической конкурентоспособности развития районов Курской области/С. О. Новосельский, М. В. Шатохин, Ю. Д. Ванин // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. — Курск: Изд-во Курск. гос. с.-х. ак., 2012. — №7. — с. 26-30
4. Новосельский, С. О. Состояние и перспективы кредитования предприятий малого бизнеса в условиях существующей рыночной конъюнктуры/С. О. Новосельский, Д. В. Зюкин, И. Н. Щедрина // Наука и практика регионов. — 2016. — №1. — с. 16-24
5. Новосельский, С. О. Управление инвестиционной привлекательностью предприятия пищевой промышленности/С. О. Новосельский, Л. В. Бычкова, В. А. Климов, Н. А. Коптева // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. — 2015. — №8. — с. 25-30

Финансовый анализ ПАО «КАМАЗ»

Непримеров Сергей Николаевич, студент магистратуры

Московский областной филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Красногорск)

В работе проведен финансовый анализ предприятия ПАО «КАМАЗ»

Ключевые слова: оценка развития, финансовый менеджмент, машиностроительная отрасль в Российской Федерации, финансовый анализ

Группа компаний «КАМАЗ» является крупнейшей автомобильной корпорацией Российской Федерации. ПАО «КАМАЗ» входит в 20-ку ведущих мировых производителей тяжёлых грузовых автомобилей и находится на 16-м месте по объёмам производства тяжёлых грузовиков полной массой более 16 тонн.

На начало апреля 2019 года на заводе «КАМАЗа» собрано более 2 млн 252 тысяч готовых автомобилей с начала выпуска.

Уставный капитал предприятия составляет 35,36 млрд рублей. Самые крупные пакеты акций принадлежат государству и коммерческим банкам.

Единый производственный комплекс группы организаций ПАО «КАМАЗ» охватывает весь технологический цикл производства грузовых автомобилей — от разработки, изготовления, сборки автотехники и авто компонентов до сбыта готовой продукции и сервисного сопровождения.

В состав группы технологической цепочки входит несколько крупных заводов автомобильного производства. На промышленной площадке в городе Набережные Челны расположены: литейный и кузнечный заводы, завод двигателей, прессово-рамный завод, автомобильный завод, ремонтно-инструментальный завод, индустриальный парк «Мастер». Крупнейшие из дочерних предприятий за пределами города Набережные Челны: ПАО «НЕФАЗ» и ПАО «Туймазинский завод автобетоносмесителей» (Республика Башкортостан).

Группа организаций ПАО «КАМАЗ» объединяет 109 компаний на территории России, СНГ и дальнего зарубежья.

Всего в группе технологической цепочки ПАО «КАМАЗ» сегодня работает порядка 36000 человек.

В 2018 году было продано 38 тыс. единиц автотехники «КАМАЗ». Из них 33 тыс. автомобилей реализовано на российском рынке — рост на 18% по сравнению с 2017 годом. На экспорт в 2017 году было реализовано 5 тыс. автомобилей и сборочных комплектов деталей «КАМАЗ», в том числе в страны СНГ — 3,6 тыс. автомобилей и СКД.

Полное наименование — Публичное акционерное общество «КАМАЗ».

Целью деятельности ПАО «КАМАЗ» является извлечение прибыли и использование ее в интересах акционеров, а также насыщение рынка товарами и услугами.

Основной вид деятельности — производство грузовых автомобилей.

Также предприятие выполняет такие работы как:

- производство двигателей внутреннего сгорания для автомобилей;

- производство частей и принадлежностей автомобилей и их двигателей;
- металлургическое производство и производство металлических изделий;
- производство инструментов;
- научные исследования и разработки в области естественных технических наук;
- осуществление работ с использованием сведений, составляющих государственную тайну;
- защита государственной тайны в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- торговля автотранспортными средствами;
- торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями.

Адрес предприятия: 423800, РТ, г. Набережные Челны, пр. Мусы Джалиля, 29.

Органами управления Общества являются:

- Общее собрание акционеров Общества;
- Совет директоров Общества;
- Правление Общества;
- Генеральный директор Общества.

ПАО «КАМАЗ» осуществляет экспорт автомобилей, сборочных комплектов деталей и запасных частей в более чем 40 стран СНГ, Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока, Африки, Восточной Европы, Латинской Америки.

По итогам 2017 года главным экспортным рынком ПАО «КАМАЗ» стал Казахстан, на долю которого пришлось порядка 50% всего объема экспорта автомобилей и сборочных комплектов деталей КАМАЗ. Также существенные объемы поставок были произведены на Кубу в рамках завершения крупного контракта, реализация которого началась еще в 2016 году. Кроме того, в 2018 году были осуществлены первые поставки автомобилей КАМАЗ на новые для компании экспортные рынки — Мьянма, Иран, Филиппины (январь 2018).



Рис. 1. Объем выпускаемой продукции ПАО «КАМАЗ» [3]

Для правильного выбора направления исследования необходимо ясно и четко изложить проблему. Исходными данными для определения проблемы являются сведения о состоянии и функционировании организации. Таким образом, необходимо изучить результаты производственно-хозяйственной и сбытовой деятельности организации, проанализировать основные отчетные и статистические данные.

Общая величина оборотных активов нестабильна. Изменяется каждый год примерно на 10%.

Величина запасов увеличивается в среднем на 20% в год. Увеличение запасов говорит о том, что предприятие имеет запасы для их последующего оборота, что положительно влияет на ликвидность предприятия.

Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более, чем через 12 месяцев, растет. Это говорит о том, что сторонние организации имеют задолженность перед предприятием. С одной стороны, это га-

рантирует поступление денежных средств в будущем, с другой стороны, есть риск не получить денежные средства в том случае, если дебиторы окажутся неплатежеспособными.

Доля денежных средств достаточно высокая. Это говорит о том, что предприятие в большей мере способно погашать свои срочные обязательства.

Рост дебиторской задолженности указывает на невозврат долгов предыдущих лет. Денежные средства иммобилизуются из оборота. В будущем это может привести к неплатежеспособности перед кредиторами.

Ликвидность: для расчета показателей ликвидности необходимо разделить все активы и пассивы на группы по убыванию ликвидности.

На основе приведенной классификации активов и пассивов по степени ликвидности были произведены расчеты коэффициентов ликвидности. Рассчитанные значения коэффициентов приведены в таблице 1.

Таблица 1. Коэффициенты ликвидности [3]

Показатели ликвидности	2019	2018	2017
Коэффициент перспективной ликвидности	-13256723	-15142149	-19661262
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,31	0,34	0,51
Коэффициент текущей ликвидности	1,28	1,35	1,52

Снижение значения показателя текущей ликвидности обусловлено ухудшением финансового состояния. Проанализировав значение показателей, можно сделать вывод, что предприятие имеет проблемы с финансированием, так как показатель ниже нормального значения.

Коэффициент абсолютной ликвидности у ПАО «КАМАЗ» находится в пределах нормального значения,

что свидетельствует у возможности покрытия краткосрочных долговых обязательств за счет денежных средств и их эквивалентов.

Финансовая устойчивость.

Рассмотрим динамику показателей финансовой устойчивости ПАО «КАМАЗ» в таблице 2.

Таблица 2. Динамика показателей финансовой устойчивости

Показатели финансовой устойчивости	2019	2018	2017
Коэффициент автономии	0,27	0,30	0,33
Коэффициент задолженности	0,54	0,52	0,67
Коэффициент финансовой устойчивости	0,62	0,62	0,64
Коэффициент финансового рычага	2,03	2,04	2,03
Коэффициент финансирования	0,49	0,49	0,49

Коэффициент автономии имеет динамику снижения от года к году, что указывает на то, что в формировании капитала участвуют в большей мере заемные средства. Коэффициент задолженности имеет высокие значения, что говорит о высокой доле краткосрочного заемного капитала в общей сумме капитала. Коэффициент задолженности имеет спад на 2018 год, что имеет позитивные последствия, показывая, что компания наращивает количество собственных средств.

Коэффициент финансовой устойчивости имеет стабильное значение ниже нормального. Это указывает на то, что предприятие использует большую долю источников

финансирования в своей деятельности. Коэффициент финансового рычага имеет достаточно большое значение, что свидетельствует о высокой зависимости предприятия от заемных средств. Коэффициент финансирования также ниже нормального значения.

Анализируя результаты расчета коэффициентов ликвидности, можно сделать вывод, что финансовое состояние организации нестабильно, а формирование активов предприятия обеспечивается в большей доле за счет внешних источников финансирования.

Деловая активность. Рассчитанные значения показателей деловой активности указаны в таблице 3.

Таблица 3. Показатели деловой активности [3]

Показатели деловой активности	2019	2018	2017
Коэффициент общей оборачиваемости	1,06	1,02	0,96
Коэффициент оборачиваемости функц. капитала	1,97	1,91	1,82
Коэффициент отдачи активов	0,038	0,027	0,012
Фондоотдача	6,13	5,46	4,02
Коэффициент оборачиваемости СК	3,43	2,83	2,13
Коэффициент оборачиваемости запасов	6,06	5,47	4,70
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	12,73	10,87	5,7
Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах	4,95	4,94	4,98
Оборачиваемость кредиторской задолженности в днях	92	96	102
Длительность оборота деб. задолженности	74	74	74

Коэффициент общей оборачиваемости и коэффициент оборачиваемости функционирующего капитала имеет тенденцию к росту, что говорит о том, что капитал организации стал обращаться быстрее, что положительно сказывается на прибыли предприятия.

Коэффициент отдачи активов растет, что также свидетельствует о росте чистой прибыли предприятия.

Коэффициент фондоотдачи имеет положительную тенденцию к росту, а, следовательно, предприятие повышает свою производительность и улучшает используемые мощности.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала растет, что говорит о том, что с каждым годом предприятие использует большее количество собственных средств.

Коэффициент оборачиваемости запасов увеличивается, что говорит о росте продаж за анализируемые периоды.

Коэффициент оборачиваемости денежных средств имеет существенный рост на 2017 год, что является отрицательным для предприятия.

Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах имеет наибольшее значение в 2017 году и чуть меньшее в 2018. Общее значение показателя является нормальным и имеет положительную тенденцию для предприятия.

Срок оборачиваемости кредиторской задолженности: значение данного показателя имеет положительную тенденцию, так как его значение с каждым годом сокращается, что говорит и повышении финансовой устойчивости предприятия.

Длительность оборота дебиторской задолженности снижается, и это является положительным аспектом, так как происходит снижение риска непогашения дебиторской задолженности.

Двухфакторная модель Альтмана, расчет представлен в таблице 4:

Таблица 4. Двухфакторная модель Альтмана

Показатели модели Альтмана	2019	2018	2017
Z=	-1,72	-1,88	-1,77
X1	1,37	1,51	1,41
X2	2,32	2,22	1,79

В данном случае, так как показатель двухфакторной модели меньше нуля, следовательно, вероятность банкротства предприятия низка.

Таблица 5. Пятифакторная модель Альтмана

Показатели модели Альтмана	2019	2018	2017
Z	1,11	1,28	1,25
X1	0,02	0,16	0,13
X2	0,03	0,008	0,02
X3	0,43	0,011	0,035
X4	0,98	0,25	0,32
X5	1,34	0,89	0,76

Так как двухфакторная модель не обеспечивает комплексную оценку финансового положения предприятия воспользуемся пятифакторной моделью Альтмана, показатели представлены в таблице 5.

Литература:

1. Маккаев, М. М. Оценка современного состояния машиностроительной отрасли. — Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ) — 2016 № 3 (55)
2. Обзор: в 2018 году машиностроение притормозило. Что ждать в 2019 году [Электронный ресурс] — URL: <https://riarating.ru>
3. Официальный сайт ПАО «КАМАЗ» [Электронный ресурс] — URL: <https://kamaz.ru>

На протяжении трех анализируемых периодов значения показателей ниже нормального, следовательно, предприятие попадает в «красную зону» — зону финансового риска.

Совершенствование системы кадрового потенциала органа внутренних дел

Николаева Елена Андреевна, студент магистратуры
Вятский государственный университет (г. Киров)

В статье автор предлагает способы совершенствования системы управления кадрами.

Ключевые слова: кадры, орган внутренних дел, подбор персонала.

На основе анализа кадровой составляющей органа внутренних дел можно выявить первостепенные направления развития кадрового потенциала. Так, совершенствования системы управления кадров заключаются.

Во-первых, в разработке системы мотивации и лояльности персонала. Эффективная система нематериальной мотивации позволяет снизить показатель текучести персонала, дает представление о важности каждого члена коллектива для всей организации, что повышает лояльность и приверженность. Лояльность — это комплекс мер по установлению позитивных отношений сотрудников с работодателем. Тот факт, что работник предприятия чувствует себя «мусором» или частью общего дела, взаимозаменяемым «винтиком» или уважаемым лидером производства, действительно, в последствии, влияет на проблемы предприятия.

На сегодняшний день организация реализует программу социального развития УМВД России, которая направлена на создание благоприятных условий труда и жизни для сотрудников, привлечение и сохранение высококвалифицированного персонала, а также содействие охране окружающей среды. Большое внимание уделяется развитию как молодежного движения, так и ветеранских организаций.

Целью проекта по совершенствованию системы нематериальной мотивации персонала УМВД России по Кировской области является совершенствование системы кадрового аудита.

Во-вторых, в совершенствовании процесса увольнения. Здесь было бы уместно сказать об увольнении со-

трудника. Хуже всего, когда работник уходит с чувством недовольства и тайного гнева. Это как «бомба замедленного действия», вы никогда не знаете, где и когда она взорвется. Такой сотрудник, имеющий достаточно конфиденциальной информации, является настоящей находкой для конкурентов. Поэтому, автор полагает, что необходимо сделать, если сотрудник уведомил о своем предстоящем увольнении:

1) если возможно, быстро организовать передачу дел, скопировать его рабочую папку со всеми данными в случае возможного ущерба. Были случаи полной очистки данных из рабочих папок, все отчеты, проведенные исследования были потеряны. Это была небольшая мсть уволенного обиженного сотрудника. Из-за этого пришлось выполнять всю работу, за которую не один месяц он получал зарплату;

2) узнать настоящую причину увольнения. Для этого можно опросить родственников, близких, поговорить с коллегами и друзьями.

3) целесообразно точно узнать, куда уходит ваш сотрудник; определить степень лояльности рабочего к вашей организации и объем информации, известной ему, особенно в отношении конфиденциальных данных; рассчитать возможные риски, связанные с раскрытием известной информации сотруднику, со временем разработать меры по предотвращению возможных последствий.

Соблюдение этих простых правил позволит заранее подготовиться к возможным последствиям ухода работника.

В-третьих, в совершенствовании системы адаптации. Оценка уровня готовности нового сотрудника. Необхо-

димо разработать более эффективную программу адаптации. Сотрудник, который имеет не только специальную подготовку, но и опыт работы в аналогичных подразделениях другой организации, подвергнется адаптации в кратчайшие сроки. Но и на этом этапе возможны необычные способы решения проблем для сотрудника. Поскольку организационная структура определяется рядом параметров, новичок, по крайней мере, в малой степени, но попадает в незнакомую ситуацию. Адаптация предполагает ознакомление с производственными особенностями организации, с персоналом, корпоративной культурой, правилами поведения и т. д.

Ориентация — это практическое знакомство нового сотрудника с его обязанностями и требованиями для него со стороны организации. Руководитель подразделения помогает создать ориентировочную программу и знакомит новичков с кадровой политикой, условиями работы и правилами, принятыми в организации. Непосредственный руководитель объясняет задачи и требования к работе, вводит сотрудника в рабочую группу, организует и поощряет помощь новичкам от опытных работников.

На этом этапе новичок приспосабливается к своему статусу, что связано с его включением в межличностные отношения с коллегами. Необходимо дать новичкам возможность активно действовать в различных сферах, проверять и тестировать полученные знания об организации. Важно как можно больше поддерживать нового сотрудника, регулярно оценивать с ним эффективность его работы и взаимодействия с коллегами.

Эксплуатация. Он завершает процесс адаптации, характеризующийся постепенным преодолением производственных и межличностных проблем и перехода к стабильной работе. При нормальном развитии процесса адаптации этот этап происходит после первого года работы. Но, если эффективно заниматься процессом адаптации, то успешная работа нового сотрудника может начаться уже через несколько месяцев. Такое сокращение периода адаптации принесет значительные финансовые выгоды, особенно когда задействовано большое количество персонала.

Мероприятия по адаптации молодых специалистов, разработанные и внедренные в организации, направлены на снижение психологического дискомфорта и содействие целенаправленному усвоению и качественному выполнению его функциональных обязанностей.

Поскольку процесс вливания нового сотрудника в команду управляется и продвигается его наставником, который назначается высшим руководством, очень часто это представляет собой дополнительное бремя, которое в большинстве случаев не очень радует. Отсюда и недобросовестное отношение к задаче. Решить эту проблему может практика других организаций схожего типа. Это пособие в размере 15% от заработной платы наставника на период адаптации назначенного ему сотрудника.

Таким образом, разработка этих направлений, совершенствует систему кадрового потенциала в органах внутренних дел в целом.

Литература:

1. Федеральный закон от 07.02.2011 N 3-ФЗ «О полиции»;
2. Федеральный закон от 30.11.2011 N 342-ФЗ «О службе в органах внутренних дел Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»;
3. Федеральный закон от 19.07.2011 N 247-ФЗ «О социальных гарантиях сотрудникам органов внутренних дел Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»;
4. Указ президента РФ от 01.03.2011 N 250 «Вопросы организации полиции»;
5. Аширов, Д. А. Управление персоналом [Текст]: учеб. Пособие. — М.: Проспект, 2013;
6. Богомолова, И. П., Кривенко Е. И. «Роль адаптации работника в адаптивном развитии предприятия на основе внедрения инноваций» [Текст] Управление персоналом № 7. 2014;
7. Магура, М. Поиск и отбор персонала. М.: «Интел-Синтез», 2014.

Эффективное управление стоимостью компании

Озерова Татьяна Михайловна, студент магистратуры
Научный руководитель: Болвачев Алексей Ильич, доктор экономических наук, профессор
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

В настоящей статье проанализированы составляющие эффективного управления стоимостью бизнеса. Выявлены пять слагаемых управления, проанализирован опыт зарубежных компаний. На основании исследования разработаны пути совершенствования управления стоимостью компанией.

Ключевые слова: оценка бизнеса, управление стоимостью, инвесторы, стратегическая карта.

Effective company value management

Ozerova Tatyana Michailovna, student
Scientific adviser: Bolvachev Alexey Ilyich, doctor of economic sciences, professor
The Plekhanov Russian University of Economics (Moscow)

This article analyzes the components of effective business value management. Five components of management are revealed, the experience of foreign companies is analyzed.

Keywords: business valuation, value management, investors, strategic map.

Управление стоимостью бизнеса является одной из наиболее принципиальных и в то же время мало кованых задач по управлению.

В настоящее время тема управления стоимостью компании является достаточно актуальной, и о ней много говорят и пишут. Это объясняется тем, что управление стоимостью дает возможность привлечения инвесторов, а также оставаться конкурентоспособными компанией. Также уровень знаний про стоимость компании дает возможность прогнозировать различные перспективы её развития, что будет способствовать увеличению доходов и повышать прибыльность бизнеса.

Целью настоящей работы является выявление эффективных способов управления стоимостью компании.

При этом стоимость бизнеса является инвестиционное или внутреннее оценивание тех денежных доходов, которые владельцы капитала будут иметь, учитывая все возможные риски их вложений.

Ключевую роль в структуре экономической системе выполняет реальный экономический сектор, в котором распределяются, производятся и в дальнейшем поступают на продажу различные экономические блага.

При этом также важно учитывать наявность хозяйствующих субъектов разных форм собственности, которые являются базой экономики любого государства. С их помощью происходит формирование значительной доли доходов бюджета государства. При этом обеспечивается высокий уровень общественного спроса для удовлетворения целей получения доходов на максимальном уровне, ты условие производимой продукции или предоставления услуг. Эволюция различных рыночных механизмов позволило предприятию самостоятельно высту-

пать в качестве объекта сделок. при этом для того, чтобы определить стоимость хозяйствующего субъекта, важно проводить оценку бизнеса.

Оценка бизнеса является комплексом процессов, целью которых является сбор и обработка информации, которая необходима для того, чтобы выполнять необходимые расчёты для того, чтобы определить стоимость компании [1, с. 1].

Для понимания ситуации необходимо знать, что выполнение оценочной деятельности осуществляется не относительно определения цены имущества, активов, предпринимательского объекта в целом. основополагающее значение имеет выгода, которую он может принести как сторонним инвесторам, так и владельцу.

Как правило, оценка бизнеса может происходить не только в момент его передачи или продаже прочему владельцу, но и её течение должно проходить периодически в условиях организации для того, чтобы отслеживать тенденции отрицательного и положительного характера. это связано с тем, что если происходит падение стоимости корпорации в современных рыночных условиях, татар нужно поднимать стоимость и принимать необходимые меры.

Проводят оценку бизнеса согласно целому комплексу разных финансово-экономических параметров, наиболее значимым из которых является рентабельность. Её показателями, перво-наперво, кто и показывают уровень эффективности и продуктивности работы предприятия в современных рыночных условиях. Процесс работы любой компании может недостаточно проходить, но все стремятся работать с максимальной эффективностью, что говорит о наиболее благоприятным и выгодным применение всех резервов и ресурсов компании для того, чтобы получить от работы максимальную прибыль.

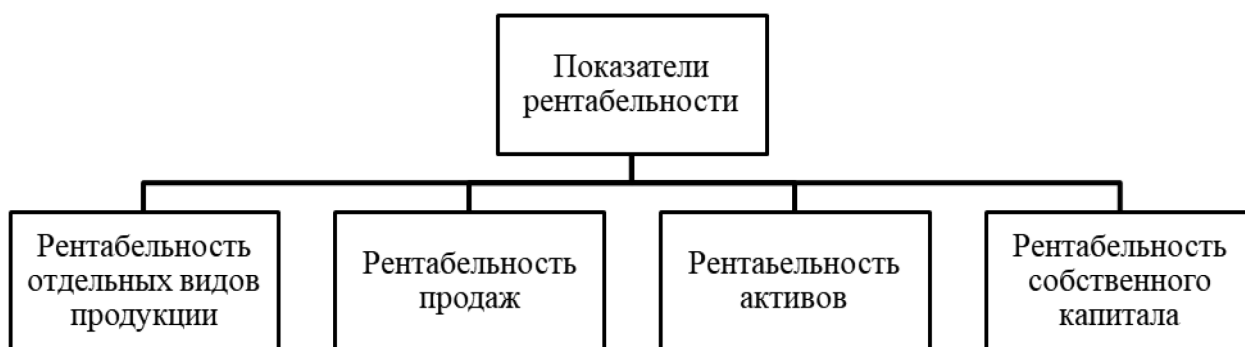


Рис. 1. Показатели рентабельности [2]

Управление стоимостью предприятия обладает комплексным характером, по крайней мере так утверждает большинство ученых современности. Его можно определять в качестве последовательной реализации принципов финансовых моделей, в результате чего можно построить, базируясь на всех решениях менеджмента предпри-

ятий,22:30:11 куда входят как финансовые, так и нефинансовые, а также стратегические и оперативные решения.

Также в процессе управления стоимостью компании важен учет различных интересов заинтересованных сторон. С учетом всех вышеперечисленных сторон выделяют пять компонентов по управлению стоимости компании.



Рис. 2. 5 слагаемых управления стоимостью компании [2]

Во-первых, очень важным моментом в данном случае является применение стратегического планирования инвестиционной стоимости капитала владельцев. При этом также важно внедрять стоимостное мышление в стратегические решения. В результате возникает необходимость в формировании качественно новых требований к необходимой информации, а также различным технологиям, которые необходимо внедрять и применять на практике для оценивания эффективности рыночной стратегии.

Современные специалисты утверждают, что целесообразно создание стратегической карты — это основной

компонент системы сбалансированных показателей компании, в которой отображаются главные цели будущей деятельности, универсальный инструмент, позволяющий гарантировать осуществление стратегии фирмы. В 1990 году при проведении исследования по теме «Показатели деятельности организации будущего» Н. Нортоном и Р. Капланом осуществлялся поиск причин плохого осуществления достаточно действенных стратегий. В результате была разработана концепция, которая получила название «Система сбалансированных показателей (BSC)».

Основополагающей идеей данной концепции было то, что предприятия в основном ограничивают себя планированием показателей финансовой деятельности, не рассматривая проблемы достижения этих показателей. Создание стратегической карты на основе метода BSC смогла позволить более детально рассмотреть подсистемы, которыми можно управлять и создавать с помощью этих систем возможности для достижения целей компании.

Главная особенность метода BSC состоит в построении характерной модели — карты с поступательной проработкой критических условий достижения целей, которые устанавливает стратегия, принятая в компании. При от-

сутствии в компании четко сформулированной стратегии данная карта не может быть построена. Нортон и Каплан предложили логику, по которой выстраивается причинно-следственная связь целей по четырем зонам (перспективам):

Рынок; Финансы; Обучение и развитие; Бизнес-процессы внутри компании.

Визуализация стратегии на стратегическую карту производства на сегодняшний день один из самых мощных инструментов управления. Основным достоинством является изображение на одном из рисунков всех целей как общего механизма осуществления стратегии [11. с. 29].

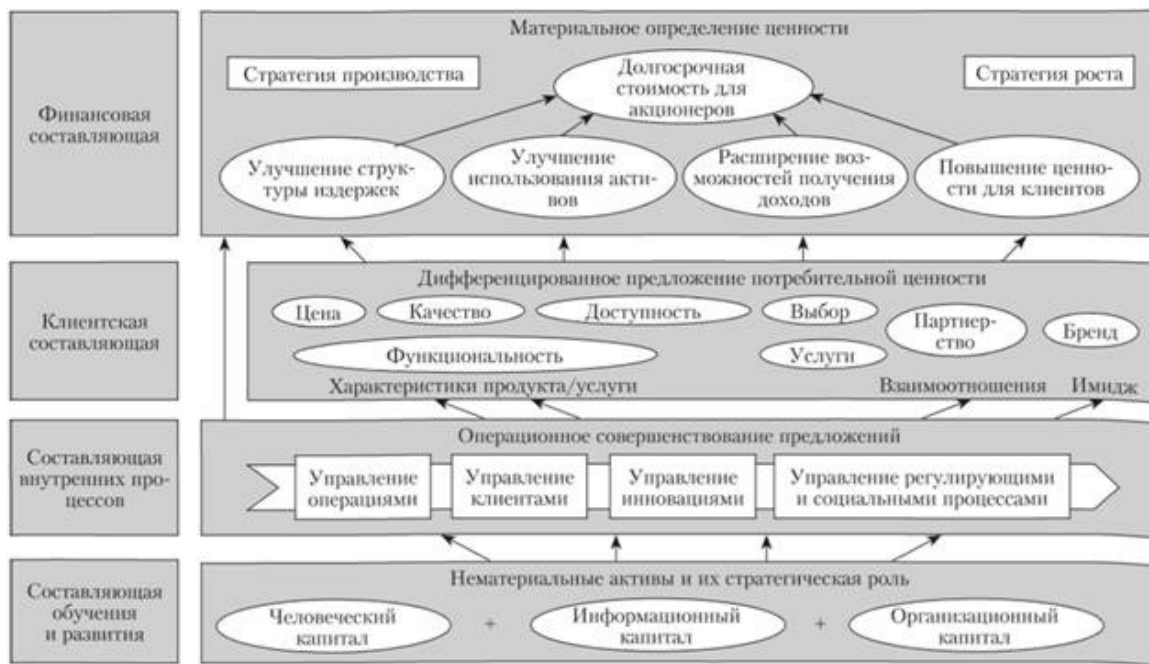


Рис. 3. Пример стратегической карты производства [11]

Результаты практической деятельности говорят о том, что создание правильно составленной стратегической карты позволит легко определить наиболее важные вопросы эффективности, стратегические инициативы и основные показатели деятельности. Именно за счет достижения согласованности и четкости в стратегических целях является важнейшей задачей менеджмента, в чем помогает создание стратегических карт. Однако, не смотря на преимущества стратегических карт, компании часто совершают ошибки при их создании. Важной отправной точкой создания стратегической карты является осмысленное видение миссии и цели компании. Зачастую формулировки цели и миссии стандартны. Индивидуальные интервью топ-менеджеров с командой необходимы для подтверждения вовлеченности руководящего состава в процесс создания стратегической карты.

Второе слагаемое — создание системы на разных этапах управления показателей оценки оперативной деятельности внутренних подразделений компании, в которой будут учтены масштабы полномочий менеджеров разного уровня организационно-управленческой струк-

туры, распределение ответственности. Данная система показателей, отталкиваясь от базовых принципов, обрывает уникальными параметрами, которые характерны как для компании, так и для отрасли.

Теперь с помощью новейшей системы показателей менеджеры могут оценивать влияние тех или иных оперативных решений, которые предполагается осуществлять внутри данного этажа управления, на стоимость всей компании. Определяя и измеряя их влияние, то есть оценивая наиболее «чувствительные зоны стоимости», команда менеджеров получает инструмент для обоснования выбора из имеющихся альтернатив и определения приоритетов.

Третьим слагаемым управления стоимостью компании выступает постоянное наблюдение за различными факторами стоимости. По итогам мониторинга необходимо предпринять срочные меры, которые будут способны выявить и устранить на ранней стадии неблагоприятные процессы и явления. Если учитывать мнение современных специалистов, то — «необходимо на ранней стадии выявить всех «разрушителей стоимости» [6, с. 151].

Четвертым слагаемым является формирование грамотной, организованной и правильной системы мотивации и стимулирования персонала компании. При этом необходимо четко определять вклад каждого из сотрудников в копилку стоимости предприятия. 22:35:28 Для этого желательно внедрять на предприятии специальную систему, которая будет мотивировать выполнять такие действия. Она основана на том, что нужно привязывать переменную часть зарплаты к новым параметрам, которые основаны на стоимости предприятия. В данной ситуации возникает необходимость в разработке целевых заданий, поиск которые необходимо выполнять на протяжении нескольких лет. В такой ситуации многие из-за предприятий применяют такую тактику. В качестве примера можно привести немецкую компанию Siemens, которая была популярна еще в конце 20 столетия, и уже тогда начала использовать данный метод. В ней около 60% вознаграждений пятиста руководителей, которые занимали высокие должности в управлении компании, была привязана к параметру роста экономической прибыли, а для персонала он составлял в пределах от 15 до 20% заработной платы [10, с. 89].

Также актуальные другие методы. Например, в американском предприятии Dow Chemical практической деятельностью является возможность накопления части бонусов с выполнением их выплат, но если достигаются целевые задания относительно роста стоимости предприятия. Применение такого принципа позволило компании в несколько раз увеличить эффективность работы многих подразделений, филиалы которых расположены в различных точках земного шара.

Также для оценивания вклада менеджеров в копилку стоимости организации можно рассмотреть возможность персонала стать владельцами акций фирмы.

В целом, можно резюмировать, что в зарубежных странах имеется разнообразный опыт управления стоимостью компании.

Пятым слагаемым выступают коммуникации с третьими сторонами и в особенности с инвесторами. Осуществляя управление стоимостью компанией, необходимо уделять данному направлению достаточное количество внимания. Все заинтересованные лица, в том числе инвесторы, должны обладать всей необходимой информацией про основополагающие показатели стоимости предприятия, а также о действиях, которые принимаются для того, чтобы увеличить прибыль компании и нивелировать различные вероятные негативные процедуры.

Поэтому возникает необходимость в прерывании инерции общепринятых традиционных аналитических методов, и заменить их на другие. К сожалению, они глубоко укоренились в управлении ещё при административном хозяйствовании и на сегодняшний день они лидируют в российском бизнесе. Поэтому, если действительно такие методики модернизировать с учетом опыта зарубежных компаний, которая на сегодняшний день являются успешными в принятии управленческих концепций,

то действительно можно повысить доход предприятия и сделать его стабильным.

Первым делом необходимо изменить подход к оценке бизнеса. Одними из распространенных методов по таким действиям в Российской Федерации является определение рентабельности и и объём прогнозируемой чистой прибыли. В то же время, для западных государств актуален другой подход. Они применяют систему управления, целью которой является проведение в стоимостной оценке бизнеса. При этом для экспертов важны действия, связанные с копированием таких параметров, как стоимость капитала, риски, анализ рыночной и добавочной стоимости объекта, который связан с предпринимательством и денежные потоки. В западных странах первостепенным является увеличение стоимости предприятия, которая есть основная цель хозяйственной деятельности. В условиях современного российского рынка спрос на оценочную деятельность на первых порах был связан с куплей-продажей движимого и недвижимого имущества. Но когда начали развиваться рыночные отношения, то процесс взаимодействия между предприятиями и компаниями значительно усложнился. Появились услуги, связанные со страхованием, передача имущества, кредитованием, отчуждением компаний и проведение сделок по слиянию. Также начали проводиться тендеры и аукционы, и при определённых условиях конкурсы по продаже фондовых инструментов, что вызвало развитие деятельности процессов оценки бизнеса. Также начали создаваться открыто экономические пространство, что начала привлекать различные иностранные инвестиции. Западные инвесторы настойчиво требуют данные про стоимость предприятия, которые также дают наёмные оценщики. Выполнение оценочной работа очень выгодно для разных структур. Государственные органы если знают о стоимости предприятия, то они могут определять процессы о приватизации, содержать налоговую базу, а также проводить оценку в судебных целях, а также соблюдать процессы при ликвидации предприятия. Стоимость компании очень важно для таких организаций, как кредитные и страховые. В данном случае оно выступает как показатель её платежеспособности. Также в данном случае можно определять страховые выплаты и заемные средства. Если владелец бизнеса полностью знает ситуацию, связанную со стоимостью своего объекта, то это позволяет внести соответствующие корректировки в бизнес-процессы, а также определить необходимые экономические показатели, зависимо от того, что именно необходимо руководителем компании.

В заключение можно сделать следующие выводы: предпринимательская деятельность, основанная на производстве продукции и услуг, сводится к получению максимально возможной прибыли в постоянно изменяющихся рыночных условиях. Помимо создания экономических благ, предприятия могут оказывать услуги по сбыту, хранению и их реализации конечному потребителю.

Реальный сектор экономики, который формируется из предприятий разных отраслей, является основой ста-

бильности национальной экономической системы. Бизнес связывает государство и население. При этом он обеспечивает крупные денежные поступления в бюджет, а также обеспечивает потребности общества в определенных продуктах и услугах.

Сам объект хозяйственной деятельности может выступать предметом сделок. Даже для собственного владельца предприятие является, прежде всего, средством вложения инвестиций, с последующей отдачей. Все это обуславли-

вает необходимость эффективного управления стоимостью компании.

Наиболее эффективным считаю создание стратегической карты, которая является управленческим инструментом, который способствует осуществлению стратегии фирмы и достижению ее целей. В процессе разработки создается определенный командообразующий эффект, т. е. достигается общее понимание высшим звеном управления стратегии и целей компании.

Литература:

1. Алехин, М. В. Оценка бизнеса. Системный подход к оценке бизнеса корпорации // Вестник Шадринского государственного педагогического института. 2015. № 1 (25). с. 97.
2. Бусов, В. И., Землянский О. А., Поляков А. П. Оценка стоимости предприятия (бизнеса), Издательство «Юрайт», 2017. с. 158
3. Бусов, В. И. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): Учебник для академического бакалавриата/В. И. Бусов, О. А. Землянский. — Люберцы: Юрайт, 2016. с. 38-39
4. Бухарин, Н. А., Озеров Е. С., Пупенцова С. В., Шаброва О. А. Оценка и управление стоимостью бизнеса: учеб. пособие/под общей редакцией Е. С. Озерова — СПб: ЭМ-НиТ, 2016. с. 134
5. Касьяненко, Т. Г. Оценка стоимости бизнеса: Учебник для академического бакалавриата/Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. — Люберцы: Юрайт, 2016. с. 216
6. Коупленд, Т., Колер Т., Муррин Дж. Стоимость компании: оценка и управление, 2-е издание. — М.: ЗАО «Олимп — Бизнес». 2015. с. 151
7. Кэхилл, М. Инвестиционный анализ и оценка бизнеса: Учебное пособие/М. Кэхилл. — М.: ДиС, 2017. с. 149-150
8. Никонова, И. А. Стоимость компании // Сборник научных статей кафедры «Экономика инвестиций» Московского авиационного института, под науч. ред. А. Н. Трошина. — М.: Доброе слово, 2015. с. 93
9. Парамонова, Т. Н. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): Учебное пособие/Т. Н. Парамонова, И. Н. Красюк. — М.: КноРус, 2018. с. 114
10. Роберт, Ф. Райлли, Роберт П. Швайс. Оценка бизнеса — опыт профессионалов. Издательство «Квинто-Консалтинг», 2017. с. 89
11. Шпилевская, Е. В., Медведева О. В. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). Издательство «Феникс», 2014. с. 29
12. Щербакова, О. Н. Применение современных технологий оценки стоимости бизнеса действующей компании // Финансовый менеджмент. — 2018. — № 1. с. 77-78.

Brief analysis of KASE forex transactions in 2019

Orazova Aigerim Kanatovna, master of economics
Kazakh-German University (Almaty, Kazakhstan)

The article analyses transactions in the forex stock market of Kazakhstan for 2019. The information is provided for each type of currency transactions (futures, forwards, swaps and disputes) by month. Forward contracts represent only 5% of the total volume of foreign exchange transactions on the stock market. Currency swaps were preferred by the majority of forex market participants.

Keywords: KASE, currency operations, forex market of Kazakhstan.

Краткий анализ валютных операции на KASE за 2019 год

Оразова Айгерим Канатовна, магистр экономики
Казахстанско-Немецкий университет (г. Алматы, Казахстан)

В статье проанализированы операции в валютном фондовом рынке Казахстана за 2019 г. Приведены данные по каждому виду валютных транзакций (фьючерсам, форвардам, свопам и спотам) в разрезе месяцев. Форвардные контракты

составляют только 5% от общего объема валютных операции на фондовом рынке. Валютным свопам отдано предпочтение большинством участников валютного рынка.

Ключевые слова: KASE, валютные операции, валютный рынок Казахстана.

In the context of transaction types, operations on spot and currency swaps and futures are conducted in the exchange market, while forward operations are conducted in the interbank currency market. At the beginning of 2019, the volume of one-day and two-day foreign exchange swap transactions

amounted to USD 21.9 billion. Overall, the total volume of foreign exchange swap transactions exceeded the volume of spot transactions by 3.3 times. The share of forward contracts is still insignificant and accounts for 5.0% of the total volume of spot and FX swap transactions (Figure 1).

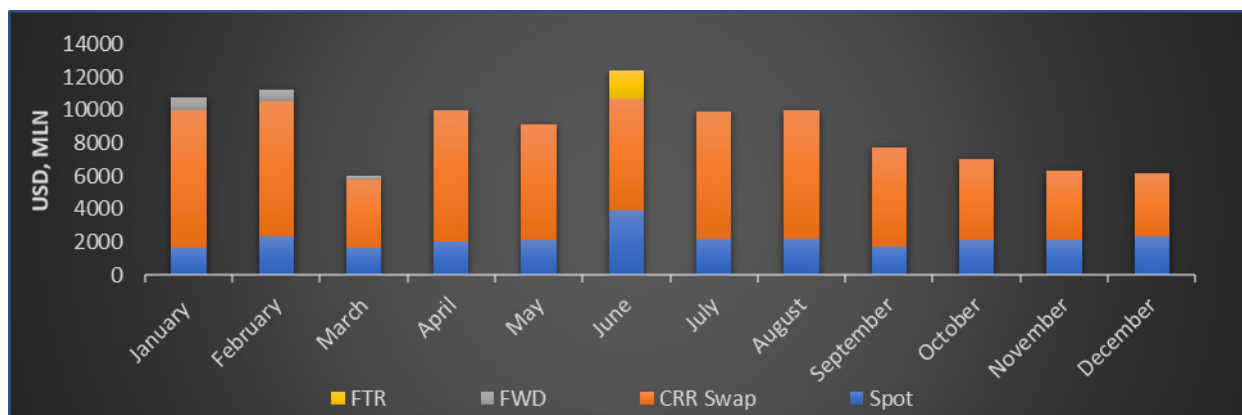


Fig. 1. Trading volume on the currency market by type of transaction

Made by author with the source [1]

By the middle of the year, the volume of transactions on the exchange market rose to USD 30.2 billion, but by the end of the fourth year it reached USD 19.9 billion, a 26.8% decrease. During the year, the volume of foreign exchange swap transactions fell from USD 21.9 billion to USD 13.2 billion (by 36.1% since the beginning of the year). In June, two futures transactions were carried out on the exchange market, their share accounting for 5.9% of the total volume of spot and FX swap transactions.

Since the hedging operation of currency risks is widely spread with the counterparty-bank, it is reasonable to refer to KASE statistical data on interbank currency trading. In despite of significant volumes of interbank trades exceeding exchange ones, the overwhelming number and volumes of these transactions do not refer to currency transactions, i. e. purchase and sale of foreign currency. Interbank market statistics also reflect currency risk hedging transactions.

Thus, in Q12019, the volume of one subsidiary bank's operations, mainly in hedging equity capital from foreign exchange risks, amounted to USD 21.2 billion, or 66.2% of the total volume of over-the-counter trading (65.7% in Q42018). At the same time, these transactions were conducted within the banking group and had no impact on the volume of demand or supply of foreign currency in the domestic foreign exchange market and, therefore, on the formation of the tenge exchange rate.

The share of forward deals in the total volume of over-the-counter transactions is still small:

in the first quarter — 2.1%;

in Q2—2.2%;

in Q3—1.7%;

in the fourth quarter — 1.7%.

This means that forward deals are not in high demand by FX traders, regardless of their advantages.

Without hedging currency risks, trading volumes on the interbank market are much smaller and comparable with those on the exchange currency market. In Q12019, the trading volume in the interbank foreign exchange market (except for equity hedging transactions) amounted to USD 10.9 billion, which is 6.6% less than in the previous quarter (Q42018 — USD 11.6 billion).

The total volume of transactions on the OTC foreign exchange market amounted to USD66.7 billion at the end of 2019, up from the beginning of the year by 7.1% (USD62.0 billion in Q1). As for the proportion between currency spot and swap, in 2019 the volume of OTC foreign exchange swap transactions exceeded the volume of spot transactions by 21% (Figure 2).

As a reminder, starting from January 1, 2014 the National Bank of the Republic of Kazakhstan has introduced requirements according to which «an open long and/or short position of a bank on derivative financial instruments in the currency of a foreign country (group of foreign countries), opened on conditional claims accounts and accounts of contingent liabilities should not exceed 30% of the open long and (or) short position of the bank in the same foreign currency on balance sheet accounts.

On 22 April 2018 the amendments were made to No. 9 of the Rules for Brokerage and Dealer Activity on the Securities

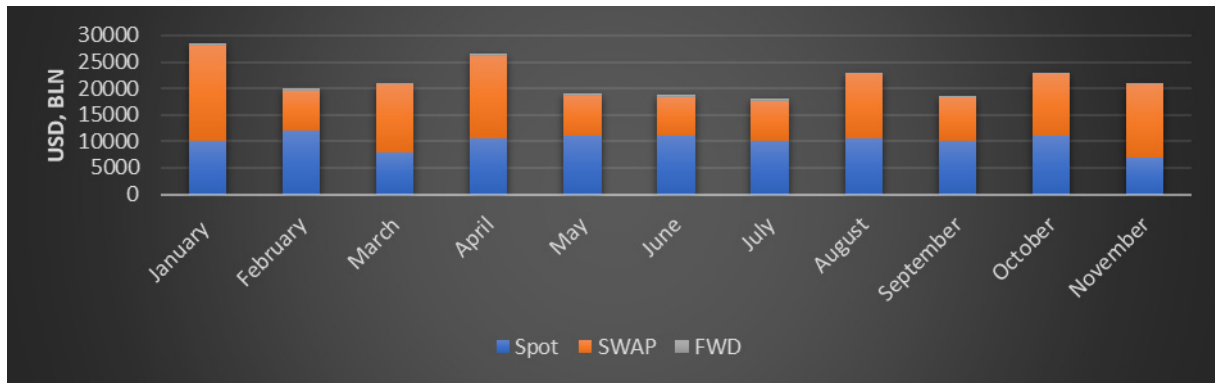


Fig. 2. Trading volume in the interbank forex market by type of deals

Made by author with the source [1]

Market, approved by the resolution of the Board of the National Bank of Kazakhstan dated 3 February 2014 that broker organizations were granted the right to participate in exchange trading on the foreign exchange market [2]. To access currency trading on KASE, a broker must have a license of the National Bank to conduct banking operations in national and foreign currencies and membership in KASE in the category of «foreign currency». In addition, there is a commission fee of KASE on foreign currency transactions at a rate of 0.0005% of the amount of each transaction, concluded by the broker. For the participation of brokers in the trades on the foreign currency market it is provided for the settlement of trades on the terms of pre-delivery of sold and payment

for purchased foreign currency, the restriction of net purchase per day — no more than \$ 100 thousand per client of the brokerage organization in the equivalent of tenge at the official rate of the National Bank. In terms of development of the currency market in Kazakhstan, the new rules will increase the number and diversity of currency players on the exchange, which will certainly contribute to the development of this market. However, the restriction of net purchase per day to the amount not exceeding \$ 100 thousand per client of a brokerage organization is bewildering, so it means that only fairly small transactions (by the standards of the currency market) will go through brokers, while large transactions will still go through the banks.

References:

1. Financial Market Review 2019. — Текст: электронный // nationalbank.kz: [сайт]. — URL: [https://nationalbank.kz/?getpg=Search %20For %20Page](https://nationalbank.kz/?getpg=Search%20For%20Page) (дата обращения: 08.06.2020).
2. KASE will provide brokers with access to currency market trading. — Текст: электронный // kapital.kz: [сайт]. — URL: <https://kapital.kz/finance/69275/kase-predostavit-brokeram-dostup-k-torgam-na-valyutnom-rynke.html> (дата обращения: 08.06.2020).

Методический инструментарий исследования конкурентоспособности

Петров Роман Андреевич, студент магистратуры
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

В статье рассматриваются актуальные инструменты исследования конкурентоспособности коммерческих организаций

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, методический инструментарий конкурентоспособности

The article discusses relevant research tools on the competitiveness of commercial organizations

В настоящее время эффективность деятельности большинства организаций во всех отраслях экономики напрямую зависит от их возможности определять и использовать свои конкурентные преимуще-

ства. Понятие конкурентоспособности рассматривалось во многих научно-практических исследованиях М. Портера, А. Томпсона, А. Дж. Стрикленда, И. Ансоффа и ряда других известных авторов. Изучение конкурентоспособ-

ности, анализ ее составных элементов, методов оценки является неотъемлемым стратегическим приоритетом любого коммерческого предприятия. На основе анализа конкурентоспособности компания может идентифицировать важнейшие риски и угрозы как внутренней, так и внешней среды, а также определить возможности для обеспечения устойчивого развития.

Обеспечение конкурентоспособности — сложный и многоаспектный процесс, требующий от организации больших усилий с ресурсной и методологической точки зрения. Возможность организации генерировать прибыль за счет реализации востребованных товаров и услуг далеко не всегда является индикатором ее конкурентоспособности. Во внимание должны приниматься множество факторов, связанных с изменением рыночной конъюнктуры, сезонности спроса, государственного вмешательства в развитие отрасли, в которой работает компания и многие другие.

Во многих научных работах конкурентоспособность отдельно взятой организации связывают с конкурентоспособностью производимой ее продукции [1]. Это справедливо для тех компаний, которые осуществляют производственную деятельность — преобразуют экономические ресурсы в товары для последующей реализации на рынке. Конкурентоспособность таких компаний можно исследовать на основе сравнительного анализа производственных издержек, технологий производства, функциональных характеристик производимых товаров. Но для торговых организаций, не занимающихся производством товаров, такой подход к исследованию конкурентоспособности не может быть применим. В этой связи анализ подходов к исследованию конкурентоспособности предприятий, работающих в различных отраслях экономики, является важной практической задачей.

В научной литературе рассматривают следующие группы исследования конкурентоспособности:

- матричные методы;
- операционные методы;
- комплексные методы.

Матричные методы широко освещены в работах М. Портера, Ж.-Ж. Ламбена, Б. Хендерсона и ряда других авторов [3]. В своих работах авторы рассматривали конкурентоспособность как стратегический аспект функционирования любой организации вне зависимости от отрасли и сферы деятельности. Суть матричных методов сводится к построению специальных графических моделей (матриц), отражающих текущее положение сравниваемых организаций по ряду параметров (так, к примеру для матрицы Бостонской консалтинговой группы (автор — Б. Хендерсон) этими параметрами являются занимаемая доля рынка и темпы роста продаж. Матричные методы позволяют на основе сопоставления позиций исследуемых компаний определить их конкурентное положение на рынке относительно друг друга [4]. Но для того, чтобы матричные методы были репрезентативными нужна достоверная информация о текущих объемах производства

и продаж сравниваемых организаций, получение которой в текущих условиях затруднительно. Так же матричные методы исследования далеко не всегда отражают реальное положение конкурентных преимуществ по той причине, что не учитывают отдельные факторы внешней и внутренней среды организаций, способные влиять на объемы продаж и темпы роста. Например, высокий объем продаж отдельно взятой компании в изучаемый период может быть связан с проведением рекламных или стимулирующих мероприятий, которые могут иметь краткосрочный эффект. Тем не менее, важное преимущество матричных методов заключается в том, что они дают представление об общем состоянии конкуренции в конкретной отрасли (конкретном рынке) и позволяют определить основных конкурентов для исследуемой компании [2].

Операционный метод исследования конкурентоспособности направлен в первую очередь на сравнительный анализ элементов системы управления конкурирующих компаний, выявление преимуществ и недостатков элементов точки зрения их эффективности. Любая коммерческая организация, целью которой является получение прибыли, имеет определенную структуру управления, которая предусматривает разделение функций между отделами (департаментами), отвечающими за реализацию конкретных бизнес-процессов в области общего управления, сбыта, управления персоналом, маркетинга, стратегирования и т.д.

В качестве основных показателей операционного метода исследования конкурентоспособности могут выступать отдельные показатели эффективности функционирования структурных подразделений (см. таблицу 1).

Дальнейшее использование операционного метода основывается на использовании экспертного подхода к оценке текущей и будущей конкурентоспособности организации по отдельным видам осуществляемых операций. Такой подход является более наглядным отражением уровня конкурентоспособности, т.к. охватывает все бизнес-процессы отдельно взятой организации, но также как для матричного метода существует проблема объективности проводимого исследования в виду сложности получения информации о внутренних бизнес-процессах конкурирующих организаций.

Комплексные методы исследования конкурентоспособности основаны на разработке специальных комбинированных моделей для оценки текущей и потенциальной конкурентоспособности организации на основе использования матричных и операционных методов, а также расчета интегральных показателей. Интегральный показатель может быть рассчитан на использовании весовых коэффициентов значимости отдельных показателей конкурентоспособности и может быть представлен следующим образом:

$$k = \sum(a_i W_i) \quad (1)$$

где k — коэффициент конкурентоспособности организации;

Таблица 1. Показатели операционного метода исследования конкурентоспособности

Группа операционных показателей	Структурное подразделение	Характеристика показателей
Показатели производственной деятельности (деятельности по оказанию услуг)	Производственное подразделение	Общий объем производства (оказания услуг) Объем производства (оказания) отдельных категорий товаров/услуг Общие и удельные издержки Величина активов Величина оборотного капитала
Показатели сбытовой деятельности	Отдел продаж	Уровень продаж (объем выручки) Уровень прибыли до налогообложения Уровень чистой прибыли
Показатели маркетинговой активности	Отдел маркетинга	Объем вложений в рекламу и продвижение Возврат на маркетинговые инвестиции
Показатели эффективности управления персоналом	Отдел кадров	Показатели динамики движения персонала
Показатели эффективности управления финансами	Финансовый отдел	Показатели финансовой устойчивости организации (рентабельность, ликвидность, соотношение дебиторской и кредиторской задолженности)

Источник: составлено автором.

a_i — значение факторного показателя конкурентоспособности организации;

W_i — вес факторного показателя конкурентоспособности.

Использование комплексных методов исследования конкурентоспособности может дать наиболее точную оценку состояния организации в текущем периоде и определить ее основные перспективы развития в долгосрочном периоде, но внедрение такого подхода к исследованию является наиболее затратным методом и требует при-

влечения наиболее квалифицированных специалистов, имеющих практический опыт оценки и исследования конкурентоспособности в различных отраслях и сферах деятельности.

Подводя итоги, стоит отметить, что конкурентоспособность организации — комплексное явление, которое охватывает все аспекты деятельности любой организации. Исследование конкурентоспособности дает важную коммерческую информацию, которая впоследствии становится основой долгосрочной стратегии устойчивого развития.

Литература:

1. Лещенко, Е. С. Повышение конкурентоспособности предпринимательских структур промышленности: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 — М, 2013. — 193 с.
2. Портер, М. Ю. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов/М. Ю. Портер. — М.: Альпина Паблишер, 2019. — 454 с.
3. Томпсон, А. Стратегический менеджмент. Создание конкурентного преимущества/А. Томпсон, М. Питерс, Д. Гэмбл, А. Стрикленд. — Киев.: Диалектика, 2018. — 800 с.
4. Ламбен, Ж. Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок/Ж. Ж. Ламбен, Р. Чумпитас, И. Шулинг. — СПб.: Питер, 2017. — 328 с.

Методические подходы к оценке финансовой прозрачности компании

Рассадинова Анастасия Викторовна, студент магистратуры;
Поротова Ольга Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент
Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

В статье авторы поднимают вопрос оценивания финансовой прозрачности компании и предлагают метод оценки.

Ключевые слова: финансовая отчетность, финансовая прозрачность компании, балльно-весовой метод.

На современном этапе общественного развития утверждение о том, что «кто владеет информацией, тот владеет миром» является не просто красивой фразой, а одним из важнейших стратегических принципов устойчивого развития современной корпорации. Способность широкого круга заинтересованных лиц владеть той частью информации, которая предполагает принятие важнейших решений, основанных на принципах рациональности, экономической обоснованности, своевременности, доступности, понятности, связана с таким понятием как прозрачность.

М.А. Вахрушина определяет прозрачность как «достоверность, ясность и легкопроверяемость сведений о чем-либо, отсутствие секретности» [2].

Подавляющие объемы информации о компании содержатся в её отчетности. В последние годы широко развивается концепция интегрированной отчетности, суть которой заключается в представлении организацией периодического отчета о своей деятельности, имеющего стратегически направленный вектор, содержащего как финансовую, так и нефинансовую информацию и основанного на качественно новом подходе к раскрытию стоимости капитала [4].

Согласно определению, закрепленному в Международном стандарте интегрированной отчетности, интегрированный отчет «представляет собой «краткое изображение того, как стратегия, управление, результаты и перспективы организации в контексте внешней среды ведут к созданию стоимости в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе» [3].

Действительно, на современном этапе общественного развития вся информация, представляемая компанией в своих итоговых отчетах коррелирует между собой, так как обширная картина создания стоимости отражает в себе взаимосвязь и взаимозависимость между самыми различными компонентами: не только финансовым, но и производственным, человеческим, социально-репутационным, интеллектуальным, экологическим и т. д. [3].

В то же время, несмотря на безусловную важность всех компонентов, основой создания интегрированной отчетности все же выступает финансовая составляющая. «Качество управленческих решений, принимаемых внешними пользователями, в первую очередь, зависит от достоверности и надежности информации, раскрываемой в финансовой отчетности организаций, то есть от уровня

её прозрачности» [2]. Именно высокий уровень прозрачности в части раскрытия финансовой информации «позволяет стейкхолдерам более качественно оценить риски компании, что оказывает положительное влияние на уровень рейтинга» [1].

Для того, чтобы оценить состояние финансовой прозрачности компании, необходимо исследовать определенные показатели, характеризующие текущее положение дел в данной сфере. Однако каких-либо методик оценки финансовой прозрачности, которые могли бы быть широко использованы рядовыми (внешними) пользователями информации о компании, не существует. В этой связи, представляется целесообразным разработать систему критериев (показателей) и выбрать метод оценки.

Прежде всего, необходимо отметить, что какие-либо количественные показатели в русле данной оценки использовать крайне сложно, так как речь идет не о фактах финансово-хозяйственной жизни или инвестиционном проекте, или анализе финансового состояния, а лишь о финансовой информации. В этой связи, представляется целесообразным использовать качественные показатели оценки состояния финансовой прозрачности.

Показатель состояния финансовой прозрачности компании (ПФТ) определяется на основании оценки ответов на вопросы, приведенные в табл. 1.

В качестве метода исследования предлагается балльно-весовой метод, суть которого заключается в оценивании показателя путем присвоения баллов, а затем их «взвешивания» на установленные для каждого показателя весовые значения. При этом баллы присваиваются в рамках определенной балльной шкалы, характеризующей каждый выставяемый балл с точки зрения сути соответствующей оценки. В свою очередь, весовой параметр зависит от значения конкретного оцениваемого показателя в рамках главного субъекта оценки.

Ответы, на вопросы, представленные в табл. 1, позволяют получить представление об общей организации в компании системы раскрытия финансовой информации. При этом оцениваются и выполнение законодательных норм, и организационные аспекты, в частности, наличие и эффективность работы служб внутреннего контроля и аудита, контроль за их результативностью со стороны главных органов системы корпоративного управления (Совет директоров, Правление и проч.).

Таблица 1. Вопросы для оценки финансовой прозрачности компании

Вопросы	Вес	Балл
1. Составляется ли отчетность по российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ)?	2	X
2. Соответствует ли отчетность по РСБУ нормам российского законодательства?	3	X
3. Соблюдаются ли требования к раскрытию финансовой отчетности по РСБУ?	3	X
4. Составляется ли консолидированная отчетность по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО)?	2	X
5. Соответствует ли консолидированная отчетность по МСФО нормам российского законодательства и стандартам МСФО?	3	X
6. Соблюдаются ли требования к раскрытию финансовой отчетности по МСФО?	3	X
7. Соблюдаются ли требования в отношении обязательного аудита финансовой отчетности по РСБУ, консолидированной финансовой отчетности по МСФО?	3	X
8. Составляется ли отчетность в соответствии с требованиями законодательства о рынке ценных бумаг?	3	X
9. Соответствует ли отчет эмитента предъявляемым к нему требованиям?	2	X
10. Выполняются ли требования в отношении раскрытия отчетности участником рынка ценных бумаг?	3	X
11. Соблюдаются ли сроки и периодичность формирования и раскрытия финансовой отчетности?	2	X
12. Весь ли состав финансовой отчетности (по РСБУ, МСФО, эмитента и проч.), подлежащей раскрытию, предоставляется в публичный доступ?	2	X
13. Содержатся ли сведения о финансовых показателях, финансовая отчетность в годовых отчетах предприятия?	1	X
14. Раскрывается ли финансовая отчетность и годовой отчет на официальном сайте предприятия?	3	X
15. Раскрывается ли финансовая отчетность и годовой отчет на публичных сайтах (кроме официального сайта предприятия), например сайте Центра раскрытия корпоративной информации и др.	1	X
16. Позволяет ли организация службы внутреннего аудита и службы внутреннего контроля эффективно осуществлять возложенные на них функции в отношении контроля за своевременностью, полнотой и достоверностью формируемой, представляемой в полномочные органы и раскрываемой финансовой отчетностью?	2	X
17. Осуществляет ли совет директоров предприятия контроль за деятельностью службы внутреннего аудита?	2	X
18. Имеется ли на предприятии достаточная внутрикорпоративная нормативная база, содержания требования по составлению, представлению, раскрытию и контролю в отношении финансовой отчетности, прочих финансовых показателей?	1	X
19. Содержат ли аудиторские заключения независимых (внешних) аудиторов факты о неполном, недостоверном отражении информации, содержащейся в финансовой отчетности?	3	X
20. Содержат ли отчеты о внутренних аудиторских проверках, отчеты службы внутреннего контроля факты о неполном, недостоверном отражении информации, содержащейся в финансовой отчетности?	2	X
21. Получало ли предприятие замечания (предписания) о нарушениях норм законодательства по раскрытию финансовой отчетности по результатам проверок полномочных органов?	2	X

Источник: составлено автором с учетом требований законодательства РФ [6; 7; 8; 9].

Оценка ответов на вопросы 1-18 производится путем присвоения им значений по пятибалльной шкале:

- равное 1 — «да» («постоянно», «всегда», «в полном объеме»);
- равное 2 — «почти всегда», «за редким исключением»;
- равное 3 — «в основном» («как правило», «достаточно полно»);
- равное 4 — «частично» («отчасти да», «в некоторых случаях», «недостаточно полно»);
- равное 5 — «нет» («никогда», «ни в каких случаях»).

Оценка ответов на вопросы 19-21 производится путем присвоения им значений по пятибалльной шкале:

— равное 1 — «нет» («никогда», «таких фактов не было»).

- равное 2 — «частично» (не более одного факта);
- равное 3 — «в основном» (факты имели место 2 раза)
- равное 4 — «в некоторых случаях» (факты имели место 3 раза);
- равное 5 — «да» (факты имели место более трёх раз).

Показатель состояния финансовой прозрачностью (ПФТ) представляет собой среднее взвешенное значение оценок ответов на вопросы, приведенные в табл. 1 и рассчитывается по формуле:

$$\text{ПФТ} = \sum_{i=1}^{21} \text{балл}_i \times \text{вес}_i : \sum_{i=1}^{21} \text{вес}_i \quad (1)$$

где:

балл₁ — оценка от 1 до 21 ответа на соответствующий вопрос, приведенный в табл. 3 (балльная оценка);

вес₁ — оценка по шкале относительной значимости от 1 до 21 ответа на соответствующий вопрос, приведенный в табл. 3 (весовая оценка).

Необходимо подчеркнуть, что главными критериями эффективности разрабатываемых методик оценки уровня (состояния) финансовой прозрачности компании должны выступать точность, комплексность, понятность, доступность, широкая применимость, учет законодательных требований к раскрытию информации. Также данные методики должны иметь в своей основе целостную концепцию информационной прозрачности деятельности экономических субъектов для заинтересованных пользователей, разработка которой обусловлена «недостаточной» степенью регламентации подлежащих раскрытию отдельных аспектов деятельности экономических субъектов, пороговым уровнем информационной прозрачности российских компаний, низкой эффектив-

ностью методологии контроля достоверности данных, предоставляемых и публикуемых организациями. Поскольку измерение прозрачности имеет выраженную отраслевую направленность, концепция должна разрабатываться с учетом отраслевых особенностей различных сегментов — кредитных организаций, финансовых компаний, производственных организаций, организаций сферы услуг и т. д. [1].

Таким образом, в целях оценки финансовой прозрачности компании предлагается оценка качественных показателей, (в том числе, с позиций выполнения законодательных норм, наличия служб внутреннего контроля и аудита и оценки выполнения ими соответствующих функций; контроля за работой данных служб со стороны главных органов системы корпоративного управления). Оценка финансовой прозрачности предполагает использование балльно-весового метода: итоговый показатель рассчитывается по формуле средневзвешенного значения, а затем ранжируется по разработанной шкале.

Литература:

1. Булыга, Р.П. Информационная прозрачность: подходы к оценке, ключевые характеристики, тренды/Р.П. Булыга, И.В. Сафронова // Учет. Анализ. Аудит. — 2019. — Т.6. — № 6. — с. 6-18.
2. Вахрушина, М.А. Корпоративная отчетность как результат эволюции отчетной информации компании/М.А. Вахрушина, А.А. Толчеева // Вестник пермского университета. — 2017. — Т. 12. — № 2. — с. 297-309.
3. Подход к формированию интегрированной отчетности [Электронный ресурс]/Российская региональная сеть по интегрированной отчетности. — URL.: <http://ir.org.ru/approach.html>.
4. Положение о проведении исследования «Корпоративная прозрачность крупнейших российских компаний — 2019 [Электронный ресурс]/Портал исследования корпоративной прозрачности. — URL.: <http://corptransparency.ru/attach>.
5. Тупченко, В.А. Интегрированная отчетность как форма инновационного развития/В.А. Тупченко, Е.С. Копкова // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. — 2016. — с. 228-238.
6. Федеральный закон от 27.07.2010 г. № 208-ФЗ (ред. 26.07.2019 г.) «О консолидированной финансовой отчетности» // Российская газета. — 30.07.2010 г. — № 168.
7. Федеральный закон от 06.12.1011 г. № 402-ФЗ (ред. 26.07.2019 г.) «О бухгалтерском учете» // Российская газета. — 09.12.2011 г. — № 278.
8. Федеральный закон от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ (ред. 04.11.2019 г.) «Об акционерных обществах» // Российская газета. — 29.12.1995 г. — № 248.
9. Федеральный закон от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ (ред. 26.11.2019 г.) «Об аудиторской деятельности» // Российская газета. — 31.12.2008 г. — № 267.

Реструктуризация рабочей силы в условиях кризиса

Савкина Надежда Сергеевна, студент магистратуры
Российский государственный социальный университет (г. Москва)

В данной статье рассмотрена реструктуризация рабочей силы как один из способов минимизирования потерь предприятия. Автор приводит последствия реструктуризации и способы избежать ее.

Ключевые слова: реструктуризация, персонал, кризис, предприятие.

The labor restructuring in times of crisis

This article describes the restructuring of the workforce as one of the ways to minimize enterprise losses. The author gives the consequences of restructuring and ways to avoid it.

Keywords: restructuring, personnel, crisis, enterprise.

Мировой финансовый кризис всегда приводит к спаду экономического роста отдельных государств, что, в свою очередь, ведет к проблемам развития предпринимательских структур. Обычно это связано со снижением спроса на товары и услуги, а следовательно, по законам экономики, рано или поздно приведет и к снижению предложения [1]. Для того, чтобы минимизировать потери предприятиям приходится как-то подстраиваться под меняющиеся условия, например, сокращать расходы на производимые товары или оказываемые услуги, зачастую ухудшая их качество; проводить реструктуризацию; изменять свои стратегии [2].

Последствия таких изменений не всегда имеют только положительный эффект. Так, при проведении реструктуризации многие предприятия вынуждены пересматривать свою кадровую политику: организации либо прекращают нанимать новых сотрудников, либо вообще сокращают их численность [3].

Сокращение численности сотрудников несет ряд негативных последствий:

1. Производительность труда зачастую не растет, как этого ожидают, а наоборот падает. Это связано с увеличением нагрузки: объем работы возрастает, следовательно, нагрузка на человека пропорционально растет [5].

2. Ухудшение деловой репутации

3. Риск потери высококвалифицированных специалистов, что в дальнейшем может привести к еще большим финансовым проблемам, чем выплата зарплат существующему персоналу.

4. Снижение качества работы оставшегося персонала, т.к. работники могут испытывать страх и рост уровня стресса из-за их возможного увольнения. Кроме этого, работникам попросту может не хватать времени из-за возросшего объема работ.

При проведении реструктуризации компании необходимо не забывать о том, что несмотря на затраты по содержанию сотрудников, они все же являются значимым,

ценным, уникальным активом. Поэтому, возможно лучше использовать другую стратегию, позволяющую сохранить рабочие места, но при этом сократить расходы на их содержание:

1. Сокращение заработной платы и иных стимулирующих выплат до момента стабилизации;
2. Прекращение найма новых сотрудников;
3. Переобучение сотрудников;
4. Временные неоплачиваемый отпуск;
5. Частичная занятость.

Конечно, эти меры помогут сохранить рабочие места, но сами сотрудники будут недовольны такой политикой организации, что в свою очередь, также приведет к увольнениям [6,7].

Если же сокращения штата сотрудников избежать не удастся, важно руководствоваться следующими принципами:

1. Проанализировать деятельность сотрудников и выделить тех, кто наиболее соответствует требованиям: высокая производительность при высоком качестве труда, высокая квалификация и т.п.;
2. Мотивирование оставшегося персонала;
3. Создание благоприятного климата: подбор сотрудников по схожим личным качествам, взглядам на жизнь, на труд и т.п.

Кроме того, Европейским советом по менторству и коучингу выделены следующие принципы, позволяющие снизить риск негативных последствий снижения численности рабочей силы [4]:

1. Социальный диалог и благоприятные производственные отношения — проведение консультаций, коллективных переговоров и т.п.
2. Развитие человеческих ресурсов, т.к. высококвалифицированный персонал — основной источник конкурентных преимуществ;
3. Создание благоприятных условий труда;
4. Производительность, заработная плата и общие выгоды — у сотрудников должна быть возможность уча-

ствия в обеспечении успеха предприятия и соразмерное вознаграждение за этот вклад;

5. Справедливое корпоративное управление и ведение честной деловой практики.

Литература:

1. Безкровный, А. М., Ястребов А. П. Анализ стабильности, как фактор стратегического управления предприятием в условиях кризиса // Казанская наука. 2012. № 11. с. 63-66.
2. Ларионов, Г. В., Кожура А. Е. Организация управления предпринимательской деятельностью российских предприятий в условиях кризиса // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 8. с. 60-62.
3. Поносова, Е. В., Мезенцева Е. Н. Структурный анализ факторов управления предприятием в условиях кризиса // Российское предпринимательство. 2013. № 4. с. 45-51.
4. Попкова, Е. Г., Волков И. А. Точки роста в контексте управления развитием предпринимательства: механизм формирования // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2012. Т. 13. № 7. с. 70-75.
5. Мацаев, Э. В. Разработка метода принятия управленческого решения на базе запрограммированных управленческих решений (на примере управления МСП) // Экономика и предпринимательство. 2015. № 4-1. с. 950-953.
6. Шевченко, В. А. Принятие управленческого решения как управленческая компетенция // Образование. Наука. Инновации: Южное измерение. 2015. № 2. с. 55-61.
7. Ямилов РМ. Управленческий процесс, управленческое решение: некоторые проблемы, причины и пути их решений // Сборник научных трудов вузов России «Проблемы экономики, финансов и управления производством». 2015. № 36. с. 100-104.

Однако, не следует забывать, что под реструктуризацией рабочей силы понимают не только сокращение неквалифицированного персонала, но и приобретение со-трудников необходимой квалификации.

Государственное регулирование инвестирования развития промышленных предприятий

Салтыков Александр Сергеевич, аспирант
Московский гуманитарно-экономический университет

Ключевые слова: промышленное предприятие, государство, анализ, преимущества, выгода, инвестирование.

Промышленное производство в России включает в себя много фундаментальных отраслей. Каждая отрасль выполняет целый спектр задач, который перед ней становится. Помимо получения прибыли от основного вида деятельности, для которого создаются предприятия, они также выполняют стратегические функции в масштабах государства. Примерами таких функций являются снабжение населения сырьем и товарами, необходимыми для жизни и определенного уровня комфорта, создание рабочих мест, формирование через экспорт экономических и политических отношений между странами, участие в формировании имиджа страны через использование инновационных технологий и т. д.

Учитывая масштабы промышленного производства в России, можно предположить, что необходимость в развитии потребует большого количества инвестиционных вливаний. Также принимая во внимание стратегическую роль таких предприятий, стоит сделать акцент на источниках финансирования их развития. Так как государство заинтересовано в поддержании этих отраслей ввиду

их значимости, то оно готово оказывать колоссальную поддержку, в первую очередь финансового характера.

Оказание инвестиционной поддержки со стороны государства на данный момент происходит достаточно однообразно: зачастую государство претендует лишь на процент от дохода по проектам развития. Ввиду особенностей стратегически важных предприятий, чей финансовый результат деятельности может быть отрицательным, а также продолжительных сроков окупаемости инновационных проектов промышленных предприятий, встречаются ситуации, в которых уже на этапе планирования инвестиций становится очевидным, что они будут невозвратными, но необходимость развития предприятия перекрывает риски инвестиционных потерь со стороны государства.

Предлагается разработать более гибкую политику инвестирования промышленных предприятий государством с формированием иных, отличных от финансовых, претензий на результат, а так же других выгод, формируемых в процессе развития предприятия.

Поддержка государства оказывается в процессе развития предприятия, которое по итогам предполагает улучшить результаты своей деятельности. Развитие может иметь различный характер: производство нового вида продукции, выход на новые рынки, сокращение издержек производства и т.д. Предлагается, сформировать следующие претензии государства:

- на часть положительных результатов деятельности предприятия по факту завершения процесса развития или отдельных его этапов,

- на часть ресурсов, находящихся в его распоряжении в процессе развития или по факту его завершения;

- на формирование иных возможностей удовлетворения своих интересов.

Диверсификация потенциальных выгод государства от инвестиционной поддержки поможет уйти от финансовой ориентированности результатов, что имеет положительный эффект и сможет помочь приобрести иные выгоды, в том числе социальные, в процессе инвестирования предприятий с заведомо отрицательным финансовым эффектом. Также предлагается возможность внутренней замены финансового эффекта от инвестиционных вливаний на социальный эффект в том числе на стадии осуществления проекта. Эта мера поможет сократить сроки получения эффекта от инвестиций со стороны государства, тем самым исключая или снижая риски обесценивания дохода инвестора при длительных инвестиционных процессах.

Для предприятия возможность заменить финансовые результаты деятельности на социальные по итогу процесса развития также несет положительный эффект. Прежде всего, выгода заключается в использовании финансовых результатов деятельности единолично согласно стратегии развития предприятия. Финансовые результаты деятельности могут послужить источниками финансирования дальнейшего развития предприятия.

Для оказания адресной помощи предприятиям на данный момент государство проводит анализ текущего состояния предприятия и исследует их опыт. Государство, как составляющая инвестиционного механизма на входе не имеет обратной связи в рамках данного механизма и возможности анализа процесса и выходных данных. Автором предлагается проведение трехэтапного анализа состояния предприятия на разных уровнях осуществления инвестиционной поддержки, для формирования выгод со стороны государства.

Первый этап — анализ текущего состояния предприятия. Изучению подвергается его финансовое положение и опыт ведения операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Первый этап предшествует процессу инвестирования со стороны государства, и проводится для определения благонадежности и значимости объекта инвестирования. По итогу первого этапа принимается положительное или отрицательное решение об оказании государственной поддержки развития промышленного предприятия. В случае принятия положительного ре-

шения оцениваются потенциальные выгоды для государства: экономический или социальный эффект инвестиций.

Второй этап — анализ возможностей. Проанализировать потенциал предприятия в процессе его грядущего развития. Развитие предполагает поглощение ресурсов с их последующей переработкой в конечный результат. В процессе производства важны не только финансовые ресурсы, а также информационные, кадровые, материально-технические и т.д. Второй этап предполагает проведение государственного мониторинга потребностей предприятия в процессе его развития с целью их удовлетворения в государственных интересах. Примером таких возможностей может быть использование побочной продукции производства товара в государственных интересах, подготовка специалистов за счет государственных средств с их последующим обязательным трудоустройством на промышленном предприятии, которому оказывается инвестиционная поддержка, закрепление части вновь создаваемых рабочих мест за специалистами, имеющими трудности при трудоустройстве (молодые специалисты, люди с ограниченными возможностями и т.д.) и т.д. Второй этап предполагает проведение анализа до процесса инвестирования со стороны государства, а также обновление его результатов в процессе развития предприятия. Анализ второго этапа проводится для оценки потенциальных выгод государства в процессе преобразований предприятия, в том числе финансовых. Претензии государства на выгоды от процесса развития должны соответствовать удельному весу инвестиций из государственных источников в общем объеме инвестиций проекта развития промышленного предприятия.

Третий этап — анализ результатов. Анализ результатов развития предприятия можно проводить как по итогу всего процесса, так и по завершении отдельных его этапов без ущерба для всего процесса развития в целом. Результаты работы могут носить не только финансовый характер. По факту проведения анализа результатов предлагается формирование претензий государства на прибыль предприятия, продукцию предприятия, иных вновь создаваемых ресурсов предприятия на сумму, соответствующую удельному весу источников государственного финансирования, но не приносящую ущерба его деятельности или результатам проводимого развития, с учетом уже существующего эффекта от внедрения инвестиций, сформированного в процессе развития предприятия (объект анализа второго этапа). Третий этап предлагается проводить минимум два раза, до оказания инвестиционной поддержки и по факту завершения всего процесса. По факту сравнения результатов анализа потенциальных результатов и фактических формируется окончательная претензия государства, как инвестора.

Любая претензия государства на свой доход от вложенных средств не должна приносить ущерб предприятию, выступившему объектом инвестирования, а также препятствовать его развитию: цели и процессу ее достижения.

В процессе инвестирования, с момента обращения предприятия за помощью до достижения планируемых результатов, предлагается проводить подобные анализы со стороны государства несколько раз для уточнения своих претензий. Проведение подобных видов анализа соответствует проявлению контрольной функции со стороны государства и увеличивает вероятность получения социального и экономического эффекта, коррелируемого оказанной инвестиционной поддержке.

Так как цели проведения анализов различны, то и время их проведения может отличаться. На этапе принятия решения об оказании инвестиционной поддержки промышленному предприятию со стороны государства необходимо проведения всех трех этапов анализа. Результаты первого этапа дают возможность принятия положительного или отрицательного решения. Результаты второго этапа дают возможность оценить выгоды государства от процесса развития, в который вступает промышленное предприятие. Результаты третьего этапа дают возможность оценить потенциальные претензии на результаты проведенного развития.

По итогу принятия положительного решения теряется необходимость проведения анализа первого этапа. Остаются анализы второго и третьего этапа. Чем ближе на-

чало процесса развития, тем более формализованными должны становиться результаты второго этапа анализа. Итогом проведения анализа должно быть подписанное обеими сторонами соглашение об обязательствах предприятия в процессе развития.

Данные подписанного соглашения могут уточняться по итогу проведения последующих анализов второго этапа, временные рамки которых также прописываются в соглашении. Цель проведения последующих анализов предприятием государству в ответ на инвестиционные вложения. В случае оценки такого эффекта, как отрицательного или не соответствующего ожиданиям, прекратить или скорректировать объем и характер оказываемых услуг.

Цель проведения всех трех этапов анализа — получить достижимую социальную или экономическую выгоду от оказания поддержки промышленным предприятиям даже в случае отрицательного финансового результата их деятельности. Несмотря на претензии государства на выгоду от вложенных средств, это не должно быть ущербным для предприятия, поэтому следует закрепить за предприятием возможности согласия или отказа от гибкой политики претензий государства на свой доход от вложенных средств.

Литература:

1. Николенко, Е. Б. Организационно-экономический механизм инвестиционного обеспечения НИОКР: автореф. дис.... канд. экон. наук: 08.00.05/Е. Б. Николенко. — Уфа, 2012. — 26 с.
2. Ример, М. И. Экономическая оценка инвестиций: Учебник для вузов. 3-е изд., переработанное и дополненное. — СПб.: Питер, 2017 г. — 416 с.
3. Инвестирование. Управление инвестиционными процессами инновационной экономики: учеб.-метод. пособие для подготовки магистров по направлению «Экономика»/авт. коллектив: Л. С. Валинурова, О. Б. Казакова, Э. И. Исхакова. — Уфа: БАГСУ, 2012. — 77 с.

Роль качества в повышении конкурентоспособности продукции

Севастьянова Оксана Васильевна, кандидат экономических наук, доцент;

Левашова Ксения Игоревна, студент

Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского (г. Симферополь)

Статья посвящена вопросам повышения конкурентоспособности продукции через качество продукции. Только товар высокой степени качества может быть востребован на рынке, и только те фирмы и предприятия, которые уделяют значительное внимание вопросам обеспечения и управления качеством продукции, могут рассчитывать на выживание и получение прибыли. В процессе работы были изучены следующие вопросы: понятие конкуренции и конкурентоспособности и её роль в современных условиях, управление качеством продукции и политика предприятия в области качества.

Ключевые слова: качество продукции, производимая продукция, управление качеством, выпускаемая продукция, конкурентоспособность продукции.

На современном этапе развития экономики большое внимание уделяется влиянию конкуренции на производство товаров и услуг. Потребители стали более притязательны, выбирая определённые товары, следо-

вательно, для того, чтобы удержать покупателей, производителям необходимо уделять больше внимание качеству выпускаемых продуктов. Благодаря комплексному управлению улучшением качества производимых товаров

и услуг повышается уровень экономического роста и эффективности производства.

Результативность производства является одним из наиболее значимых показателей рыночной экономики. Эффективность производства относится к окончательной цели формирования бизнеса. Рост данного показателя зависит от повышения уровня технической оснащённости, а также качества получаемого продукта.

На сегодняшний день, проблему повышения качества производства возможно решить, совместив усилия государства и руководителей предприятий. Также следует учесть, что потребители продукции также играют важную роль в решении данной проблемы, так как именно они диктуют требования к качеству товаров и услуг.

Качество продукции принято определять с помощью определённых стандартов, эталонов [1]. Стандарты качества вырабатываются в процессе анализа различных факторов, влияющих на выбор товара потребителем. Примером организации, занимающейся выработкой международных стандартов качества, является ISO, она функционирует с 1947 года и охватывает создание стандартов во всех областях кроме электротехники. Организация создает руководства, с помощью которых можно достичь определённых стандартов качества производимых продуктов. Членами ISO является 164 страны, от государства включается по одной организации, вместе они вырабатывают нормативы качества, которым должна соответствовать производимая продукция.

Управление качеством производимых товаров в общем виде учитывает структуру содержания процесса управления, то есть определение объема потребляемых товаров потребителями, а также проводит оценку необходимой степени качества продукции, выбора, доработке, реализации процедур, которые помогут обеспечить запланированный показатель качества. Необходимо выполнять стратегию оперативного управления функциями, которые нужны для принятия управленческих действий, направленных на анализ и учет информационно — контрольных функций.

Для обеспечения высокого уровня качества выпускаемой продукции необходимо четко понимать, что механизм управления качеством, который представляет собой совокупность связанных между собой объектов и субъектов управления, принципов, способов и схем управления на различных фазах жизненного цикла продукции и уровнях управления качеством, должен в первую очередь обеспечить реализацию функций управления качеством. К таким функциям относят:

1. Анализ рынка с целью прогнозирования потребностей потребителей.
2. Составление плана, позволяющего повысить качество продукции.
3. Наладить технологическое обеспечение.
4. Определить стандарты качества для выпускаемой продукции.
5. Организовать производство товаров.

6. Обеспечить стабильный уровень качества продукции.

7. Провести оценку полученного товара, рабочих мест.

8. Произвести сертификацию.

9. Произвести контроль качества.

10. Исключить производственный брак.

11. Произвести подбор поставщиков.

12. Обеспечивать повышение квалификации сотрудников.

13. Производить внутрипроизводственный учет по качеству изделий.

14. Наладить информационно-правовое, материально-технологическое, финансовое и организационное обеспечение управления качеством товаров и услуг.

Проектируя производство определенного продукта, необходимо определить уровень качества разработанного образца и стандарты его производства. На стадии проектирования и исследования достигается цель последующего изготовления, обращения и потребления. От того, насколько быстро компании реагируют на желания и потребности потребителя, а после чего воплощают определенный уровень качества производимых, и, впоследствии, выпускаемых товаров, непосредственно влияет на успех в конкурентной борьбе на рынке.

Количество целей, которые необходимо достичь производителю и учесть в период составления плана, основанного на определённых требованиях потребителя, напрямую зависит от качества информации, которая поступает к производителям, её достоверности и перспективности. На этапе разработки плана важно определить максимальную ценность произведенного товара для потребителя, а также существенно минимизировать затраты, которые необходимо вложить для обеспечения ценности по-настоящему качественного изделия [3].

Таким образом, сущностью управления является выработка, посредством анализа, управленческих решений, процесс и его реализация на определенном объекте управления. В процессе управления качеством, объектами управления можно назвать процессы, от которых напрямую зависит качество продукции, протекающие и организуемые на всех стадиях жизненного цикла продукции.

Для того чтобы грамотно измерить качество управленческих процессов, которые непосредственно влияют на качество производимых товаров, необходимо наладить организационную, процедурную и корректирующую сферу производства. Управленческие процессы являются неоднородными, в отдельных случаях, уникальными, поэтому усовершенствование данных сфер производства товаров поможет во многом улучшить качество выполняемых управленческих процессов как следствие, улучшить качества товаров и услуг.

Для того чтобы наладить систему внутрифирменного управления качеством, а именно, достигнуть определенных критериев качества выпускаемой продукции, необходимо установить в компании определенный по-

рядок, при котором вся ответственность персонала точно распределена и закреплена в документах, также следует обеспечить стабильное качество продукции и процесса управления в организации в целом. Таким образом, если исходить из основных функций управления качеством, то можно представить процесс управления организацией в этой области, как процесс исследования в маркетинговой сфере потребностей потребителей их предпочтений относительно качества товара. К функциям управления организацией для повышения качества товаров можно отнести:

1. Проектирование достижения определённого качества.
2. Формирование организационных работ для достижения определённого качества продукции.
3. Побуждение работников к активной работе, направленной на обеспечение требуемого качества продукции.
4. Проверка и анализ качества продукции.
5. Разработка и осуществление мероприятий по управлению качеством товаров и услуг.

Наиболее важными организационными функциями в процессе управления качеством продукции является контроль. Данная функция сопровождает товар на всех стадиях его производства. Для производства качественной продукции необходимо выполнять контроль по проектированию качества продукции, входной контроль материалов, контроль над операциями, проводимых при изготовлении продукции и контроль при приеме готовых товаров. Данные виды контроля могут производить как сам производитель товаров, так и инспектор, который в свою очередь сможет произвести независимый контроль качества выпускаемой продукции. Любой из этих видов контроля помогает установить отклонения от заданных требований и стандарта [2].

При составлении плана производства качественной продукции необходимо установить определенные критерии, с помощью которых будут измерять получившуюся продукцию на всех этапах производства. Необходимо составить перечень показателей для обязательной проверки, также необходимо определить стандарты измеряемых границ показателей, для того, чтобы в дальнейшем можно было их корректировать. Для того чтобы грамотно корректировать показатели производства качества продукции, необходимо указать инструменты и методы данной корректировки, назначить ответственное лицо, которое будет принимать решения, а также необходимо определиться с датами контроля и необходимой нормативной документацией.

Качество продукции является одним из наиболее важных элементов, влияющих на конкурентоспособность. Данное свойство является принципиальной возможностью произведенного товара быть успешно реализованным. Конкурентоспособность продукции проявляется только после того как она будет реализована в условиях конкурентного рынка. Таким образом, конкурентоспо-

собность товара — это более широкое понятие, чем конкурентоспособность продукции, так как оно включает в себя не только факторы, образующие конкурентоспособность продукции, а также факторы, которые связаны с реализацией этой продукции на рынке.

Получение прибыли от успешной реализации производимого товара является целью обеспечения её конкурентоспособности. В свою очередь товар может быть реализован только при условии того, что он соответствует требованиям конкретного потребителя, так как при совершении покупки потребитель выбирает из целого ряда аналогичных предлагаемых на рынке продуктов, но приобретает именно то, что в большей степени сможет удовлетворить его потребности.

При увеличении объема продукции, которая не будет востребована на рынке по причине низкого качества и при желании руководство компании сохранить стабильный уровень цен, компания теряет своих потребителей и свою репутацию. Обратное влияние на данный процесс будет в том случае если, качество продукции будет повышаться, но цена будет оставаться неизменной. Грамотное управление качеством совмещенное с грамотным управлением ценой производимой продукции дает возможность управлять конкурентоспособностью на рынке, которая в свою очередь объективно влияет на результаты экономической деятельности и финансовой устойчивости организации [4].

Обеспечение эффективности деятельности компании, а также повышение конкурентоспособности на рынке зависит от того, насколько четко реализуется такое понятие как система управление качеством. Данная система включает в себя множество управленческих процессов и для совершенствования этих процессов необходимо их измерять оценивать и анализировать. Необходимо уделять внимание процессу измерения, оценки основных и вспомогательных процессов, в то время как измерение управленческих процессов рассматривать не так глубоко [5].

В современных условиях, когда роль конкуренции стремительно возрастает организации, необходимо обеспечить приоритет своих товаров и услуг на рынке. Достойное качество продукции, которое со временем прогрессирует, является одним из наиболее значимых преимуществ, которым необходимо владеть каждой компании, стремящейся занимать лидирующие позиции на рынке. Как уже было сказано ранее, качество производимой продукции напрямую связано с организационными процессами внутри компании, и чем стремительнее организация развивает данные процессы, тем большую прибыль она принесет.

Существует множество концепций, способных повысить качество производимой продукции путем совершенствования организационных процессов. Примером таких стратегий может послужить всеобщее управление качеством (Total Quality Management, TQM). Данная концепция заключается в том, что ориентация организации

полностью зависит от потребителей, поэтому необходимо четко понимать их потребности, требования и ожидания.

TQM направлена на совершенствование всех организационных процессов путем непрерывного планомерного их улучшения. Концепция ориентирована на системный подход, анализируя потребности потребителя, а также уважала бы для того, чтобы в будущем производстве не допустить таких проблем. Анализ жалоб, производится на постоянной основе, включая множество источников информации, результаты анализа направляются во все отделы организации. Стратегия TQM предусматривает ведущую роль руководителя компании, он должен установить цели, составить план последующих действий, их направленность, а также организовать реализацию сотрудниками поставленных задач и целей. Персонал, в свою очередь, должен быть максимально вовлечен в деятельность компании, заинтересован в выполнении по-

ставленных задач и стремиться к достижению целей, поставленных руководством. Таким образом концепция всеобщего управления качеством является одним из многих видов систем управления качеством, позволяющий значительно улучшить качество производимой продукции.

Сущность вышеизложенного сводится к тому, что конкуренция на рынке товаров и услуг оказывает колоссальное влияние на уровень качества производимой продукции. Компании, способные грамотно управлять организационными процессами, анализируя состояние рынка, потребности потребителей, влияющих на уровень качества товаров, умеющие правильно организовать механизм управления качеством, придерживаясь необходимых концепций, сумеют занять лидирующие позиции на рынке, обеспечив достойное качество производимой продукции.

Литература:

1. Управление качеством/Под ред. Ильенковой С. Д.. — М.: Юнити, 2018. — 64 с.
2. Герасимов, Б.И. Управление качеством: проектирование: Учебное пособие/Б.И. Герасимов, Е.Б. Герасимова, А.Ю. Сизикин. — М.: Форум, 2016. — 96 с.
3. Елохов, А.М. Управление качеством: Учебное пособие/А.М. Елохов. — М.: Инфра — М, 2018. — 672 с.
4. Горбашко, Е.А. Управление качеством: Учебник для бакалавров/Е.А. Горбашко. — Люберцы: Юрайт, 2016. — 450 с.
5. Высочина, М.В. Процедура измерения качества управленческих процессов в системе менеджмента качества/М.В. Высочина // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. — 2017. — № 3 (40). — с. 63-70. — ISSN 2312-5330. — URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=30737392>

Оценка эффективности системы внутреннего контроля при применении методики тестирования контрольных процедур на предприятиях горно-металлургической отрасли

Суленова Юлия Суленовна, студент магистратуры
Государственный университет управления (г. Москва)

В статье рассматриваются особенности оценки эффективности системы внутреннего контроля на предприятиях горно-металлургической отрасли, представлена методика тестирования контрольных процедур.

Ключевые слова: тестирование, система внутреннего контроля, бизнес-процесс, оценка эффективности, контрольная процедура.

Рассмотрим методику тестирования контрольных процедур, остановимся на общих требованиях. Для проведения тестирования контрольных процедур формируется план тестирования.

Объем работ по тестированию формируется следующим образом: через год после документирования СВК по бизнес-процессу, должно быть проведено тестирование 100% контрольных процедур, внедренных в рамках данного бизнес-процесса; в последующих годах возможно снижение доли тестируемых контрольных процедур.

При этом в число тестируемых контрольных процедур в обязательном порядке включаются контрольные процедуры в случае, если: в данных контрольных процедурах были найдены недостатки; в данных контрольных процедурах произошли изменения, включая внедрение новых информационных систем; остальные контрольные процедуры включаются в число тестируемых на основании профессионального суждения исполнителя, при этом обеспечивается ротация контрольных процедур, подлежащих тестированию. Каждая кон-

трольная процедура должна быть протестирована не реже одного раза в три года.

Период времени с момента внедрения или изменения дизайна контрольных процедур до первого тести-

рования должен быть достаточным для формирования выборки и оценки эффективности исполнения контрольных процедур и определяется в соответствии с таблицей 1.

Таблица 1. **Определение периода времени с момента внедрения или изменения дизайна контрольных процедур до первого тестирования**

Частота выполнения контрольной процедуры	Минимальный период времени с момента внедрения контрольной процедуры до ее тестирования
Несколько раз в день	1 месяц
Ежедневно/Еженедельно	2 месяца
Ежемесячно	3 месяца
Ежеквартально	2 квартала
Ежегодно	1 год
Автоматические контрольные процедуры	-

В случае, если дизайн контрольной процедуры был изменен в рамках тестируемого периода, необходимо проводить тестирование контрольной процедуры: с начала периода по дату изменения дизайна контрольной процедуры; с момента изменения дизайна контрольной процедуры до конца отчетного периода. Рассмотрим процедуры тестирования контрольных процедур.

При тестировании контрольных процедур необходимо формирование выборки. Анализ документации (инспектирование) при тестировании контрольных процедур производится на основе выборки.

Выборочная проверка дает возможность сформировать выводы, касающиеся генеральной совокупности, из которой произведена выборка. [1]

Формирование выборки для тестирования применимо для контрольных процедур бизнес-процессов.

При определении размера выборки для тестирования контрольных процедур учитывается частота выполнения контрольной процедуры и количество хозяйственных операций и/или объектов, к которым применялась контрольная процедура за тестируемый период. Зависимость размера выборки от данных критериев приведена в таблице 2.

Таблица 2. **Определение размера выборки**

Тип контрольной процедуры / частота выполнения		Частота выполнения контрольной процедуры в течение года	Размер выборки для тестирования
Ручная или ИТ-зависимая контрольная процедура	Несколько раз в день	>240	25
	Ежедневно	53-240	20
	Еженедельно	13-52	5
	Ежемесячно	5-12	3
	Ежеквартально	2-4	2
	Ежегодно	1	1
Автоматическая контрольная процедура	-	-	Однократное выполнение контрольной процедуры для каждой ветви алгоритма Если есть несколько вариантов настройки ИС, то тестирование должно охватывать все из них

Совокупность хозяйственных операций и/или объектов, из которой формируется выборка, должна быть полной, то есть включать все операции, совершенные в период тестирования.

Для того, чтобы определить, сколько раз контрольная процедура выполнялась в течение года применяются следующие правила:

В случае, если выполнение одной контрольной процедуры содержит несколько объектов тестирования (набор

всех объектов (данных), по отношению к которым планируется проведение тестирования), для определения общего количества объектов тестирования частоту выполнения контрольной процедуры умножают на количество объектов тестирования в одной контрольной процедуре. [2]

Пример контрольной процедуры, включающей несколько объектов тестирования: ежеквартальная сверка задолженности с контрагентами.

Если каждая сверка включает около 50 контрагентов, общее количество объектов тестирования будет рассчитываться путем умножения частоты исполнения контрольной процедуры (4) на количество объектов в одной контрольной процедуре (50), что в итоге дает 200 объектов тестирования (записей из актов сверок с контрагентами по разным кварталам).

Полученная величина наиболее близко соответствует ежедневной контрольной процедуре, таким образом для тестирования необходимо выбрать 25 записей из актов сверок с контрагентами по разным кварталам.

Альтернативно данную контрольную процедуру можно протестировать как ежеквартальную, при этом в соответствии с таблицей 2 нужно выбрать 2 акта сверки с контрагентами и протестировать все записи в каждом выделенном акте сверки.

В случае если одну и ту же контрольную процедуру выполняют несколько работников, то выборка берется отдельно по каждому работнику. [3]

Пример контрольной процедуры, выполняемой несколькими исполнителями:

Сверка платежных поручений в системе «банк-клиент» с данными утвержденного реестра платежей несколькими работниками.

Если каждая сверка выполняется пятью работниками на ежемесячной основе, то объем выборки для тестирования составит три акта сверки по каждому работнику или 15 актов сверки всего в рамках данной контрольной процедуры.

Если регулярно выполняемая контрольная процедура использует данные, которые формируются нарастающим итогом с начала года, то размер выборки определяется стандартными методами.

Пример контрольной процедуры с использованием данных, формирующихся накопительным итогом:

Ежемесячная сверка ведомости банковского контроля (подготавливаемая в рамках валютного контроля операций) с данными учетной системы. [5]

Так как сверка осуществляется на ежемесячной основе, объем выборки составит три акта сверки.

Источники данных для формирования выборки должны быть надежными. Предпочтение имеют данные учета/отчетности и первичные документы. Рекомендуется, по мере возможности, отчеты — источники данных сопоставлять с данными бухгалтерского и управленческого учета, например, по итоговым суммам.

При формировании выборки (тестируемой совокупности) используется один из методов или сочетание методов выборки в соответствии со специфическими факторами и условиями, связанными с контрольной процедурой.

Преимущество статистического метода в том, что результаты, полученные при проверке выборки, можно распространять на всю совокупность. [4]

Экспертный метод позволяет проверить экспертное мнение для определенной группы элементов с учетом

следующих аспектов: включение в выборку операций с более высокой стоимостью относительно прочих операций в совокупности; включение в выборку типов операций, наиболее подверженных риску бизнес-процесса, или операций, по которым ранее были выявлены ошибки; включение в выборку нетипичных операций (например, на ремонт списаны рекламные материалы); формирование выборки по различным: видам хозяйственных операций (например, закупки различных видов материалов), периодам (месяцам, неделям); контрольные процедуры, осуществляемые в отношении операций, составляющих одну совокупность, могут быть протестированы с применением выборки одинаковых хозяйственных операций в рамках разных действий бизнес-процесса, что позволяет проследить обработку данных сразу на нескольких этапах бизнес-процесса (например, выборка заявок на платеж за период может применяться для тестирования контрольных процедур по одобрению платежей и формированию графика платежей).

План тестирования включает ряд процедур.

Рассмотрим анализ отклонений, выявленных по результатам тестирования контрольных процедур. Для определения, является ли выявленное отклонение в выполнении контрольной процедуры недостатком операционной эффективности, необходимо проанализировать следующее: пояснения исполнителя и владельца контрольной процедуры по выявленным отклонениям; можно ли рассматривать обнаруженное отклонение как случайность, или оно носит систематический, повторяющийся характер; причины и последствия обнаруженных отклонений (для оценки системности причин и фактических последствий отклонений); вероятность реализации соответствующего риска бизнес-процесса вследствие выявленных отклонений в выполнении контрольной процедуры и потенциальный размер ущерба/искажения в результате отклонения; наличие альтернативной контрольной процедуры, влияющей на покрытие соответствующих рисков (для включения их в план тестирования); влияние выявленного отклонения на результаты тестирования других контрольных процедур; необходимость изменения дизайна контрольной процедуры (если на практике контрольную процедуру выполнить невозможно и нецелесообразно).

По результатам тестирования и анализа выявленных отклонений формируется вывод об операционной эффективности контрольной процедуры. Оценка эффективности тестирования выявленных отклонений оценивается, как:

— «Эффективна» — контрольная процедура выполнялась надлежащим образом в течение всего проверяемого периода. Недостатков операционной эффективности контрольной процедуры не выявлено;

— «Эффективна с оговорками» — контрольная процедура выполнялась надлежащим образом в течение всего проверяемого периода, тем не менее были обнаружены незначительные отклонения, которые не были признаны недостатком;

— «Неэффективна» — контрольная процедура не выполнялась надлежащим образом, либо не выполнялась в течение всего проверяемого периода. Были выявлены

одно или несколько отклонений, которые являются недостатками операционной эффективности.

Литература:

1. Максимова, Г. В. Оценка системы внутреннего контроля/Г. В. Максимова, К. А. Каретников // Известия Байкальского государственного университета. — 2017. — Т. 27. № 3. — с. 372-379.
2. Осипенко, Д. А. Оценка эффективности методик системы внутреннего контроля и пути их совершенствования/Д. А. Осипенко, Н. Г. Иванова // В сборнике: Актуальные проблемы экономики и менеджмента Материалы межвузовской научно-практической конференции магистрантов. — 2017. — с. 96-102.
3. Цупко, Е. А. Оценка надежности системы внутреннего контроля аудируемой организации/Е. А. Цупко, В. А. Балкеримова // В сборнике: Актуальные вопросы науки и практики сборник научных трудов по материалам XII Международной научно-практической конференции. — 2019. — с. 22-26.
4. Чернецов, Д. И. Оценка эффективности системы внутреннего контроля в организации/Д. И. Чернецов // Калужский экономический вестник. — 2019. — № 4. — с. 87-92.
5. Шуруба, Н. А. Оценка эффективности системы внутреннего контроля/Н. А. Шуруба // В сборнике: Бухгалтерский учет, экономика и финансы в условиях формирования информационной среды сбалансированного устойчивого развития. Материалы Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых, аспирантов, магистрантов и студентов. — 2017. — с. 75-77.

Пути повышения рентабельности продукции животноводства ООО «Перспектива»

Чудинова Дарья Михайловна, студент

Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д. Н. Прянишникова

В данной статье дано определение понятия «рентабельность», выявлено его значение и приведена методика расчета. Также проведен анализ показателей рентабельности продукции животноводства сельскохозяйственного предприятия ООО «Перспектива». На основе анализируемых данных был сделан вывод о развитии и приведены направления повышения рентабельности отрасли животноводства на предприятии.

Ключевые слова: сельское хозяйство, эффективность, производство, рентабельность продукции, факторы роста.

Вместе с развитием экономической теории определение понятия «рентабельность» все время изменялось от самого обычного определения как прибыль, полученная от производства и сбыта любой продукции, до понятия чистой рентабельности.

На данный момент понятие «рентабельность» определяют с позиций нескольких этапов: микроэкономический и макроэкономический. Калькуляция рентабельности по действующей методике на макро- и микроуровнях сильно различается. На уровне организации ее выявление имеет плотную связь с ходом самого образования, а на федеральном уровне с выявлением места рентабельности в доходе государства.

Рентабельность — это сложная категория, которая показывает прибыльность бизнеса: чем выше показатель рентабельности, тем успешнее бизнес [5].

Рентабельность предприятия в современном экономическом анализе определяется путем расчета определенного набора аналитических показателей (коэффициентов) и интерпретации их значений. Общая формула расчета выглядит следующим образом:

$$R = \frac{\Pi}{V} * 100 \tag{1}$$

где Π — прибыль предприятия;

V — показатель, по отношению к которому рассчитывается рентабельность [2].

Рентабельность — результат финансово-хозяйственной деятельности предприятий, в том числе сельскохозяйственных, обусловлена факторами, связанными с улучшением использования производственных ресурсов и оборотных средств, снижением себестоимости и повышением рентабельности продукции и отдельных видов продукции. Без анализа рентабельности невозможно объективно оценить эффективность деятельности организации АПК в целом и выявить факторы, влияющие на эту величину.

Предприятие АПК считается рентабельным, если в результате реализации сельскохозяйственной продукции оно полностью покрыло свои расходы и получило прибыль. Но уровень рентабельности и сумма прибыли, как правило, изменяются не в одинаковой про-

порции, а иногда и в разных направлениях, т. е. прибыль может увеличиваться быстрее, чем рентабельность. Рентабельность отражает, насколько прибыльна деятельность сельскохозяйственного предприятия, поэтому любое предприятие АПК стремиться увеличить этот показатель.

Анализ показателей рентабельности играет важное значение при анализе сельскохозяйственного предприятия, т.к. именно его данные используются для выбора вариантов формирования структуры продукции, оценки возможностей дополнительного дохода путем увеличения реализации более рентабельной продукции, как инструмент инвестиционной политики и ценообра-

зования. Кроме этого, анализ необходим и для обобщающей оценки уровня рентабельности предприятия АПК в целом и определения основных направлений поиска резервов повышения его эффективности [1].

ООО «Перспектива» является одним из сельскохозяйственных производителей Пермского края Куединского района. Основным видом деятельности является выращивание зерновых культур, но присутствует отрасль животноводства — разведение крупного рогатого скота, производство сырого молока.

Анализ развития животноводства проводится определением себестоимости и экономической эффективности производства видов продукции (таблица 1, 2).

Таблица 1. Результаты производства и реализации продукции животноводства

Вид продукции	Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.			Выручка, тыс. руб.			Прибыль (+) Убыток (-), тыс. руб.		
	2016 год	2017 год	2018 год	2016 год	2017 год	2018 год	2016 год	2017 год	2018 год
Молоко	3667	4884	6165	6704	5939	8288	3037	1055	2123
КРС в живой массе	2306	3354	4361	2590	1563	2997	284	-1791	-1364
Всего по животноводству	5973	8238	10526	9294	7502	11285	3321	-736	759

Таблица 2. Рентабельность производства и реализации продукции животноводства

Вид продукции	Уровень рентабельности (+), убыточности (-), %		
	2016 год	2017 год	2018 год
Молоко	82,8	21,6	34,4
КРС в живой массе	12,3	-53,4	-31,3
Всего по животноводству	55,6	-8,9	7,2

При анализе экономической эффективности производства продукции получены следующие результаты. В ООО «Перспектива» в 2017 году продукция животноводства является убыточной, но в 2018 году, не смотря на убыточность реализации КРС, отрасль животноводства становится рентабельной, хотя рентабельность низкая — всего 7,2%.

Основными резервами повышения рентабельности животноводческого производства являются:

а) увеличение поголовья животных путем приобретения скота и улучшения воспроизводства стада в организации.

б) повышение продуктивности животноводства за счет улучшения кормления, жилищных условий, пород и категорий скота, обеспечения организаций квалифицированным персоналом, внедрения передовых организационно-экономических и технологических мероприятий [4].

Внедрение этих мероприятий для ООО «Перспектива» позволит увеличить производство продукции животноводства и снизить его себестоимость.

При анализе путей повышения рентабельности нужно не забывать и о влиянии внешних и внутренних (их условия являются наиболее значимыми) факторов. Внешние условия включают расширение рынков сбыта продукции за счет снижения цен на поставляемую продукцию. Внутренние: увеличить выход продукции, уменьшить себестоимость производства, увеличить доходность основных фондов и так далее.

Кроме того, традиционные способы повышения рентабельности: увеличение абсолютного объема прибыли и снижение себестоимости продукции сельского хозяйства. Этому способствует использование результатов НТП в производстве, что приводит к повышению производительности труда и снижению затрат на единицу ресурсов, используемых в производстве на этой основе. Также у агропромышленных предприятий имеются «новые» резервы для роста рентабельности (Рис. 1) [3].

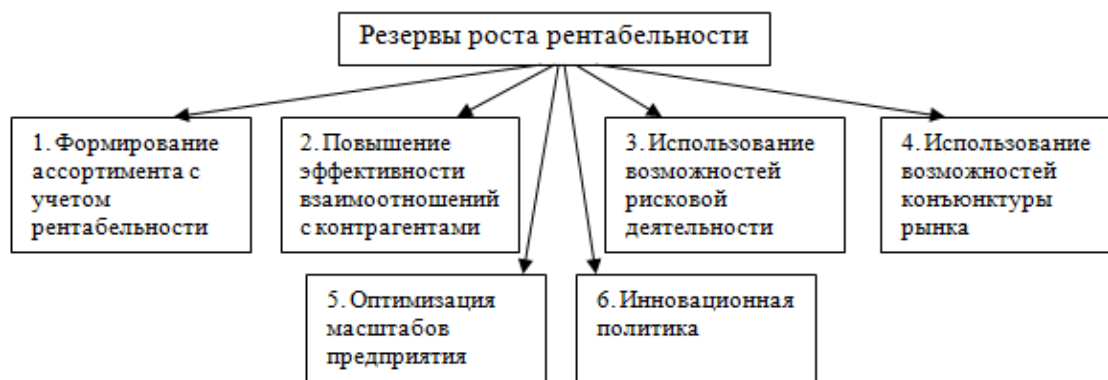


Рис. 1. Основные резервы роста рентабельности

При динамичных макроэкономических условиях развития, агропромышленные предприятия сталкиваются с необходимостью диверсификации производственных мощностей и выбора востребованных на рынке направлений.

И к тому же важно обеспечивать выгодность каждого направления инвестирования, ликвидировать непроизводительные потери и расходы, а самое главное — рационально использовать ресурсы агропромышленного предприятия.

Литература:

1. Акупантаева, Н. С. Статистические методы оценки рентабельности деятельности сельскохозяйственного предприятия // В сборнике: Разработка стратегии социальной и экономической безопасности государства: сборник статей по материалам V Всероссийской (национальной) научно-практической конференции. Под общей редакцией С. Ф. Сухановой. — 2019. — с. 108-114.
2. Кузнецов, В. В. Экономика сельского хозяйства/В. В. Кузнецов — Ростов-на-Дону: Феникс, 2018. — 352 с.
3. Пидоря, С. А. Расчет резервов увеличения прибыли и рентабельности продукции животноводства/С. А. Пидоря, В. В. Шоль // В сборнике: Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации: сборник статей XI Международной научной конференции: в 2 частях. — 2017. — с. 239-242.
4. Сидоренко, О. В. Эффективность производства продукции отрасли животноводства: оценка, факторы роста/О. В. Сидоренко, И. В. Ильина // Вестник аграрной науки. — 2019. — № 2 (77). — с. 127-134.
5. Эпштейн, Д. Рентабельность сельскохозяйственных предприятий России/АПК: Экономика и управление. — 2018. — № 8. — с. 35-38.

Молодой ученый

Международный научный журнал
№ 24 (314) / 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

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 24.06.2020. Дата выхода в свет: 01.07.2020.

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.