

ISSN 2072-0297

# МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



25  
2020  
ЧАСТЬ III

16+

# Молодой ученый

## Международный научный журнал

### № 25 (315) / 2020

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

*Главный редактор:* Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

*Редакционная коллегия:*

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук  
Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)  
Бердиев Эргаш Абдуллаевич, кандидат медицинских наук (Узбекистан)  
Жураев Хусниддин Олтинбоевич, доктор педагогических наук (Узбекистан)  
Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук  
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук  
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук  
Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук  
Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук  
Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук  
Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук (Казахстан)  
Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук (Азербайджан)  
Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук  
Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук  
Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук  
Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук  
Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук  
Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук  
Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук  
Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения  
Искаков Руслан Маратбекович, кандидат технических наук (Казахстан)  
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)  
Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)  
Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук  
Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук  
Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук  
Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук  
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)  
Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук  
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)  
Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук  
Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук  
Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук  
Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук  
Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук  
Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук  
Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук  
Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук (Казахстан)  
Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии (Казахстан)  
Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук  
Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук  
Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук  
Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук  
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)  
Буриев Хасан Чутбаевич, доктор биологических наук, профессор (Узбекистан)  
Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)  
Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)  
Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)  
Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)  
Демидов Алексей Александрович, доктор медицинских наук, профессор (Россия)  
Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)  
Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)  
Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)  
Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)  
Кадыров Кутлуг-Бек Бекмуратович, 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)  
Рахмонов Азиз Боситович, доктор философии (PhD) по педагогическим наукам (Узбекистан)  
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 изображена *Зинаида Сергеевна Донец* (1928–2015), доктор биологических наук, профессор кафедры экологии и зоологии факультета биологии и экологии Ярославского государственного университета.

Зинаида Сергеевна окончила Киевский государственный университет. Тема ее дипломной работы — «Слизистые споровики (Mucosporidia) рыб реки Днепр»; тема кандидатской диссертации — «Слизистые споровики (Mucosporidia) пресноводных рыб УССР», а тема диссертации доктора биологических наук — «Микоспоридии бассейнов южных рек СССР: фауна, экология, эволюция и зоогеография». Она была сотрудником факультета биологии и экологии Ярославского государственного университета и вела работу по изучению фауны и экологии паразитов (преимущественно одноклеточных) рыб бассейна Волги. Зинаида Сергеевна — автор более 100 научных публикаций.

Сферой ее научно-исследовательских интересов всегда была паразитология, объектом интересов — микоспоридии (очень мелкие одноклеточные паразиты рыб). Без учета статей она является соавтором двух определителей, ставших классическими. Это «Определитель паразитов рыб Черного и Азовского морей» и «Определитель паразитов пресноводных рыб фауны СССР». Кроме того, она — один из авторов первой в истории мировой сводки о микоспоридиях. Все книги были выпущены издательством «Наука».

В роли преподавателя «Зинаида Сергеевна была из тех немногих, кто умеет, что называется, выучивать. Ее лекционные объяснения были исчерпывающими. Ее вопросы на семинарах держали в напряжении, поскольку заставляли не пересказывать, а анализировать. Она великолепно «ставила руку» в практической работе — вскрытиях, изготовлении препаратов, микроскопировании, рисовании, описаниях. Уже в возрасте хорошо за шестьдесят она выезжала на европейский Север со своими студентами, чтобы обучить их не только полевой работе, но и организации экспедиционного быта. Учебно-полевая практика по зоологии беспозвоночных на биостанции ЯрГУ до сих пор проходит в установленном ею режиме», — вспоминает Михаил Ястребов, доктор биологических наук.

Еще он писал о ней: «А человеком она была чудесным. Внешне резковатая в манерах, Зинаида Сергеевна была добра к людям и не терпела лишь прохиндеев. Она умела войти в сложное положение студента или сотрудника и помочь, не ранжируя людей по степеням и званиям. Она была невероятно хлебосольной хозяйкой. За ее столом нередко собирались пестрые компании, где рядом оказывались знаменитый питерский или московский профессор и ярославский студент-троечник. И каждый уходил из ее дома не просто сытым и пьяным, но и с теплом в душе, которого она ни для кого не жалела».

*Екатерина Осянина, ответственный редактор*

---

---

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

**Гонин В. Н., Кондаков А. А.**

Основные характеристики отдельных форм и способов безналичных платежей ..... 153

**Гонин В. Н., Кондаков А. А.**

Анализ деятельности работы Читинского филиала ПАО «Сбербанк» на рынке безналичных платежей Забайкальского края ..... 155

**Добрышкина К. В.**

Особенности банковского надзора в Российской Федерации ..... 158

**Добрышкина К. В.**

Государственное регулирование банковской деятельности в России ..... 160

**Ежов Д. И.**

Налоговый учет финансовых инструментов ..... 163

**Жага В. О.**

Кредитный механизм на примере банка и корпорации ..... 166

**Зименков С. Ю., Осипова О. И.**

Инновационное развитие российской экономики ..... 170

**Кириллов Н. Н.**

Маркетинговые исследования технологий производства и рецептур бездрожжевого хлеба и хлебобулочных изделий на основе патентной информации ..... 172

**Круглова А. В.**

Финансы в период Великой Отечественной войны ..... 177

**Кривчун А. А.**

Интернет-услуги и их классификация ..... 179

**Курневский А. С., Дряев М. Р., Суворкин А. С., Суворкина Ж. А.**

Некоторые аспекты современной налоговой политики Российской Федерации ..... 181

**Ли На, Фан Линьлинь**

Стратегии повышения рыночных позиций российско-китайских совместных предприятий ..... 183

**Литвинова И. В.**

Нормативно-правовая база, цель, задачи, источники информации при аудите финансовых результатов ..... 187

**Лобачева В. А.**

Выбытие объекта незавершенного строительства: отдельные аспекты бухгалтерского и налогового учета ..... 190

**Милославский В. Г.**

Интеллектуальная экономика в условиях отдаленных поселений Арктики: потенциал, проблемы, решения ..... 194

**Нарметов Т. Ф.**

Проблемы эффективности инвестиционных проектов в нефтегазовой отрасли ..... 199

**Насонов А. Л.**

Инвестиции в период турбулентности ..... 202

**Неустроева А. Я.**

Особенности формирования кредитной политики на примере АО «Пермский мукомольный завод» ..... 205

**Пепеляева М. Ю., Мехоношина В. П.**

Анализ финансовой устойчивости ООО «СП Андреевка» ..... 207

**Рузикулов А. К., Бурханов А. У.**

Кредитование инвестиционных проектов: проблемы и решения (на примере коммерческих банков) ..... 210

**Стебнева М. В.**

Бухгалтерская финансовая отчетность как инструмент анализа ..... 213

**Чернякова К. Д.**

Особенности национальных деловых культур разных стран в системе управления организацией ..... 214

**Шартон Д. П.**

Анализ рентабельности ООО «Суксунское» ..... 216

**Ян Цзяци**

Перспективы развития Alibaba на современном этапе ..... 218



## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

### Основные характеристики отдельных форм и способов безналичных платежей

Гонин Валерий Николаевич, кандидат экономических наук, профессор;  
 Кондаков Аркадий Анатольевич, студент магистратуры  
 Забайкальский государственный университет (г. Чита)

*В статье рассматриваются отдельные формы и способы безналичных платежей для формирования инструментов стимулирования безналичной платежной системы.*

*Ключевые слова: формы безналичных платежей, электронные платежи, электронные платежные системы.*

Важнейшим элементом системы безналичных расчетов и платежей являются формы расчетов и платежные инструменты. «Форма расчетов — это установленная законодательством специфическая форма движения, присущая определенному платежному инструменту в платежном обороте». В соответствии с законодательством Российской Федерации допускаются следующие формы безналичных расчетов:

- Расчеты платежными поручениями — распоряжение владельца счета обслуживающему его банку, оформленное расчетным документом, перевести на счет в другом банке определенную сумму получателю денежных средств. Применяются для оплаты товаров, работ, услуг, перечисления в бюджеты и внебюджетные фонды;

- Расчеты по платежному требованию — документ, содержащий требование кредитора об уплате денежных средств через банк;

- Расчеты по инкассо — документ по получению и перечислению платежа банком-эмитентом, действующим в интересах своего клиента;

- Расчеты по аккредитиву — обязательство банка-эмитента произвести платеж в пользу получателя денежных средств при выполнении последним всех условий;

- Расчеты чеками — документ, содержащий распоряжение выплатить владельцу чека указанную в нем сумму со счета чекодателя;

- Расчеты в иных формах, предусмотренных законодательством Российской Федерации, установленными в соответствии с банковскими правилами и применяемыми в банковской практике обычаями делового оборота. [1]

Правила, формы и стандарты таких расчетов устанавливает Банк России. Если по какому-либо виду расчета отсутствуют правила, то банки самостоятельно между собой проводят расчеты по договоренности. Законом предусмотрена свобода выбора форм проведения безналичных расчетов, применяемых клиентами в финансово-кредитных организациях, учреждениях или подразделениях Банка России.

Безусловно, наибольшее значение для получателя имеет гарантия получения платежа. К таким относятся векселя, чеки, аккредитивы. Расчетные документы, не оплаченные в срок, и платежные требования не имеют гарантии получения денежных средств. Поэтому доля таких платежей значительно ниже, чем по гарантийным.

Данные формы платежей зародились и действуют уже достаточно долгое время, до сих пор сохраняя свою актуальность. Например, в Америке до сих пор очень популярно рассчитываться чеками. Однако в современной экономике можно выделить иные формы расчетов:

- Расчеты с использованием платежных карт — специальным носителем, позволяющим его владельцу распоряжаться денежными средствами на специально открытом расчетном счете в пределах допустимого лимита, установленного финансово-кредитной организацией;

- Переводы физических лиц без открытия банковского счета — перевод по заявлению физического лица на имя другого физического лица или организации. Данные переводы не должны быть связаны с предпринимательской деятельностью;

- Платежи с использованием электронных денежных средств и электронных средств платежа — бессрочное денежное

обязательство, выраженное в электронном виде, для осуществления расчетов внутри сети Интернет;

- Клиринг — безналичные расчеты между крупными компаниями, странами. Иногда данную разновидность расчетов относят к одной из форм бартера;

- Расчеты дорожными или туристическими чеками — разновидность чеков, занимающих промежуточную нишу между наличными денежными средствами и обычными чеками. Используются для оплаты дорожных и туристических поездок [2];

- Электронные расчеты — расчеты с использованием телекоммуникационных средств связи, таких как сотовая связь, интернет.

Расчеты с использованием платежных карт являются самым распространенным способом оплаты почти во всех развитых и развивающихся странах мира. Доля безналичных операций, совершенных с использованием данного инструмента, достигает 85–90% от всех совершенных безналичных операций в мире. Это обусловлено рядом факторов: удобство пользования, автоматическое погашение кредита, моментальное получение информации о произведенных операциях и др.

Введение расчетной системы на основе пластиковых карт для банка имеет ряд преимуществ:

- Преодоление пространственных ограничений по привлечению и обслуживанию клиентов;
- Привлечение новых корпоративных и частных клиентов;
- Увеличение оборотных средств;
- Сокращение накладных расходов.

В рамках рассмотрения безналичных расчетов и платежей следует выделить работу электронных платежных систем. Электронная платежная система — это специальная технология, позволяющая создать электронный расчетный счет для осуществления платежей и переводов в онлайн системах. Для расчетов между контрагентами используются электронные деньги или виртуальная валюта. Схема работы простая: на цифровой счет владельца поступают реальные денежные средства; система проводит конвертацию в соответствии с правилами сервиса; далее держатель виртуального расчетного счета производит необходимую операцию покупки в сети интернет; продавец получает электронную валюту, которую потом выкупает владелец сервиса за реальные денежные средства. Доход таких систем формируется за счет комиссии при проведении транзакции, которая определяется внутренними нормативными документами и может отличаться между различными электронными платежными системами.

ЭПС позволяют оплатить широкий перечень социальных, бытовых, коммунальных, мобильных услуг. Каждый год список возможных операций постоянно расширяется, а предоставляемый сервис совершенствуется.

В России наиболее популярными электронными платежными системами являются:

- WebMoney — лидер российского рынка. Основана компания в 1998 г. В данной системе можно совершать операции не только с виртуальной валютой, но и с обезличенными металлическими счетами и даже криптовалютой.

- Яндекс.Деньги — коммерческая небанковская организация, часть корпорации Яндекс, имеет лицензию Центрального банка на осуществление своей деятельности.

- PayPal — международная электронная платежная система с возможностью открытия личного или корпоративного расчетного счета. Имеет огромное количество пользователей по всему миру благодаря условиям перевода внутри одной страны.

- Qiwi — простой в открытии и использовании сервис, отличительной особенностью которого является регистрация по номеру телефона, в то время как в остальных требуются персональные данные для идентификации. Также данная система предлагает пользователю выпустить бесплатную пластиковую карту с синхронизацией единого счета.

- Payer — удобная ЭПС для перевода денежных средств в большинство стран мира. Аналогично Qiwi данная система предлагает пользователю выпустить бесплатную пластиковую карту с бескомиссионным выводом средств на нее со счета. [3]

Выделяют также платежные сервисы, такие как ApplePay, SamsungPay и GooglePay, последний из которых появился 9 января 2018 г. в результате объединения поисковым гигантом Google таких систем как AndroidPay и GoogleWallet. Данные сервисы позволяют привязать все банковские карты на свой смартфон или умные часы с помощью специальной программы, что делает оплату товаров и услуг еще быстрее, а надежность и безопасность вырастает в разы. Данные сервисы не хранят информацию о карте владельца: ее номер, срок действия, CVC-коды. Вместо этого система преобразует данные в динамичный уникальный код, который хранится не на телефоне, а на удаленных серверах компаний. Для совершения покупки в смартфоне или смарт-часах должен присутствовать NFC-модуль — Near Field Communication — технология беспроводной передачи данных в условиях малого радиуса действия. В отличие от схожей технологии передачи данных через Bluetooth, NFC-модуль быстрее осуществляет подключение и передачу данных на устройства, а маленький радиус делает использование данного модуля безопаснее. Более того, в современных гаджетах используются технологии биометрического сканирования, такие как TouchID — технология распознавания отпечатков пальцев, и FaceID — технология распознавания лиц, что выводит систему безопасности на совершенно новый уровень. Биометрические данные крайне трудно подделать, они имеют уникальную природу и неразрывно связаны с владельцами устройств. Данные сервисы набирают популярность не только среди молодого, но и у взрослого поколения. [4]

#### Литература:

1. Горохов, А. А. Формы безналичных расчетов / А. А. Горохов. — Текст: электронный // cyberleninka.ru: [сайт]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formy-beznalichnyh-raschetov/viewer> (дата обращения: 10.06.2020).



2. Расчеты дорожными чеками.— Текст: электронный // economics.studio: [сайт].— URL: <https://economics.studio/bank-delo/raschetyi-dorojnyimi-chekami-19352.html> (дата обращения: 10.06.2020)
3. Электронные платежные системы.— Текст: электронный // hiterbober.ru: [сайт].— URL: <https://hiterbober.ru/personal-money/elektronnye-platezhnye-sistemy.html> (дата обращения: 10.06.2020).
4. Кондаков, А.А. Способы биометрической идентификации клиента кредитными организациями / А.А. Кондаков, О.С. Цвигунова.— Текст: непосредственный // Актуальные вопросы экономики и финансов.— Чита: Забайкальский государственный университет, 2019.— С. 76–80.

## Анализ деятельности работы Читинского филиала ПАО «Сбербанк» на рынке безналичных платежей Забайкальского края

Гонин Валерий Николаевич, кандидат экономических наук, профессор;  
Кондаков Аркадий Анатольевич, студент магистратуры  
Забайкальский государственный университет (г. Чита)

*В статье анализируется рынок безналичных платежей Забайкальского края на примере инфраструктуры ПАО «Сбербанк». Данный анализ позволит выявить вектор развития безналичной системы платежей и определить инструменты ее стимулирования. Ключевые слова: безналичные платежи, электронные платежи, банковские сервисы.*

Стремясь повысить количество безналичных платежей и сделать обслуживание более удобным, современным и технологичным, ПАО Сбербанк с каждым годом совершенствует возможности дистанционного управления счетами клиентов. В банке создана система удаленных каналов обслуживания, в которую входят:

- Онлайн-банкинг «Сбербанк Онлайн»;
- Мобильные приложения «Сбербанк Онлайн» для смартфонов;
- Сервис «Мобильный банк»;
- Сервис «Автоплатеж». [1]

За последние три года отслеживается стабильная динамика роста пользователей, использующих Сбербанк Онлайн и Мобильный Банк. Из рис. 1 видно, что количество пользователей Сбербанк Онлайн выросло почти в два раза, со 171206 чел. до 333663 чел. Количество пользователей Мобильного Банка также увеличилось на 130366 чел. с 2017 г. Это говорит о высокой вовлеченности населения в данные сервисы, которые позволяют им оперативно и удобно контролировать, и управлять своими банковскими продуктами.

Сбербанк Онлайн и Мобильное приложение Сбербанк-Онлайн позволяют быстро и своевременно оплатить различные услуги, штрафы, пошлины. С увеличением количества пользователей данных сервисов увеличиваются переводы и платежи по таким категориям как: ЖКХ, образование, услуги сотовой связи, налоги. Рис. 2 показывает, как на протяжении 2017–2019 гг. происходили изменения по категориям. Абсолютно все суммы платежей и переводов увеличились. В значительной степени можно выделить увеличение уплаченных сумм по ЖКХ, сотовой связи и другим платежам, в частности за счет такой функции как «Автоплатеж».

Услуга «Автоплатеж» является одной из востребованных для населения, поскольку позволяет при минимальных усилиях осуществить своевременную оплату без просрочки и запоминания дат. Данная услуга подключается бесплатно, а комиссия за пользование составляет до 1% от суммы платежа, но не более 500 руб., либо вообще отсутствует.

В табл. 1 продемонстрирована динамика подключений услуги «Автоплатеж». Количество подключений за услуги связи с каждым годом увеличивается, а в 2019 г. темп прироста составил 70,23%, что составляет 25419 шт. от показателей 2018 г. Показатель подключений автоплатежа за услуги ЖКХ имеет неоднозначную динамику, однако каждый год количество подключений превышает 40 тыс., что говорит о востребованности данной услуги. Для наглядного представления сведем данные в диаграмму (рис. 3)

Проведя исследование каналов платежей по оплате услуг ЖКХ в Забайкальском крае, можно сделать следующие выводы. Основную долю — 33% — занимают платежи через мобильное приложение Сбербанк Онлайн. Это обосновано удобством пользования и доступностью. Интерфейс приложения интуитивный и позволяет разобраться с ним за пару минут. А совершенные операции хранятся в истории, откуда в любой момент можно достать чек по проведенной транзакции. На втором месте идет оплата через филиалы банка. Доля таких платежей составляет 20%. Это связано с низкой финансовой грамотностью старшего населения, а также привычным, ставший традиционным, способом оплаты через оператора банка. Данный способ исключает ошибку в оплате со стороны клиента и перекладывает ответственность на сотрудника банка. Третье место разделили такие сервисы как сайт Сбербанк Онлайн и Автоплатеж. Их доля составляет по 17%. Автоплатежи только на-



Рис. 1. Динамика использования удаленных средств самообслуживания: Сбербанк Онлайн и Мобильный Банк клиентами Читинского отделения № 8600 ПАО Сбербанк

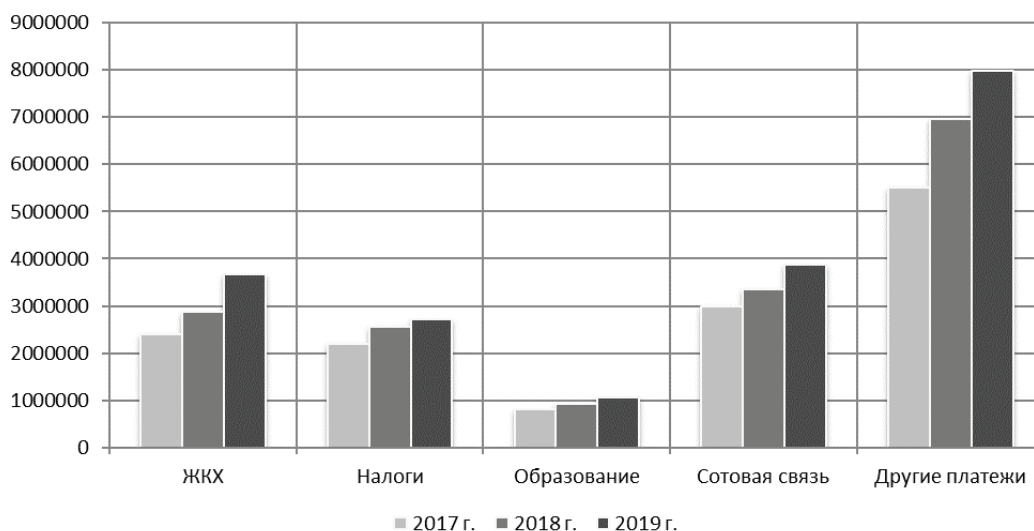


Рис. 2. Динамика изменений уплаченных сумм по категориям через Сбербанк Онлайн и Мобильный Банк клиентами Читинского отделения № 8600 ПАО Сбербанк

Таблица 1. Динамика подключений услуги «Автоплатеж»

Услуга «Автоплатеж»	Период			Отклонение, шт.	Темп прироста, %	Отклонение, шт.	Темп прироста, %
	2017	2018	2019	2018/2017	2019/2018	2019/2018	2019/2018
	Количество клиентов за год, подключенных к услуге «Автоплатеж» за сотовую связь (канал ВСП), шт.	33827	36194	61612	2367	7,00	25419
Количество подключений клиентов за год к услуге «Автоплатеж» ЖКХ (в канале ВСП), шт.	47047	54444	46396	7397	15,72	-8048	-14,78

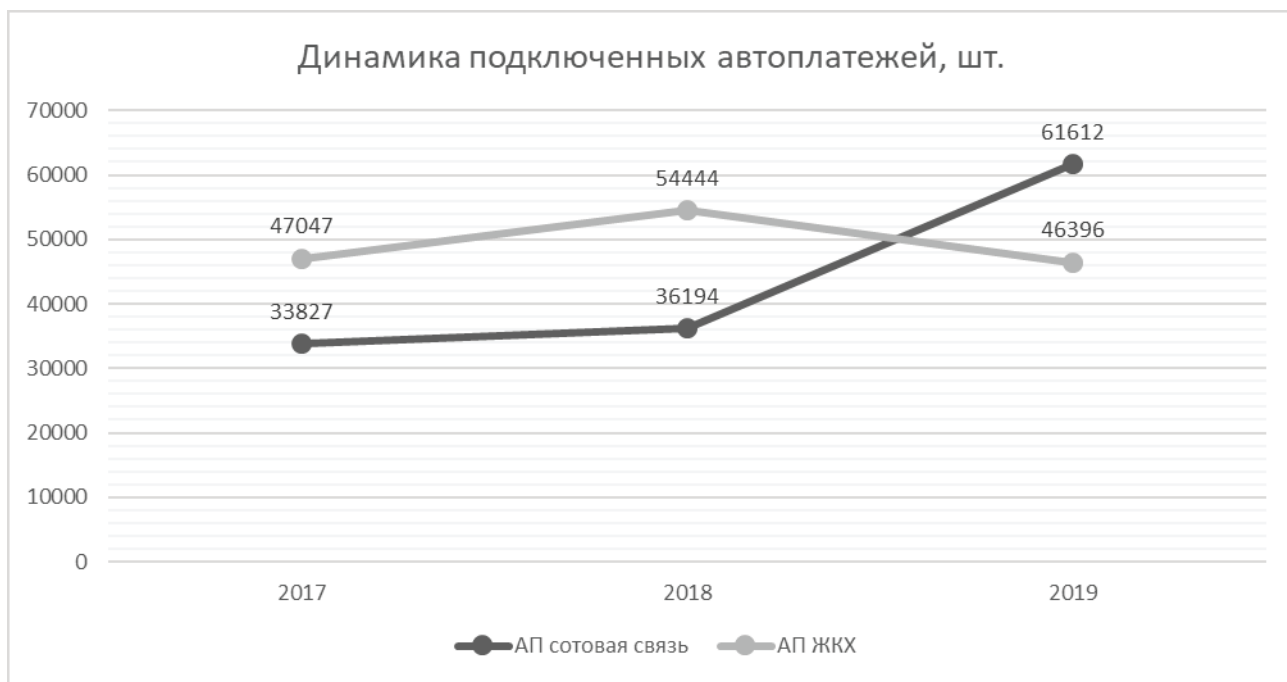


Рис. 3. Динамика подключенных автоплатежей



Рис. 4. Доля платежей ЖКХ в разрезе канала обслуживания в ПАО Сбербанк

бирают свою популярность. Это обусловлено поведением населения, когда у человека есть потребность самостоятельно контролировать свои расходы и совершать платежи, а не доверять специальной системе. Проведенная доля платежей ЖКХ через терминалы составила 13%. Это устройства самообслуживания в филиалах банка, имеющие часть функционала бан-

комата, но не осуществляющие выдачу наличных денежных средств (рис. 4).

Таким образом, из полученных данных видно, что рынок безналичного оборота растет. С каждым годом увеличивается количество активных пользователей банковских пластиковых карт. Растет количество подключенных услуг по безналичной оплате.

Банки активно развивают продуктовую линейку в области платёжных карт и устройств для приёма безналичных платежей. Это связано, в первую очередь, с удобством пользователей, безопасностью, прозрачностью и технологичностью. Поэтому вопрос

о совершенствовании данной системы актуален уже сегодня. Необходимо, чтобы все инструменты системы безналичных платежей были современными, практичными, удобными и простыми в использовании, а самое главное — защищёнными [2].

#### Литература:

1. ПАО «Сбербанк». — Текст: электронный // [www.sberbank.ru](http://www.sberbank.ru): [сайт]. — URL: <https://www.sberbank.ru/ru> (дата обращения: 15.06.2020).
2. Отчет. Управление Безналичных решений. ПАО Сбербанк. — Текст: электронный // Внутренние документы: [отчет]. (дата обращения: 15.06.2020).

## Особенности банковского надзора в Российской Федерации

Добрышкина Кристина Владимировна, студент магистратуры  
Самарский университет государственного управления «Международный институт рынка»

*Данная статья раскрывает сущность банковского надзора, а также его роль в регулировании банковской деятельности. Также в данной статье отмечены основные задачи и направления банковского надзора в России.*

*Ключевые слова: государственное регулирование, банковская система, банковский надзор.*

Актуальность данной статьи заключается в том, что банковская деятельность, как и любая другая экономическая деятельность, нуждается в государственном регулировании и, в частности, в надзоре. Банковский надзор — основной процесс поддержания устойчивости банковской системы методом аналитического исследования кредитных организаций на всех этапах функционирования с применением необходимых мер надзорного реагирования. Органом, осуществляющим банковский надзор в России, является Центральный Банк Российской Федерации.

Нельзя не отметить, что ни в одном нормативно-правовом акте Российской Федерации не имеется конкретизации определения термина «банковский надзор». Анализ научной литературы, а также норм отечественного законодательства отражает отождествление термина «надзор» с такими определениями, как «контроль» и «регулирование».

Например, согласно мнению Лаврушина О.И., известного отечественного экономиста, банковский надзор представляет собой особый комплекс мер, непосредственно обеспечивающих законную деятельность коммерческих банков. По словам вышеуказанного экономиста, функция надзора не выделяется обособленно и входит в состав контрольной функции [6, с. 9].

В то же время Алиев Б.Х. в своих трудах под банковским надзором понимает определенную систему мер, благодаря которым государство обеспечивает стабильное и безопасное функционирование кредитных организаций, тем самым предотвращая дестабилизирующие тенденции в совершенствовании всей банковской системы в целом [5, с. 126].

В свою очередь, исследователь Пономарев А.А. при изучении вопроса, касающегося определения термина «банков-

ский надзор», придерживается несколько иной точки зрения. Указанный автор рассматривает данный термин как разновидность государственного финансового контроля. Таким образом, банковский надзор определяется в качестве обязательного звена в замкнутой системе управления финансами государства. В то же время, данное звено дает возможность достигать необходимую для банковской системы стабильность за счет активных действий регулятора, которые в большей мере направлены на соблюдение кредитными организациями нормативных актов Банка России и банковского законодательства [8].

Например, следует обозначить сформулированное понятие Рождественской Т.Э., которая под банковским надзором понимает особый вид публично-правовой деятельности, основная цель которого направлена на поддержание развития и стабильности банковской системы государства, а также защиту интересов кредиторов и вкладчиков [9, с.15].

Следует поддержать точку зрения Ермакова С.Л., который представляет банковское регулирование как особую систему мер. При этом данные меры дают возможность государству при использовании специальных органов надзора обеспечить безопасное, а также стабильное функционирование всей банковской системы в целом. Однако указанная система мер предполагает реализацию на основании действующего в настоящее время законодательства процесса формирования и разработки инструкций, правил, а также положений, которые определяют структуру и ведение банковского дела в нашем государстве.

Также следует обозначить сформулированное Ермаковым С.Л. определение банковского надзора, под которым



автор понимает определенную систему норм государственного и властного характера. Основная цель данной системы направлена на обеспечение стабильной деятельности банковской системы в общем и целом, а также на защиту интересов непосредственных вкладчиков. Использование определенных мер воздействия от имени государства является основным инструментом банковского надзора.

К подобным мерам следует отнести следующие: государственную регистрацию банковской деятельности, лицензирование банковской деятельности, установление экономических нормативов деятельности кредитных организаций, а также реализацию целого ряда других мер надзорной деятельности [7].

В результате чего, основываясь на всех выше представленных вариантах определения банковского надзора, следует учитывать, что банковский надзор — это особая система мероприятий, которые направлены на анализ, проверку, мониторинг и оценку всех аспектов работы кредитной организации со стороны специализированного органа власти с целью соблюдения установленных норм, а также правил организации банковской деятельности, которые устанавливаются как самой кредитной организацией, так и Банком России.

В соответствии со статьей 3 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» целями деятельности Банка России являются: защита и обеспечение устойчивости рубля; развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации, что подразумевает необходимость банковского надзора за функционированием банковского сектора; обеспечение стабильности и развитие национальной платежной системы; развитие и обеспечение стабильности финансового рынка Российской Федерации [1].

С позиции жизненного цикла надзорную деятельность Банка России можно подразделить на три этапа:

- 1) регулирование и контроль за созданием кредитных организаций;
- 2) надзор за текущей деятельностью действующих кредитных организаций;
- 3) регулирование реорганизации или ликвидации кредитных организаций.

Главная цель надзора заключается в поддержании стабильного функционирования банковской системы, защите интересов вкладчиков и кредиторов. При этом Банк России не вмешивается в деятельность кредитных организаций, связанную с их текущим состоянием по проведению банковских операций, в том числе кредитном, депозитном и операционном направлениях.

Основными направлениями регулирования и надзора банковской деятельности являются:

- установление обязательных банковских нормативов, а также установление лимитов по валютной позиции с целью формирования резервов по возможным рискам и потерям;
- установление нормативов ликвидности для кредитных организаций с целью управления их ликвидностью посредством денежно-кредитных инструментов, в частности операции РЕПО на открытом рынке;
- поддержание ликвидности коммерческих банков посредством их целевого кредитования со стороны ЦБ;

– регистрация банков и открытие корреспондентских счетов, а также депонирование на специальных счетах обязательных резервов банковских организаций.

Функции и полномочия Банком России проявляются в координации и контроле деятельности коммерческих банков, которые реализуются на местах через главные территориальные управления, независимо от других федеральных органов исполнительной власти, органов государственной власти субъектов и органов местного самоуправления.

Осуществление регулирующих и надзорных функций Банком России происходит посредством действующего на постоянной основе органа — Комитета банковского надзора, объединяющего руководителей структурных подразделений Банка России, обеспечивающих выполнение его надзорных функций.

Центральный банк РФ постоянно контролирует соблюдение кредитными организациями и банковскими группами законодательства Российской Федерации, положений нормативных актов Банка России, установленных ими обязательных нормативов и (или) установленных регулятором индивидуальных предельных значений обязательных нормативов.

Эффективность деятельности Банка России как контролирующего органа зависит от проведения комплексного регулирования и надзора на стадии осуществления деятельности кредитной организацией.

Регулятор разрабатывает обязательные нормативы, которые регламентированы статьями 62–72 Федерального закона «О Центральном банке (Банке России)» [1] и уточнены положениями Инструкции Банка России от 29.11.2019 № 199-И «Об обязательных нормативах и надбавках к нормативам достаточности капитала банков с универсальной лицензией». Действующим законодательством предусмотрено как установление порядка надзора за соблюдением нормативов, так и применение Банком России принудительных мер воздействия в отношении кредитных организаций в случае несоблюдения ими норматива.

В 2019 г. банковский сектор покинули 38 банков и пять небанковских кредитных организаций (НКО). Лицензии были отозваны у 24 банков и четырех НКО. С учетом банков с отозванной лицензией, а также ликвидированных (в том числе путем присоединения к другим банкам) число действующих в России кредитных организаций за 12 прошедших месяцев сократилось с 440 до 402.

Причинами отзывов банковских лицензий остается высокорискованная кредитная политика, несоблюдение требований законодательства в области противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, проведение теневых, сомнительных и/или транзитных операций, проведение схемных сделок для сокрытия реального качества активов и уклонения от выполнения требований регулятора, а также утрата или критическое снижение уровня собственного капитала вследствие неадекватной оценки активов и доначисления резервов по требованию регулятора [4, с. 45].

Стоит отметить, что выявленные нарушения действующего законодательства и нормативных актов Банка России, послужившие основанием для отзыва у кредитных организаций

лицензий по соответствующим основаниям, — результат контрольных функций и надзорного реагирования регулятора.

Приведенная статистика является удручающей и может свидетельствовать о нестабильности финансового сектора страны. Для обеспечения стабильности банковского сектора необходима положительная динамика ключевых показателей, характеризующих участие банков в экономике страны.

Рост данных показателей во многом зависит от организации банковского регулирования и надзора в стране, его совершенствования и решения существующих в нем проблем. Проанализировав ключевые аспекты в осуществлении банковского надзора, значительно осложненных сложившимися экономическими условиями, можно выявить ключевую проблему.

Вследствие осложнения функционирования банковской системы и повышения уровня рисков наблюдается тенденция усиления (ужесточения) банковского надзора. С одной стороны, ужесточение требований к деятельности организаций способствует улучшению проводимых операций и повышению устойчивости банковской сферы в целом, однако, с другой стороны это оказывает отрицательное влияние.

В заключение хочется сказать, что Банк России играет важную роль в системе регулирования и надзора за деятельностью кредитных организаций в России. Его деятельность направлена на повышение прозрачности функционирования коммерческих банков, в целях исключения и недопущения нарушения прав и законных интересов вкладчиков и кредиторов.

#### Литература:

1. Абрамова, С. Ю. Инструменты регулирования банковской деятельности в условиях нестабильности экономики // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2018. № 4. — С. 126–131.
2. Дудник Е. М. Банковский надзор / Е. М. Дудник, П. П. Князев, М. Н. Клименко, Р. Ю. Луговцов. — Москва: Академия естествознания, 2019. — 110 с.
3. Корнеев, Ю. В. Правовое регулирование банковской деятельности в Российской Федерации. Роль взаимодействия Центрального Банка и Государственной Думы в законодательном процессе // Молодой ученый. 2014. № 1. — С. 233–236.
4. Обзор банковского сектора — 2019 // Информационный портал Банки.ру. — URL: <http://www.banki.ru> (дата обращения: 18.04.2020)
5. Пономарева, А. А. К вопросу о понятии банковского надзора. — URL: <https://clck.ru/MxeTd> (дата обращения: 14.04.2020).
6. Рождественская, Т. Э. Банковский надзор в Российской Федерации: учебное пособие для магистратуры / Т. Э. Рождественская, А. Г. Гузнов. — Москва: Норма: ИНФРА-М, 2018. — 176 с.
7. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 № 86-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс».

## Государственное регулирование банковской деятельности в России

Добрышкина Кристина Владимировна, студент магистратуры  
Самарский университет государственного управления «Международный институт рынка»

*Данная статья посвящена государственному регулированию банковской деятельности. Основное внимание в ней уделено инструментам регулирования со стороны Центрального Банка.*

*Ключевые слова: государственное регулирование, Центральный Банк, банковская деятельность.*

Актуальность данной статьи обусловлена тем, что в качестве основы экономической безопасности для любого современного государства выступает устойчивость банковской системы. При этом — вне зависимости от того, на каком этапе находится государство — в условиях экономического развития, либо в условиях экономической рецессии и депрессии.

В то же время финансово-кредитный сектор экономики позволяет обеспечивать не только процесс движения денежной массы в государстве, но и осуществляет ценовое, эмиссионное и валютно-финансовое экономическое регулирование. Для Российской Федерации достаточно серьезную угрозу представляет уязвимость банковской и финансовой системы из-за гло-

бальных рисков. При этом указанная уязвимость имеет постоянный рост на фоне коррупции, а также криминализации в экономической сфере [3].

Регулирование банковской деятельности со стороны государства осуществляется законодательными органами в лице Банка России. Но, следует учитывать, что регулирование данной деятельности регламентируется на основании нормативно-законодательной базы, которая в свою очередь устанавливает регулятивные нормы деятельности кредитных организаций. Организация деятельности отечественной банковской системы на основании действующего законодательства предусматривает двухуровневую структуру.

Таким образом, Банк России осуществляет банковское регулирование и надзор, а также выступает в качестве единственного органа, в функции которого включены надзор и регулирование банковской деятельности.

В соответствии со ст. 45.2 федерального закона «О Центральном Банке Российской Федерации», проведение мониторинга финансового рынка Банком России позволяет выявить неблагоприятные условия, провоцирующие финансовую нестабильность и на основе всестороннего анализа определить меры по минимизации угроз финансовой устойчивости и благополучию России. В частности, это касается определения надбавок к коэффициентам риска по банковским активам, используемых при определении нормативов достаточности ресурсной базы коммерческого банка.

Согласно Инструкции Центрального банка Российской Федерации «О применении к кредитным организациям мер воздействия за нарушения пруденциальных норм деятельности» к кредитным субъектам рынка применяются меры принуждения, как экономического характера, так и административного, на основании Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации», а также Инструкции Центрального банка Российской Федерации. Стратегическая цель такого регулирования — приведение деятельности кредитных организаций в соответствие с требованиями современных нормативно-правовых актов в сфере регулирования и контроля финансового рынка.

Предупредительные и принудительные меры регулирования, администрирования и контроля используются главным регулятором в зависимости от конкретной ситуации, и предполагают сочетание различных инструментов одновременно. На выбор способов управления и контроля финансово-кредитной организацией влияют различные критерии, такие как причины совершения незаконных действий, характер совершаемых деяний, финансовое положение кредитного учреждения за анализируемый период в результате совершения данных действий.

В соответствии со статьей 74 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации» Центральный банк Российской Федерации имеет право требовать от финансово-кредитной организации законного разрешения противозаконного деяния, в частности, это взыскания штрафа (до 0,1% от минимальной суммы уставного капитала) или ограничения проведения некоторых операций кредитной организацией на срок до 6 месяцев.

Кроме этого, все кредитные организации были обязаны привести в соответствие свой документооборот, согласно с Положением Центрального банка Российской Федерации № 242-П от 01 октября 2014 г. Могут быть использованы способы воздействия, которые предусмотрены ст. 74 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации» в случаях, если кредитные организации не рассмотрели на общем собрании вопросы приведения своих документов в соответствие с Положением Центрального банка Российской Федерации № 242 — П; или установлен факт несоответствия внутренних документов указанному выше Положению Центрального банка Российской Федерации [7]. Данные меры должны быть обязательны к ис-

полнению территориальными подразделениями Банка России для недопущения случаев коррупционного характера. Государственная регистрация и лицензирование кредитных организаций, в частности, регулирование численности его участников, их организационно-правовой формы управления, а также наиболее значимых экономических показателей — являются стратегическими инструментами Центрального банка Российской Федерации.

Одной из главных задач Центрального банка России можно обозначить реализацию мониторинга, а также контроля за эффективностью применения нового инструментария в целях ПОД/ФТ. В данном случае основным считается выявление того, каким образом банковские организации применяют новые инструменты для защиты от проникновения доходов, полученных преступным путем и управления риском легализации доходов, а также финансирование террористической деятельности в целях ее снижения.

В настоящее время известно, что одной из главных причин отзыва у кредитных организаций лицензий на осуществление банковской деятельности, по-прежнему осталось неисполнение закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

В декабре 2018 г. были внесены изменения в ст. 172 Уголовного кодекса РФ [1] в части ответственности сотрудников за фальсификацию финансовых документов учета и отчетности финансовой организации (ст. 172.1), а также ответственности за невнесение в финансовые документы учета и отчетности кредитной организации сведений о размещенных физлицами и индивидуальными предпринимателями денежных средствах (ст. 172.3). При участии Агентства страхования вкладов (АСВ) удалось снизить интерес к деньгам фонда со стороны лиц, которые выискивали самые рискованные депозиты, вкладывали на короткий период деньги, а затем получали компенсацию через АСВ.

Даже несмотря на все принимаемые со стороны Центрального Банка России меры, недобросовестные кредитные организации, как правило, распространяют информацию о повышении процентных ставок по депозитам, что позволяет им привлекать денежные средства новых вкладчиков, в том числе и на забалансовые вклады. Некоторая часть кредитных организаций осуществляет активное привлечение подобных вкладов за несколько месяцев до отзыва лицензии или банкротства. Нельзя не отметить, что предложение высоких процентных ставок по депозитам, их чрезмерно активная реклама, а также нежелание со стороны банка принимать денежные средства вкладчика с использованием безналичного банковского перевода, либо отсутствие систем онлайн-управления счетом воспринимаются в настоящее время в качестве потенциального факта мошенничества.

Отметим, что нарушением для Центрального банка по-прежнему остается использование банковскими организациями различных схем по привлечению банковских вкладов без их отражения в бухгалтерском учете.

Для указанных целей Центральным банком предусмотрены меры в части выявления основных признаков привлечения

кредитными организациями забалансовых вкладов. Так, например в 2019 г. Банком России был введен в действие совершенно новый механизм — проведение контрольных «закупок» и мероприятий.

В 2018 г. Банком России была принята Инструкция № 195-И [4], которая фиксирует определенный порядок проведения и организации Банком Российской Федерации контрольных мероприятий в отношении некредитных и кредитных организаций, а также порядок направления копии акта об их проведении. Как правило, данные мероприятия реализуются на основании заданий разных надзорных департаментов. Для каждого отдельного вида осуществляемых мероприятий специалистами Центрального банка России предусмотрены специальные чек-листы, в которых регламентирован порядок всех необходимых мероприятий.

Тем самым, Банк России, при использовании механизма «контрольной закупки» может принять своевременные меры, за счет выявления нарушений прав вкладчиков. Следует учитывать, что контрольные мероприятия не выступают в качестве замены для проведения инспекционных проверок кредитных организаций.

Действующим регламентом данного инструмента предусмотрены следующие правовые действия. На основании полученных запросов от надзорных органов подразделения безопасности территориальных учреждений Банка России осуществляют «контрольные закупки», при этом они могут быть как с непосредственным выходом на место, так и носить дистанционный характер.

К примеру, существует такое контрольное мероприятие как открытие вклада, т.е. когда специальные сотрудники приходят на место и при этом четко знают, что они должны спросить, а также на что обратить внимание. Они обращают внимание на все детали, не предлагают ли им при открытии депозита просто занести в кабинет, или, например не рекомендуют открывать вклад в данном банке, а перенаправляют в другую кредитную организацию.

Отметим, что также достаточно действенным инструментом является выявление различных схем внутри холдингов и финансовых групп. Его активно использует служба банковского надзора вместе с иными подразделениями Центрального банка РФ. Отраслевая модель консолидированного надзора также разработана в Банке России. Данная модель предполагает под собой взаимодействие надзорных блоков за некредитными и кредитными организациями.

Подводя итог, следует сказать, что регулирование банковской деятельности необходимо для обеспечения эффективной деятельности банковской системы государства и создания оптимальных условий для ее стабильности и устойчивости. В то же время Банку России, с целью дальнейшего укрепления и развития банковского сектора, требуется реализовать целый комплекс мероприятий, который будет направлен на совершенствование надзора и регулирования за участниками финансовых рынков, в первую очередь, с помощью модернизации в них содержательной составляющей и приведенных правовых условий, а также практики их реализации в соответствии с мировыми стандартами.

#### Литература:

1. Винникова И.В. Банковский надзор в системе финансово-правового регулирования банковской деятельности: автореф. дисс. канд. юрид. наук: по специальности 12.00.04. — М., 2015. — 24 с.
2. Линников А. С., Карпов Л. К. Международно-правовые стандарты регулирования банковской деятельности // А. С. Линников, Л. К. Карпов. — СТАТУТ. — 2016. — 11 с.
3. О приведении учредительных и внутренних документов кредитной организации в соответствие с Положением Банка России № 242 — П: письмо Банка России [от 22.09.2014 г. № 163 — Т] // Вестник Банка России. — № 85. С 23–36.
4. Рогатенюк Э.В. Контрольно-надзорная деятельность Банка России: сущность, формы и виды, инструментальное обеспечение // Экономика строительства и природопользования. — 2018. — № 3 (68). — С. 86–95.
5. Указ Президента РФ от 13.05.2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» // СПС «КонсультантПлюс». — URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_216629/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216629/) (дата обращения: 20.05.2020).
6. Шурдумова Э. Г., Гедуев Э.М. Направления развития денежно-кредитного регулирования в РФ // Вектор экономики. Пермь: 2019. — № 3(33). — С. 69–81.
7. Шурдумова Э. Г., Кучмезова М. Э. Направления развития банковской конкуренции в условиях экономической нестабильности в РФ // Вектор экономики. Пермь: 2019. № 2 (32). — С. 47–55.
8. Экспресс-выпуск «Обзор банковского сектора Российской Федерации (Интернет-версия)» // Аналитические показатели. — 2019. — № 195. — С 32–41.



## Налоговый учет финансовых инструментов

Ежов Дмитрий Игоревич, студент магистратуры

СПб ГБУ «Центр содействия занятости и профессиональной ориентации молодежи »ВЕКТОР» (г. Санкт-Петербург)

**Н**алоговый учет — ключевой механизм обобщения информации для вычисления налоговой базы на основе данных, полученных из первичных документов, объединенных в соответствии с порядком, предусмотренным налоговым кодексом Российской Федерации.

Бухгалтерский учет — формирование документированной систематизированной информации об объектах, предусмотренных настоящим Федеральным законом.

Бухгалтерский и налоговый учет финансовых инструментов значительно отличаются друг от друга. Налоговый учет позво-

ляет государственным органам контролировать полноту и своевременность уплаты налогов. Главной целью налогового учета является определение налога на прибыль, при условии, что организация применяет общую систему налогообложения. Основная цель бухгалтерского учета — составить бухгалтерскую (финансовую) отчетность, на основании которой можно судить о результатах деятельности организации, что невозможно сделать, пользуясь данными налогового учета.

В таблице 1 отражена разница в целях ведения налогового и бухгалтерского учета.

Таблица 1. Анализ налогового и бухгалтерского учета финансовых инструментов [1, с. 35]

Бухгалтерский учет	Налоговый учет
Каждая отчетная дата — время для переоценки инструментов по справедливой цене	Активы и обязательства, связанные с финансовыми инструментами, не могут быть переоценены из-за изменения цены базового актива. Исключением считаются операции хеджирования.
Первоначальное признание инструмента и его дальнейшие переоценки	Дата исполнения обязательства и промежуточные расчеты — момент для определения налоговой базы
Премия за опцион будет признана на дату заключения по справедливой цене	Премия по опционному договору будет признана сразу на дату осуществления расчета в составе дохода и расхода.
Учитываются текущие доходы и расходы инструментов.	Важен контроль за ценой инструмента на рынке. Возможность регулирования суммы доходов и расходов.

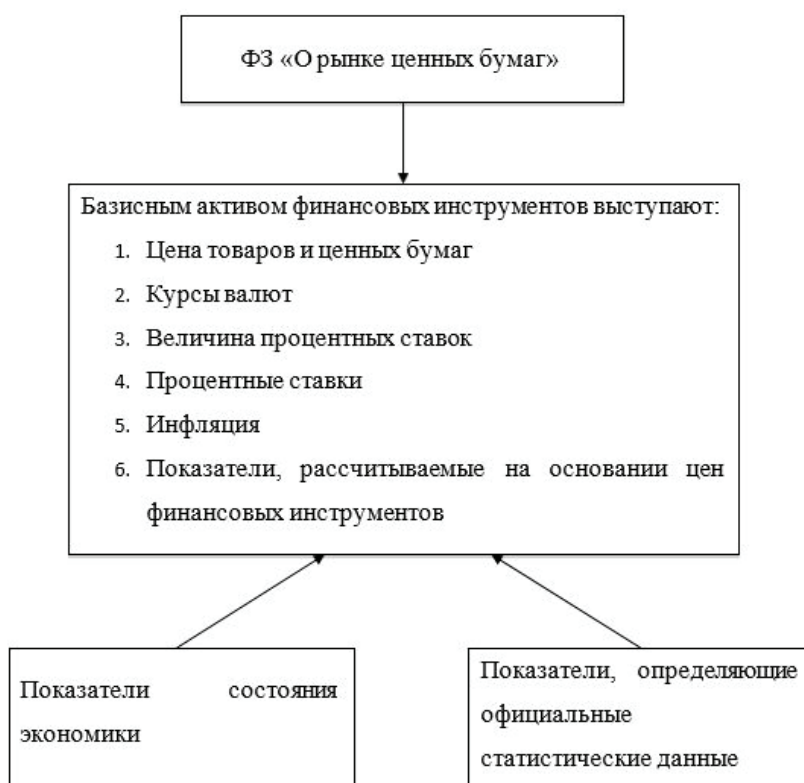


Рис. 1. Определение ФИ для целей исчисления налога на прибыль

В целях сближения учетов в последние годы вносятся изменения в Налоговый кодекс РФ. Актуальной проблемой для финансовых инструментов в отличиях учетов становится — различие в признании расходов и доходов. Во-первых, важной особенностью является то, как ведется учет доходов по операциям с финансовыми договорами: кассовым методом или методом начисления. Налоговый учет позволяет использовать два метода, в то время, как бухгалтерский только метод начисления. Исключением является мелкое предпринимательство.

Для уточнения в вопросах налогообложения производных финансовых инструментов необходимо обратиться к НК РФ [3, с. 45]. Базисный актив финансового инструмента является предметом срочной сделки. Организации, осуществляющие деятельность с финансовыми инструментами, выступают контрагентами. Сумма денежных средств, которая выплачивается организатором торговли в пользу участников сделок по всем правилам, называется вариационной маржей [2, с. 65]. Она выступает в качестве результата по сделке. Таким образом, сумма всей вариационной маржи за период является финансовым итогом для участника торгов.

Поставочные срочные сделки квалифицируются как финансовый инструмент, если базовый актив поставляется после 3 дней после даты заключения сделки. В свою очередь расчетные срочные сделки квалифицируются только как производные финансовые инструменты.

Для определения налоговой базы в части доходов по операциям с финансовыми договорами принимаются в расчет те доходы, которые были получены по данным операциям [4, с. 121]:

1. Производные финансовые инструменты, функционирующие на официально организованных рынках.

2. Ценные бумаги, обращающиеся на организованных рынках.
3. Ценные бумаги, обращающиеся на неорганизованных рынках.
4. Финансовые инструменты, не обращающиеся на организованных рынках.
5. Производные финансовые инструменты, обязанность сторон по которым зависит от изменения курса валюты, условием заключения которых является взаимозачет обоюдных требований с двух сторон.

Налогоплательщик определяет налоговую базу на дату исполнения требований и обязательств по производным финансовым инструментам, включая в нее вариационную маржу. Премия по договорам с опционами должна признаваться в разделе доходы (расходы) компании на дату проведения расчета по опционной премии. На дату заключения договора организация отражает в своем аналитическом учете возникшие требования (обязательства) исходя из условий сделки. Изменение рыночной цены и котировки, курса валюты, значений ставок процентов, фондовых индексов и иных показателей базисного актива не влияют на обязательства по финансовым договорам, это означает, что ПФИ не подлежат текущей переоценке.

Хеджи, обращающиеся ценные бумаги и финансовые инструменты, а также валютно-поставочные необрачающиеся производные финансовые инструменты в части доходов и расходов формируют налоговую базу в целях исчисления налога на прибыль. За вычетом убытков происходит уточнение налоговой базы. Необрачающиеся свопы, опционы, ценные бумаги и производные финансовые инструменты в части доходов и расходов сразу формируют налоговую базу.



Рис. 2. Классификация ФИ для целей налогообложения

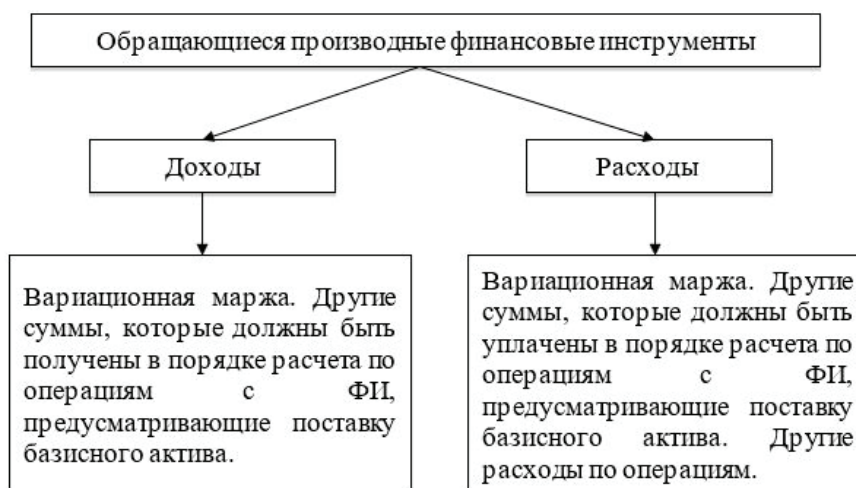


Рис. 3. Доходы и расходы по обращающимся ФИ

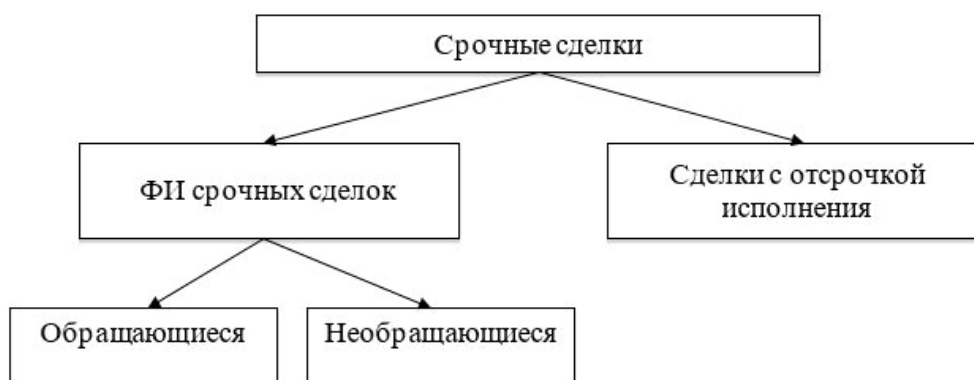


Рис. 4. Порядок ценового контроля ФИ срочных сделок

В рамках всех операций по обращающимся финансовым договорам срочных сделок цена признается рыночной и применяется для целей налогообложения. Если фактическая цена необращающихся ФИСС не отличается более, чем на 20%, тогда она признается рыночной. В части расходов организациям нужно быть максимально внимательными. Потому что завышение расходов может быть экономически необоснованно.

В целях уплаты налога на добавленную стоимость освобождаются от обложения налогом операции по взаимозачету требований, которые возникли с ПФИ, освобожденными от налогообложения. Денежные суммы, которые выплачиваются по расчетам с производными финансовыми инструментами, осво-

бождены от налога на добавленную стоимость. Так же освобождены от уплаты операции, связанные с клиринговой деятельностью. Операции, относящиеся к обороту иностранной валюты, не выступают реализацией, это означает, что они не являются объектом обложения НДС. Та же самая ситуация и с реализацией драгоценных металлов.

Датой определения налоговой базы производных финансовых инструментов выступает событие, которое наступило раньше: день передачи имущественных прав; день оплаты или частичной оплаты [10, с. 17]. В общем случае налоговая база по производным финансовым инструментам будет определена как стоимость, по которой осуществляется реализация базисного актива.

Литература:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N402-ФЗ (Последняя редакция)
2. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 N14-ФЗ (ред.от 18.04.2018)
3. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 N117-ФЗ (ред. от 23.04.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.05.2018)
4. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99
5. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99
6. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» ПБУ 15/08
7. Положение по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» ПБУ 19/99

8. Международный стандарт финансовой отчетности 9 «Финансовые инструменты» от 01.01.2015 (ред. от 27.06.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2018)
9. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации, утвержденный Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 31.10.2000 N94н (ред. от 08.11.2010)
10. «Положение о порядке учета производных финансовых инструментов» (утв. Банком России 04.07.2011 N372-П) (ред. от 16.11.2017) (Зарегистрировано в Минюсте России 22.07.2011 N21445)

## Кредитный механизм на примере банка и корпорации

Жага Валерия Олеговна, студент магистратуры

Научный руководитель: Корниенко Ольга Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Сущность кредитных отношений устойчива и неизменна. Так, кредит — это экономические отношения между кредитором и заемщиком по поводу возвратного движения стоимости в товарной или денежной форме. Кредит играет важнейшую роль в саморегулировании величины средств, необходимых для совершения хозяйственной деятельности. С помощью него предприятия имеют возможность воспользоваться в любой момент необходимой для эффективной работы суммой денежных средств. В силу широкого спектра практического применения вопросы кредитования актуальны не только для малого и среднего бизнеса, но и для корпораций.

В экономической литературе имеются разные представления о структуре банковского кредитного механизма.

Ю. П. Авдиянц считает, что «кредитный механизм выступает основным элементом кредитной системы» [1, с. 44]; при этом составляющие кредитного механизма автором не раскрываются.

В. А. Челноков выделяет следующие элементы: виды банковских кредитов в увязке с видами сетей, объектами кредитования, размером ссуд, способами погашения предоставленных ссуд, участием кредита в кругообороте средств [2].

Н. И. Валенцева предлагает другую структуру кредитного механизма, разделяя источники оборотного капитала на заемные и собственные. Данный исследователь разграничивает элементы по объектам кредитов, порядку аккумуляции средств на банковских счетах, по критериям изменения взаимоотношений банка и заемщика, методам кредитования [3]. В описанной структуре не нашли отражения заемщики и такие общие параметры кредита, как срок платежей, сумма кредита, расчетная ставка процента, залоги. Без этих элементов невозможно в настоящее время функционирование кредитного механизма. Механизм банковского кредитования предполагает учет специфики заемщиков. Об этом говорят Л. П. Кроливецкая, Г. Н. Белоглазова и другие авторы исследований [4].

На наш взгляд, наиболее полно составляющие указанного механизма раскрыты в работах В. С. Пашковского, который прежде всего включает в рассматриваемый объект участников кредитных отношений и дополняет механизм кредитными планами, режимами кредитования, порядком кредитования, видами ссудных счетов, процентными ставками [5].

Процесс кредитования юридических лиц в разных коммерческих банках имеет свои особенности, но можно выделить и общие для всех банков этапы:

- 1) согласование основных параметров кредитной сделки;
- 2) сбор информации о потенциальном заемщике;
- 3) принятие банком решения о предоставлении кредита;
- 4) осуществление кредитного мониторинга.

На рисунке 1 представлен механизм кредитования юридических лиц в коммерческом банке.

На подготовительном этапе принимается решение о выдаче кредита юридическому лицу на основе заявки, включающей в себя всю необходимую для банка документацию, данные о финансовом состоянии предприятия, бизнес-план инвестиционного проекта (при наличии) и т. д. Как правило, мелкие и средние кредиты рассматриваются в рамках компетенции работников определенного кредитного отдела, а по крупным кредитам — на уровне кредитного комитета банка, который на основе заключений кредитных, юридических, аналитических служб и служб безопасности банка принимает окончательное решение с конкретными условиями кредитования.

В случае положительного решения банка следующим наступает этап оформления всей необходимой кредитной документации и непосредственно заключение кредитного договора между сторонами.

Заключительным является этап сопровождения кредита на протяжении всего срока кредитования. На данном этапе проводятся следующие мероприятия: организация контроля выполнения условий кредитного договора; организация грамотного юридического сопровождения кредита; минимизация всех возникающих в процессе кредитования рисков; внесение изменений в условия кредитного договора по инициативе заемщика или банка.

Крайней мерой со стороны банка является выставление требований о полном досрочном погашении кредита. Данная ситуация возможна при выявлении следующих нарушений: несвоевременный возврат долга или процентов; нецелевое использование кредита; неудовлетворительное хранение залога; выявление случаев реализации залога; несвоевременное предоставление баланса и других форм отчетности.





Рис. 1. Механизм кредитования юридических лиц коммерческим банком

Согласно последним исследованиям, проводимым Н. В. Фадейкиной и Н. Т. Стрельцовой кредитный механизм должен функционировать в соответствии с принципами рационального кредитования, которые они обозначают аббревиатурой «ИКОНСУМ» (подобно западной «CAMPARI») [6–8]:

И — информация о заемщике (его характеристика);

К — кредитоспособность (способность к возврату кредита);

О — обеспечение кредита;

Н — назначение или цель кредита;

С — сумма (объем) кредита;

У — условия кредита;

М — маржа или доход для некоммерческих организаций.

Кроме того, они убедительно доказывают, что развитие кредитования должно осуществляться в соответствии с правилами «ТОРКА» (Т — технология, О — ослабление, Р — уровень риска,

К — конкуренция за клиентов, А — адекватность капитала), учитывающими изменения финансовой среды и состояния финансового рынка (рисунок 2).

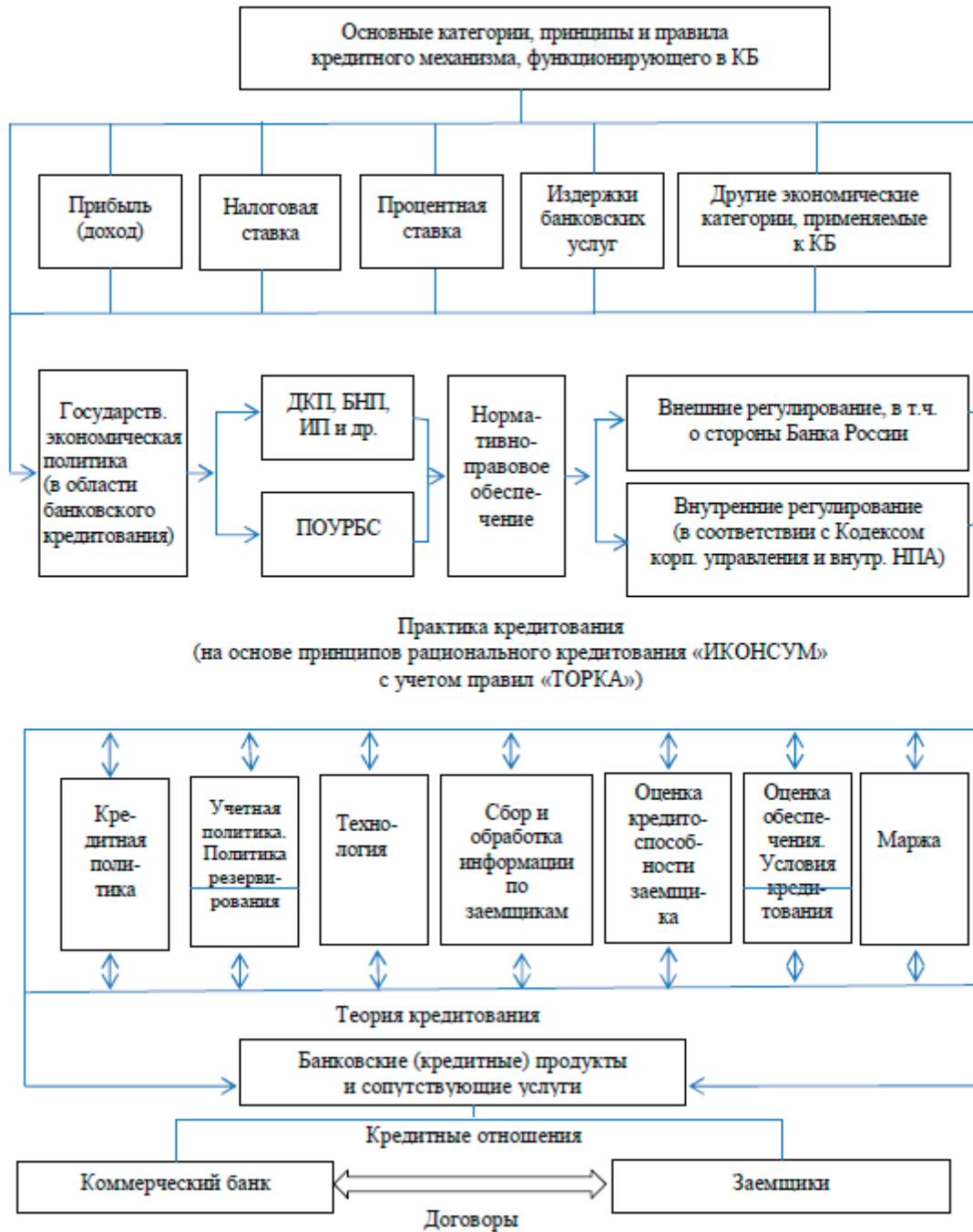


Рис. 2. Кредитный механизм с использованием принципов «ИКОНСУМ» с учетом правил «ТОРКА»

Такой подход позволит оптимизировать риски и создать кредитный продукт, условия которого будут максимально подходящими как для заемщика, так и для коммерческого банка.

В настоящее время взаимоотношения, возникающие между коммерческим банком и его клиентами, в том числе представителями крупного бизнеса, в России регламентируются нормативно-правовыми актами федерального уровня, а также локальными актами самого коммерческого банка, содержание

которых не должно противоречить нормам действующего законодательства. К федеральным нормативным документам, определяющим кредитные отношения между коммерческим банком и его клиентом, являются Гражданский кодекс РФ, федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1-ФЗ «О банках и банковской деятельности», а также акты Центрального банка РФ.

Анализ банковского сектора за 2018–2019 гг. показал, что в 2019 году портфель кредитов крупному бизнесу сократился на

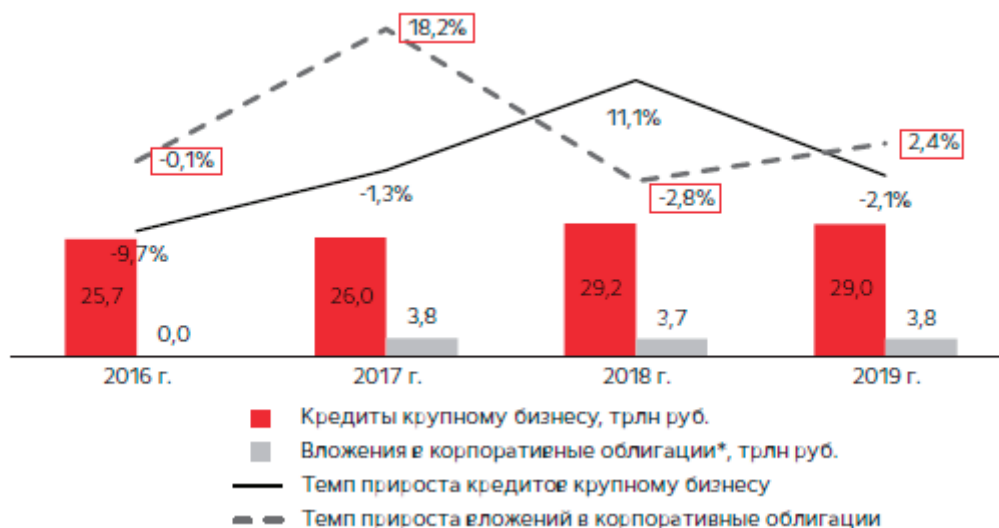


Рис. 3. Динамика выданных кредитов крупному бизнесу российскими коммерческими банками, 2016–2019 гг. [9]

2% (рисунок 3), что было обусловлено как слабым ростом экономики, так и активным развитием долгового рынка ценных бумаг.

Крупному бизнесу было выгоднее привлекать фондирование на долгом рынке, чем в банках. Среди банков, занимающих наибольшую долю на рынке корпоративного кредитования, можно выделить стабильных лидеров: ПАО «Сбербанк России», ПАО «Банк ВТБ», АО «Банк ГПБ», АО «Россельхозбанк», АО «Альфа-банк», ПАО «Московский кредитный банк» и АО «НКО НКЦ».

Говоря о перспективах развития как банковского сектора в целом, так и корпоративного кредитования, следует отметить, что по мнению экспертов, в краткосрочной перспек-

тиве рассматривается умеренно негативный сценарий, в соответствии с которым предполагается снижение среднегодовой цены на нефть марки Brent до 40–45 долл. за баррель. Ослабление курса национальной валюты на фоне слабых котировок нефти приведет к ускорению инфляционных процессов и превышению таргета, установленного Банком России в 4%. В результате, ключевая ставка может быть повышена на 1–1,5 п.п. до конца 2020 года, а темпы роста российской экономики замедлятся до околонулевых значений. Данный прогноз является наиболее вероятным. Ключевые финансовые показатели банковского сектора в этом случае оцениваются следующим образом (таблица 1).

Таблица 1. Ключевые финансовые показатели банковского сектора при реализации умеренно негативного сценария [9]

Показатель	01.01.2019	01.01.2020	01.01.2021 (прогноз)
Активы, млрд руб.	94 084	96 581	98 000
Темп прироста, %	10,4	2,7	1,5
Кредиты крупному бизнесу, млрд руб.	29 157	29 040	28 500
Темп прироста, %	12	-0,4	-1,9
Чистая процентная маржа, %	4,4	4,1	3,9
Стоимость риска (корпоративное кредитование), %	1,1	1,4	1,5
Прибыль до налогов (без МСФО 9), млрд руб.	1 345	1 600	1200–1300
ROE (по прибыли до налогов без МСФО 9), %	13,8	14,6	10–11

Итак, согласно прогнозным значениями развития банковского сектора в области корпоративного кредитования в ближайшей перспективе предвидится сокращение этого сегмента рынка. Так, на 01 января 2021 года прогнозируется сокращение объемов выданных кредитов крупному бизнесу до 28 500 млрд рублей, что на

1,9% меньше, чем годом ранее (01.01.2019). Также эксперты считают, что снизится доходность банков не только в кредитовании крупного бизнеса, но и в целом с 14,6% в 2019 году до 10–11% к 2020 году. Следует отметить и рост стоимости риска при корпоративном кредитовании с 1,1% в 2018 году до 1,5% к 2020 году.

Литература:

1. Авдиянц Ю.П. Кредит и повышение экономической эффективности производства (вопросы теории и методологии) [Текст] / Науч.-исслед.фин.ин-т. Москва: Финансы, 1972. — 167 с.

2. Челноков В. А. Банки: букварь кредитования. Технология банковских ссуд. Околобанковское рыночное пространство [Текст] / В. А. Челноков. Москва: Антидор, 1996.
3. Валенцева Н. И. Кредитный механизм и его составные элементы [Текст]: учеб. пособие. Москва, 1987. — 56 с.
4. Белоглазова Г. Н., Кроливецкая Л. П. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка [Текст]. Москва: Юрайт: Высш. образование, 2016. 424 с.
5. Пашковский В. С. Кредитно-расчетный механизм в системе управления отраслью [Текст]. Москва: Финансы, 1980. — 175 с.
6. Фадейкина Н. В. Методологические основы регулирования деятельности негосударственных финансовых институтов [Текст]: дис. д-ра экон. наук. СПб.: Санкт-петербургский государственный университет экономики и финансов, 1996. 809 с.
7. Стрельцова Н. Т., Фадейкина Н. В. Функционирование кредитного механизма в рыночных условиях [Текст] // Сборник научных трудов по материалам межрегиональных научно-практических конференций и научных сессий. Новосибирск: СИФБД. 2000. С. 17–35.
8. Фадейкина Н. В., Стрельцова Н. Т. Теория кредита [Текст]: учеб. — метод. пособие. Новосибирск: СИФБД, 2001. 56 с.
9. Ежемесячный выпуск рэнкингов банков РА «Эксперт» на 01.05.2020, [Электронный ресурс]. — Режим доступа <https://www.raexpert.ru/rankingtable/bank/monthly/may2020/tab5> (дата обращения: 10.06.2020).
10. Кожекина Л. Прогноз банковского сектора на 2020 год: весеннее обострение / Л. Кожекина, Р. Коршунов, А. Сараев. [Электронный ресурс]. — Режим доступа <https://www.raexpert.ru/docbank/cf4/5c7/39a/78739959c5ea46be88a6857.pdf> (дата обращения: 10.06.2020).

## Инновационное развитие российской экономики

Зименков Степан Юрьевич, сотрудник;

Осипова Оксана Ивановна, кандидат экономических наук, доцент  
Академия Федеральной службы охраны Российской Федерации (г. Орел)

*Инновации являются эндогенным фактором экономического роста, потенциал которого реализуется при условии формирования мер государственного воздействия для решения проблемы интеграции экономики. Инновационный потенциал страны можно укрепить, используя потенциал венчурного капитала, который играет системную роль в экономике за счет непрерывного и своевременного обеспечения инноваций необходимыми инвестициями. Инновационный потенциал может быть усилен за счет использования потенциала кластерной структуры взаимодействия малого и крупного бизнеса, а также стимулирования инновационного производства в соответствии с научно разработанной государственной стратегией. В статье рассматриваются особенности современного этапа развития инновационной экономики развитых и развивающихся стран, аналогичные аспекты на уровне Российской Федерации.*

*Ключевые слова: инновации, научные исследования и разработки, инновационная экономика, валовой внутренний продукт, инновационный тип экономического развития, экономический рост.*

Инновации и новые технологии являются ключевыми факторами устойчивого экономического роста в современной глобальной экономике. Йозеф Шумпетер является одним из первых экономистов, которые запустили и исследовали инновационную концепцию. Он утверждал, что инновации являются источником экономических изменений [1].

Взаимосвязь между инновациями и экономическим ростом хорошо изучена. Научные исследования и разработки (НИОКР) включают в себя творческую работу, осуществляемую на систематической основе в целях увеличения объема знаний, включая знания о человеке, культуре и обществе, и использования этого объема знаний для разработки новых прикладных программ.

В научной литературе доказано, что инвестиции в НИОКР и научно-исследовательские кадры, работающие в данной области, являются основными показателями уровня инновационной активности. Но исследователи расходятся в своих заявлениях о том, какие факторы могут обеспечить стабильное инновационное развитие.

Расходы на НИОКР в процентах от ВВП являются наиболее широко используемым показателем для оценки и сравнения инновационного развития в различных странах. Показатели людских ресурсов (например, количество выпускников научно-технических вузов и количество исследователей, занятых в НИОКР), амортизационные отчисления по задействованным в работах основных средствах и активов нематериального типа, а также оплата счетов по договорам на выполнение НИОКР, отражают один из важнейших ресурсов затрат материального характера для экономического роста и социального развития.

В настоящее время видно, что электронная торговля и НИОКР оказывают положительное и значительное влияние на ВВП на душу населения по паритету покупательной способности, причем электронная коммерция имеет более сильный стимул развития, чем НИОКР. по данным аналитиков НИУ ВШЭ, Россия занимает десятое место в мире по объему расходов на НИОКР-\$39,9 млрд в 2016 году. США возглавляют рейтинг с \$511 млрд, Китай (\$451,2 млрд и Япония (\$168,6 млрд). Доля



расходов на науку в ВВП России составила 1,1% (34-е место в мире), что значительно ниже, чем в ведущих странах-Израиле, Южной Корее, Швейцарии и Швеции, где она составляет 3–4%. Соединенные Штаты и Китай, имеющие наибольший объем внутренних расходов на НИОКР, занимают 11-е и 15-е места по своей доле в ВВП (2,74% и 2,12% соответственно). Недавний мониторинг государственных расходов на науку — основной источник финансирования НИОКР в России — зафиксировал снижение после 2013 года, а прогноз на 2020 год также предполагает незначительное снижение [2].

Значение инноваций для экономического развития страны уже сейчас не вызывает сомнений. Однако для этого в каждой стране необходимо установить определенные предпосылки, которые должны быть обеспечены государством. Такими факторами можно считать человеческие ресурсы, соответствующую исследовательскую систему, финансовую доступность инновационных проектов и стимулирование инноваций государством. Указанные предпосылки позволят компаниям воспользоваться преимуществами и добиться желаемых результатов только в том случае, если государство с помощью инструментов экономической политики поможет создать подходящую проинновационную бизнес-среду, что приведет к повышению эффективности инновационной деятельности.

Таким образом, толчок к инновационной экономике фактически не зависит от общих расходов на НИОКР, а скорее зависит от эффективного распределения инвестиций и строгой реализации инновационной стратегии. Странам необходимо найти свой собственный путь национального развития, адаптируя свои собственные меры политики к национальным условиям. Странам необходимо определить свои собственные цели, включая тщательный анализ их нынешней ситуации и путей устранения пробелов, которые могут, но не должны приводить к увеличению расходов на НИОКР.

Наиболее популярным показателем для измерения инноваций в научной литературе являются инвестиции в НИОКР. Следует признать, что доверие к инвестированию в НИОКР является слишком сложным, учитывая многогранный характер инноваций. Таким образом, технологический потенциал является ключевым фактором конкурентоспособности в низкотехнологическом секторе.

Необходимо понять, какие факторы могут повлиять на инновационное развитие страны и экономический рост, и является ли увеличение доли ассигнований на НИОКР залогом успешного развития инноваций.

Инновационное развитие России было объявлено приоритетным направлением национальной политики, однако современное состояние отечественного машиностроительного комплекса не соответствует заявленным темпам, что создает реальную угрозу стабильности национальных предприятий.

В Российской Федерации сложилась уникальная ситуация с точки зрения теории и практики экономики. Введенные внешние ограничения существенно повлияли на существующую экономическую структуру страны, что оказало мультипликативное воздействие на все сферы общественной жизни. Особенно пострадали доходы граждан. Начиная со второй половины 2014 года значительное сокращение доходов населения

повлияло на значительное сокращение расходов граждан, что в конечном итоге отразилось на ВВП.

Учитывая, что потребительские расходы служили главным драйвером роста экономики, правительству сейчас необходимо изменить концептуальную модель экономического роста. В то же время введенные санкции и антисанкции дают возможность для дальнейшего развития собственного производства со всеми вытекающими последствиями: увеличением занятости, повышением производительности труда, развитием инновационных направлений деятельности, но отставание от положительного эффекта эффективной промышленной политики варьируется в каждой сфере в среднем от 3 до 5 лет. В данном случае парадоксальной ситуацией является снижение ВВП страны, с одной стороны, и потенциала для среднесрочной перспективы устойчивого развития за счет повышения конкурентоспособности, основанной на эффективной реализации программы импортозамещения и повышении уровня локализации производства, с другой.

За последние 8 лет (2011–2019 гг.) ВВП России вырос всего на 4,3%, и по этому показателю наша страна очень далеко ушла от списка не самых передовых стран мира. Тогда как во второй половине правления Леонида Брежнева, также длившейся 8 лет (1974–1982 гг.) и вошедшей в историю страны как эпоха застоя, ВВП СССР увеличился на 13,5% [3].

В настоящее время наблюдается небольшой рост экономики, но его величина сопоставима со статистической погрешностью и по оценкам аналитиков по итогам года не превысит 2% [4].

Ограничивающие факторы в достижении ориентиров для повышения экономических показателей, заявленных в долгосрочных программах развития по-прежнему представляют собой сложившуюся структуру экономики с ориентацией на сырьевые активы и внешний энергетический рынок. Основу качественного роста должны составить инновационные предприятия, которые, в свою очередь, будут развиваться за счет эффективной реализации политики импортозамещения и повышения уровня локализации производства.

В настоящее время переход Российской Федерации от сырьевой индустриальной экономики к инновационной является ключевым фактором укрепления ее позиций на мировых рынках в сложных экономических условиях, вызванных санкционным режимом и снижением цен на нефть. Необходимо реализовать многодисциплинарные стратегические инициативы, основанные на разработке механизма создания благоприятного инновационного климата. Модель инновационного развития должна открывать оптимальное ресурсное и информационное обеспечение инновационной деятельности. В общем, мы требуем очень сложной и противоречивой реформы, которую должны решать власти.

Изменения в экономике XXI века основаны на широком использовании глобальных телекоммуникационных сетей, интернет-технологий, автоматизации и роботизации. Экономическое развитие страны сильно зависит от автоматизации и роботизации. Россия относится к группе стран с низким уровнем роботизации. Количество промышленных роботов на 10 000 человек населения на два порядка меньше, чем в ведущих странах. Для

изменения уровня инновационного развития целесообразно исследовать величину затрат на НИОКР.

Сегодня ситуация в Российской Федерации по многим направлениям научно-технического прогресса, инновационного прорыва остается крайне неблагоприятной. В России в среднем используется лишь 8–10% инновационных идей и высокотехнологичной продукции, тогда как, например, в США-62%, в Японии-95%. Отечественная заводская наука выполняет лишь 6% научных исследований, а на предприятиях стран ЕС-65%, в Японии-71%, в США-75% [2].

Доказано, что проведение НИОКР оказывает положительное влияние на общую эффективность факторов производства и одновременно способствует экономическому росту и повышению конкурентоспособности страны.

Основными факторами, по-прежнему сдерживающими инновационную деятельность в России, являются нехватка финансовых ресурсов и недостаточный уровень государственной поддержки. За последние десятилетия средства на финансирование фундаментальных и прикладных научных исследований были направлены в пределах 1% ВВП.

Сейчас руководство страны наделило Российскую Академию наук мандатом доверия для того, чтобы играть еще большую роль в жизни нашей страны. Точно так же в странах, где отношения с нами сейчас не очень хорошие, наука рассматривается как значительная сила, как генератор новых знаний и как производительная сила экономик этих государств, поэтому ученые там имеют достаточное влияние на принятие решений. Сегодня мы также работаем над укреплением положительного инновационного имиджа нашей страны.

А промышленность, по сути, так и не приступила к финансированию науки. Проблема в том, что высокотехнологичные

экономики обычно инвестируют в науку, а наша экономика в основном сырьевая. Поэтому, естественно, по законам рыночной экономики, инвестировать в науку, чтобы получить быструю прибыль, не очень нужно.

Одним из важных факторов, характеризующих уровень инвестиций в НИОКР, является источник средств. Инвестиции из государственного фонда зачастую не требуют гарантированного пуска в производство и реализацию инновационной продукции.

Таким образом, инвестиции, как правило, дают результат только на уровне фундаментальных исследований и не коммерциализируются. Инвестиции от бизнеса в НИОКР всегда предполагают финансовую выгоду, то есть инновационный продукт должен быть продан потребителю.

Проведение НИОКР оказывает положительное влияние на общую эффективность факторов производства и инновационного развития. Что касается относительных расходов на науку (в процентах от ВВП) лидирующие позиции занимают Израиль, Корея, Швеция и Япония. Россия находится на 28-м месте из 34 стран [3].

Помимо увеличения общей доли ассигнований на НИОКР важное значение имеют источники финансирования. Именно инвестиции со стороны бизнеса обеспечивают выход инновационного продукта на рынок конечного потребителя, то есть инвестиции в НИОКР коммерциализируются. Для привлечения инвестиций из предпринимательского сектора в НИОКР государство должно создавать условия для ведения бизнеса.

Таким образом, сочетание таких факторов, как процент отчислений на НИОКР от ВВП и увеличение доли инвестиций со стороны предпринимательских структур, позволяет добиться роста инновационного развития страны.

#### Литература:

1. Махненко с. И., Сыпченко А. Н. Экономика России на современном этапе развития [Электронный ресурс].— Режим доступа: <http://travelnetplanet.com/russia/ekonomika>, свободный.— (дата обращения 02.03.2020).
2. Цены на нефть и рост экономики России [Электронный ресурс].— Режим доступа: <http://www.rosbalt.ru/infographics/gallery/337/>, свободный — (дата обращения 01.03.2020).
3. Роль сферы услуг в экономике. [Электронный ресурс].— Режим доступа: <http://www.economicwealth.ru/wels-484-1.html>, свободный — (дата обращения 01.03.2020).
4. Матвейчев О. Темпы роста ВВП России. [Электронный ресурс].— Режим доступа: <http://matveychev-oleg.livejournal.com/4537192.html>, свободный — (дата обращения 03.03.2020).

## Маркетинговые исследования технологий производства и рецептур бездрожжевого хлеба и хлебобулочных изделий на основе патентной информации

Кириллов Николай Николаевич, студент магистратуры  
Национальный исследовательский университет ИТМО (г. Санкт-Петербург)

*Оригинальность и новизна данных исследований основаны на комплексном подходе как совокупности анализа существующей статистической и патентной информации для оценки современных достижений науки и тенденций развития технологий и рецептур производства бездрожжевого хлеба. На основе статистической информации проанализированы причины снижения потребления традиционных хлебобулочных изделий в России и обоснована перспективность производства бездрожжевого хлеба. На ос-*

нове патентных исследований, как вида маркетинговых исследований, выявлен патентный массив из 48 патентов РФ, на основе анализа которых выявлены тенденции развития, основные игроки, современные технологии и рецептуры производства бездрожжевого хлеба.

Ключевые слова: бездрожжевой хлеб, маркетинговые исследования, патентные исследования, патенты и заявки на изобретения.

В последнее десятилетие у хлебопекарной промышленности России четко обозначилась проблема падения продаж хлебобулочных изделий в виду уменьшения потребления хлеба. Согласно данным Росстата, ежегодное снижение производства и потребления традиционных видов хлеба и хлебобулочных изделий составляет примерно 3–5% в год. Потребление хлеба уменьшается по двум причинам.

Первая — покупатели, в частности люди высокого и среднего материального достатка, начали активно следить за здоровьем и отказываться от современного традиционного хлеба. Это связано с одной стороны, с тем что применяемая в хлебопечении мука хлебопекарная высшего сорта содержит по сравнению с другими сортами муки наименьшее количество присутствующих ей витаминов группы В, макро- и микроэлементов, так как в процессе размола зерна большая часть незаменимых для человека веществ, находящихся в периферийных слоях зерна либо остаются в отрубях, либо переходят в муку низких сортов. А с другой стороны, при производстве традиционных видов хлеба и хлебобулочных изделий все больше используется искусственные пищевые добавки, обеспечивающие поддержание необходимого уровня рентабельности и конкурентоспособности предприятий хлебопечения на рынке хлебобулочных изделий. Чаще всего в хлеб и хлебобулочные изделия добавляют улучшители окислительного действия, модифицированные крахмалы, ферментные препараты, эмульгаторы, органические кислоты, ароматические и вкусовые добавки и консерванты. Безусловно, все используемые в хлебопечении пищевые добавки разрешены

Министерством здравоохранения РФ (СанПиН 2.3.2.1293–03) и не наносят вреда здоровью при условии соблюдения нормативов внесения в сырье, а также при условии, что человек не «съест» в составе своего рациона питания количество искусственных пищевых добавок, превышающее допустимую суточную норму. Конечно, при решении вопроса о допустимости применения тех или иных пищевых добавок учитывается также суммирование воздействия различных добавок, потому что даже в одном продукте мы можем насчитать до 10 видов «Е».

Вторая — люди покупают меньше хлеба, так как он постоянно дорожает, и люди с низким уровнем материального достатка покупают его в меньшем количестве и только тогда, когда есть потребность. По данным Росстата, потребительские цены на хлеб и хлебобулочные изделия стабильно растут с 2000 года — ежемесячный прирост составлял от 0,1 до 0,4%, рис. 1. В итоге в конце 2019 года цена хлеба из пшеничной муки высшего сорта составляла в среднем по России 77,4 рублей за 1 килограмм. Наиболее высокие цены на хлеб и хлебобулочные изделия из пшеничной муки высшего сорта.

В европейских странах обеспечить стабильность потребления хлебобулочных изделий удалось за счет того, что хлеб стал рассматриваться потребителями как элемент здорового питания. У европейцев возрос интерес на продукцию нового ассортимента сортов хлеба, в состав которых входят только натуральные добавки, позволяющие повысить пищевую ценность, такие как отруби, цельное зерно, фрукты, овощи и другие компоненты.

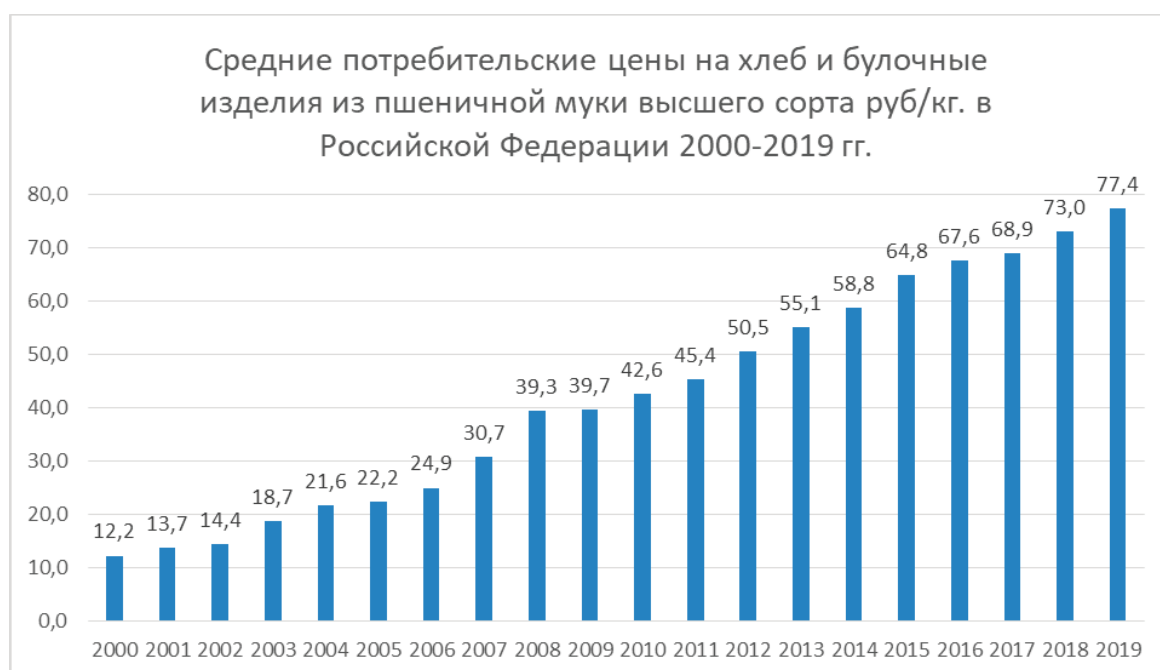


Рис. 1. Динамика роста цен на хлеб и хлебобулочные изделия в России

С учетом данной тенденции в настоящее время все больше отечественных производителей хлебобулочных изделий начинают производить оздоровительные виды хлеба без применения дрожжей на заквасках (квасцах) естественного брожения, так называемый «бездрожжевой хлеб» [1, с. 44].

В настоящее время практически все традиционные хлебобулочные изделия выпекают с помощью бродильного агента, в качестве которого применяют хлебопекарные дрожжи. Первые хлебопекарные дрожжи, которые в настоящее время используются при выпечке хлеба, появились только в 17 веке. В настоящее время промышленные хлебопекарные дрожжи *Saccharomyces cerevisiae* — это чистая культура дрожжей, выводимая в специальных лабораторных условиях и производимая промышленным путем. Дрожжи сбраживают муку с выделением спирта и углекислого газа. Благодаря спиртовому брожению с участием кислорода тесто быстро поднимается, что позволяет значительно ускорить процесс приготовления хлеба.

Необходимо отметить, что с давних времен хлеб производился на основе естественной закваски путем спонтанного брожения теста, суть которого состоит в том, что если замесить тесто на одной муке и воде, через некоторое время начнется процесс брожения из-за присутствующих в муке естественных дрожжей и лактобактерий. То есть технология производства хлеба первоначально была основана на естественном процессе ферментации, начинающегося сразу после соединения муки с водой за счет мультикультурного симбиоза собственных дрожжей и молочнокислых бактерий, присутствующих в муке. При этом дрожжи и молочнокислые бактерии являются синергистами (то есть функционируют одновременно). Данный симбиоз из естественных дрожжей и бактерий в муке, разведенной водой, и называется закваской.

Если проследить отечественную историю хлебопечения, то первым появился на Руси белый пшеничный хлеб, затем ржаной. Конечно, о применении каких-либо искусственных пищевых добавках и хлебопекарных дрожжей тогда не было и речи. В старые времена на Руси закваски для хлеба готовили из ржаной муки, соломы, овса, ячменя, пшеницы, солода, хмеля, картофеля.

Ввиду вышесказанного, далее под термином «бездрожжевой хлеб» автором подразумевается хлеб, рецептура которого не предусматривает непосредственного внесения в тесто хлебопекарных дрожжей и искусственных улучшителей, а технология его производства основана на применении естественной закваски. В закваске естественные дрожжи более разнообразны и менее сконцентрированы, по сравнению с промышленными хлебопекарными дрожжами, поэтому тесто поднимается намного медленнее, но зато, это помогает стимулировать рост пробиотических организмов.

Безусловно, выпечка бездрожжевого хлеба требует больше времени, чем приготовление обычного дрожжевого. На закваске тесто поднимается дольше, да и само приготовление закваски требует времени, специального оборудования и достаточно высокой квалификации пекарей. Однако, при более длительном естественном брожении, благодаря деятельности бактерий, происходит качественное расщепление важных питательных элементов муки, превращая такой хлеб в более легкоусвояемую форму для человека.

Также длительный процесс естественного брожения при производстве бездрожжевого хлеба позволяет уничтожить патогенную микрофлору в тесте и уменьшить количество влаги в хлебе, в связи с этим, бездрожжевой хлеб на закваске практически не подвержен поражению плесневыми грибами, а при длительном хранении просто черствеет. В то время как дрожжевой хлеб часто уже на второй-третий день покрывается плесенью, что приводит к необходимости при его производстве применять активные химические добавки против плесени, быстрого черствления и т.д.

Следует также отметить, что если по существу способ приготовления бездрожжевого хлеба со временем мало изменился, то, в настоящее время существенно усовершенствовалась техника хлебопекарного дела. Также для производства бездрожжевого хлеба стали широко применяться различные виды натуральных ингредиентов с улучшенными вкусовыми и потребительскими свойствами, зерна различных зерновых культур (таких как, пшеница, овес, рожь, гречиха, рис) и добавки с повышенным содержанием пищевых волокон [2, с. 17; 3, с. 25]

В тоже время в России практически отсутствует систематизированная информация по новым технологиям производства бездрожжевого хлеба, что тормозит их внедрение в практическую деятельность предприятий хлебопекарной промышленности.

Очевидно, что назрела необходимость провести системные исследования новых, инновационных технологий и рецептур производства бездрожжевого хлеба в России. Одним из видов современных маркетинговых исследований являются патентные исследования, имеющие высокую степень ревалентности и достоверности для всесторонней оценки современных достижений, технического уровня и тенденций развития в области технологий производства и рецептур бездрожжевого хлеба и хлебобулочных изделий.

С учетом того, что предметом поиска являются современные технологии производства бездрожжевого хлеба и хлебобулочных изделий для проведения патентных исследований были определены следующие рубрики Международной патентной классификации (МПК): A21B1/00; A21C; A21D2/00; A21D10/00; A23J и др.

В соответствии с вышеуказанными рубриками МПК был проведен поиск патентной информации и выявлен информационный массив в 48 заявок на изобретение, на которые были получены патенты РФ.

Одной из оценок статистического анализа по дате подачи заявок на изобретение является определение динамики патентования. По мнению автора, более точно о динамике патентования и тенденциях развития изобретательской активности можно судить на основе анализа количества подаваемых заявок за десятилетие, представленного на рис. 2.

Из представленной диаграммы видно, что в период 2010–2020 гг. количество патентов по данной тематике по сравнению с периодом 2000–2009 гг. хотя и снизилось на 28%, но по сравнению с периодом 1990–2000 гг. выросло на 40%. Несмотря на некоторый спад в интенсивности патентования новых технологий и рецептур, происходящий на период с 2010 по 2020 год и связанный с общим ухудшением экономической ситуации в России после 2014 г. вследствие введенных санкций, общая



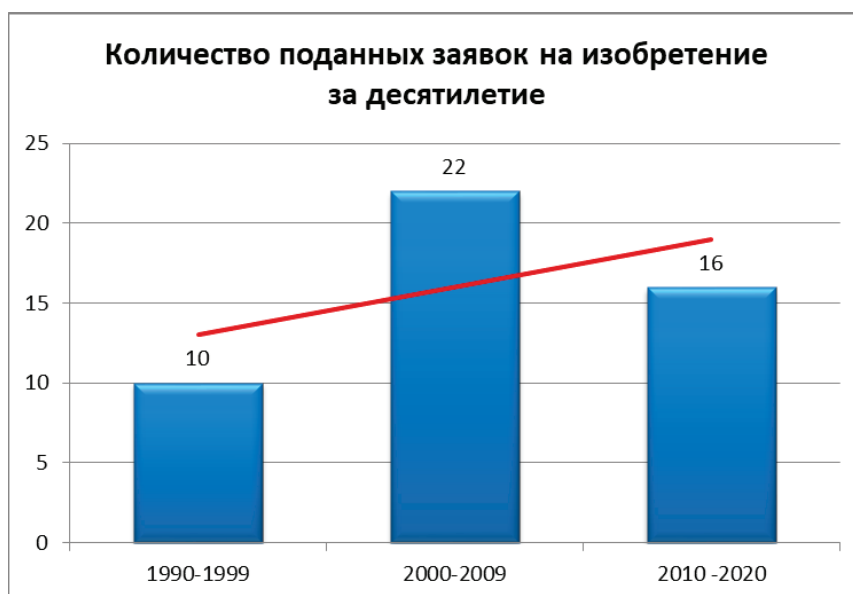


Рис. 2. Количества подаваемых заявок за последние три десятилетия

динамика тренда (наклонная линия на рис. 2) остается положительной, что подтверждает продолжающийся интерес к теме «бездрожжевой хлеб». Низкий уровень количества заявок на изобретение за период с 2010 по 2020 год также объясняется тем обстоятельством, что заявки на изобретения за 2018–2020 гг. могут появиться в базе данных Федерального института промышленной собственности (ФИПС) только в конце 2020 года или начале 2021 года и поэтому их на данный момент практически невозможно выявить и систематизировать.

Представленный анализ патентной информации позволяет говорить о том, что интерес производителей к разработке рецептуры и новым технологиям по производству бездрожжевого хлеба и хлебобулочных изделий остается постоянно высоким на протяжении последних 30 лет.

Вторым этапом статистического анализа отобранных в ходе патентных исследований ревалентных документов яви-

лась систематизация информационного массива по категориям заявителей, к числу которых относятся: научные организациям и вузы, хлебопекарные предприятия и компаниям, а также физические лица. Проведенный патентный поиск позволил выявить организации РФ, в которых наиболее интенсивно ведутся научно-исследовательские разработки в области технологий производства бездрожжевого хлеба и хлебобулочных изделий, определяющих технологический уровень данной области техники, а также соотношения в направлениях этой работы.

В таблице 1 представлены выявленные при статистической обработке информационного патентного массива заявители, обладающие наибольшим количеством заявок и патентов по данной тематике. Распределение массива охранных документов по заявителям дает возможность определить их вклад в развитие этой области техники.

Таблица 1

Заявитель, авторы	Количество патентов
Заявители — физические лица	16
Воронежская государственная технологическая академия (ВГТА)	16
Воронежский государственный университет инженерных технологий (ФГБОУ ВПО «ВГУИТ») (RU)	3
Московский государственный университет пищевых производств	3
Открытое акционерное общество «Свердловский хлебомакаронный комбинат» (ОАО «СМАК»)	2
Воронежский технологический институт	1
Самарский государственный технический университет	1
Закрытое акционерное общество «СКАЙ ЛТД»	1
Воронежский государственный аграрный университет им. К. Д. Глинки	1
Открытое акционерное общество «Колос»	1
ГУП Государственный научно-исследовательский институт хлебопекарной промышленности (ГУП ГОСНИИХП)	1
Открытое акционерное общество «Дзержинскхлеб»	1
Общество с ограниченной ответственностью «ТЕКОЯ»	1



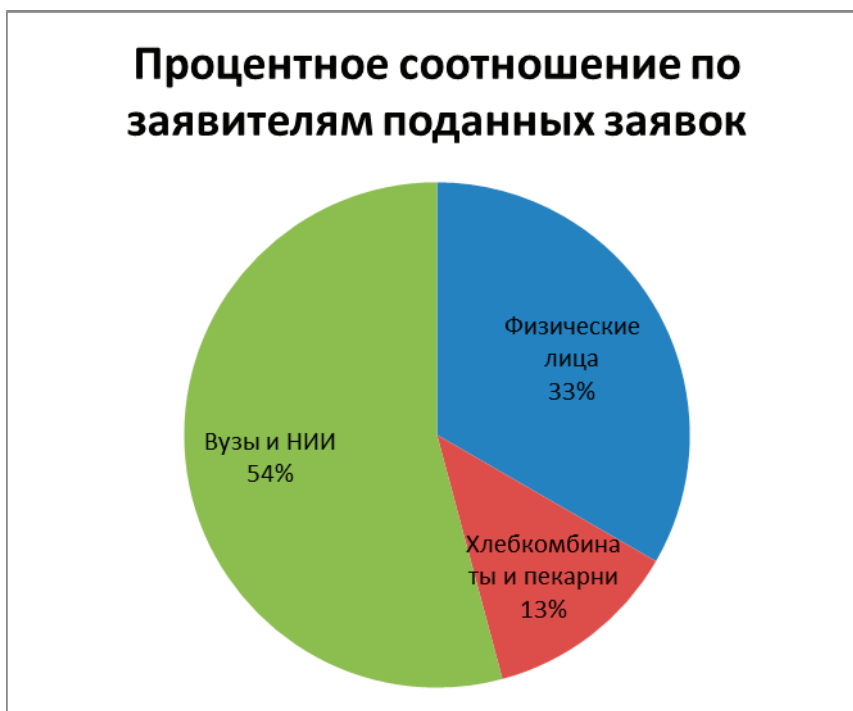


Рис. 3. Диаграмма распределения количества заявок по категориям заявителей

На рис. 3. представлена диаграмма распределения количества заявок по категориям заявителей.

Данные, представленные в таблице 1 и на рис. 3, позволяют говорить, что в России разработка новых технологий и рецептур производства бездрожжевого хлеба и хлебобулочных изделий пока относится к области прикладных научных исследований. В связи с этим основными разработчиками новых технологий и рецептур хлебобулочных изделий являются российские научно-исследовательские организации и технологические вузы, на долю которых приходится 26 патентов. В связи с этим, в пятерку лидеров патентования входят три вуза: Воронежская государственная технологическая академия (16 патентов); Воронежский государственный университет инженерных технологий и Московский государственный университет пищевых производств (по 3 патента), а также одно предприятие — Открытое акционерное общество «Свердловский хлебомакаронный комбинат» (ОАО «СМАК») (2 патента).

Анализ патентной информации позволил выявить достаточно высокую изобретательскую активность заявителей — физических лиц, подтверждаемую диаграммой на рис. 3. Так согласно заявленным техническим решениям на долю заявителей — физических лиц приходится практически треть всех заявок. Данный факт, говорит о том, что физические лица, имея профильное образование, активно предлагают на рынок, с целью коммерциализации, свои инновационные разработки в области технологий и рецептуры бездрожжевого хлеба и хлебобулочных изделий

В тоже время необходимо отметить, что для большинства заявок на изобретения по технологиям производства и рецептурам бездрожжевого хлеба и хлебобулочных изделий характерно наличие авторских коллективов, состоящих из 3–7 ав-

торов. Большинство данных авторских коллективов являются сотрудниками профильных организаций и патентуют свои изобретения как служебную интеллектуальную собственность.

При проведении патентных исследований были выявлены следующие технологии и рецептуры производства хлебобулочных изделий функционального назначения:

- создание бездрожжевых хлебобулочных изделий с применением различных видов заквасок, например, на основе настоя хмеля (патенты РФ №№ 2044488, 2089068, 2134972 и др.), сыворотки молочной натуральной (патент РФ №№ 2411730, 2344610 и др.), ржаного ферментированного солода (патент РФ № 2414132 и др.), квасного суслу (патент РФ № 2140741 и др.), неферментированного ржаного солода (патент РФ №№ 2280363, 2319383 и др.), яблочного сока (патент РФ № 2489001, 2471351 и др.);
- создание бездрожжевого хлеба из муки цельнозернового зерна пшеницы (патент РФ № 2569832, 2603587, 2632861, 2683545 и др.),
- создание бездрожжевых зерновых хлебобулочных изделий на основе пророщенного зерна пшеницы, ржи и измельченных шелушенных зерен ячменя, овса, гречихи, проса и кукурузы (патент РФ №№ 2101959, 2101959, 2148916, 2374848 и др.)
- создание бездрожжевых хлебобулочных изделий на основе технологии сбивания теста под давлением в газовой среде теста (заявка на изобретение РФ № 2004131336, патент РФ №№ 2328120, 2335130 и др.);
- создание бездрожжевых хлебобулочных изделий на основе технологии комплексного сбивания теста первоначально в механическом месильном органе и последующим сбиванием теста воздухом под давлением (патент РФ № 2320174, 2434437 и др.).

Представленные автором результаты исследований современного производства бездрожжевого хлеба и хлебобулочных изделий в России на основе патентной информации позволяют сделать вывод, что разработка рецептур и новых техно-

логий производства бездрожжевого хлеба и хлебобулочных изделий является важным резервом развития потенциала отечественной хлебопекарной отрасли на современном этапе ее развития.

#### Литература:

1. Алейник, И. Натуральные обогатители для улучшения аромата бездрожжевого хлеба из муки цельнозернового зерна пшеницы /И. Алейник// Хлебопродукты.— № 6.— 2010.— С. 44–45.
2. Апаршева В. В. Функциональные ингредиенты в технологии хлеба /В. В. Апаршева // Инновации в технологии продуктов здорового питания: сб. науч. тр.— ФГБОУ ВПО «Калининградский государственный технический университет». — Калининград, 2015.— С. 16–22.
3. Буховец, В. А. Новая технология производства хлебобулочных изделий повышенной пищевой ценности /В. А. Буховец, В. П. Ангелюк// Хлебопечение России.— № 5.— 2011.— с.25–28.

## Финансы в период Великой Отечественной войны

Круглова Арина Вячеславовна, студент

Научный руководитель: Колышев Андрей Сергеевич, кандидат экономических наук, доцент  
Уральский государственный университет путей сообщения (г. Екатеринбург)

*В статье рассматриваются проблемы финансовой грамотности и финансового управления в России на разных этапах жизненного цикла. Особенностью статьи является рассмотрение системы финансов в годы Великой отечественной войны с позиции изменения понимания финансов в период 1941–1945 гг., а также с позиции как великая эпоха повлияла на настоящее время.*

*Ключевые слова: финансы, финансовая грамотность, перестройка финансовой системы.*

На разных этапах жизни человечества была важна финансовая грамотность, то есть умение соблюдать порядок в деньгах. Чтобы подробно рассмотреть тему финансов, нужно начать с определения. Что же такое финансы? Со стороны науки финансы рассматриваются в экономическом и юридическом смысле. Для нас более интересующим является экономический смысл. Итак, финансы — это экономические денежные отношения по формированию, распределению и использованию фондов денежных средств государства, его территориальных подразделений, а также предприятий, организаций и учреждений, необходимых для обеспечения расширенного воспроизводства и социальных нужд, в процессе осуществления которых происходит распределение и перераспределение общественного продукта и контроль за удовлетворением потребностей общества [1].

Сложно ли поддерживать финансы в стабильном хорошем состоянии? Проблемы, которые связаны с управлением денежными средствами в государственной казне, финансовым планированием распределения денежных средств; внешними факторами, непрофессиональным подходом к решению финансовых вопросов — все это является финансовыми проблемами. Проще говоря, финансовые проблемы — это те ситуации, которые связаны с дефицитом в: государстве, компании, кошельке.

Проблема финансов всегда являлась очень актуальной, также и в настоящее время. Все это из-за того, что от финансов зависит система государственного обеспечения, внешнеэкономические отношения, баланс и состояние граждан.

Рассмотрим подробнее тему финансов, а также, остановимся на одном из важнейших событий России.

История финансов начинается в XIII–XV вв., тогда этот термин имел понятие «любой денежный платеж». Понятие зародилось в Италии, так как именно в этой стране появились первые финансовые предпосылки: нужно было дать понятие экономическим отношениям. В дальнейшем финансы получили большое распространение по всем торговым городам и странам, такая система связывала государство с экономическими отношениями, торговцами и даже с жителями.

Второй этап развития финансов и финансовой системы пришелся на XVII–XVIII вв., когда в процессы производства начали внедряться технологии и оборудование, способное создавать больше товаров для потребителей и быстрее удовлетворять потребительский спрос. Произошло увеличение спроса из-за спада цен, также, большой апгрейд получило развитие денежных отношений. В этот период времени компании уже начали активно заниматься становлением финансовой политики, строились и разрабатывались планы по развитию производства и производственных процессов, началась политика асортимента, осваивалось новое оборудование, что позволяло накапливать активы в виде финансов и выбиваться среди конкурентов [2].

В XX же веке финансы стали основой и фундаментом для предпринимательской и производственной деятельности, это говорит о том, что все крупные участники рынка обладают достаточными средствами, чтобы развить финансы.



Рис. 1. Эволюция финансов

После разъяснения хронологии финансов следует перейти к важнейшему событию истории России — Великая отечественная война и подробно изучить вопрос финансов в период великой исторической эпохи.

Естественно, война не могла не повлиять на систему финансов и обращения денег в стране. Во время Великой отечественной войны осуществлялась сильная экономия расходов, проводилась мобилизация абсолютно всех видов доходов как со стороны экономики, так и со стороны населения. Шло уменьшение затрат на воспроизводство, на социально-культурные мероприятия, а доля национального дохода понизилась на 26% (в 1941 году — 92%, а в 1942 году — 66%).

Главная роль в мобилизации отводилась государственному бюджету. Во второй половине 1941 года расходы на военное оборудование и обеспечение в государственном бюджете выросли на 20,6 млрд руб., а социальные ассигнования уменьшились на 21,6 млрд руб. В первые годы военные составляли 75%, 65,3% и 62,6% соответственно.

В первой половине 1944 года расходы прекратили стремительно расти и придерживались показателей предыдущих военных лет. Для того, чтобы покрыть данные расходы начали использоваться накопления. В таблице 1 представлены расходы и доходы во время ВОВ, где мы можем увидеть, что первое время доходы не покрывали расходы, но потом ситуация изменилась.

Таблица 1. Хронология доходов и расходов в годы войны, млрд руб.

Год	Доходы	Расходы
1940	18,0	17,4
1941	17,7	19,1
1942	16,5	18,3
1943	20,4	21,0
1944	26,8	26,4
1945	30,2	29,8

С самого начала войны проводилась перестройка финансовой системы, для того, чтобы найти средства, необходимые для финансирования народного хозяйства и военной экономики [3]. Целью которой являлось максимальное удешев-

ление производства продукции и устранение непроизводительных расходов. Основные источники накоплений, которые поступали в финансовую систему страны представлены на рисунке 2.

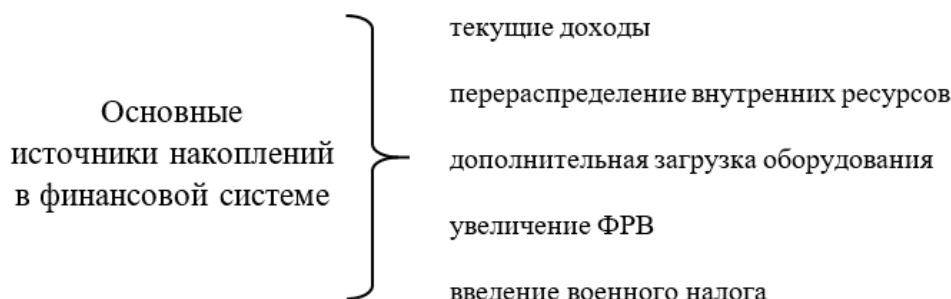


Рис. 2. Основные финансовые источники пополнения государственного бюджета

В результате в 1942 году началось снижение себестоимости продукции. За период 1942–1944 гг. себестоимость промышленной продукции снизилась на 5 млрд руб. С первых дней войны в налоговую систему были внесены поправки, всего за

4,5 года население заплатила налогов на 13,7 млрд руб., что составляет 13% от государственного бюджета [3].

В военные годы были распространены государственные финансовые займы. Можно выделить 4 вида займов в военные годы:

1) Займы, размещаемые среди населения по подписке (доход — 4% годовых).

2) Займы, размещаемые среди колхозов и артелей (2%).

3) Займы с использованием свободных финансов касс и Госстраха СССР.

4) Свободно обращающийся заем.

Основными свойствами существующих займов являлись:

- долгосрочный характер займов;
- выпуск займов минимум на 20 лет.

Увеличению национального дохода поспособствовал ко- ренной перелом в ходе войны (увеличение расходов на соци- ально-культурные мероприятия и народное хозяйство).

За годы войны, на удивление, ни финансовая, ни денежно-кре- дитная политика не потерпели принципиальных изменений; укрепилась лишь военная экономика страны. Экономика России смогла обеспечить государство военными нуждами и наряду с фи- нансами выдержала испытание Великой отечественной войны.

#### Литература:

1. Финансы и финансовая деятельность [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.intuit.ru/studies/courses/3546/788/lecture/30502> (Дата обращения: 12.06.2020).
2. История финансов [Электронный ресурс]. Режим доступа:
3. [https://spravochnick.ru/finansy/istoriya\\_finansov/](https://spravochnick.ru/finansy/istoriya_finansov/) (Дата обращения: 12.06.2020).
4. Муравьева Л. А., Бардина Л. А. Финансы СССР в годы Великой Отечественной войны / Л. А. Муравьева, Л. А. Бар- дина [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansy-sssr-v-gody-velikoy-otechestvennoy-voyny> (Дата обращения 12.06.2020).

Также стоит отметить, что финансовая грамотность и гра- мотный финансовый менеджмент важны на любом этапе жиз- ненного цикла государства, каждого человека. Такая органи- зация финансовой системы поможет не только использовать государственный бюджет, но и централизованно управлять сред- ствами / финансами и направлять их в нужное русло.

Также, проанализировав изменение понятия финансов с XIII века до сегодняшнего момента, можно сделать вывод о том, что финансы из «любого денежного платежа» выросли до «основа деятельности». Население с цивилизацией приобрели иное понятие финансов и решили, что без них не обойдётся ни одна деятельность и сфера жизни.

Таким образом, финансы — это система, которая изна- чально может показаться сложной, так как ей нужна установка и понимание потребностей, но, если наладить язык с данной си- стемой и достичь взаимопонимания, то понимание финансов изменится в лучшую сторону.

## Интернет-услуги и их классификация

Кривчун Ангелина Андреевна, студент магистратуры  
Байкальский государственный университет (г. Иркутск)

*В статье обозначена распространенность всемирной коммуникационной сети Интернет. Приведена статистика пользова- телей сети Интернет в мире и России. Рассмотрены трактовки и классификации интернет-услуг отечественных авторов. Дано авторское определение интернет-услуг и их классификация.*

*Ключевые слова: интернет-услуги, услуги в сети интернет, классификация.*

Одним из ключевых секторов современной рыночной эконо- мики является информационный рынок, который пре- доставляет информационные продукты и услуги. Функциони- рование данного рынка оказывает существенное влияние на развитие других секторов экономики и на макроэкономические процессы в целом.

Необходимость обеспечения передачи данных, хранения больших объемов информации обуславливают популярность всемирной коммуникационной сети «Интернет». Как отме- чает М. В. Демьянец «... в настоящее время большая часть от- ношений, связанных с осуществлением коммуникационных от- ношений физическими лицами, гражданами и юридическими лицами для организации сделок, предложений к продаже или покупке товара или реализации услуги, предпринимательских

отношений, основана на использовании сети Интернет, средств мобильной связи...» [3].

Организация WebCanare опубликовала основанную на от- четах We Are Social и Hootsuite статистику интернета, согласно которой по состоянию на январь 2019 г. число интернет-поль- зователей в мире составило 4,39 миллиарда человек. Прирост интернет-пользователей за предшествующий год составил более 9%, что составило 367 млн человек. За последние пять лет количество пользователей сети Интернет возросло на более чем 75%, что в абсолютном выражении составляет 1,9 млрд человек.

В России насчитывается 109,6 миллионов интернет-пользо- вателей, это значит, что уровень проникновения интернета со- ставляет более 76% [8]. Доля российских пользователей сети Интернет в общем объеме составляет 2,8%.

Таблица 1. Доля деятельности в области информации и связи в ВВП

Год	ВВП всего, млрд руб.	Деятельность в области информации и связи, млрд руб.	Доля в ВВП, %
2016	85917,8	1790	2,08%
2017	92081,9	1937,5	2,10%
2018	103626,6	2192,4	2,12%

По данным Высшей школы экономики (таблица 1) в общем объеме ВВП доля деятельности в области информации и связи увеличивается.

Массовое использование возможностей, предлагаемых сетью Интернет, повлекло за собой различные трактовки ин-

тернет-услуг и их классификации. В отечественной практике данная проблема освещена в работах Демьянца М. В., Петровского С. В., Вершинской О. Н., Хортиева Д. Р., Цуциевой О. Т., Пахомовой Е. П. Точки зрения некоторых авторов к определению интернет услуг представлены в таблице 2.

Таблица 2. Определения интернет-услуг

Автор	Определение
Петровский С. В.	«Услуги, содержанием которых является выполнение определенных действий или деятельности по передаче данных с помощью международной телекоммуникационной сети общего пользования Интернет» [6].
Демьянец М. В., Елин В. М., Жарова А. К.	«Деятельность и результат отношений организационного обеспечения лиц возможностью использования информации, информационных ресурсов и использования информационных технологий» [3].
Хортиев Д. Р., Цуциева О. Т.	«услуги, которые предлагаются в Интернете» [9].
Вершинская О. Н.	«вид услуг, которые оказываются пользователям по следующим направлениям: обеспечение доступа во всемирную сеть; разработка, сопровождение Интернет-ресурсов; разработка, размещение интернет-рекламы» [2].

Петровский С. В. и Демьянец М. В. определяют интернет-услуги как совершение определенных действий (деятельность) с информацией на базе использования сети Интернет.

Хортиев Д. Р., Цуциева О. Т. дают краткое определение интернет-услуг, которое, на наш взгляд, является не совсем корректным. В данном случае интернет-услугой является размещение информации в сети Интернет, а сама предлагаемая услуга таковой может и не быть.

В соответствии с общей теорией услуг, результатами услуги может быть новый объект или измененное состояние существующего объекта — имущества, человека, его сознания или информации. В Интернете единственным объектом обмена и управления является информация [1].

Таким образом, интернет-услуги — это совокупность действий по поиску, обработке, передаче, предоставлению доступа, размещению, распространению, хранению информации в информационно-коммуникационной сети Интернет по запросу и в интересах потребителей.

Многочисленность и разнообразие услуг обуславливает необходимость их классификации по признакам, учитывающим их сущность и специфику. Классификация позволяет выделить отличительные черты каждого вида услуг, определить специфику методов бухгалтерского учета, оценки, калькуляции и т. д.

Демьянец М. В. классифицирует интернет-услуги по «виду информационного процесса». В соответствии с данной классификацией выделяются:

1. Услуги хостинга, которые представляют собой предоставление в пользование серверного пространства;
2. Услуги подключения к службам связи и коммуникационных услуг;
3. Услуги подключения пользователя к почтовому серверу;
4. Услуги по передаче, распространению, хранению, использованию, защите информации;
5. Услуга получения доступа к «облачным» вычислениям.

Петровский В. В. подразделяет интернет услуги на два вида: услуги связи и услуги по обработке и передаче информации. В свою очередь, первый вид услуг подразделяется на:

- услуги по подключению оконечного оборудования пользователя к интернету;
- услуги электронной почты, позволяющие передать и принимать информацию в виде электронных сообщений, а также хранить ее у оператора связи;
- услуги по размещению информационного ресурса абонента на станции сети электросвязи общего пользования для обеспечения доступа к информационному ресурсу пользователей сети.

Под услугами по обработке и передаче информации подразумевается обработка и передача информации, имеющей определенные качества.

На наш взгляд, первый вид услуг по своему содержанию объединяет первые три элемента из классификации Демьянца М. В., а второй — тождественен четвертому элементу.



Похожей классификации придерживается Пахомова Е. П., которая так же делит Интернет-услуги на услуги по передаче информации, услуги связи и отдельно выделяет услуги хостинга [5].

Л. Б. Ситдикова сводит правоотношения в сети Интернет к двум видам: предоставление услуг по распространению информации с использованием сети Интернет и предоставлению доступа к информации с использованием данной сети [7].

Проанализировав трактовки и классификации интернет-услуг разных авторов можно сделать вывод, что все они

связаны с информацией в сети интернет. По действиям, совершаемым с информацией в сети Интернет, считаем рациональным выделить следующие виды интернет-услуг:

1. По размещению и хранению информации (хостинг);
2. По обмену информацией (электронная почта, службы мгновенной отправки сообщений);
3. По передаче информации (интернет-реклама, поисковые системы);
4. По предоставлению доступа к информации (предоставление доступа к сети интернет).

#### Литература:

1. Вершинская О. Н. Интернет в России и ВВП // Информационное общество. — 2011. — № 3. — С. 53–58.
2. Демьянец М. В., Елин В. М., Жарова А. К. Предпринимательская деятельность в сети Интернет: монография. — М.: ЮР-КОМПАНИ, 2014. 440 с.
3. Пахомова Е. П. Интернет-услуги и критерии их классификации // Теория и практика современной юридической науки: Сборник научных трудов по итогам международной межвузовской научно-практической конференции. Самара, 2014. 43 с.
4. Петровский С. В. Правовое регулирование оказания Интернет-услуг: дис... канд.юрид.наук. М., 2002. С.
5. Ситдикова Л. Б. Правовая природа Интернет-услуг // Гражданское право. 2008. № 2. С. 43–45.
6. Сергеева Ю. Вся статистика интернета на 2019 год — в мире и в России. [Электронный ресурс]: URL: <https://www.web-canape.ru/business/vsya-statistika-interneta-na-2019-god-v-mire-i-v-rossii/>
7. Хортиев Д. Р., Цуциева О. Т. Современные тенденции развития-интернет услуг // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития. — 2014. — № 6. — С. 12–19.

## Некоторые аспекты современной налоговой политики Российской Федерации

Куреневский Алексей Сергеевич, студент;

Дряев Максим Русланович, студент

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

Суворкин Александр Сергеевич, студент;

Суворкина Жанна Андреевна, студент

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

*В настоящей статье рассмотрены некоторые правовые и структурные основы налоговой политики Российской Федерации на современном этапе. Помимо этого, в основу исследования авторами были заложены основные направления проводимой на современном этапе политики в рамках совершенствования налоговой системы Российской Федерации.*

Налоговую политику в Российской Федерации реализуют такие органы власти, как Президент, Федеральное Собрание, Правительство и органы исполнительной власти, наделенные соответствующей компетенцией, это, в первую очередь, Федеральная налоговая служба.

Органом, который несет ответственность за проведение единой налоговой политики на территории России, является Министерство финансов РФ, а за ее выработку и осуществление отвечает Федеральная налоговая служба, которая подчиняется вышеназванному министерству. Налоговые органы Российской Федерации являются постоянно действующими контрольно-проверочными государственными органами исполнительной власти, законодательно сформированными и на-

деленными полномочиями для решения государственных задач в сфере налогообложения.

Налоговые органы — это единая система контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации о налогах и сборах, правильностью исчисления, полнотой и своевременностью внесения в соответствующий бюджет налогов и других обязательных платежей, а также контроля за соблюдением валютного законодательства, осуществляемого в пределах компетенции налоговых органов. [1]

Современная система налоговых органов РФ имеет трехступенчатую схему управления:

- 1) Федеральная налоговая служба России (центральный аппарат);

2) Межрегиональные инспекции ФНС по федеральным округам;

3) Управления ФНС России по субъектам РФ, Межрегиональные инспекции по крупнейшим налогоплательщикам, районные и межрайонные инспекции ФНС РФ.

ФНС создана на основании постановления Правительства РФ «Об утверждении положения о Федеральной налоговой службе». В нём закреплены основные положения об организации службы и её подразделений, определён круг полномочий и задач.

Федеральная налоговая служба (ФНС) — является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по контролю и надзору за правильностью исчисления, полнотой, своевременностью уплаты налогов и сборов. Также эта служба следит за соблюдением налогового законодательства и (с недавних пор) следит за использованием контрольно-кассовой техники, которая ведёт учёт доходов и автоматически списывает установленные налоги.

Таким образом, мы кратко рассмотрели современную систему налоговых органов Российской Федерации. Подробно рассматривать все её аспекты в рамках настоящей статьи нет необходимости, более интересно обратить внимание на практическую сторону вопроса, и далее мы рассмотрим основные направления налоговой политики, цели, приоритеты.

Современная налоговая политика в Российской Федерации реализуется на основе Основных направлений бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов» (утв. Минфином России). [2]

На 2020 год и плановые периоды 2021, 2022 годов основными направлениями современной налоговой политики нашей страны являются:

1. Совершенствование в том числе и налоговой сферы для содействия достижению национальных целей до 2024 года:

– формирование стабильных фискальных условий (здесь основной упор идёт на законодательство в аспекте применения новых норм налогообложения: говорится о необходимости введения правила вступления новых норм не менее чем через год после их принятия, если они в какой-либо степени ухудшают положение налогоплательщика);

– усовершенствование системы неналоговых (а именно квази-налоговых) платежей: в документе говорится о необходимости обеспечения систематизации и предсказуемости некоторых неналоговых поступлений, а именно имеются ввиду квази-налоговые платежи, к которым относятся, например, утилизационный сбор, налог на доходы операторов сети связи общего пользования, туристический сбор (основная работа здесь будет заключаться в окончательной трансформации данных платежей в налоги и сборы).

2. Улучшение администрирования доходов бюджетной системы. Глобальная работа в этом направлении проводится уже не первый год, и наблюдаются здесь большие успехи в «обелении» зарплат и доходов бизнесов. Самое главное направление здесь — налоговый онлайн мониторинг через единую кассовую систему и другие системы учёта доходов, интегрированные с банковской сферой. В целом по данному направлению осуществляется работа по созданию единой информационной среды налоговых и таможенных органов.

По словам главного экономиста Альфа-Банка Натали Орловой «внедрение онлайн-касс повысило собираемость НДС и, действительно, теневой оборот сократило». По результатам их уже практически повсеместного внедрения и некоторой продолжительности их работы, можно с уверенностью сказать, что вырос приход в бюджет не только НДС, но и налогов на доходы юридических лиц. В целом собираемость налогов за последние несколько лет увеличилась почти на 15%, что связано также с ужесточением налогового контроля, большим объёмом работы по «обелению» экономики, «серость» которой была по состоянию на 1 января 2018 года около 20% ВВП (что уже меньше на 6%, например, чем в 2016 году). Для сравнения — примерно такой же объём от ВВП России приходится на малое и среднее предпринимательство. А в денежном выражении приблизительно такой же объём закреплён в графе «Расходы» Федерального бюджета РФ на 2020 год и плановые периоды 2021, 2022 годов. [3]

При этом, нельзя не отметить, что внедрённые налоговые режимы (патентная система, налог на вмененный доход) позволяют в некотором объёме сократить налоговые отчисления, особенно владельцам бизнеса «чуть больше, чем мелкого».

3. Стимулирующие налоговые меры: предоставление субъектам Российской Федерации права самостоятельно устанавливать инвестиционные налоговые вычеты в отношении расходов на научно-исследовательскую работу в рамках инновационной деятельности, а также предоставления права налогового вычета по акцизам для организаций, работающих в нефтегазохимической сфере (при этом обязательным условием является использования этана в производстве продукции — это инновационное направление).

4. Некоторые другие направления изменения и совершенствования налоговой политики на 2020 год и плановые периоды 2021, 2022 годов:

– Дополнительное присоединение ряда субъектов к эксперименту по применению нового специального налогового режима — Налог на профессиональный доход (НПД).

НПД был запущен в рамках эксперимента ранее и представляет собой специальный налоговый режим для самозанятых граждан, суть которого заключается в освобождении от уплаты НДС, объектом налогообложения является только доход физических лиц и отдельных индивидуальных предпринимателей. Данный налоговый режим предусматривает налог в 4% от дохода для физических лиц и 6% для юридических. По состоянию на сентябрь 2019 года было зарегистрировано налогоплательщиков НПД более 200 тыс. На сегодняшний день он уже действует в 23 регионах России, а количество плательщиков давно превысило показатель в 300 тыс. человек, при этом начиная с июля текущего года его можно будет применять во всех субъектах Российской Федерации. По оценкам экспертов, около 85% уже легальных самозанятых раньше вообще не платили налоги.

– Снижение административной нагрузки на предпринимателей, осуществляющих налоговые отчисления по упрощенной системе налогообложения при выбранном объекте — доходы: отмена необходимости предоставления налоговых декларации, так как обязательные контрольно-кассовые системы будут вести учёт всех данных самостоятельно;

– и некоторые другие «косметические» изменения для налогоплательщиков, применяющих специальные налоговые режимы.

Таким образом, мы рассмотрели основные моменты совершенствования налоговой политики на 2020 год и плановые

периоды 2021, 2022 годов. Общій вывод по ним заключается в том, что в целом они продолжают глобальное совершенствование налоговой системы, начатое в 2017–2018 годах, и направлены в основном на совершенствование уже ранее введенных нововведений.

#### Литература:

1. Структура ФНС России // Официальный сайт ФНС России [Электронный ресурс] URL: [https://www.nalog.ru/rn77/about\\_fts/fts/structure\\_fts/](https://www.nalog.ru/rn77/about_fts/fts/structure_fts/) (Дата обращения: 18.06.2020).
2. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов» (утв. Минфином России) // Официальный сайт Министерства финансов РФ [Электронный ресурс] URL: [https://www.minfin.ru/ru/document/?id\\_4=128344-osnovnye\\_napravleniya\\_-byudzhethnoi\\_nalogovoi\\_i\\_tamozhenno-tarifnoi\\_politiki\\_na\\_2020\\_god\\_i\\_na\\_planovyi\\_period\\_2021\\_i\\_2022\\_godov](https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=128344-osnovnye_napravleniya_-byudzhethnoi_nalogovoi_i_tamozhenno-tarifnoi_politiki_na_2020_god_i_na_planovyi_period_2021_i_2022_godov) (дата обращения: 18.06.2020).
3. Суворкина Ж. А., Суворкин А. С., Куреневский А. С., Дряев М. Р. Оценка состояния теневой экономики в современной России // Научное сообщество студентов XXI столетия. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ: сборник статей по материалам LXXXVI международной студенческой научно-практической конференции № 2(86). URL: [https://sibac.info/archive/economy/-2\(86\).pdf](https://sibac.info/archive/economy/-2(86).pdf) (дата обращения: 18.06.2020)

## Стратегии повышения рыночных позиций российско-китайских совместных предприятий

Ли На, студент магистратуры;  
Фан Линьлинь

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Совместные предприятия России и Китая в энергетическом секторе формируются для перспективной разведки, строительства инфраструктуры и добычи полезных ископаемых для последующего снабжения приграничных отраслей России и дальнейшего направления энергоносителей в Китай конечным потребителям. Совокупность мер и моделей взаимодействия в рамках данных процессов позволяет рассматривать модели стратегического менеджмента. Взаимодействие РФ и КНР в энергетическом секторе предусматривает возможности интеграции различного количества транспортно-таможенной инфраструктуры, логистических коридоров на Дальнем Востоке и через Северный Морской Путь (СМП).

Согласно данным [11] российские энергетические компании (ПАО «Роснефть» и ПАО «Транснефть») через различные дочерние организации поставляют значительные объемы сырой нефти в Китай — около 45,7 млн тонн в год по итогам динамического прироста за прошедшее десятилетие на +30 млн тонн в год. Основные поставки идут благодаря контрактам ПАО «Роснефть» и CNPC, а также новому контракту SEFC2017 и ПАО «Роснефть», прочие компании поставляют в Китае до 8 млн тонн нефти в год.

Осуществление данного взаимодействия зародилось за счет возможностей увеличения двусторонних инвестиций в различные совместные проекты и логистическую инфраструктуру по доставке нефти и газа в Китай [11]:

1. «Удмуртнефть» Sinorec — 49%, «Роснефть» — 51% (Контрольный пакет). Уровень ежегодной добычи составил 6,3 млн тонн нефти в год [8].

2. «Венинефть» — совместное предприятие «Роснефти» (75%) и Sinorec (25%). Это разработка Северного Венинского месторождения нефти и газоконденсата.

3. «ВНХК» — совместный проект «Роснефти» и ChemChina по строительству комплекса переработки мощностью 12 млн тонн нефти и прочих химических изделий, а также 3,4 млн тонн нефтехимии в год.

4. Богучанский проект — строительство нефтегазового комплекса в Восточной Сибири с выпуском до 3 млн тонн нефти в год.

5. Тяньцзинский НПЗ — совместный проект «Роснефти» и CNPC. Совокупная мощность проекта составит 16 млн тонн в год и уровень переработки нефти около 95%. Также данный проект позволит Роснефти продавать топливо из более чем 300 автозаправочных станций на территории КНР и РФ.

Актуальность данной работы будет заключаться в том, чтобы сформировать комплекс рекомендаций на основе изученной литературы и совокупных данных сети Интернет в части формирования комплексных факторов и характеристик развития совместных предприятий в части добычи нефти и газа России и КНР.

Прежде всего необходимо изучить уровень двусторонней торговой номенклатуры по объему экспорта Российской Федерации в Китае нефтепродуктов и сырья для производства. Рассмотрим это на рисунке 1.

Совокупная динамика данного показателя предоставляет нам возможность оценить среднеквартальный объем поставок в Китай сырой нефти и нефтепродуктов из РФ в размере около

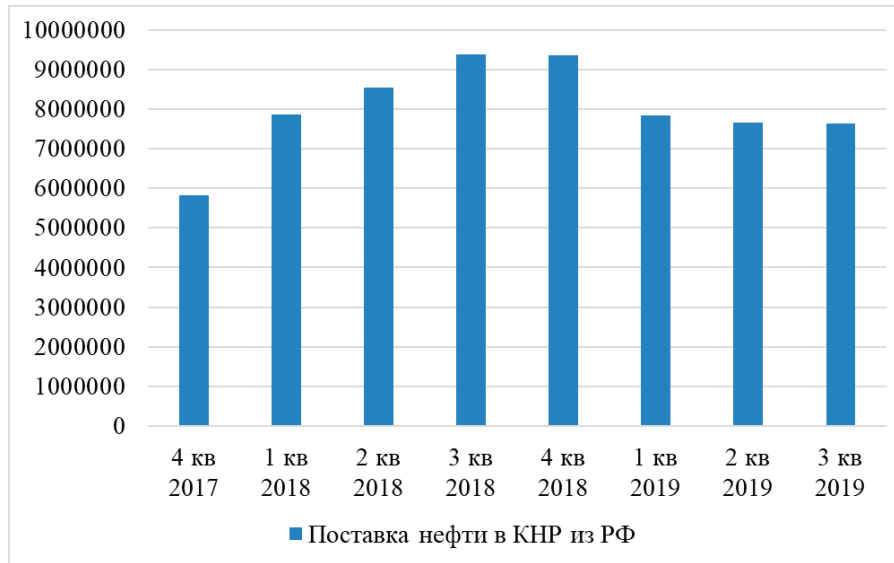


Рис. 1. Уровень экспорта нефти российских компаний из РФ в КНР (ежеквартально, тысячи долларов США) [Электронный ресурс] Режим доступа: [https://trademap.org/Bilateral\\_MQ\\_TS.aspx?nvpr=1%7c643%7c%7c156%7c%7c2709%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1](https://trademap.org/Bilateral_MQ_TS.aspx?nvpr=1%7c643%7c%7c156%7c%7c2709%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1) свободный, дата обращения 31.12.2019 [14]

7–8 млрд долларов за квартал. Это реализуется в значительной степени благодаря работе совместных предприятий Роснефти и CNPC, а также при помощи Транснефти и Газпрома, которые добывают нефть с дополнительных месторождений, совмещенных с расположением газоконденсата и прочих энергетических носителей [13].

Одновременно с этим, также стоит рассмотреть динамические характеристики поставки газоконденсата и природного газа в Китае через трубопроводы Газпрома и Транснефти, позволя-

ющие оценить уровень прямого безтранзитного экспорта данных предприятий в Китай. Это будет рассмотрено на рисунке 2.

Анализируя данный график, видно, что ежеквартальные поставки природного газа в Китае приносят Газпрому (газовой монополии России) и Транснефти не более, чем 7–8 млрд долларов среднеквартально за рассматриваемый период.

Можно сделать совокупный вывод, что общий экспорт России через совместные предприятия РФ и КНР на базе основных месторождений Ямала и Сибири приносят Россий-

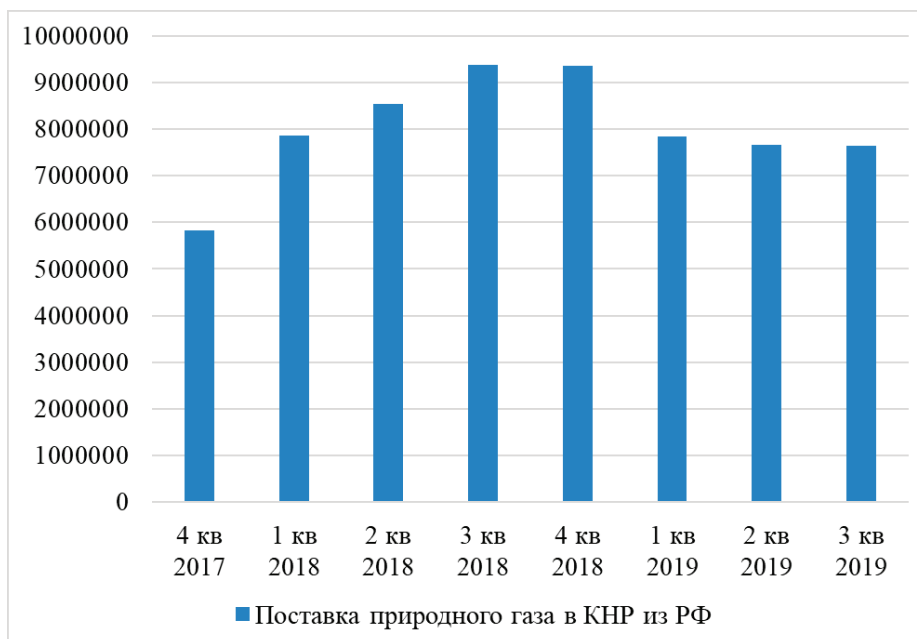


Рис. 2. Уровень экспорта природного газа российских компаний из РФ в КНР (ежеквартально, тысячи долларов США) [Электронный ресурс] Режим доступа: [https://trademap.org/Bilateral\\_MQ\\_TS.aspx?nvpr=1%7c643%7c%7c156%7c%7c2711%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1](https://trademap.org/Bilateral_MQ_TS.aspx?nvpr=1%7c643%7c%7c156%7c%7c2711%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1) свободный, дата обращения 31.12.2019 [15]

ским компаниям около 60 млрд долларов в год за счет экспорта нефти и газа [13].

При этом каждый раз, согласно новостным сводкам, формирование транзитных операций по территории РФ до территории КНР осуществляется без существенных задержек и проблем в части логистической инфраструктуры и транспортных коридоров до таможенных пунктов. Каждый объем поставок формируется отдельным образом и согласно контрактной базе предоставляется на каждый месяц в отдельности [2]. Однако не смотря на наличие возможностей в актуальных вопросах транзита газа и нефти в КНР могут

возникать различные проблемы, которые связаны с формированием логистической инфраструктуры транспортного коридора и договоренности совместных предприятий о приеме нефти и газа:

1. Проблема организации транспортных хабов.
  2. Проблема транспортировки через транзитные государства.
  3. Проблема формирования кадрового персонала для обеспечения контроля и качества транспортируемых грузов.
  4. Проблема эффективности транспортных поставок.
- Распределение возможных стратегий развития совместных предприятий стоит производить в таблице 1 следующим образом:

Таблица 1. Подходы к функциональным стратегиями действиям предприятий в России и Китае [16]

Критерий	Местонахождение	
	В России	В Китае
Стратегия продажи энергоносителей	Ориентация на внешние рынки для конечной поставки через порты или накопительные базы	Ориентация на внутренний рынок для переработки и продажи на территории автозаправок
Стратегия снабжения и поставок	Доставка товаров (нефти и газа) осуществляется тремя путями: морской — в виде сжиженного природного газа, наземный — в виде трубопроводного распределения, автомобильный — в виде коротких поставок под конкретную точку сбыта В Китае приемка и дальнейшая транспортировка грузов осуществляется при помощи приемки товаров по аналогии с Россией Складирование грузов осуществляется недалеко от портовых зон	
Стратегия уровня стоимости товаров	Ценовая стратегия ориентируется на долгосрочные контракты и поставки	Ценовая стратегия привязана к контрактной цене + цена фьючерса
Стратегия инвестиционно-финансового управления	Ориентация на привлечение внешних инвестиций для реализации проекта по праву владения территории и научных разработок (Россия — НИОКР + Собственность, Китай — Капитал). Это позволяет России контролировать недра и ставки стоимости капитала для извлечения прибыли в бюджет государства.	Китайская финансовая стратегия инвестирования в российские месторождения предусматривает возникновения права на акции в проекте для создания дополнительной стоимости и получения права на прибыль
Кадровое управление	Внутренняя стратегия ориентирована на геологов и инженеров, которые занимаются разведкой и добычей полезных ископаемых	Внутренняя стратегия ориентирована на инженеров, которые перерабатывают продукцию и поставляют продукты на внутренний рынок

Топливо-энергетический сектор России и Китая тесно связан с российским Дальним Востоком, осуществляя множество инвестиционных проектов с участием компаний на основе иностранного капитала. Разработка критериев логического формирования эффективности проекта и бизнес-процесса на базе основных параметров: финансовой модели, чувствительности рисков, сбытовых рынков, международного менеджмента и сегментации целевой аудитории при условии достаточной проработки коммуникационной стратегии взаимодействия с рынком. Основные рекомендации сравнительного анализа данных проектов представлены в таблице 2. В качестве основного проекта-примера будет рассмотрен проект «Сила Сибири», который был запущен в этом году Китаем и Россией.

Основные параметры инвестиционного проекта, созданного для конкретного рынка для конкретных потребителей, показывают, что имеются дополнительные требования в вопросе создания инфраструктурного проекта в соответствии с различными критериями.

Основные рекомендации по управлению и менеджменту совместных проектов, которые можно сделать по итогам проделанной работы следующие:

1. Предприятие формируется в рамках правового поля на базе государства, где оно создано без возможности переноса обязательств по решению судебных споров в Европу для минимизации рисков предприятий.
2. Стратегия поставок и сбыта формируется таким образом, чтобы охватывать перспективные рынки и создавать базовые направления улучшения в части учета и анализа кадровой стратегии таким образом, чтобы сформированные решения отвечали требованиям оптимальности инвестиционного проекта.
3. Уровень современного критерия эффективности предприятий на территории РФ должен составлять до 6–7% в части рентабельности проекта для окупаемости инвестиционных вложений как со стороны РФ, так и со стороны КНР.



Таблица 2. Основные критерии сравнения предприятий в нефтегазовой сфере [3]

Факторы сравнения и параметры стратегии предприятия	Критерии перспективности проекта	Пример «Сила Сибири»
Поставки и сбыт	Совместная стратегия государственного рынка и частных компаний, которые имеют устойчивых рынок (для инвестиционной оценки параметров продукта и сбыта)	Стратегические и политические принципы сбыта продукции на рынок Китая и приграничных регионов РФ (Параметры продуктовой линейки согласовываются непосредственно в рамках корпораций)
	Создание собственных производств и логистической инфраструктуры для перспективного сбыта продукции	
Потребительские ориентиры	При помощи распределения на базе странового рынка	При помощи государственного распределения через аффилированные компании
Инвестиционное обеспечение	Формирование контрактной базы до создания проекта для поиска мощнейших инвестиций и потребительского рынка	
Повышение эффективности совместного предприятия	Продвижение при помощи охвата всех категорий населения и глобальных поставок газа и нефти (вдоль границы с контрагентом)	Целевое направление локализации поставок Строительство на территории РФ и создание хабов для поставок газа в Китай

Таблица 3. Перспективные факторы деятельности в сфере двустороннего взаимодействия России и Китая

Факторы	Контрмеры
Перспективы логистики	Обеспечение транспортной доступности логистических коридоров и возможности трубопроводной поставки товаров
Перспективы стратегии сбыта	Стратегия сбыта ориентирована на коммерческие предприятия в значительной степени большей, чем на физических лиц, проживающих в близлежащих к трубопроводам регионах
Перспективный рынок и поставка	Основные возможности поставки товаров производятся через трубопроводные кластеры. Дополнительная возможность диверсификации поставок через Северный Морской Путь должна производиться при помощи танкеров сжиженного природного газа и нефтяных танкеров.
Рыночная оценка стоимости проекта и товаров	Рыночная оценка товаров и стоимости проекта производится исключительно по стоимости фьючерсов поставки + транзитная стоимость поставки.
Перспективные направления коммуникации	Двусторонняя коммуникация основывается на уровне бизнес-структур без участия правительства для повышения эффективности и рентабельности проектов
Инвестиционное обеспечение	Инвестиционное обеспечение должно формироваться на базисах управления предприятиями с точки зрения привлекаемого капитала, либо уровня долей распределения инвестиционных ресурсов. Как это видно из русских проектов — 51% РФ и 49% КНР для месторождений в РФ является оптимальным распределением прибыли и капитала.
Логика бизнес-процессов сбыта продукции	B2B — напрямую компаниям и предприятиям широкого кластера B2C — напрямую конечным покупателям в деревнях и сельской местности С точки зрения эффективного управления предприятиями в рамках конечных поставок до потребителей.

## Литература:

1. Акты о создании совместных предприятий [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://www.consultant.ru/law/podborki/sozdanie\\_sovmestnogo\\_predpriyatiya/](http://www.consultant.ru/law/podborki/sozdanie_sovmestnogo_predpriyatiya/)
2. Выступление главного исполнительного директора ПАО «НК»Роснефть» в Пекине [Электронный ресурс] Режим доступа: [https://www.rosneft.ru/upload/site1/attach/0/88/01/doklad\\_16052017.pdf](https://www.rosneft.ru/upload/site1/attach/0/88/01/doklad_16052017.pdf) свободный дата обращения 31.12.2019
3. Зарубежные ТНК в нефтегазовом секторе РФ [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/13990803> свободный дата обращения 31.12.2019
4. Новости нефтегазового сектора [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://neftianka.ru/rossiya-i-kitaj-novye-plany-s-kitajcami/> дата обращения 28.10.2019

5. Проект НПЗ Утвержден Роснефтью и CNPC [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://oilcapital.ru/news/downstream/21-04-2016/proekt-tyantszinskogo-npz-rosnefti-i-cnpc-utverzhdn-vitse-prezident-kitayskoy-kompanii?ind=1> дата обращения 28.10.2019
6. Роснефть [Электронный ресурс] Режим доступа: [https://www.rosneft.ru/upload/site1/attach/0/88/01/doklad\\_16052017.pdf](https://www.rosneft.ru/upload/site1/attach/0/88/01/doklad_16052017.pdf) свободный, дата обращения 28.10.2019
7. Россия и Китай — Новые планы [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://neftianka.ru/rossiya-i-kitaj-novye-plany-s-kitajcami/> свободный дата обращения 31.12.2019
8. Совместные проекты России и Китая [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://oilcapital.ru/article/general/08-12-2017/rosneftyanoe-uskorenie-rossiysko-kitayskogo-energeticheskogo-sotrudnichestva> дата обращения 28.10.2019
9. Сотрудничество между КНР и Роснефтью [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://oilcapital.ru/article/general/08-12-2017/rosneftyanoe-uskorenie-rossiysko-kitayskogo-energeticheskogo-sotrudnichestva> свободный дата обращения 31.12.2019
10. Сотрудничество России и Китая в нефтяной отрасли [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://docplayer.ru/34704030-Rossiia-i-kitaj-sovremennye-realii-sotrudnichestva-v-neftegazovoy-otrasli.html> свободный дата обращения 31.12.2019
11. Стратегия реализации проектов КНР и РФ в энергетической отрасли [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.sonar2050.org/publications/neftyanaya-igla-kitayskogo-drakona/> свободный дата обращения 31.12.2019
12. Строительство новых мощностей в Тяньцзине [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.rosneft.ru/business/Downstream/refining/Construction/> дата обращения 28.10.2019
13. Торговля КНР и РФ [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cn/analytic\\_cn/?analytic=17](http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cn/analytic_cn/?analytic=17) дата обращения 30.11.2019
14. Уровень экспорта нефти российских компаний из РФ в КНР (ежеквартально, тысячи долларов США) [Электронный ресурс] Режим доступа: [https://trademap.org/Bilateral\\_MQ\\_TS.aspx?nvpm=1%7c643%7c%7c156%7c%7c2709%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1](https://trademap.org/Bilateral_MQ_TS.aspx?nvpm=1%7c643%7c%7c156%7c%7c2709%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1) свободный, дата обращения 31.12.2019
15. Уровень экспорта природного газа российских компаний из РФ в КНР (ежеквартально, тысячи долларов США) [Электронный ресурс] Режим доступа: [https://trademap.org/Bilateral\\_MQ\\_TS.aspx?nvpm=1%7c643%7c%7c156%7c%7c2711%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1](https://trademap.org/Bilateral_MQ_TS.aspx?nvpm=1%7c643%7c%7c156%7c%7c2711%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1) свободный, дата обращения 31.12.2019
16. Энергетическое сближение России и Китая: Взгляд из Пекина [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://finance.rambler.ru/markets/43417502-energeticheskoe-sblizhenie-rossii-i-kitaya-vzglyad-iz-pekina/?updated> свободный дата обращения 31.12.2019

## Нормативно-правовая база, цель, задачи, источники информации при аудите финансовых результатов

Литвинова Ирина Владимировна, студент магистратуры  
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»

*В статье проведена структуризация нормативно-правовых актов, используемых при аудите финансовых результатов; рассматриваются основные цели, задачи и источники информации при проведении аудита финансовых результатов деятельности коммерческой организации. Выявлено, что аудит формирования финансовых результатов и распределения прибыли в Российской Федерации регламентируется совокупностью нормативных документов. Нормативная база в области аудита, в частности Международные стандарты аудита, регулярно изменяется и дорабатывается.*

*Ключевые слова: нормативно-правовая база, финансовые результаты, распределение прибыли.*

Регулирование аудиторской деятельности в РФ осуществляется на основе нормативных правовых актов различного уровня. Правовые основы регулирования аудиторской деятельности в Российской Федерации закреплены в Федеральном законе от 30.12.2008 № 307-ФЗ (ред. от 26.11.2019) «Об аудиторской деятельности» (далее — Федеральный закон № 307 — ФЗ «Об аудиторской деятельности»), а также в принятых в исполнение закона стандартах, указах Президента, постановлениях Правительства РФ, регулирующих отношения, возникающие при осуществлении аудиторской деятельности. Федеральный

закон № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» — это концептуальный документ, в котором сосредоточены правовые и нормативные положения аудиторской деятельности в Российской Федерации. В соответствии со ст. 1 Федерального закона № 307 — ФЗ, «аудит — это независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности». Также к данному уровню регулированию аудиторской деятельности имеют отношение следующие федеральные законы: Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О бухгалтерском

учете», Федеральный закон «О саморегулируемых организациях» от 01.12.2007 № 315-ФЗ (ред. от 03.08.2018), Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 04.11.2019).

Указы Президента России в части регулирования аудита устанавливают общие принципы организации государственного регулирования аудиторской деятельности. В условиях реформирования Указы Президента принимаются в случае, если отдельные вопросы правовой регламентации аудиторской деятельности законодательно не урегулированы, а их осуществление необходимо.

Постановления Правительства в области аудита принимаются на основании и во исполнение Федерального закона № 307 — ФЗ «Об аудиторской деятельности», указов Президента, и содержат нормы права. Так, постановления Правительства могут определять уполномоченный орган исполнительной власти, осуществляющий государственное регулирование аудиторской деятельности.

Необходимо отметить, что с 1 января 2017 года аудиторская деятельность в РФ на уровне нормативных актов министерств и ведомств осуществляется в соответствии с международными стандартами аудита (МСА), которые обязательны для применения всеми аудиторскими организациями, аудиторами, саморегулируемыми организациями аудиторов и их работниками. Основное назначение МСА заключается в установлении норм аудита, однозначно интерпретируемых всеми субъектами финансово-хозяйственной деятельности. Действующие в настоящее время международные стандарты аудита утверждены Приказом Минфина России от 09.01.2019 № 2н «О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов Министерства финансов Российской Федерации». С 1 января 2018 года федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности утратили силу [3, с. 20].

На уровне нормативных правовых актов министерств и ведомств принимаются Методические рекомендации аудиторской деятельности, которые одобряются Советом по аудиторской деятельности при Минфине РФ. Методические рекомендации не являются обязательными к применению, не нуждаются в государственной регистрации и носят рекомендательный характер.

На данном уровне регулирования аудиторской деятельности также принят «Кодекс профессиональной этики аудиторов», который одобрен Советом по аудиторской деятельности 21.05.2019, протокол № 47. В 2020 Протоколом заочного голосования Совета по аудиторской деятельности от 19.12.2019 № 51 саморегулируемым организациям аудиторов предложено принять новые «Правила независимости аудиторов и аудиторских организаций», которые вступили в силу во всех саморегулируемых организациях аудиторов с 1 марта 2020 года.

Указанными правилами аудитор должен руководствоваться при выполнении аудиторских заданий, с целью выражения мнения о бухгалтерской (финансовой) отчетности в целом, или ее отдельных частей, в том числе финансовых результатов.

К локальным нормативным актам регулирования аудиторской деятельности относят стандарты аудиторской деятельности саморегулируемых организаций аудиторов и стандарты аудиторской деятельности аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов. Стандарты аудиторской деятельности саморегулируемых организаций включают в себя положения, правила, регламенты и методики аудиторской деятельности, регламентирующие порядок осуществления аудиторами проверок применительно к конкретным отраслям, по отдельным вопросам налогообложения, финансов и по специальным аудиторским заданиям. Стандарты аудиторской деятельности аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов базируются на законодательных и нормативных актах, международных стандартах аудита и должны включать в себя основополагающие и конкретные процедуры проведения аудита. При этом требования правил аудиторской деятельности аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов не могут противоречить требованиям МСА и внутренних правил (стандартов) аудиторской деятельности саморегулируемых организаций аудиторов, членами которых они являются.

При проведении аудита финансовых результатов деятельности организации используются основные нормативно-правовые акты в области аудиторской деятельности и бухгалтерского учета.

Также при проведении аудиторской проверки применяется положения «Налогового кодекса Российской Федерации (часть первая)» от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 01.04.2020) и «Гражданского кодекса Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 16.12.2019). Так, в Налоговом кодексе РФ стоит обратить внимание на главу 25 «Налог на прибыль организаций», которая во всех существенных аспектах раскрывает порядок определения налоговой базы и исчисления налога на прибыль организаций. Гражданский Кодекс РФ регулирует отношения между участниками сделок, позволяет определить законность распределения чистой прибыли.

В исчислении конечного финансового результата финансово-хозяйственной деятельности организаций оптовой торговли большую роль играет показатель «налог на прибыль». Расчет данного показателя регламентируется Положением по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02 (в ред. Приказа Минфина РФ от 19.11.2002 № 114н (ред. от 20.11.2018)). Изменения, внесенные Приказом Минфина России от 20.11.2018 № 236н, вступают в силу начиная с бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2020 год. Организация вправе принять решение о применении изменений до указанного срока. Такое решение подлежит раскрытию в бухгалтерской (финансовой) отчетности организации. В изменениях к ПБУ 18/02 установлено использование балансового метода при определении временной разницы, скорректирован перечень временных разниц, введены новые понятия «расход и доход по налогу на прибыль» и уточнена терминология.

Получение финансового результата в виде прибыли является основной целью предпринимательской деятельности ка-

ждой коммерческой организации. Цель аудита финансовых результатов и распределения прибыли заключается в установлении достоверности отражения в учете и бухгалтерской финансовой отчетности прибыли или убытка организации, законности использования и распределения чистой прибыли, оставшейся в распоряжении организации после уплаты всех налогов [2, с. 298]. Для достижения указанной цели при проведении аудита финансовых результатов необходимо выполнить следующие задачи:

- выполнить анализ организации учета финансовых результатов;
- оценить соответствие бухгалтерской финансовой отчетности данным на счетах синтетического и аналитического учета, на которых формируется конечный финансовый результат;
- подтвердить соответствие оформленных предприятием хозяйственных операций действующему законодательству в области бухгалтерского и налогового учета;

- провести проверку правильности формирования и отражения прибыли (убытка) от основного вида деятельности;
- провести проверку правильности формирования и отражения прибыли (убытка) от прочих видов деятельности;
- проверить правильность исчисления и уплаты налога на прибыль иных аналогичных обязательств;
- провести проверку правомерности и обоснованности текущего использования прибыли, ее распределения и проверку прибыли, которая остается в распоряжении организации, различных фондов и резервов;
- проверить и подтвердить правильность списания убытков прошлых периодов;
- провести проверку и подтверждение достоверности отчетности в части отражения финансовых результатов.

При проведении аудиторской проверки финансовых результатов в качестве основных источников информации применяются документы, представленные в таблице 1.

Таблица 1.. Основные источники информации при проведении аудиторской проверки финансовых результатов

<b>1. Базовые документы, регламентирующие методику ведения учета формирования финансовых результатов и внеучетные документы</b>
— Положение об учетной политике для целей бухгалтерского и налогового учета организации; — учредительные документы; — протоколы собраний учредителей; — приказы, распоряжения; — график документооборота, — хозяйственные договоры (договоры купли-продажи, договоры поставки товаров)
<b>2. Первичные документы по учету финансовых результатов</b>
— первичные документы, которые служат основанием для отражения в учете операций по продаже товаров, оказанию услуг, по учету затрат на закупку товаров и реализацию; — первичные документы, которые выступают в качестве основания для признания и отражения в учете фактов хозяйственной жизни, связанных с формированием финансовых результатов и использованием полученной прибыли; — товарные накладные или акты выполненных работ, отчеты кассира с приложением первичных документов (приходные и расходные кассовые ордера, квитанции, платежные ведомости и др.), выписки банков по рублевым и валютным счетам с приложением первичных документов (счета, платежные поручения), счета-фактуры;
<b>3. Регистры аналитического и синтетического учета</b>
— учетные регистры (журналы-ордера, ведомости) по счетам 50,51,76,84,90,91,96,99,68
<b>4. Формы бухгалтерской отчетности</b>
— бухгалтерская финансовая отчетность (бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, пояснительная записка), — декларации по налогу на прибыль, — декларации по налогу на имущество и др.
<b>5. Прочие документы</b>
Книги покупок, книги продаж, сметы и сметно-финансовые расчеты.

Для того, чтобы провести аудиторскую проверку финансовых результатов качественно аудитор должен раскрыть механизм формирования прибыли и определить каждую ее составляющую. Формирования конечного финансового результата происходит за счет получения прибыли от основной и прочей деятельности, а также корректировки полученного результата на сумму налоговых платежей. По причине того, что по-

лученные прибыль или убыток являются обобщающим результатом отражения множества хозяйственных операций, аудиторская проверка правильности формирования финансовых результатов деятельности и распределения прибыли организации значительно отличается от проверки балансовых статей активов и обязательств. При проведении данного вида аудита оценка и анализ финансовых результатов направлены



на определение того, соответствует ли результаты деятельности целям, установленным руководством организации [1, с. 10].

При анализе и оценке финансовых результатов деятельности аудируемого лица с целью выявления существенных искажений при их формировании, аудитор может использовать также дополнительные внутренние источники информации, полученные в системе корпоративного управления проверяемой организации.

Примером такой внутренней информации, являются:

- 1) Финансовые и нефинансовые ключевые показатели деятельности аудируемого лица, а также ключевые коэффициенты и тенденции данных показателей;
- 2) Анализ финансовых результатов в сопоставлении с предыдущими периодами;
- 3) Анализ отклонений, прогнозов, бюджетов, отчетов подразделений;
- 4) Оценка политики организации в области материальных поощрений по результатам деятельности и стимулирующих вознаграждений сотрудникам;
- 5) Сравнение результатов деятельности организации с результатами деятельности конкурентов.

Литература:

1. Международный стандарт аудита 315 (пересмотренный) «Выявление и оценка рисков существенного искажения посредством изучения организации и ее окружения» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 09.01.2019 № 2н).. [Электронный ресурс] URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_317405/#dst0](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_317405/#dst0)
2. Богатая, И. Н. Аудит (модуль 3–4): учебно-методическое пособие для бакалавров / И. Н. Богатая.— Ростов на-Дону: Издательство РГЭУ (РИНХ), 2017.— 286 с.
3. Егорова, И. С. Особенности перехода на международные стандарты аудиторской деятельности [Электронный ресурс] / И. С. Егорова // Журнал «Аудитор».— Май 2018 г.— № 5.— С. 19–24.

## Выбытие объекта незавершенного строительства: отдельные аспекты бухгалтерского и налогового учета

Лобачева Валентина Анатольевна, студент магистратуры  
Тюменский государственный университет

*В статье изложены отдельные проблемные вопросы бухгалтерского и налогового учета объектов незавершенного строительства в российской экономической практике.*

*Ключевые слова: незавершенное строительство, ликвидация, учет затрат, учет материалов, налог на прибыль, внереализационный расход, внереализационный доход.*

При наличии объективной невозможности достраивать объект незавершенного строительства, организации необходимо рассмотреть возможные варианты его выбытия, в числе которых ликвидация, продажа, или иная передача прав на данный объект (взнос в уставный капитал другой организации, безвозмездная передача).

В любом случае совершение указанных действий в отношении объекта незавершенного строительства требует государ-

Аудитор может использовать при оценке и анализе финансовых результатов деятельности организации данные, полученные от третьих лиц, например, отчеты аналитиков.

Таким образом, аудиторская проверка формирования финансовых результатов в РФ проводится в соответствии с нормативно-правовыми документами регулирования аудиторской деятельности, международными стандартами аудита, стандартами аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов. В ходе проведения данной проверки аудитор в качестве источников информации может использовать основные и дополнительные внутренние документы организации, первичные документы, бухгалтерскую и налоговую отчетность, также данные, полученные от третьей стороны. Аудиторская проверка формирования финансовых результатов направлена на выявление недостатков и ошибок, допущенных аудируемыми организациями в ходе ведения своей деятельности. Она позволяет аудитору выявить риски искажения соответствующей информации в финансовой отчетности, а также указать руководству организации на возможные резервы повышения эффективности деятельности и недостатки в системе внутреннего контроля.

ственной регистрации прав на данный объект посредством внесения в Единый государственный реестр недвижимости записи (изменения записи) о праве на него. Без указанного юридического акта совершение любого вида гражданской сделки по изменению, переходу, прекращению права определённого лица на данный объект незавершенного строительства невозможно.

Стародубцева И. отмечает, что «самый непривлекательный вариант »избавления« от невостребованного недостроя — это



ликвидация таких объектов», проводя процедуру которой налогоплательщик может столкнуться с неурегулированными вопросами бухгалтерского и налогового учета. [20]

Согласно Плану счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденного приказом Минфина Российской Федерации от 31.10.2000 года № 94н стоимость объекта незавершенного строительства формируется на субсчете 08–3 «Строительство объектов основных средств». [12]

В общем виде стоимость объекта незавершенного строительства при его ликвидации списывается в дебет субсчета 91–2 «Прочие расходы».

Но при ликвидации объекта незавершенного строительства могут остаться строительные материалы, возможные к дальнейшему использованию или продаже. Тогда эти материалы следует учесть по текущей рыночной стоимости (сопровождая указанное действие надлежащим образом оформленными документами) на дату принятия к учету, отразив в учете бухгалтерской проводкой по дебету субсчета 10–8 «Строительные материалы» и кредиту субсчета 08–03. В таком случае стоимость объекта незавершенного строительства при его ликвидации списывается в дебет субсчета 91–2 «Прочие расходы» за минусом стоимости оприходованных строительных материалов, годных для дальнейшего использования.

Согласно статье 265 Налогового Кодекса Российской Федерации в состав внереализационных расходов включаются расходы на ликвидацию объектов незавершенного строительства и иного имущества, монтаж которого не завершен (расходы на демонтаж, разборку, вывоз разобранного имущества), охрану недр и другие аналогичные работы. [5]

Прямого указания на возможность включения в состав внереализационных расходов стоимости самого ликвидируемого объекта в Налоговом кодексе Российской Федерации нет. По указанной проблеме на данный момент сложилось две точки зрения.

Суть первой позиции заключается в том, что стоимость объекта незавершенного строительства при его ликвидации в расходах не учитывается.

Обоснование указанной позиции можно увидеть в письме Минфина России от 14.03.2019 года № 03–03–06/2/16615, согласно которому стоимость незавершенного строительства при его ликвидации не учитывается при формировании налоговой базы по налогу на прибыль организаций. Департамент налоговой и таможенной политики аргументирует свой вывод нормами статей 256 и 257 Налогового кодекса Российской Федерации: затраты капитального характера формируют первоначальную стоимость основного средства и списываются в состав расходов, учитываемых для целей налогообложения прибыли организаций, путем начисления амортизации. Объекты незавершенного капитального строительства не подлежат амортизации в соответствии с пунктом 2 статьи 256 Налогового кодекса Российской Федерации. Кроме того, пунктом 5 статьи 270 Налогового кодекса Российской Федерации установлено, что расходы по приобретению и (или) созданию амортизируемого имущества не учитываются при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций. [10]

Свою позицию Минфин также подкрепляет тем замечанием, что в периоде ликвидации объекта незавершенного строительства капитальных затрат у организации не возникает. [6]

Федеральная налоговая служба в своих разъяснениях признает нарушением норм налогового законодательства факт учета в составе внереализационных расходов стоимости затрат, связанных с созданием объекта незавершенного строительства и являющихся затратами по формированию первоначальной стоимости объекта (а именно строительно-монтажные работы, проектно-сметная документация, услуги по управлению проектом, исследования, страхование строительно-монтажных работ, электроснабжение). При этом указывается, что данные работы не связаны с фактической ликвидацией данного объекта (демонтаж, разборка, вывоз разобранного имущества). [9]

Арбитражный суд Восточно-Сибирского округа согласился с выводом инспекции о том, что невозможно включить в расходы на основании подпункта 8 пункта 1 статьи 265 Налогового кодекса Российской Федерации затраты на создание основных средств, не принятых к учету. Это обосновано тем, что они не доведены до готовности, не введены в эксплуатацию и фактически не использовались. В данном случае имущество неправомерно принято к учету в качестве основных средств, поэтому заявленные расходы не являются обоснованными. [13]

Вместе с тем, в разъяснениях Федеральной налоговой службы (письмо ФНС России от 27.08.2018 года № СД-4–3/16501@) приводится важный вывод. В случае, если ликвидация (частичная ликвидация) объекта незавершенного строительства осуществляется в процессе создания нового объекта амортизируемого имущества, то в целях налогообложения прибыли сумма затрат, формирующих стоимость ликвидируемого объекта незавершенного строительства, подлежит включению в первоначальную стоимость создаваемого объекта в той части, в какой этот объект незавершенного строительства будет использован при создании нового объекта. [9]

В постановлении Арбитражного суда Северо-Западного округа от 22.01.2019 года № Ф07–16106/2018 по делу № А56–9767/2018 в рамках рассматриваемого спора суд признал законным и правомерным включение затрат по разборке фундамента, оставшегося от ликвидации снесенного здания и на котором планировалось возведение нового здания (но в силу трудного финансового положения организации строительство не было реализовано) в состав внереализационных расходов. При этом обратим внимание, что в состав внереализационных расходов по своей сути были включены не расходы по вновь созданному объекту незавершенного строительства, а расходы по ликвидации фундамента прежнего объекта без сумм его оценочной стоимости самого фундамента. [16]

Таким образом, если организация оплатила расходы по сооружению фундамента, а затем по его демонтажу, то в состав внереализационных будут включены не итоговая сумма обоих видов работ, а только сумма демонтажа.

Вторая позиция в противовес первой предлагает учитывать стоимость объекта незавершенного строительства при его ликвидации в составе внереализационных расходов. Однако, данная позиция находит свое подкрепление только в судебных решениях. Финансовыми ведомствами она не признается.

Наиболее ярким примером арбитражной практики является постановление Арбитражного суда Уральского округа от 27.06.2016 года № Ф09–4723/16 по делу № А76–17698/2015: суд пришел к выводу, что учет в составе внереализационных расходов стоимости объекта незавершенного строительства при его ликвидации правомерен. При этом суд указал, норма в подпункте 8 пункта 1 статьи 265 Налогового кодекса Российской Федерации допускает включение остаточной стоимости ликвидированного основного средства в состав расходов. [18]

По мнению налоговой инспекции, не имеется оснований для включения в состав внереализационных расходов стоимости незавершенного строительства (производственный корпус по сборке металлоконструкций) на основании подпункта 20 пункта 1 статьи 265 Налогового кодекса Российской Федерации (другие обоснованные затраты), в связи с тем, что расходы в виде списываемой стоимости указанного объекта незавершенного строительства не отвечают требованиям пункта 1 статьи 252 Налогового кодекса Российской Федерации, поскольку не являются произведенными для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.

Как следует из материалов дела, в ходе проверки инспекцией выявлено, что налогоплательщиком в состав внереализационных расходов, учитываемых при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций по ликвидируемому объекту незавершенного строительства — производственный корпус по сборке металлоконструкций были включены следующие затраты по инженерно-техническим изысканиям и разработке проектно-сметной документации на стадии рабочего проекта по объекту, подготовительным работам, забивке свай, демонтажу, земляным работам, сборке металлоконструкций, устройству ростверков и фундаментов, гидроизоляции фундаментов, выполнению работ по наружным сетям водопровода и канализации с канализационными колодцами, услуги государственной экспертизы рабочего проекта строительства.

Проанализировав полученные в ходе проведения налоговой проверки материалы, налоговый орган установил, что решение о ликвидации незавершенного строительства объекта, обусловлено организацией изменением производственных планов, утратой коммерческого интереса к сборке металлоконструкций в связи со сменой собственника организации (в связи с чем принято решение о ликвидации объекта незавершенного строительства), физически объект незавершенного строительства не ликвидирован (подтверждено в результате произведенного осмотра территории), налогоплательщиком не представлено доказательств того, что, расходы, направленные на создание указанного объекта, имели под собой цель дальнейшего получения обществом прибыли, а следовательно, у налогоплательщика отсутствовали правовые основания для отнесения их в состав внереализационных расходов. [18]

Отметим, что нормы пункта 1 статьи 252 Налогового кодекса Российской Федерации требуют установления объективной связи понесенных налогоплательщиком расходов с направленностью его деятельности на получение прибыли, причем бремя доказывания необоснованности расходов налогоплательщика возлагается на налоговые органы (часть 1 статьи 65, часть 5

статьи 200 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации). [1]

Однако суды установили, что решение о строительстве производственного корпуса по сборке металлоконструкций, изначально соответствовало целям деятельности, осуществляемой налогоплательщиком-заявителем, обоснованно почитав, что отсутствие у налогоплательщика положительного финансового результата от попыток создания объекта производственной деятельности, не дает в то же время, правовых оснований для признания экономически необоснованными расходов, связанных с созданием объекта незавершенного строительства. [18]

Кроме указанного примера, рассматриваемая позиция подтверждается постановлением Арбитражного суда Северо-Западного округа от 22.01.2019 года № Ф07–16106/2018 по делу № А56–9767/2018, постановлением Арбитражного суда Уральского округа от 18.01.2018 года № Ф09–8546/17 по делу № А60–15584/2017, постановлением Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 15.03.2016 года № Ф04–284/2016 по делу № А67–8553/2014, постановлением Арбитражного суда Уральского округа от 27.06.2016 года № Ф09–4723/16 по делу № А76–17698/2015. [15,16,17,18]

Основной упор для признания расходов обоснованными определяющим является намерение хозяйствующего субъекта получить экономический эффект от сделки, а не итоговый результат деятельности, связанный с ее совершением.

Но точка зрения судом может поменяться, поэтому если организация не готова к длительному судебному разбирательству с контролирующими органами, то стоимость ликвидированного объекта незавершенного строительства в состав расходов, уменьшающих базу по налогу на прибыль, включать нецелесообразно. Это приведет к необходимости признать в бухгалтерском учете постоянную разницу (пункт 4 ПБУ 18/02), от которой следует начислить постоянное налоговое обязательство. Производится запись по дебету счета 99 «Прибыли и убытки» и кредиту счета 68 «Расчеты по налогам и сборам», субсчет «Расчеты по налогу на прибыль». [8]

При ликвидации объекта незавершенного строительства высока вероятность получения пригодных для дальнейшего использования или продажи материалов. В связи с чем возникает вопрос: существует ли у организации возможность включения в состав внереализационных доходов стоимости полученных от ликвидации объекта незавершенного строительства материалов?

Согласно пункту 13 статьи 250 Налогового кодекса Российской Федерации внереализационными доходами признаются доходы в виде стоимости полученных материалов или иного имущества при демонтаже или разборке при ликвидации выводимых из эксплуатации основных средств. [5]

Таким образом, обязательным условием включения стоимости полученных материалов (имущества) в состав внереализационных доходов является принадлежность данного имущества к объектам основных средств (включение в состав), а также получение имущества (материалов) только при разборке (демонтаже) при ликвидации основных средств, выводимых из эксплуатации.

Но объект незавершенного строительства по определению не может быть включен в состав основных средств до момента завершения его строительства и ввода объекта в эксплуатацию.

Наличие в абзаце первом статьи 250 Налогового кодекса Российской Федерации формулировки «внереализационными доходами налогоплательщика признаются, в частности, доходы» позволяет сделать вывод, что перечень внереализационных доходов не является закрытым. [5]

В арбитражной практике возможность отражения организацией в составе доходов в виде стоимости материалов, полученных в результате ликвидации объекта и оприходованных на склад, признается правомерной. Указанные доводы содержатся в Постановлении Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 13.05.2015 года № Ф04-18378/2015 по делу № А81-2329/2014. [14]

Существует и официальная позиция Министерства финансов Российской Федерации (письмо Минфина РФ от 19.04.2010 года № 03-03-06/1/277) по этому вопросу: стоимость материально-производственных запасов, полученных от разборки (ликвидации) объектов незавершенного строительства, учитывается в составе внереализационных доходов. [12]

И такая позиция Министерства финансов Российской Федерации высказывалась неоднократно (письмо Минфина России от 06.04.2010 года № 03-03-06/1/234, письмо Минфина России от 26.03.2010 года № 03-03-06/1/199). [3,4]

Тем не менее, существуют более ранние разъяснения (письмо Минфина России от 07.05.2007 года № 03-03-06/1/261) о том, что дохода в виде стоимости материалов, полученных при ликвидации недостроенного объекта, не возникает. [7]

Однако, учитывая более позднюю позицию Министров финансов Российской Федерации и ее авторитетность, споры между налоговыми органами и налогоплательщиками по данному вопросу возникают крайне редко.

В целях минимизации налоговых рисков Стародубцева И. рекомендует организациям материалы, полученные при демонтаже или разборке объекта незавершенного строительства включать в состав внереализационных доходов с учетом коэффициентов износа. [20]

Таким образом, между бухгалтерским и налоговым учетом отдельных аспектов процедуры ликвидации объекта незавершенного строительства существуют значительные расхождения, игнорирование которых в случае проверки налоговых органов может привести к увеличению налоговой базы на прибыль, доначислению налога на прибыль и необходимости отстаивать свою позицию в суде. Организации, планирующие выбытие объекта незавершенного строительства, также следует внимательно подойти к вопросам его документального оформления, в том числе наличия, полноты и адекватности ранее составленных документов с момента начала строительства объекта.

#### Литература:

1. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации.— Доступ из справочно-правой системы «Консультант Плюс»;
2. Включается ли при исчислении налога на прибыль в состав внереализационных доходов стоимость МПЗ, полученных ОАО при разборке (ликвидации) объектов незавершенного строительства?: письмо Минфина РФ от 19.04.2010 N03-03-06/1/277 — Доступ из справочно-правой системы «Консультант Плюс»;
3. Включается ли при исчислении налога на прибыль в состав внереализационных доходов стоимость материалов, полученных ОАО при разборке объектов незавершенного строительства?: письмо Минфина РФ от 06.04.2010 N03-03-06/1/234 — Доступ из справочно-правой системы «Консультант Плюс»;
4. Как следует учитывать МПЗ и прочее имущество, полученное от демонтажа объектов незавершенного капитального строительства, для целей исчисления налога на прибыль?: письмо Минфина России от 26.03.2010 года № 03-03-06/1/199 — Доступ из справочно-правой системы «Консультант Плюс»;
5. Налоговый кодекс Российской Федерации — Доступ из справочно-правой системы «Консультант Плюс»;
6. О налоге на прибыль при ликвидации объектов незавершенного строительства: письмо Минфина России от 07.10.2016 N03-03-06/1/58471.— Доступ из справочно-правой системы «Консультант Плюс»;
7. О порядке учета при исчислении налога на прибыль организаций средств, полученных в результате ликвидации объекта незавершенного строительства: письмо Минфина России от 07.05.2007 года № 03-03-06/1/261 — Доступ из справочно-правой системы «Консультант Плюс»;
8. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02: приказ Минфина России от 19.11.2002 года № 114н — Доступ из справочно-правой системы «Консультант Плюс»;
9. Об учете в целях налога на прибыль затрат на создание объекта незавершенного строительства, подлежащего частичному демонтажу с последующим сооружением нового объекта: письмо ФНС России от 27.08.2018 N СД-4-3/16501@.— Доступ из справочно-правой системы «Консультант Плюс»;
10. Об учете в целях налога на прибыль стоимости объекта незавершенного строительства при его ликвидации: письмо Минфина России от 14.03.2019 года № 03-03-06/2/16615.— Доступ из справочно-правой системы «Консультант Плюс»;
11. Об учете в целях налога на прибыль стоимости объекта незавершенного строительства при его ликвидации: письмо Минфина России от 14.03.2019 года № 03-03-06/2/16615 — Доступ из справочно-правой системы «Консультант Плюс»;
12. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций: приказ Минфина Российской Федерации от 31.10.2000 года № 94н — Доступ из справочно-правой системы «Консультант Плюс»;

13. Постановление Арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 29.09.2017 N Ф02–5060/2017 по делу N А19–22028/2016 // Картотека арбитражных дел;
14. Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 13.05.2015 N Ф04–18378/2015 по делу N А81–2329/2014 // Картотека арбитражных дел;
15. Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 15.03.2016 года № Ф04–284/2016 по делу № А67–8553/2014 // Картотека арбитражных дел;
16. Постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 22.01.2019 N Ф07–16106/2018 по делу N А56–9767/2018 // Картотека арбитражных дел;
17. Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 18.01.2018 года № Ф09–8546/17 по делу № А60–15584/2017 // Картотека арбитражных дел;
18. Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 27.06.2016 N Ф09–4723/16 по делу N А76–17698/2015// Картотека арбитражных дел;
19. Правомерно ли учитывать в целях налога на прибыль расходы в виде стоимости ликвидируемых объектов незаконченного капитального строительства: письмо Минфина РФ от 23.11.2011 N03–03–06/1/772. — Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс»;
20. Стародубцева, И. Ликвидация объектов незавершенного строительства: налоговые риски / И. Стародубцева. — Текст: непосредственный // Новая бухгалтерия. — 2017. — № 8. — Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».

## Интеллектуальная экономика в условиях отдаленных поселений Арктики: потенциал, проблемы, решения

Милославский Владимир Германович, главный специалист управления делами администрации  
Администрация муниципального образования «Булунский улус (район)» Республики Саха (Якутия)

Актуальность исследования потенциала интеллектуальной экономики, как с теоретической, так и практической точки зрения имеет важное значение для повышения конкурентоспособности государства в современных глобальных процессах. Повышение качества жизни населения, инвестиционная привлекательность территорий, развитие инфраструктуры — это те направления развития, на которых сосредоточено внимание органов власти всех уровней, некоммерческих организаций, средств массовой информации. Глобальность конкуренции государства определяется суммой конкурентоспособности экономики, уровнем развития социальных институтов, новых технологий и отдельно взятого гражданина. Интеллектуальная экономика в современных трансформационных процессах цифровизации разворачивает ряд перспективных и конкурентоспособных направлений для достижения отраслевого лидерства на международной арене. Особую актуальность эти процессы и направления приобретают в условиях Арктики, которая всё более активно возвращается в международную и федеральную повестку последнее десятилетие. В рамках данных процессов необходимо оценивать экономический, политический, геополитический, нормативно-правовой, исторический, экологический, социокультурный процесс, их влияние и встроенность в общую картину глобальных изменений. В рамках обострения геополитической борьбы за использование ресурсов, вновь обостряется интерес к Арктике и арктическому региону как таковому [10].

В современном мире большую значимость приобретает использование новых механизмов развития территорий и инфра-

структуры. Новое время требует новых подходов и форм работы. Необходимость использования новых подходов вызвана изменением экономических процессов, оптимизацией бюджетов всех уровней, усложнение социальных связей, переоценка ценности качества жизни населения и социальной инфраструктуры.

Актуальность цифровизации экономики, ускоренное внедрение передовых элементов обеспечения цифровизации и качественным интернетом также не сходит с основных повесток федеральных и региональных органов власти. Данная тема крайне актуальна в связи со значительным влиянием на все сферы жизни общества. Цифровая экономика является одной из приоритетных задач развития современного российского государства, общества, экономики, в частности имеет важнейшее значение для Арктической зоны. Цифровизация затрагивает все основные рынки, которые существуют на данный момент, а также способствует появлению новых рынков, большинство из которых будет иметь сетевую природу [11]. Россия фокусирует внимание на тех рынках, которые дают возможность созданию отраслей нового технологического уклада, значимых с точки зрения обеспечения национальной безопасности и высокого уровня жизни граждан. Для качественного роста экономики необходимо наличие технологий, которые позволяют максимально точно оценить текущее состояние рынков и отраслей, а также эффективно прогнозировать их развитие и обеспечить быстрое реагирование на изменения в конъюнктуре национальных и мировых рынков.

На сегодняшний день переход на цифровую экономику является одним из ключевых приоритетов развития России, ведь



именно уровень цифровизации будет определять конкурентоспособность страны в новом технологическом укладе. Соответственно, для выхода Российской Федерации на новый уровень развития экономики, социальных отраслей нужны собственные передовые разработки и решения. Необходимо развитие в тех направлениях, где накапливается мощный технологический потенциал будущего. Цифровизации и интеллектуальной экономики уделяется особое внимание на федеральном уровне. Так в своем выступлении на пленарном заседании XI форума общероссийской общественной организации «Деловая Россия» Президент Российской Федерации В. В. Путин отметил необходимость цифровизации экономики, укрепление защиты прав на интеллектуальную собственность и повышение количества регистраций патентов в Российской Федерации [12].

Председатель Совета Федерации Валентина Матвиенко на заседании Совета по вопросам интеллектуальной собственности при СФ на тему «Региональные бренды как важнейший инструмент социально-экономического развития субъектов РФ», отметила, что за последние годы более чем из трети субъектов Федерации не подавалось ни одной заявки на регистрацию. «Эти регионы просто упускают серьезные возможности для стимулирования своего экономического развития. Ведь по экспертным оценкам, выпуск продукции с уже зарегистрированным наименованием места происхождения может в ближайшие восемь лет принести регионам не менее пятисот миллиардов рублей. Такой суммой вряд ли стоит пренебрегать», — добавила глава СФ [13]. Она также предложила дополнить перечень объектов правовой охраны. «Наряду с наименованиями мест происхождения товаров, в правовом отношении должны быть защищены и географические указания, как самостоятельные объекты интеллектуальной собственности», — считает спикер.

В широком смысле экономика знаний и цифровизация тесно взаимосвязаны, потому что связаны именно с передачей информации (знания, идеи, концепции, информационного продукта, услуги). В таком ракурсе необходимо учитывать также и специфику вклада экономики знаний, которая не всегда учитывается, если не имеет соответствующей регистрации, и в свою очередь не коммерциализируется и не выступает продуктом экономического обмена. Именно поэтому возникает необходимость регистрации РИД и наименований мест происхождения товаров.

Знания и их способность к коммерциализации, через создание нового продукта становится важным элементом формирования интеллектуальной экономики. Цифровизация становится и фактором, и механизмом формирования «производства» (нематериального, интеллектуального продукта) или классического материального продукта посредством роботизации или автоматизации через цифровые сервисы управления. В первом случае, при появлении нематериального продукта учитывая, что цифровая экономика имеет глобальную сетевую природу, созданный интеллектуальный продукт (музыка, книга, методика, технология и др.) становится не ограниченным к распространению во времени и пространстве в рамках интернет пространства. Создание таких продуктов позволяет обойти существующие климатические, географические и инфраструктурные ограничения, имеющиеся в Арктике. Вторым вари-

антом развития можно рассмотреть создание классического материального продукта на основе идеи (культуры, традиции), но который распространяется через цифровые сервисы. Формирование не сырьевых рынков предпочтительнее для арктических территорий, так как создают новые экономические направления на уровне отдаленных поселений. Успешным примером может служить производство бубнов на Ямале под иностранный заказ, который в дальнейшем реализуется через интернет-сервисы [14]. Таким образом, производитель привлекает иностранный капитал и работает с внешними рынками, что положительно для самого производителя так и для экономики муниципалитета, где такой подход реализуется. Второй успешный пример в области культуры и интеллектуальной экономики — настольная игра, основанная на традиционной культуре коренных малочисленных народов. Такую игру создают лингвисты из Российской академии наук, настольные игры будут способствовать изучению 12 исчезающих языков коренных малочисленных народов Севера (КМНС) [15]. Несмотря на то, что игра распространяется бесплатно, она могла бы представлять интерес и для последующей коммерциализации.

В подходах, которые мы рассмотрели, автор идеи, может стать получателем интеллектуальной ренты, и если он не покидает малонаселенный пункт, где проживает, то появляется новый финансовый поток, что крайне важно в условиях финансовой ограниченности малонаселенных сельских поселений. При целенаправленном обучении этим технологиям населения, создания инфраструктуры и необходимой поддержки в малых населенных пунктах, возможно оживить экономическую активность, создать новые источники дополнительного (даже пассивного) дохода, при сохранении традиционного образа жизни. Такой подход мог бы стать новой экономической парадигмой, в качестве мер оживления экономики сел в рамках целевых программ, при этом в не сырьевом секторе. Создание интеллектуальных продуктов в малых поселениях, кроме экономических эффектов, могли бы рассматриваться в качестве механизма ребрендинга сельского образа жизни, и рычагом формирования новой имиджевой политики, что важно для арктических территорий. При масштабной реализации такого подхода и формирования целостной модели «создание-производство-сбыт» интеллектуального продукта, возможно оказать прямое влияние на экономическое развитие в целом, что приобретает крайне важное значение в условиях периодичности кризисов и суровых климатических условий. При этом формирование сферы интеллектуальных продуктов способно стать дополнительной страховкой традиционным отраслям, создаст запас прочности социально-политической стабильности и экономической безопасности.

Акцент на формировании элементов интеллектуальной экономики в отдаленных арктических поселениях является целенаправленным. Во-первых, это связано с тем, что именно в отдаленных территориях, придуманное и созданное руками (предметы быта, искусства, традиции) являются благом общественным и недооцененным. Общественное благо в такой интерпретации является продуктом, созданным на основе технологий, передающихся локально на территории из поколения в поколение, которые, как правило, передаются и потребляются



также локально и, как правило, бесплатно. Такие потенциально коммерциализируемые изобретения в связи с отдаленностью территории, просто остаются незамеченными, а местное население не рассматривает потенциал регистрации РИД в связи с отсутствием соответствующих навыков. Рыночную стоимость таких уникальных изобретений, необходимых предметов быта невозможно оценить. Рыночную стоимость, создание нового продукта, его коммерциализацию и сбыт для повышения дохода населения, возможно оценить в случае регистрации результата интеллектуальной деятельности. Чем выше уникальность и потребность в продукте, его новизна, тем выше его потенциал коммерциализации, и тем выше потенциал доходности. Уникальность знаний заключается в том, что они апробировались на практике столетиями в условиях Крайнего Севера, и на данный момент могли бы представлять интерес для многих сфер жизнедеятельности современного человека. Учитывая исторический опыт прошлого, знания имеют важнейшее значение во всех отраслях, и передавалось из поколения в поколение, с запретом на раскрытие под страхом смертной казни. Но мир меняется, открытость становится преимуществом при создании новых форм продуктов материального и нематериального характера на основе опыта прошлых поколений и традиций. Интерес к национальным культурам и традициям только возрастает, спрос на них увеличивается. Во-вторых, в отличие от отдаленных поселений, в центральной России и в крупных городах уже созданы все предпосылки для формирования интеллектуальных рынков, и они имеют преимущественно технологическую направленность. Таким образом, переоценка бытовых знаний жителей Арктики, их переработка и переосмысление способны создать новые механизмы повышения доходности населения в области интеллектуальной экономики, с сохранением национально-культурных особенностей, встроенные в общую цивилизационную картину.

При этом автоматизация процессов производства снизит потребность человека в производстве, но человек будет необходим для генерации продукта, которое на этом производстве будет воспроизводиться. Значение интеллектуализации экономики и форсирование этого процесса будет увеличиваться во всех отраслях. Арктика может стать одним из локомотивов развития в т.ч. в области интеллектуальной экономики, а регистрация авторских прав на основе культуры КМНС способно стать дополнительным гарантом сохранения культуры, источником создания локальных брендов, обеспечит дополнительную правовую защиту культурного наследия и возможность повышать качество жизни через коммерциализацию ценностей.

Нередко именно в таких населённых пунктах генерируются новые технические решения, разработки, подходы, которые широкой общественности неизвестны и сегодня.

Несмотря на ряд позитивных тенденций, на данный момент существует тенденция «отставания» отдаленных поселений ко всем существующим возможностям интернет пространства, в связи с их труднодоступностью. Учитывая скорость развития интернет индустрии в центральной части России, и отсутствием таких динамичных процессов в арктических территориях, технологический разрыв и владение современными цифровыми навыками будет только увеличиваться. Основными

проблемами реализации потенциала интеллектуальной экономики в Арктике являются: низкая конкуренция, низкая плотность населения, отдаленность населенных пунктов между собой, низкая скорость и качество интернета, отсутствие производств, отсутствие базы для создания новых технологических продуктов, высокая стоимость логистики, отсутствие рынков сбыта на местах, в целом все это приводит к тому, что направление развития интеллектуальной экономике в Арктике не рассматривается. Большая часть экономики сконцентрирована на сырьевом и добывающем секторе: преимущественно добыча рыбы, добыча оленя и недропользование.

В условиях кризисных явлений основные угрозы возникают в области сырьевой экономики и в бюджетном секторе, что в целом угрожает экономической безопасности, а в Арктической зоне эти сегменты экономики прежде всего выражены. Возможно выделить три основные зоны риска: бюджетный сектор, добыча сырья, сельское хозяйство.

Первая зона риска — бюджетный сектор. Учитывая, что в Восточной Арктике, большинство муниципальных образований являются дефицитными и представлены работниками бюджетной сферы, любая оптимизация бюджетов, в том числе рабочих мест приходится в первую очередь на этот сектор. При этом до 80% населения территории может быть занято именно в бюджетной сфере. При этом за счет средств которые получают работники бюджетной сферы, по сути функционирует вся финансовая система малых и отдаленных населенных пунктов: во время кризиса снижается покупательная способность, возникает риск сокращений рабочих мест, люди перестают тратить денежные средства, что влияет на предпринимателей. Предпринимателям в свою очередь также приходится реагировать на кризис путем сокращения издержек: закупать меньше товаров, снизить заработную плату, уменьшить штат работников.

Вторая зона риска — добывающие компании. Крупные добывающие компании, работают преимущественно с сырьевым рынком, который во время кризиса теряет значительные объемы финансовых средств, что приводит к аналогичным процессам по отношению к трудовым ресурсам, а именно оптимизации издержек различными способами, перевод части функций на аутсорсинг с потерей рабочих мест местным населением,

Третьей зоной риска можно выделить сельское хозяйство. Население, работающее в области сельского хозяйства, преимущественно занимается добычей рыбы, переработкой рыбы, добычей оленя. Кроме того, что сельское хозяйство подвергается издержкам во время кризиса, необходимо учитывать, что это биологические ресурсы, они в свою очередь зависят от климатических и биологических факторов. Работники сферы сельского хозяйства зависят от многих неуправляемых рисков: климатические риски (высокая вода, высокий снег, сильные ветра), биологические риски (падеж оленей, увеличение количества хищников, уход рыбы из-за опреснения воды) экономические риски (падение спроса на продукцию, падение закупочных цен, порча товарной стоимости в связи с длительным хранением при отсутствии рынка сбыта) всё это приводит к падению доходов населения. Такие тенденции усиливаются во время экономических кризисов. Учитывая, что отсутствует интернет или

его качество является не достаточным для возможности использовать механизмы дистанционной работы, дистанционного образования, а логистика является крайне дорогостоящей мы получаем замкнутую территорию, на которой происходит концентрация всех вышеназванных негативных явлений. Падение доходов населения ведет к росту социальной, экономической, политической нестабильности. При этом практически не существует альтернативы для смены места работы. Проблематика, которая рассматривается в рамках данной статьи, неоднократно поднималась и практиками, и теоретиками, но необходимо обозначить пути их преодоления. Механизмами решения могли бы выступить точечные меры по преодолению или нивелированию существующей ситуации. Основная цель внедрения элементов интеллектуальной экономики и привитие на уровне населения использования этих механизмов связано с решением проблем сырьевой экономики и тесной связи с бюджетным сектором. Создание альтернативного источника дохода в виде интеллектуального продукта, созданного человеком, реализующегося через интернет способно частично отвязать прямую зависимость от сырьевой экономики, и не будет напрямую связано с комплексом неуправляемых рисков. Создание баланса между традиционными отраслями и появлением новых экономических направлений способно стать механизмом повышения социально-экономической и социально-политической стабильности.

В таком случае необходима выработка новых подходов и механизмов для преодоления проблемного поля. Одним из таких механизмов можно рассматривать целенаправленное формирование интеллектуальных элементов в экономике с учетом специфики арктических территорий на данный момент. Говорить приходится именно о внедрение элементов интеллектуальной экономики или их локализации, что связано, прежде всего, с отсутствием в большинстве отдаленных территорий качественного доступа к сети интернет. Формирование элементов интеллектуальной экономики позволит снизить риски неравномерного развития территорий и снять зависимость от природных факторов, это позволит начать диверсификацию экономики отдаленных территорий, создаст альтернативные точки роста несвязанные с сырьевыми проектами.

Интеллектуальная экономика тесно связана с цифровизацией, внедрением проектного управления, формированием новой технологической инфраструктуры, социальным партнёрством, кооперацией. Гарантом достижения необходимых эффектов может быть обеспечено только качественным взаимодействием на всех уровнях власти: муниципальном, региональном, федеральном, международном с привлечением СМИ и бизнеса.

Определение возможностей использования интернета без использования оптоволоконной сети, по альтернативным каналам связи, позволит снизить разрыв доступности интернета, и вовлечь население в развитие отдаленных территорий через механизмы самозанятости, создание продуктов творчества, интеллектуальной продукции и т.д. Так на данный момент существует целый ряд работодателей, готовых предоставлять удаленные рабочие места, работая через интернет. Готовность многих работодателей перейти на дистанционную

работу можно было заметить во время пандемии новой коронавирусной инфекции COVID-19. В таком формате работы, экономикой отдаленных районов и территорий будет возможно обновлять за счет внешних вливаний, за счет заработной платы специалистов, теряющих ее на местах, а получающих например в других регионах РФ. Другим важным моментом в развитии интернета (или локальных оптоволоконных сетей) является повышение уровня образования. Например, дистанционное обучение рационально объективнее в связи с тем, что авиасообщение в отдаленных территориях может превышать стоимость самого обучения в разы, а получить работу, не имея необходимого документа, в связи с внедрением профессионального стандарта невозможно. Повышая квалификацию специалистов, находящихся на удалении, можно отметить и потенциал повышения заработной платы. В таком случае, повышая качество жизни, уровень образования, доступ к сервисам в интернете и всем современным благам цивилизации, можно снизить и отток населения, который в первую очередь покидают родные поселения в связи с личной и профессиональной невостребованностью, низкой заработной платой, высокой стоимостью товаров и услуг, качеством инфраструктуры. В целях решения обозначенных проблемных полей, необходимо рассмотреть возможные механизмы решения.

Так, проблему с цифровизацией в среднесрочной перспективе было бы возможно решить путем развертывания локальных оптоволоконных сетей. В такой сети обмен информацией, базами данных, сообщения и другим контентом происходит в замкнутой сети, где не требуется потребление внешнего трафика, что снижает стоимость для конечного потребителя — обычного человека проживающего в Арктике. В арктических условиях это имеет решающее значение, при этом расширяет доступ человека ко всем существующим сервисам глобального интернета. При этом, в случае появления необходимости, выход в глобальный интернет также возможен. Одним из примеров реально действующих проектов по созданию локальных сетей и широкому доступу населения выступает проект по информатизации отдаленного п. Тикси Булунского района Республики Саха (Якутия) расположенного на берегу Ледовитого океана. Данный проект вошел в перечень поручений Главы Республики Саха (Якутия) [16], перечень проектов Проектного офиса Правительства Республики Саха (Якутия) [17] под председательством Председателя Правительства Республики Саха (Якутия) В.В. Солодова и перечень инициатив совместной площадки Минвостокразвития РФ и «Проектного офиса развития Арктики» [18]. Через такой проект можно форсировать цифровизацию в отдаленных населенных пунктах, где использования оптоволоконных линий для связи с глобальным интернетом на данный момент финансово не рационально или технологически сложно.

Второй технологией в области включения арктических территорий в повестку формирования интеллектуальных продуктов можно рассмотреть формирование центров интеллектуальной собственности. Формирование центров по поддержке интеллектуальной экономики способно создать новые векторы развития через регистрацию результатов интеллектуальной деятельности (РИД). В арктических территориях много умельцев,

создающих уникальные вещи в одном экземпляре, которые при регистрации РИД способны стать продуктом коммерциализации, массового производства и продаваться во всем мире через интернет-площадки. При этом товар может производиться в любой точке России, где это рационально с ресурсной и финансовой точки зрения, а человек может проживать дальше в Арктике, получая процент за пользование его РИД в качестве интеллектуальной ренты. В таком случае человек получает дополнительный источник заработка, не зависящий от климатических и биологических факторов, которые играют решающее значение в Арктике. Такая модель способна включить отдаленные арктические поселения в развитие элементов интеллектуальной экономики. Моделью реализации может стать открытие локальных центров с качественным интернет-соединением, которое позволит создавать и вносить обычными гражданам свои идеи, для дальнейшей проработки и оформления РИД. Такое предложение вошло в перечень инициатив совместной площадки Минвостокразвития РФ и «Проектного офиса развития Арктики» [18], а также поддержан Министерством по развитию Арктики и делам народов Севера Республики Саха (Якутия).

Важнейшее значение для работы с интеллектуальной экономикой являются подготовленные кадры и общий уровень умений владеть современными механизмами, которые предоставляются через интернет. Таким образом, третьим подходом можно рассмотреть создание малокомплектных центров ИТ. При этом, необходимо отметить, что основным, с точки зрения эффективности обучения и применения информационных технологий являются дети и молодежь. Внедрение и реализация возможностей цифровизации позволит, с одной стороны, повысить самореализацию людей на местах, обеспечить развитие новых компетенций, и создаст дополнительные условия комфорта, для того чтобы снизить отток населения из отдаленных арктических поселений. Исходя из вышеизложенного, можно было бы рассмотреть, проекты по открытию школ ИТ в Арктике, которые смогли бы подготовить кадры, для реализации инфраструктурных, прорывных и информационных проектов. Данная концепция также укладывается в Национальную технологическую инициативу. Республика Саха (Якутия) позиционирует себя как одного из потенциальных мировых лидеров в области новых технологий, завязанных на цифровизации, а также гаранта экологической безопасности. В этом отношении, развитие отрасли ИТ абсолютно вписывается в «экологичность» развития, при этом способно обеспечить людей высокооплачиваемыми рабочими местами, обновить экономику районов и сельских поселений, а также дать возможность реализоваться молодым людям. В таком случае, возможно рассмотреть, как один из возможных путей развития по созданию «локальной» инфраструктуры на местах, для подготовки и обучения специалистов «нового формата» ИТ школы или ИТ классы в зависимости от потенциала наполняемости. Такие специализированные «площадки» могли бы

быть предназначены для вовлечения в мир технологий, формирования экосистемы ИТ, а также создать точку коммуникации представителей сфер образования, науки, бизнеса, некоммерческого сектора и власти — бизнесменов, предпринимателей, муниципальных служащих, учёных, членов общественных организаций и профессиональных сообществ — чтобы они могли делиться своим опытом, результатами деятельности, прорабатывать новые модели развития по своим направлениям и друг с другом через неформализованные форматы. Такая открытая площадка позволит предпринимателям и некоммерческим организациям активно «войти» в информационное пространство для позиционирования собственных проектов, а также самостоятельно привлекать внешние финансовые ресурсы на районный уровень, что положительно скажется на финансовых показатели и инвестиционную привлекательность территорий, что для отдаленных арктических территорий имеет высокую значимость.

Учитывая связанность обозначенных подходов, такие направления можно объединять и комбинировать для достижения максимальной результативности.

По итогам рассмотрения состояния и потенциала интеллектуальной экономики в арктических условиях можно сделать ряд следующих выводов:

1. Интеллектуальная экономика в отдаленных поселениях возможна, и способна стать резервным источником доходов и создать дополнительный запас социально-экономической и политической прочности, что крайне актуально во время кризисных явлений;
2. Цифровизация и интеллектуализация экономики способны создать новые экономические направления, не связанные с сырьевым и бюджетным сектором, а также не зависеть от комплекса негативных природных факторов;
3. Механизмы интеллектуальной экономики способны стать способом повышения дохода коренных малочисленных народов, обеспечить дополнительную правовую защиту культуры и традиций, создаст возможность продолжать традиционный образ жизни при этом получать дополнительные доходы за счет интеллектуальной ренты;
4. Реализация мер по формированию и развитию механизмов внедрения цифровизации снизит уровень технологического разрыва отдаленных поселений и позволит запустить формирование интеллектуального направления в экономике, повысит уровень цифровой грамотности;
5. Повышение комфорта в области доступа к современным цифровым сервисам потенциально скажется на снижении оттока населения из отдаленных поселений;
6. Повышение трудовой, интеллектуальной конкурентоспособности каждого гражданина, сказывается на общей конкурентоспособности государства, что в условиях происходящих глобальных процессов, требует особого внимания к арктическим проектам, новым подходам по ускоренному развитию территории.

#### Литература:

1. Официальный сайт: сайт Президента Российской Федерации <http://www.kremlin.ru> [электронный ресурс]

2. Официальный сайт: сайт Совета Федерации Федерального собрания Российской Федерации <http://council.gov.ru> [электронный ресурс]
3. Официальный сайт: сайт сбора предложений Министерства Российской Федерации по развитию Дальнего Востока и Арктики реализованного совместно с Экспертным центром АНО «Проектный офис развития Арктики» (ПОРА) <https://arctic2035.ru> [электронный ресурс]
4. Официальный сайт: сайт Национальная технологическая инициатива 2035 <https://nti2035.ru> [электронный ресурс]
5. Официальный сайт: сайт Министерства по развитию Арктики и делам народов Севера Республики Саха (Якутия) <https://arktika.sakha.gov.ru> [электронный ресурс]
6. Официальный сайт: сетевое издание информационного агентства ТАСС <https://tass.ru> [электронный ресурс]
7. Официальный сайт: информационное издание «Россия сегодня» (Russian today) <https://russian.rt.com> [электронный ресурс]
8. Официальный сайт: Сетевое издание «YSIA.RU» <http://ysia.ru> [электронный ресурс]
9. Официальный сайт: Информационное интернет-издание Ненецкое информационное агентство — 24. <https://nao24.ru/> [электронный ресурс]
10. <https://russian.rt.com/world/article/566057-arktika-avianosec-sopernichestvo>
11. <https://nti2035.ru/markets/>
12. <http://www.kremlin.ru/events/president/news/59775>
13. <http://council.gov.ru/events/news/87553/>
14. <https://nao24.ru/biznes/21370-predprinimatel-iz-neneckogo-okruga-nachal-eksportirovat-shamanskije-bubny-za-rubezh.html>
15. <https://tass.ru/v-strane/8642187>
16. <https://arktika.sakha.gov.ru/news/front/view/id/3098678>
17. <http://ysia.ru/edinyj-bulun-pokazhet-primer-razvitiya-telekommunikatsionnoj-infrastruktury-trudnodostupnyh-rajonov/>
18. [https://arctic2035.ru/c/proposals/economy/razvitie\\_interneta\\_v\\_arktike\\_s\\_pomoshchyu\\_novykh\\_podkhodov\\_pilotnyy\\_proekt\\_iz\\_p\\_tiksi\\_edinyy\\_bulun\\_ya1573181501/?sphrase\\_id=952](https://arctic2035.ru/c/proposals/economy/razvitie_interneta_v_arktike_s_pomoshchyu_novykh_podkhodov_pilotnyy_proekt_iz_p_tiksi_edinyy_bulun_ya1573181501/?sphrase_id=952)

## Проблемы эффективности инвестиционных проектов в нефтегазовой отрасли

Нарметов Тимур Фархадович, студент магистратуры  
Государственный университет управления (г. Москва)

*В работе рассматриваются актуальные проблемы при реализации инвестиционных проектов в нефтегазовой отрасли и источники их возникновения.*

**Ключевые слова:** инвестиции, инвестиционные проекты, нефтегазовая отрасль, проблемы, эффективность.

## Problems of efficiency of investment projects in the oil and gas industry

*In work current problems at implementation of investment projects in the oil and gas industry are considered and sources of their emergence.*

**Keywords:** investments, investment projects, oil and gas industry, problems, efficiency.

Российские нефтегазовые компании, подобно мировым лидерам отрасли, ежегодно затрачивают миллиарды долларов на реализацию своих инвестиционных проектов. Выработка нефти и газа на существующих месторождениях, проведение разведки и разработки новых, в особенности в труднодоступных районах, нуждается в значительных расходах. Также компаниям необходимо затрачивать большие суммы для развития текущих объектов добычи нефти и инфраструктуры трубопроводов, а также на модернизации перерабатывающий завод в целях увеличения объема и качества нефтепереработки. Так по заявлениям заместителя министра энергетики Павла Юрьевича Сорокина прирост инвестиций в нефтегазовую от-

расль России на 2018 г. превысил прогнозируемые 3%. Таким образом, речь идет об инвестициях в размере более 1,37 трлн руб. Для сравнения, в 2017 г капиталовложения вертикально-интегрированных нефтяных компаний составили 1,33 трлн руб. Рост по сравнению с показателем 2016 г (1,21 трлн руб.) рост составил 9,9% [1].

В то же время инвестиционные проекты в нефтегазовой области характеризуются повышенными рисками, игнорирование которых может повлечь сильное превышение бюджетных лимитов, выход из временных сроков и привести к неудаче. Для российских компаний, в период изменений в экономической и политической ситуации, имеющие шанс повлиять на плани-



руемые инвестиционные проекты, в особенности для нефтегазовых компаний, это в особенности актуально. Резкое снижение цены на нефть в 2016 году до 20,18\$ за баррель марки Brent [2], привело к падению доходности многих запланированных проектов и даже некоторая функционирующих. Санкции Европейского союза и США подвергли сомнению соглашения о сотрудничестве в области исследований и производстве нефти и газа на месторождениях в отдаленных областях между мировыми добывающими и ведущими российскими компаниями. В то же время теперь отечественные компании имеют проблемы с доступом к внешнему финансированию: российское правительство поддержит только наиболее стратегически значимые проекты, а санкции делают невозможными в текущей ситуации инвестиций от европейских и американских компаний. Азиатские финансовые рынки — последняя надежда в текущей ситу-

ации — до сих пор не спешат инвестировать в российские компании.

Кроме того, никто не может предсказать, насколько цены на нефть могут упасть в текущей ситуации или когда они начнут расти, не говоря уже о том, когда и при каких условиях может быть сняты западные санкции с российской экономики. В текущей ситуации, которая характеризуется высокой степенью неуверенностью для крупнейших российских компаний, очень трудно запланировать крупномасштабные проектные инвестиции. В этом случае лидерам российской нефтегазовой отрасли становится более важно сконцентрировать усилия на увеличении эффективности самых больших инвестиционных проектов.

Таким образом, крупные инвестиционные проекты в нефтегазовой отрасли встали перед проблемами по самым раз-

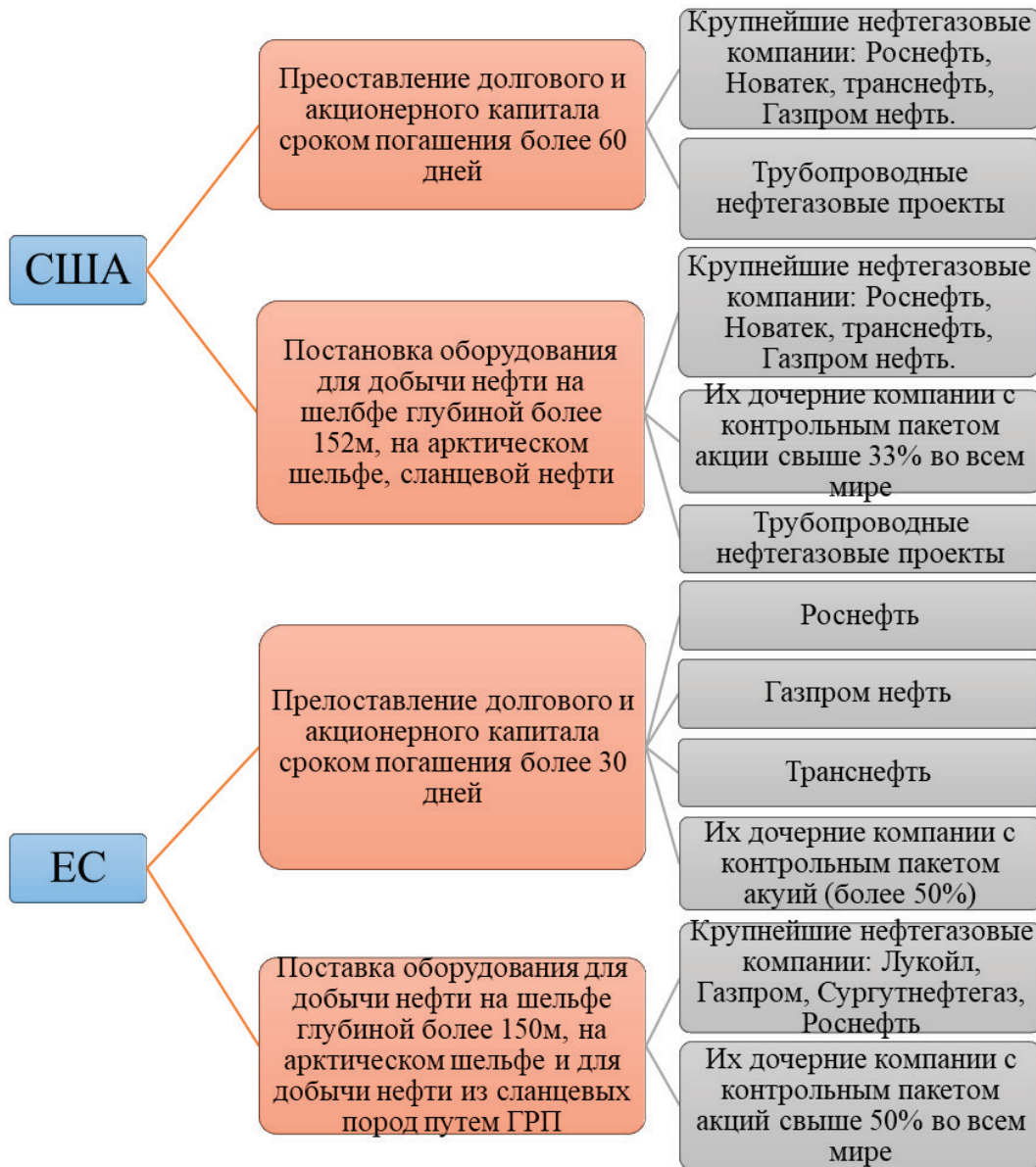


Рис. 1. Основное содержание санкций в отношении России по состоянию на апрель 2018 г.

Источник: Т. Митрова, Е. Грушевенко, А. Малов «Перспективы российской нефтедобычи: жизнь под санкциями», март 2018 г., Центр энергетики Московской школы управления СКОЛКОВО [3].



личным причинам. Некоторые из этих проблем, например, изменения внутренней политической ситуации, увеличения цен на сырье и оборудование, локальные запреты на использование технологий относятся к внешним относительно компании и выходят за рамки ее контроля. Однако большинство проблем относятся к внутренним и является следствием применения несовершенной технологии работы и допущения организационных ошибок. Однако, преимуществом внутренних проблем над внешними является то, что они могут быть решены собственными силами компании.

Для этого, в первую очередь, необходимо понимание тех процессов и проблем в сфере управления, которые приводят к неэффективному использованию ресурсов. Осознав все эти факты, компании могут использовать рациональный подход к управлению крупными инвестиционными проектами — от общей стратегии управления проектом до организации управления, бизнес-процессов и управления персоналом.

Наиболее серьезной проблемой компаний в управлении инвестиционными проектами — отсутствие точного распределения ответственности при принятии стратегических и эксплуатационных решений на каждой стадии проекта. В российских нефтегазовых компаниях не редко встречается ситуация, когда различные подразделения и даже различные филиалы участвуя в принятии решений по проекту, не имея общего проектный центр, который ответственен за окончательное принятие решений. Проектная документация может циркулировать до нескольких месяцев между заинтересованными сторонами до заключительного решения или до вмешательства руководителя компании, который продвинет реализацию проект дальше.

Однако, для запуска проектного центра необходима организация в компании 4 компонентов: информационная система, обеспечивающая поддержку процессов по реализации и управления проектами. Нормативно-методическая база для реализации процессов календарного планирования, сбора и формирования отчетности, мониторинга реализации проекта. Специалисты обеспечивающие функции по поддержке процессов управления: календарно планирование. Сбор и формирование отчетности, сопровождение процессов мониторинга проектов. Обучение людей, обеспечивающее требуемый уровень компетенции, «вырабатывание» уровня знаний в области управления проектами участниками, ответственных за реализацию проектов [4].

Руководитель проекта часто вынужден принимать серьезные решения без соответствующей аналитической поддержки. Может ли компания ответить на вопрос, сколько сотрудников в настоящее время вовлечено в проект? На что и в каком объеме средства уже потрачены, и на каких этапах проекта? Какие результаты уже достигнуты во время внедрения проекта? Практика показывает, что только несколько компаний знают ответ на эти вопросы или способны определить источник проблем в случае отклонения от запланированных ключевых показателей эффективности.

Многие компании имеют проблемы при установлении эффективного межфункционального взаимодействия. Например, менеджер проектов может принять решение о приоб-

ретении и использовании нового оборудования или материалов, на основе их эффективности для определенного проекта и не оценивая общую стоимость владения оборудованием, включая возможность его использования в других проектах компании.

Увеличение эффективности процессов планирования и реализации проектов может сохранить миллионы и даже миллиарды долларов. Большинство возникающих проблем может быть спрогнозировано на ранних стадиях планирования проекта. Однако давление со стороны инвесторов и других участников проекта может вынудить руководство сократить сроки, что потенциально повлечет за собой ошибки в подготовки экономического обоснования и к недостаточному уровню планирования.

Проблемы могут также возникнуть в этом случае, когда авторы плана слишком оптимистично оценивают время, бюджет и технические возможности по внедрению проекта, стараясь добиться одобрения комитета по инвестициям. В отсутствие подробной проверки и экономического оправдания заинтересованными сторонами в перспективном проектировании это может привести к значительным потерям во время внедрения проекта.

Медленный и неэффективный процесс принятия решений, низкая эффективность операций, особенно в сфере закупок и логистики, могут также привести к провалам графиков внедрения проекта.

Еще одной проблемой является отсутствие соответствующего контроля из главного офиса и в ошибках при внедрении программ мотивации сотрудников, которая приводит к неэффективному распределению бюджета. Эта проблема встает особенно резко во время работы с филиалами и партнерами на совместном предприятии.

## Выводы

Таким образом, несмотря на понижение цен на нефть и газ и проблем российской экономики, отечественные нефтегазовые компании страны продолжают инвестировать миллиарды долларов в новые проекты на развитии структуры. Для таких проектов — не только в России, но также и во всем мире — традиционными проблемами являются отказ встретить временные ограничения и выход проектов за первоначальные бюджеты. Эти проблемы не изолированы и следуют из недостаточно высокого эффективного управления инвестиционными проектами, особенно принимая во внимание текущую ситуацию в экономике.

Проблемы при введении проектов, как правило, возникают по двум причинам. Во-первых, проблемы управления и контроль эффективности могут пустить корни в нечеткое распределение ответственности за стратегические и эксплуатационные решения, особенно если проект нескольких предприятий. Во-вторых, часто причиной недостаточно рассмотренное или слишком поспешное планирование, слишком оптимистичные первоначальные оценки условий, необходимых ресурсов и технических возможностей к исполнительным проблемам, и также неэффективность процедур закупок и логистики.

## Литература:

1. Инвестиции в нефтегазовую отрасль России URL: <https://www.oil-gas.ru/news/id3717/>
2. «Финам» — информация о финансовых рынках 2018 URL: <https://www.finam.ru>
3. Антироссийские санкции в нефтегазовом секторе: во благо или во вред? URL: <http://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/antirossiyskie-sanktsii-v-neftegazovom-sektore-vo-bлаго-ili-vo-vred/>
4. Организация офиса управления проектами URL: <http://projectimo.ru/upravlenie-proektami/proektnyj-ofis.html>
5. Доуве Тидеман, Жорж Шехад, Екатерина Козинченко, Дмитрий Морловенко Инвестиционные проекты в российской нефтегазовой отрасли — strategy&Formerly Booz&Company 2017 — <https://docplayer.ru/27572317-Investicionnye-proekty-v-ros-siyskoy-neftegazovoy-otrasli-chetyre-shaga-k-povysheniyu-effektivnosti.html>

## Инвестиции в период турбулентности

Насонов Антон Леонидович, студент

Научный руководитель: Колышев Андрей Сергеевич, кандидат экономических наук, доцент  
Уральский государственный университет путей сообщения (г. Екатеринбург)

*В статье рассматриваются проблемы инвестирования в период экономической турбулентности. Особенность данной статьи заключается в том, что в ней рассматривается влияние экономической турбулентности на инвестиционную деятельность, учитывая нынешнюю ситуацию на 2020 год.*

*Ключевые слова: инвестиции, экономическая турбулентность, пандемия коронавируса.*

В современном мире все чаще стал использоваться весьма необычный термин, а именно — турбулентность в экономике. Всем известно, что при перелете на воздушном транспорте существует схожий феномен, однако, он никоим образом не связан с экономикой, ведь истинной причиной происходящего является ничто иное, как простое природное явление. Подобное происходит в связи с беспорядочным поведением частиц газа и жидкости, при котором появляются вихревые образования различных размеров. Таким образом, данное явление усиленно влияет на появление ураганов, цунами, и конечно же, в такие моменты у нас пропадает ощущение полной уверенности и контроля над ситуацией. Так как же это явление проявляет себя в такой, казалось бы, непростой сфере, как экономика? Ознакомимся с возможными причинами, а главное, последствиями подобного.

Турбулентность в экономике подразумевает под собой, довольно-таки, резкие изменения и нестабильное состояние экономики, которое невозможно предугадать. Как правило, состояние экономики с течением времени нормализуется, но некоторые сферы так и продолжают существовать в условиях турбулентности.

Так каковы же главные причины возникновения турбулентности в экономике? Данному явлению могут поспособствовать причины различного рода и характера, такие как: экономические и неэкономические.

Рассмотрим одну из наиболее веских причин — постоянный и непрекращающийся оборот денежного капитала по всему земному шару. Эта причина, способствует притоку и оттоку рабочих единиц, а также различных ресурсов.

Социально-экологический кризис, в свою очередь, играет далеко не второстепенную роль в развитии той самой эконо-

мической турбулентности. В современном мире существует множество технологий по производству каких-либо товаров, связанных непосредственно с ростом населения Земли, что приводит к весьма серьезному и необратимому загрязнению планеты. На климатические условия также оказывают сильное влияние подобные выбросы в окружающую среду, что напрямую связано с изменением или же проявлением, так называемой, «турбулентности» в экономике. Данное явление объединяет деятельность человека и природные факторы, а именно-предоставление общей картины происходящего во время социально-экологического кризиса.

При возникновении турбулентности в экономической сфере проявляется такая тенденция, как изменение обыденных экономических процессов. Ориентируясь на известные законы, относящиеся к развитию непосредственно циклического характера в результате экономического спада (кризиса), как правило, всегда следует подъем экономики. Для восстановления хотя бы прежнего уровня экономики потребуется достаточное количество времени, а также различных финансовых, информационных и, конечно же, ресурсов, связанных с рабочей силой.

При возникновении такого понятия, как «повышенная» турбулентность, встает довольно-таки острый вопрос, связанный с неизбежностью в освоении совершенно новых условий в сфере управления, рассматривающих причины, которые тем или иным способом повлияли на изменение турбулентности.

Несмотря на нестабильность экономических процессов в этот сложный период, финансовые рынки становятся все более и более привлекательными непосредственно для инвесторов. Рассмотрим эту тему более подробно, опираясь на проблему, возникшую в текущем году, которая повлияла не только на экономику отдельных стран, а на экономическое состояние всего мира.

На сильное развитие турбулентности в этом году повлияла пандемия коронавирусной инфекции. На данный момент множество организаций прекратили свою деятельность, какие-то предприятия приостановили или перешли на дистанционную работу. Для многих это время принесло достаточное количество проблем, а также незапланированных затрат, однако, были и те, которые смогли извлечь из, казалось бы, такой ужасной и безвыходной ситуации максимальную выгоду. Сотни тысяч офисных сотрудников нуждались, на первый взгляд, в такой обычной вещи как компьютер для того, чтобы хоть как-то поддерживать рабочий процесс из дома. И именно это послужило благоприятному росту на цены акций компаний: Microsoft Corporation (тикер MSFT) и Intel Corporation (тикер INTC). Еще в марте цены на акции данных компаний находились на минимальном уровне, спустя лишь один месяц цены сильно возросли, что можно наблюдать на рисунке 1.

Особое внимание во время пандемии привлекло к себе такое приложение как «Zoom» (тикер ZM). Приложение увеличило число пользователей с 9 млн человек до 201 млн человек. От этого можно заметить и увеличение стоимости акций с начала марта почти в 3 раза. На второе марта 2020 года их стоимость составляла 113,11 долларов, а уже на конец марта 151,76 долларов. Сейчас их стоимость поднялась до отметки более 200 долларов и держится на этом уровне (Рисунок 2).

Но также стоит учитывать, что цена «Zoom» (тикер ZM) была бы еще выше, если бы инвесторы не перепутали акции данной компании с акциями китайского предприятия «Zoom technologies».

Также большую выгоду для себя получила компания «Netflix» (тикер NFLX). Из-за условий самоизоляции у людей сократилось количество развлечений, поэтому одним из спо-

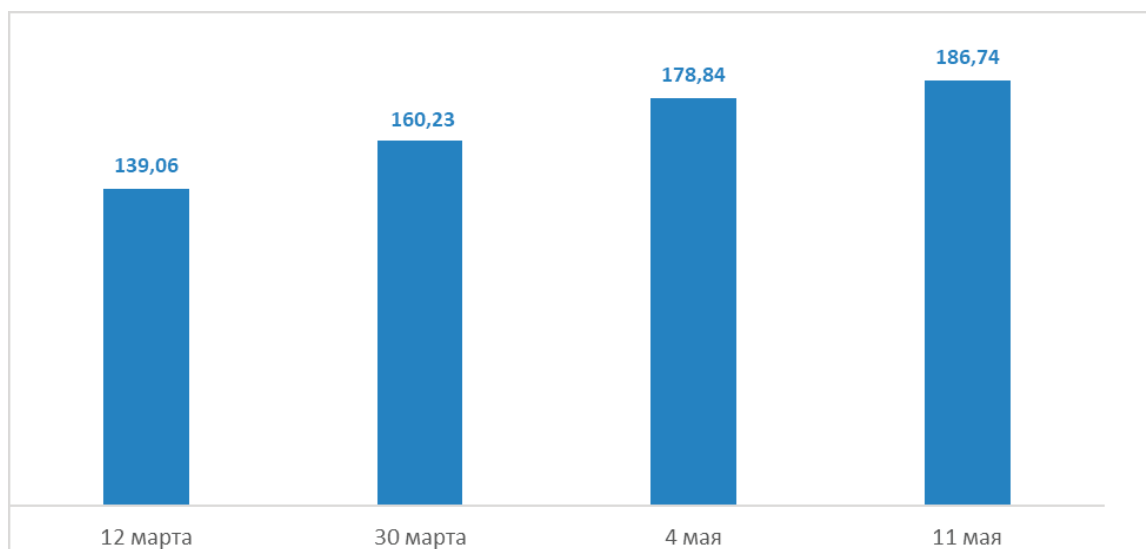


Рис. 1. Стоимость акций компании «Microsoft Corporation» (тикер MSFT), долл. Источник: составлено на основе [1]

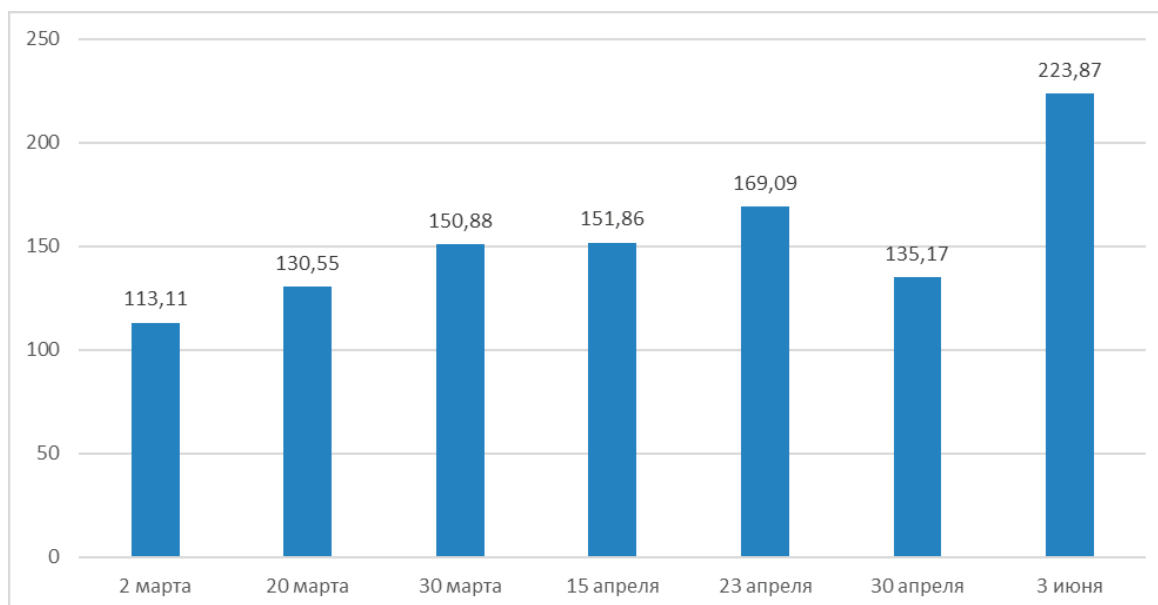


Рис. 2. Стоимость акций компании «Zoom» (тикер ZM), долл. Источник: составлено на основе [1]

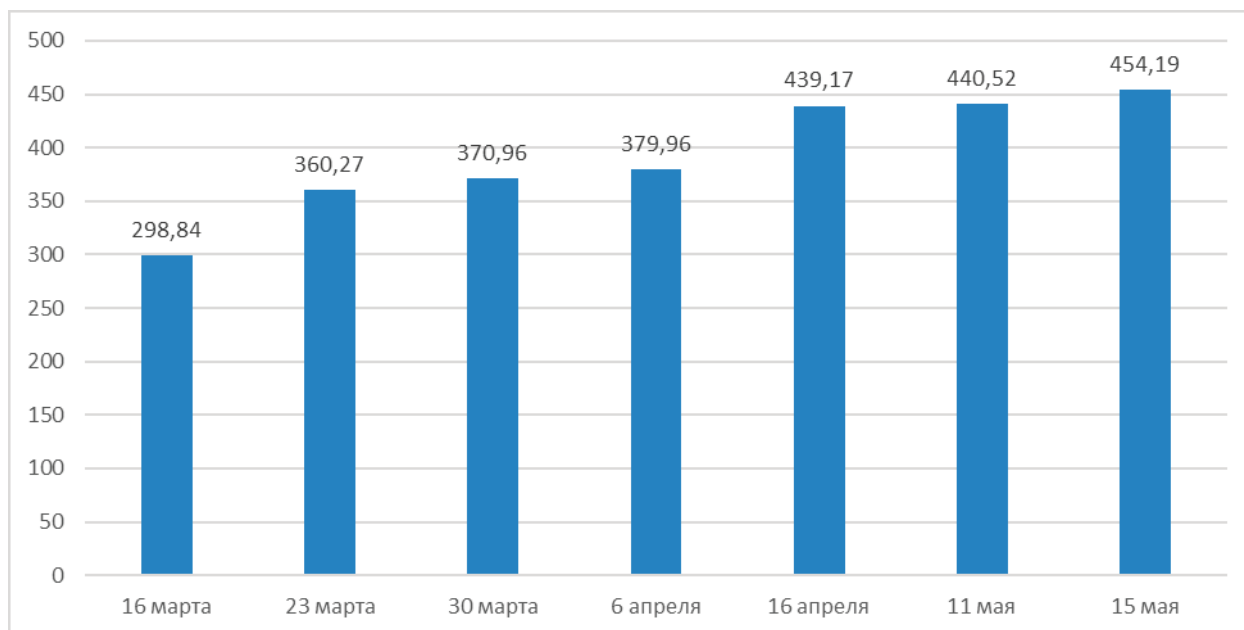


Рис. 3. Стоимость акций компании «Netflix» (тикер NFLX), долл. Источник: составлено на основе [1]

собою «отдыха» стал просмотр фильмов и сериалов. Стоимость акций в середине марта составляла 298,84 доллара, впоследствии их стоимость на 15 мая 2020 года составила 454,19 долл. На данный момент их цена не падает ниже 420 долларов (рисунок 3).

В текущее время стоит понимать, что акции многих компаний достаточно сильно упали в цене, однако с обыденным укладом жизни обещает и нормализоваться экономика. Это дает четкое понимание того, что многие компании, пострадавшие и потерпевшие убытки, в скором времени восстановят привычную работоспособность и, возможно, их акции станут более востребованными, чем до экономической «турбулентности» и даже вырастут в цене.

Примерами данного явления в этот сложный период времени для экономики может послужить ситуация с падением котировок на нефть до рекордно низкой стоимости с 2003 года. А именно на 1.04.2020 стоимость нефти упала до отметки в 19,33 доллара за баррель, что сильно отразилось на многих компаниях, и стоимость их акций упала до рекордных значений за несколько лет. Рассмотрим график стоимости нефти за последние несколько лет (Рисунок 4).

Смотря на график, можно наглядно убедиться в том, как резко обесценилась нефть буквально за первый квартал 2020 года.

Падение стоимости нефти повлияло и на стоимость акций такой российской компании как «Роснефть» (тикер ROSN). Стоимость акций Роснефти сократилась до рекордно низких

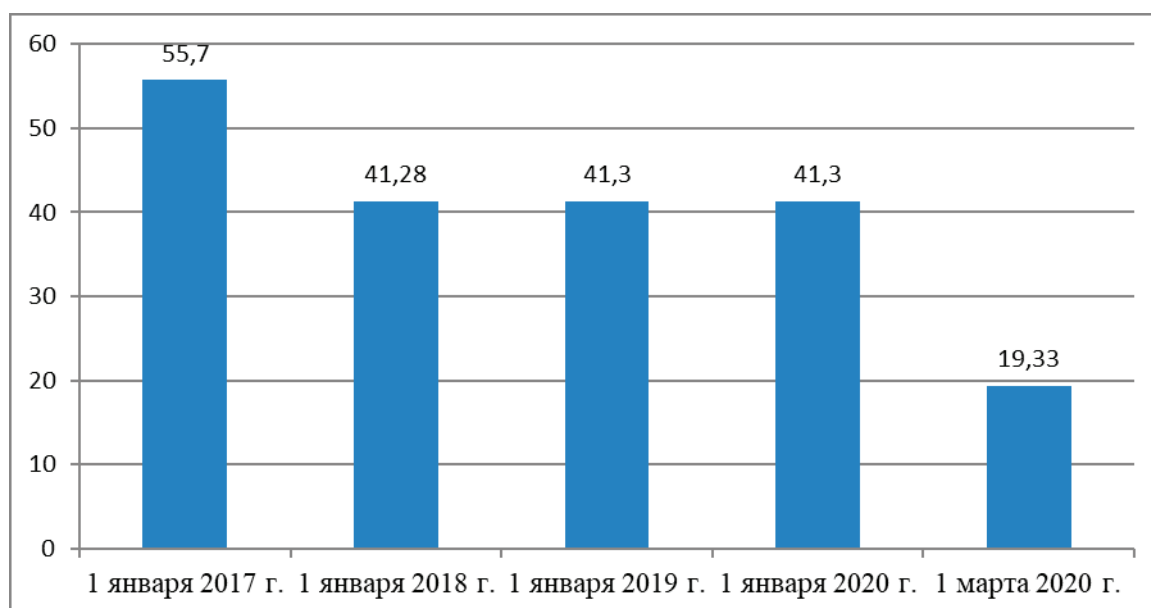


Рис. 4. Стоимость нефти за последние три года, долл./баррель. Источник: составлено на основе [1]

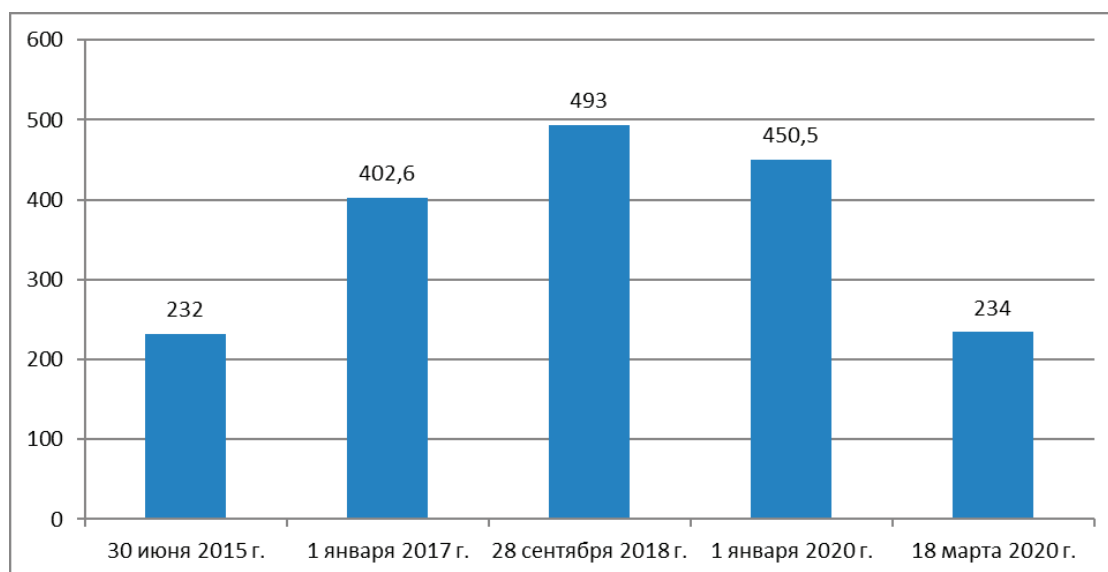


Рис. 5. Стоимость акций компании «Роснефть» (тикер ROSN), руб. Источник: составлено на основе [1]

показателей с 2015 года. За первый квартал 2020 года их стоимость сократилась почти вдвое.

Таким образом, инвесторы предлагают к рассмотрению акции тех компаний, которые во время турбулентности упали

в цене. А также следует понимать, что любая ситуация, которая подвергла рынок ценных бумаг нестабильности, способная стать выгодным вложением в будущее.

Литература:

1. РБК Quote: Котировки акций, курсы валют, новости, компании [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://quote.rbc.ru/> (Дата обращения 15.05.2020).

## Особенности формирования кредитной политики на примере АО «Пермский мукомольный завод»

Неустроева Анастасия Яновна, студент

Научный руководитель: Светлая Елена Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент  
Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д. Н. Прянишникова

*В статье анализируются особенности формирования кредитной политики на предприятиях мукомольной промышленности, рассматривается проблема управления дебиторской задолженности и рекомендации по ее эффективному управлению.*

*Ключевые слова: кредитная политика, кредиторская задолженность, дебиторская задолженность, анализ и управление дебиторско-кредиторской задолженностью.*

В современных экономических условиях большинство хозяйствующих субъектов испытывает дефицит инвестиционно-хозяйственных ресурсов, поэтому первостепенными являются вопросы, связанные с формированием, оптимальным размещением и эффективным их использованием. [3]

Существенное влияние на финансовое состояние хозяйствующего субъекта оказывает динамика — уменьшение или увеличение дебиторской задолженности, а также разработка эффективной кредитной политики предприятия. В целом искусство управления кредитной политикой предприятия заключается

в оптимизации общего размера дебиторской задолженности, современной конвертации требований в деньги последующего корректного расчета предприятия с работниками, кредиторами, по налоговым обязанностям и тому подобное. [1]

Проблема управления дебиторско-кредиторской задолженностью для предприятий мукомольно-крупяной промышленности является важным аспектом финансового менеджмента, поскольку соотношение суммами между дебиторской и кредиторской задолженности оказывают сильное влияние на финансовое состояние. Это определяет актуальность темы исследования.



В рамках исследования был проведён анализ управления дебиторской и кредиторской задолженности АО Пермский мукомольный завод» за 2017–2019 гг.

Акционерное общество «Пермский мукомольный завод» — одно из крупнейших предприятий Российской Федерации в своей отрасли, выпускающее качественную муку для

хлебопекарной промышленности Пермского края, Удмуртии, Свердловской и Тюменской областей, а также и для других регионов России.

В таблице 1 представлена динамика основных экономических показателей АО «Пермский мукомольный завод» за 2017–2019 гг.

Таблица 1. Динамика основных экономических показателей работы АО «Пермский мукомольный завод» за 2017–2019 гг.

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение 2019 г. к 2017 г.	
				абс., тыс. руб.	темп роста, %
Выручка, тыс. руб.	2110044	2084014	2680994	57950	127,0
Себестоимость, тыс. руб.	2419045	1817008	1879991	539054	128,7
Прибыль от продаж, тыс.руб.	67986	96238	72327	4341	106,4
Чистая прибыль, тыс. руб.	43677	43511	54069	10392	123,8
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	732955	733021	736396,5	3441,5	100,5
Среднесписочная численность персонала, чел.	538	541	548	10	101,9
Выработка продукции на 1 работника, тыс. руб.	3922,0	3852,2	4892,3	970,0	124,7
Фондоотдача, руб./руб.	2,89	2,84	3,63	0,74	125,6
Фондоемкость, руб./руб.	0,346	0,352	0,27	-0,08	77,0
Фондовооруженность, тыс.руб.	1358,9	1358,5	1346,4	-12,5	99,0
Рентабельность использования ОС, %	5,96	5,94	7,34	1,38	1,23

Данные таблицы 1 позволяют сделать следующие выводы: за анализируемый период АО Пермский мукомольный завод» наблюдается рост чистой прибыли на 23,8% за счет увеличения выручки на 27% и роста производительности труда на 24,7%. Также наблюдается незначительное увеличение среднегодовой стоимости основных средств на 0,5%, что повлияло на увеличение фондоотдачи предприятия на 0,74, падение показателя фондоемкости на 0,08, а также повышения рентабельности основных средств на 23%.

Таким образом, динамика основных экономических показателей за 2017–2019 гг. АО «Пермский мукомольный завод» свидетельствует о динамичном развитии данного предприятия.

Для анализа влияния дебиторской задолженности на финансовое состояние АО «Пермский мукомольный завод» был проведен анализ динамики дебиторской и кредиторской задолженности предприятия за 2017–2019 гг. (табл. 2).

Из таблицы 2 следует, что в 2019 году по сравнению с 2017 годом произошло увеличение дебиторской задолженности на 14,3%, что является отрицательным моментом для

предприятия. Кредиторская задолженность в 2019 году по сравнению с 2017 годом увеличилась в 11 раз. Темп роста кредиторской задолженности за анализируемый период превышает темп роста дебиторской задолженности, что отразилось на снижении уровня коэффициента соотношения дебиторской задолженности с кредиторской. Однако дебиторская задолженность превышает кредиторскую в 1,6 раз, АО «Пермский мукомольный завод» в 2019 году имеет зависимость от кредиторов.

Оборачиваемость дебиторской задолженности характеризуется показателем оборачиваемости в днях и коэффициентом оборачиваемости.

Анализ показателей оборачиваемости дебиторской задолженности АО «Пермский мукомольный завод» за анализируемый период 2017–2019 гг. приведен в таблице 3.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает расширение коммерческого кредита, предоставляемого предприятием другим организациям. Об этом же свидетельствует и показатель времени обращения дебитор-

Таблица 2. Динамика дебиторской и кредиторской задолженности АО «Пермский мукомольный завод» за 2017–2019 гг., тыс.руб.

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение 2019 г. к 2017 г.	
				абс, тыс.руб.	темп роста, %
Дебиторская задолженность	311085	412724	355628	44543	114,3
Кредиторская задолженность	20180	49177	224775	204595	1113,9
Превышение дебиторской задолженности над кредиторской	15,4	8,4	1,6	-13,8	-

Таблица 3. Анализ показателей оборачиваемости дебиторской задолженности АО «Пермский мукомольный завод» за 2017–2019 гг.

Показатель	2017 год	2018 год	2019 год	Абс. изм. 2019 г. к 2017 г.
Выручка, тыс.руб.	2110044	2084014	2680994	570950
Средняя дебиторская задолженность, тыс.руб.	384176	361904,5	311084	-73092
Число дней в году	365	365	365	0
Оборачиваемость дебиторской задолженности, в оборотах	6,78	5,76	6,98	0,2
Период оборота дебиторской задолженности, в днях	51,6	62,5	53,1	1,5

ской задолженности, то есть отмечается увеличение срока погашения дебиторами своего долга.

Если состав дебиторской задолженности в 2017 г. изменялся каждый 51 день, то в 2019 г. состав дебиторской задолженности изменялся уже каждые 53 дня, что привело к оттоку денежных средств и является негативным фактором при анализе.

Таким образом, проведенный анализ дебиторской и кредиторской задолженности АО «Пермский мукомольный завод» за 2017–2019 гг. показал, что дебиторская задолженность в анализируемом периоде больше кредиторской задолженности, в 2019 году дебиторская задолженность превышает кредиторскую в 1,6 раз, АО «Пермский мукомольный завод» имеет зависимость от кредиторов, что негативно сказалось на финансовом

положении предприятия. Значительный рост кредиторской задолженности может привести к снижению финансовой устойчивости предприятия и ухудшению его финансового положения.

Для совершенствования системы управления дебиторской задолженности и кредитной политики АО «Пермский мукомольный завод» были предложены следующие мероприятия: проведение факторинга, который позволит снизить дебиторскую задолженность и применение штрафных санкций к проблемным дебиторам предприятия. Рекомендации, сделанные на основе проведенного анализа, носят конструктивный характер и могут существенно усовершенствовать состояние АО «Пермский мукомольный завод» в будущем периоде.

Литература:

1. Абрютин М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебно-практическое пособие. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство «Дело и Сервис», 2017. — 43с.
2. Аверина О. И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / О. И. Аверина, В. В. Давыдова, Н. И. Лушенкова. — М.: КноРус, 2018. — 432 с.
3. Артеменко В. Г. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / В. Г. Артеменко, В. В. Остапова. — М.: Омега-Л, 2018. — 436с.
4. Васильева Л. С. Финансовый анализ / Л. С. Васильева, М. В. Петровская. — М.: КноРус, 2017. — 880 с.
5. Виноградская Н. А. Диагностика и оптимизация финансово-экономического состояния предприятия: финансовый анализ: Практикум / Н. А. Виноградская. — М.: МИСиС, 2018. — 118 с.

### Анализ финансовой устойчивости ООО «СП Андреевка»

Пепеляева Мария Юрьевна, студент;

Мехоношина Вера Петровна, кандидат экономических наук, доцент

Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д. Н. Прянишникова

*В данной статье приведены определения понятия «финансовая устойчивость» различными авторами, на примере предприятия АПК применены методы исследования финансовой устойчивости, произведен расчет показателей и сделаны выводы о состоянии предприятия.*

*Ключевые слова: финансовая устойчивость, собственный оборотный капитал, коэффициенты.*

**Ф**инансовое положение организации может измениться в результате проведенных бизнес-операций. Здесь основным фактором финансового состояния предприятия явля-

ется финансовая устойчивость, то есть насколько эффективно формируются, распределяются и используются финансовые ресурсы.

Этот показатель является основой успешной экономической деятельности и основой для принятия решений о развитии любого вида экономической деятельности, в том числе АПК. Это также важно для партнеров, работающих с организацией.

На современном этапе развития общества крайне важно, чтобы бизнес в целом, в том числе и аграрии, решали проблемы, обеспечивающие его устойчивость. Нестабильное финансовое положение предприятий АПК и необходимость развития инвестиционного потенциала сельского хозяйства усиливают эту экономическую проблему, делая ее одной из наиболее актуальных теоретических и практических задач [35, с. 208].

По мнению Бланка И. А., «...понятие финансовой устойчивости связан с оптимальным соотношением источников капитала, т.е. с его структурой» [12, 110].

Лисицына Е. В. определяет финансовую устойчивость как «...устойчивость предприятия в долгосрочном периоде, связанном с взаимозависимостью предприятия и кредиторов, инвесторов, то есть с соотношением собственный капитал и заемных средств» [27, с. 73].

По мнению Крайней И. Ю., «...финансовая стабильность проявляется в том, что компания способна поддерживать здоровое финансовое положение, источники формирования активов и пассивов, а также осуществлять эффективную и рациональную политику реинвестирования всех ресурсов даже под влиянием негативных факторов внешней и внутренней среды и оптимального соотношения структуры капитала и активов. Финансовая стабильность определяет репутацию, конкурентоспособность, инвестиционную привлекательность предприятия» [24, с. 99].

А. Д. Шеремет и Р. С. Сайфулин [43, с. 64] представляют финансовую стабильность предприятия как «...определенное состояние счета предприятия, обеспечивающее его постоянную платежеспособность».

Финансовая устойчивость является целеполагающим свойством финансового анализа и ищет возможности, методы и методы целеполагания для ее укрепления, имеющие глубокое экономическое значение и определяющие характер его поведения и содержания, говорит Л. Т. Гиляровская [17, с. 49].

Несмотря на большое количество научных исследований, посвященных оценке и управлению финансовой стабильностью организации, в системе управления финансовой стабильностью практически не наблюдается прогресса в факторной структуре. Финансовая устойчивость — это многосистемный экономический термин, характеризующий ряд показателей, а также критерии оценки, учитывающие отраслевые особенности функционирования предприятия. Финансовая стабильность определяет долгосрочную стабильность предприятия.

Анализ различных точек зрения на содержание понятия «финансовая устойчивость» показывает, что нет единого взгляда различных авторов по изучаемой проблеме, но финансовая стабильность является многомерным экономическим явлением, поэтому она выражается системой различных показателей.

Покажем их расчет на примере ООО «СП Андреевка». Основным видом деятельности является смешанное сельское хозяйство.

Абсолютными показателями финансовой устойчивости являются показатели, характеризующие состояние запасов и наличие источников их формирования (таблица 1).

Таблица 1. Оценка абсолютных показателей финансовой устойчивости ООО «СП Андреевка»

Показатели	2016 г д	2017 г д	2018 г д
1. Собственный капитал, Кр	73911	83481	84971
2. Внеоборотные активы, ВА	67121	73936	72603
3. Наличие собственных оборотных средств (СОС1), ЕС	6790	9545	12368
4. Долгосрочные обязательства, КТ	3864	5411	3746
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (СОС2), ЕМ	10654	14956	16114
6. Кратко срочные займы и кредиты, Кт	7167	5537	4300
7. Общая величина основных источников формирования запасов (СОС3), Еа	17821	20493	20414
8. Общая величина запасов, Z	33917	37719	34766
9. Излишек (+)/недостаток (-) собственных источников формирования запасов, ±ЕС	-27127	-28174	-22398
10. Излишек (+)/недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов, ±ЕМ	-23263	-22763	-18652
Излишек (+)/недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов, ±Еа	-16096	-17226	-14352
12. Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации, S	(0;0;0)	(0;0;0)	(0;0;0)

Финансовое состояние ООО «СП Андреевка» имеет кризис финансового положения, сопряженный с нарушением платежеспособности, при котором, тем не менее, сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения

источников собственных средств и увеличения собственных оборотных средств. На конец 2018 г. установлен недостаток общей величины основных источников формирования запасов в размере 14352 тыс. руб.

Таблица 2. Коэффициенты финансовой устойчивости ООО «СП Андреевка»

Показатели	Норм. знач.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
1. Коэффициент автономии (финансовой независимости)	≥0,5	0,66	0,68	0,72
2. Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала (финансового рычага)	≤1	0,51	0,47	0,39
3. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	≥0,1	0,15	0,19	0,27
4. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,5	0,09	0,11	0,15
5. Индекс постоянного актива (обеспеченность внеоборотных активов собственным капиталом)	0,5–0,8	0,91	0,88	0,85

Финансовую устойчивость можно оценить с помощью коэффициентов (таблица 2).

Полученные результаты позволяют видеть, что ООО «СП Андреевка» характеризуется достаточно высокой независимостью от внешних источников финансирования с коэффициентом автономии организации на отчетную дату 0,72. Другими словами, этот показатель говорит о хорошем финансовом положении. Коэффициент выше стандартного значения 0,5, заемный капитал может быть компенсирован имуществом компании.

Коэффициент финансового рычага составил 0,39. Это означает, что на каждый 1 рубль собственных средств, вложенных в активы компании, приходится 0,39 рубля заемных средств. Динамика его снижения свидетельствует об уменьшении зависимости организации от внешних инвесторов и кредиторов, а именно об укреплении финансовой устойчивости ООО «СП Андреевка».

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в 2018 году повысился и составил 0,27, что соответствует нормативному значению, то есть степень обеспеченности собственными оборотными средствами составила 27%,

указывая на повышение финансовой устойчивости ООО «СП Андреевка».

Коэффициент маневренности собственного капитала значительно ниже нормативного значения 0,5, что обусловлено характером деятельности сельскохозяйственного предприятия, которая является фондоемкой, а значительная часть собственных средств является источником покрытия основных средств (внеоборотных активов).

Обеспеченность внеоборотных активов собственным капиталом в 2018 году повысилась и составила 85%, то есть доля основных средств и внеоборотных активов в источниках собственных средств значительна и наблюдается повышение финансовой способности компании финансировать свои внеоборотные активы за счет собственных средств.

Можно сделать вывод, что в исследуемом периоде показатели финансовой устойчивости ООО «СП Андреевка» соответствуют нормативным значениям и свидетельствует о низкой степени зависимости от заемных источников. Но все же, предприятию необходимо не только тщательно следить за изменениями финансовой устойчивости и разрабатывать мероприятия по его улучшению, но и выявлять причины данных изменений.

Литература:

1. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента (комплект из 2 книг) / И. А. Бланк.— М.: Эльга, Ника-Центр, 2018.— 636 с.
2. Гиляровская Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 080105 «Финансы и кредит» /Л. Т. Гиляровская, А. В. Ендовицкая.— М.: ЮНИТИ-ДАНА,2017–159 с.
3. Крайний И. Ю. Система научных взглядов относительно финансовой устойчивости предприятия / И. Ю. Крайний // Экономика и бизнес: теория и практика.— 2019.— № 5–2.— С. 99–101
4. Лисицына Е. В. Финансовый менеджмент: Уч. / Е. В. Лисицына, Т. В. Ващенко, М. В. Забродина, Ек.— М.: Инфра-М, 2018.— 304 с.
5. Пласкова Н. С. Финансовый анализ деятельности организации: учебник / Н. С. Пласкова.— 2-е изд., перераб. и доп.— М.: ИНФРА-М, 2019.— 368 с.
6. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин.— М.: ИНФРА-М, 2017.— 176 с.

## Кредитование инвестиционных проектов: проблемы и решения (на примере коммерческих банков)

Рузикулов Абдимумин Куссам угли, студент магистратуры;  
Бурханов А. У., доктор экономических наук, профессор  
Ташкентский государственный экономический университет (Узбекистан)

*В статье рассматриваются проблемы кредитования инвестиционных проектов коммерческими банками Республики Узбекистан и разработаны научные предложения по решению их проблем.*

**Ключевые слова:** кредит, инвестиционный кредит, инвестиционный проект, инфляция, девальвация, ставка рефинансирования, ставка обязательного резерва, процентная ставка, долгосрочный ресурс.

*The article identifies problems associated with lending to investment projects by commercial banks of the Republic of Uzbekistan and develops scientific proposals aimed at solving these problems.*

**Key words:** credit, investment loan, investment project, devaluation, refinancing rate, reserve rate, interest rate, long-term resource

### Введение

Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан на 2017–2021 годы признает дальнейшее расширение кредитования перспективных инвестиционных проектов в качестве предпосылки для развития банковской системы [1], Президентом Республики Узбекистан Ш. М. Мирзиёевым 2018 год был объявлен «Годом активных инвестиций и социального развития» [2], а также известно, что экономисты Узбекистана не изучали проблему кредитования инвестиционных проектов коммерческими банками как объект независимых исследований, что определяет актуальность темы исследования.

В данной статье рассматриваются проблемы, связанные с улучшением кредитования инвестиционных проектов коммерческими банками, и обосновываются пути их решения.

При написании научной статьи использованы статистические данные Госкомстата и Центрального банка Республики Узбекистан, а также практические данные АО «Асака Банк».

### Обзор литературы

Иностранцами экономистами были изучены проблемы улучшения коммерческими банками кредитования инвестиционных проектов, также были сделаны соответствующие выводы и рекомендации.

В частности, по мнению Матовникова, одним из главных препятствием на пути совершенствования и развитие практики долгосрочного кредитования коммерческих банков является нехватка долгосрочных ресурсов в банках. Разумным способом решения данной проблемы является получение кредита у ЦБ под залог ликвидных активов [3]. Вывод автора Моисева противоречит мнению другого автора Матовникова. По его словам, получение ресурсов от Центрального банка путем залога ликвидных активов коммерческими банками не имеет отношения к российской банковской практике. Так как, наличие Стабилизационного фонда в России правительство не принуждает увеличивать объем государственного долга путем выпуска ценных бумаг [4].

Профессор Дж. Синки показывает на способность коммерческих банков привлекать долгосрочные ресурсы в качестве ключевого аспекта, в практике выдачи инвестиционных кредитов. По его мнению, коммерческие банки смогут привлекать долгосрочные ресурсы, в том числе размещать субординированные ноты на рынке, только в том случае, если будут строго придерживаться рыночной дисциплины [5].

О. Афанасьева считает, что отсутствие политики при модернизации основных фондов и укрепления инновационного производственного потенциала страны является основным макроэкономическим препятствием для развития инвестиционных проектов. Также отмечается, что краткосрочные кредиты банкам в развивающихся странах предпочтительнее долгосрочных инвестиционных кредитов. [6]

По словам профессора А. Вахабова, необходимо увеличить объем притока то есть, поступление кредитов, в том числе инвестиционных, путем укрепления ресурсной базы коммерческих банков [7].

Увеличение объема кредитования инвестиционных проектов обуславливает необходимость увеличения объема долгосрочных ресурсов. Выводы А. Вахабова имеет практическое, особое значение и сегодня.

По мнению Профессора Т. Бобакулова, ослаблению денежного потока и ограничение коммерческим банкам расширение использование инвестиционных кредитов является результатом, низкого уровня монетизации в странах с переходной экономикой усложняя проблему дебиторской и кредиторской задолженности между предприятиями. [8].

Важно отметить, что остается актуальным и сегодня, и в прошлом, что низкий уровень монетарной безопасности экономики Узбекистана и проблема несостоятельности в экономике.

### Анализ и результаты

Выданные коммерческими банками Республики Узбекистан, инвестиционные кредиты, для финансирования инвестиционных проектов, которая составляют значительную долю в общем объеме кредитов (Таблица 1).



Таблица 1. Кредитные притоки коммерческих банков Республики Узбекистан и доля долгосрочных кредитов в них [9]

Индикаторы	Годы				
	2015	2016	2017	2018	2019
Приток кредитов, трлн сўм	42,7	53,4	108,5	161,024	243,439
Доля долгосрочных кредитов в общей сумме кредитов,%	79,8	80,0	95,7	87,3	95,4

Таблица 1 показывает, что долгосрочные инвестиционные кредиты составляют очень высокую долю от общего объема кредитов коммерческих банков Республики Узбекистан. Это объясняется тем, что банки широко вовлечены в процесс финансирования инвестиционных проектов.

В связи с тем, что из-за нехватки долгосрочных ресурсов в коммерческих банках увеличение доли инвестиционных кредитов в валовых кредитах привело к углублению риска трансформации банков. Однако, высокая доля инвестиционных кредитов в брутто-кредитах оказала сильное негативное влияние на деятельность коммерческих банков. (таблица 2).

Таблица 2. Структура депозитов и кредитов АО «Асака Банк» по срокам погашения в 2019 году [10]

Показатели	млрд сўм
Депозиты	7 750
Кредиты	30 330

Табл. 2 показывает, что существует резкий дисбаланс между сроками вкладов и кредитов АО «Асака Банк». Это указывает на то, что риск трансформации значительно увеличился и значительно снижает способность Асака Банка кредитовать инвестиционные проекты.

Как показано в таблице 2, по состоянию на 1 июня 2019 года привлеченные депозиты в Асака Банке составили всего 7750 млрд сумов. Кредиты, выданные за этот период, составили 30,330 млрд сумов.

Неспособность устранить риск трансформации в краткосрочной перспективе окажет сильное негативное влияние на ликвидность коммерческого банка. Еще одним фактором, негативно влияющим на практику кредитования инвестиционных проектов коммерческих банков Республики Узбекистан, является темп обесценения национальной валюты и высокие процентные ставки по инвестиционным кредитам.

На рисунке 1 показано, что в 2017 году национальная валюта резко упала по сравнению с предыдущими годами. Это снизило

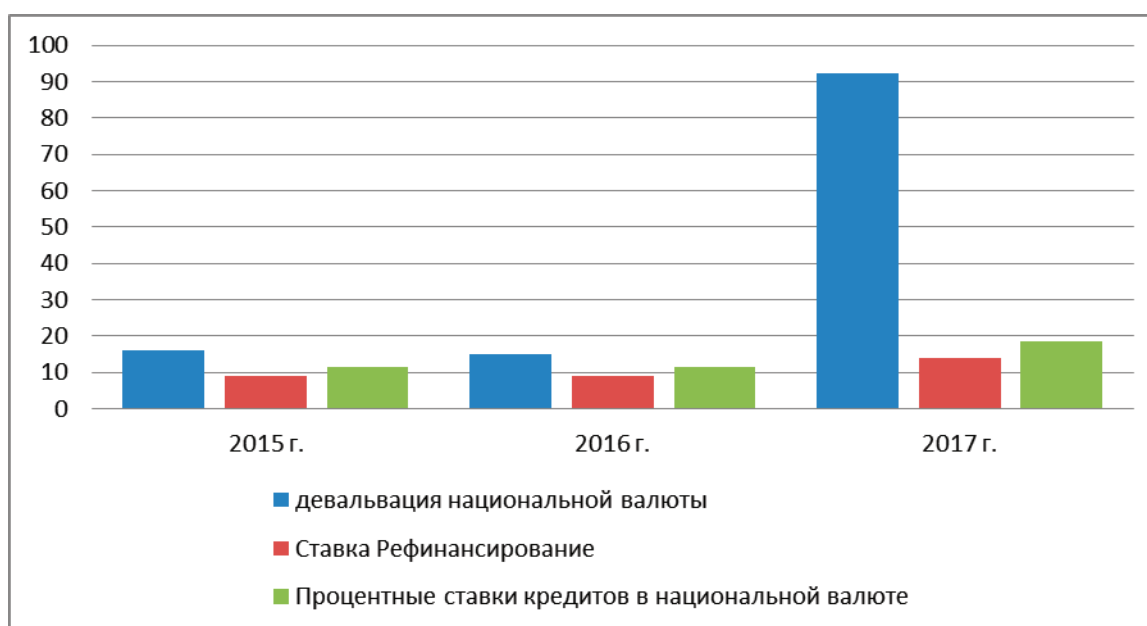


Рис. 1. Годовой курс девальвации национальной валюты по отношению к доллару США в Республике Узбекистан, ставка рефинансирования Центрального банка и среднегодовая процентная ставка по кредитам в национальной валюте, в процентах [11]

способность предприятий погашать кредиты в иностранной валюте.

Как показано на рисунке 1, значительное повышение ставки рефинансирования Центрального банка Республики Узбекистан в 2017 году привело к росту процентных ставок по кредитам, выданным коммерческими банками в национальной валюте.

Кроме того, недостаточная депозитная база коммерческих банков страны негативно влияет на их способность кредитовать инвестиционные проекты.

Для того чтобы коммерческий банк имел достаточную депозитную базу, доля обязательных депозитов в объеме валовых депозитов не должна превышать 30%. В крупнейших коммерческих банках страны этот показатель составляет более 50%.

Следует отметить, что нормативная база синдицированного кредитования в банках страны не была улучшена. В частности, в соответствии с Инструкцией Центрального банка Республики Узбекистан № 1509 от 20 августа 2005 года «О порядке синдицированного кредитования коммерческими банками крупных инвестиционных проектов», каждый участник-банк открывает отдельный кредитный счет для заемщика в своем банке в соответствии с условиями договора. Однако в международной банковской практике ссудный счет открывается только в ведущем банке, а срок ссудного обязательства также учитывается в ведущем банке.

### Предложения

Для улучшения практики кредитования инвестиционных проектов коммерческими банками страны целесообразно принять следующие меры:

1. Для того, чтобы повысить способность коммерческих банков предоставлять инвестиционные кредиты за счет снижения уровня трансформационного риска в их деятельности, прежде всего необходимо увеличить объем долгосрочных ресурсов путем выпуска долгосрочных банковских обли-

гаций и обеспечения их инвестиционной привлекательности; во-вторых, необходимо последовательно проводить политику сокращения доли краткосрочных займов в валовых займах; в-третьих, необходимо увеличить долю долгосрочных источников финансирования в нормативном капитале банков путем выпуска некумулятивных привилегированных акций.

2. Для дальнейшего увеличения кредитного потенциала коммерческих банков путем укрепления ресурсной базы коммерческих банков должны быть приняты следующие конкретные меры:

– необходимо снизить обязательные резервные ставки (7% и 14%) Центрального банка по депозитам и сбережениям коммерческих банков в иностранной валюте;

– за счет снижения уровня девальвации национальной валюты и уровня дефлятора ВВП, необходимо повысить инвестиционную привлекательность ценных бумаг, выпущенных коммерческими банками;

– необходимо предоставлять субординированные кредиты банкам, финансирующим крупные инвестиционные проекты, имеющие стратегическое значение для страны, за счет средств Фонда реконструкции и развития Республики Узбекистан.

3. Чтобы предотвратить повышение процентных ставок по кредитам в иностранной валюте, выданным коммерческими банками за счет иностранных кредитных линий, необходимо установить лимит на основе уровня спреда на международном рынке ссудного капитала относительно уровня спреда, установленного банками.

В настоящее время процентные ставки по кредитам, выданным коммерческими банками страны через иностранные кредитные линии, являются относительно высокими.

Иностранные кредитные линии привлекаются по относительно низким процентным ставкам, эти кредиты становятся более дорогими из-за высокого распространения банков в стране.

### Литература:

1. Указ Президента Республики Узбекистан от 7 февраля 2017 года № ПФ-4947. О Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан // Сборник законодательных актов Республики Узбекистан. — Ташкент, 2017. — № 6 (766).
2. Президент Республики Узбекистан Ш. М. Обращение Мирзиёева к парламенту. [www.gov.uz](http://www.gov.uz).
3. Матовников М. Ю. Банковская система России и долгосрочные ресурсы // Деньги и кредит. — Москва, 2013. — № 5. — С. 19.
4. Моисеев С. Р. Денежно-кредитная политика: теория и практика. Учебное пособие. — М.: Московская финансово-промышленная академия, 2011. — С. 714–715.
5. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг. Пер. с англ. — М.: Альпина Паблшер, 2017. — С. 657.
6. Афанасьева О. Н. Состояние рынка проектного финансирования и факторы, сдерживающие его развития // Деньги и кредит. — Москва, 2014. — № 2. — С. 37.
7. Ваксабов А. В. Роль капитализации в повышении ликвидности и платежеспособности коммерческих банков Республики Узбекистан // Материалы республиканской научно-практической конференции «Совершенствование банковской системы и повышение инвестиционной активности коммерческих банков». — Ташкент: Финансы, 2009. — с. 34–35.
8. Бобакулов Т. И. Проблемы обеспечения стабильности национальной валюты в Республике Узбекистан и пути их решения. дисс. Автореф. — Ташкент, 2008. — с. 13.
9. Таблица основана на сайте [www.cbu.uz](http://www.cbu.uz) (Денежно-кредитная политика).
10. Приложение 1 к отчетам АО «Асака Банк» о банковском надзоре. 2019.
11. Изображение было создано автором на основе сайта [www.cbu.uz](http://www.cbu.uz) (Статистика).

## Бухгалтерская финансовая отчетность как инструмент анализа

Стебнева Марина Владимировна, студент магистратуры  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

*В статье описываются основные способы анализа финансовой отчетности на основе показателей платежеспособности, ликвидности и доходности, которые дают общее представление о компании, что в современных реалиях является существенным для принятия быстрых экономических решений.*

*Ключевые слова: финансовая отчетность, платежеспособность, доходность, ликвидность, финансовый анализ.*

Финансовая отчетность на протяжении многих лет является основным набором документов для руководителей и потенциальных инвесторов, которая служит базой для понимания состояния компании, а также для принятия экономических решений о будущем развитии и возможном инвестировании. Важность, понимая финансовую отчетность особенно возросла в непростой экономической ситуации в последнее время. Последствия кризиса 2008–2012, западные санкции и пандемия 2020 года, все эти факторы несомненно повлияли на российские предприятия и заставили более осторожно анализировать отчетность.

Существует разные способы оценки финансовых результатов организации. Рассмотрим несколько способов анализа, которые наиболее полно помогают раскрыть информацию в жатые сроки. Анализ не поможет установить точную причину почему компании грозит провал, но только анализ поможет понять почему есть упадок. С помощью анализа удастся узнать об уязвимых местах в экономике компании и наметить пути выхода из сложившейся ситуации.

По моему мнению, для адекватной оценки состояния компании нужно рассмотреть три коэффициента: платежеспособность, доходность и ликвидность. Данные показатели помогают определить устойчивость финансового положения, эффективность бизнеса и возможность погашать задолженности предприятия. Эти коэффициенты способны помочь быстро понять финансовое положение предприятия, что является существенным при срочном принятии решения.

Платежеспособность — это способность компании выполнять свои долгосрочные долги и финансовые обязательства. Предприятие может считаться платежеспособным если стоимость активов больше суммы его долговых обязательств. Данную информацию часто используют потенциальные кредиторы, так как можно определить достаточен ли денежный поток компании для удовлетворения долгосрочных обязательств. Низкий коэффициент платежеспособности говорит о том, что высока вероятность невыполнения своих долговых обязательств. Это может привести даже к банкротству, что в значительной мере может отпугивать потенциальных инвесторов. Платежеспособность рассматривается в бухгалтерском балансе, где оценивается связь между статьями актива и статьями пассива. Если предприятие обладает большим запасом высоколиквидных активов, то оно в состоянии заплатить по своим обязательствам, что свидетельствует о высоком уровне платежеспособности предприятия. Следовательно, можно сделать вывод, что платежеспособность напрямую зависит от того,

какую степень ликвидности имеет тот или иной актив компании.

Проанализируем показатель ликвидности. Степень ликвидности оценивается по скорости обращения активов в денежную форму. Обычно различают три степени ликвидности: высоколиквидные, низколиквидные и неликвидные активы. Чем легче и быстрее можно получить за актив полную его стоимость, тем более ликвидным он является. Для товара ликвидности будет соответствовать скорость его реализации по номинальной цене. Данный показатель считается очень важным, так как достаточное количество высоколиквидных активов будет свидетельствовать о том, что у компании достаточно средств для оплаты своих краткосрочных обязательств. Однако не мало важным считается объем низколиквидных активов в долгосрочной перспективе. Степень ликвидности можно проанализировать, используя информацию из бухгалтерского баланса. В российском бухгалтерском балансе активы предприятия расположены в порядке убывания ликвидности.

Доходность производства — это коэффициент, который равен отношению балансовой прибыли к средней стоимости основных производственных и нормируемых оборотных средств. Данный коэффициент показывает экономическую эффективность в разрезе отделов и компании в целом. Эффективность подразумевает достижение максимального результата с минимальными усилиями. Рост доходности может быть связан с увеличением массы прибыли, с повышением качества продукции или же со снижением себестоимости продукции. Рассмотрим также с чем может быть связано уменьшение показателя: ухудшение качества продукции, повышение себестоимости продукции и ухудшение использования производственных фондов. Оценка доходности предполагает анализ абсолютных и относительных показателей, характеризующих ее уровень. Прибыль считается абсолютным показателем, с ее помощью компания может увеличить фонд оплаты труда, расширять и наращивать обороты производства, финансировать другие направления деятельности и др. Размер прибыли можно узнать из данных бухгалтерской отчетности, а именно из отчета о финансовых результатах (форма № 2). К относительным отнесем показатели рентабельности. Они показывают экономическую эффективность деятельности предприятия. Важно держать руку на пульсе относительно доходности предприятия, заниматься поиском путей ее повышения

На первоначальном этапе анализа при решении важных вопросов, таких как инвестировать ли в конкретную компанию или нет, понимание и просмотр данных показателей является

приоритетным для потенциальных инвесторов. Более того собственники компании на основе финансовой отчетности оценивают финансовые перспективы и возможность полу-

чения будущих доходов. В формах отчетности эти три показателя помогают представить приблизительную картину предприятия.

#### Литература:

1. Анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие / О. В. Ефимова [и др.]. — М.: Омега-Л, 2013. — 388 с.
2. Быков, В. С. Бухгалтерский (финансовый) учет: учебное пособие / В. С. Быков, Т. В. Горбунова, И. М. Крайнова и др. — Москва: КноРус, 2016. — 246 с.
3. Донцова, Л. В., Никифорова, Н. А. Анализ бухгалтерской отчетности / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова — М.: ДИС, 2015. — 243 с.
4. Красный И. А. Анализ финансовых результатов и его влияние на деятельность организации / И. А. Красный // Вестник магистратуры. — 2017. — № 4-2(67), С. 18-20
5. Кожевникова, Д. С., Кулиш, Н. В. Совершенствование бухгалтерского учета финансовых результатов / Д. С. Кожевникова, Н. В. Кулиш // NovaInfo.Ru. 2017. Т. 3. № 58. С. 187-190.

## Особенности национальных деловых культур разных стран в системе управления организацией

Чернякова Кристина Дмитриевна, студент магистратуры  
Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

*В статье рассматривается вопрос об особенностях стилей руководства, проводится сравнение стилей управления, а также, рассматриваются их основные отличия, выбирается наиболее эффективный вариант управления организацией.*

*Ключевые слова: стили руководства, менеджмент организации, национальная деловая культура.*

В современном обществе важнейшим аспектом, для эффективного достижения целей в бизнесе, предпринимательской или же государственной деятельности, является умение взаимодействовать с людьми, особенно с подчиненными организации.

Данная тема достаточно актуальна для современного общества, так как глобализация давно стерла географические границы, тем самым, позволяя множеству людей свободу выбора территориального местонахождения, а в следствии этого, ежедневно, миллионы миграционных потоков людей переселяются в более крупные города для повышения как, уровня жизни, так и качества трудовой деятельности.

Исходя из этого, для более эффективного управления организацией, где часто коллектив состоит из межнациональных групп, руководителю 21 века жизненно необходимо изучать разнообразие и главное, особенности разных национальных культур, кроме того, постоянно совершенствовать систему управления в целом.

Таким образом, целью данной работы является изучить существующие национальные деловые культуры и определить наиболее эффективную.

Для этого поставлены следующие задачи:

- Исследовать типы национальных деловых культур.
- Сравнить их.

На основе этого, определим гипотезу — возможно ли определить наиболее эффективный стиль для управления межнациональной организацией?

Для этого рассмотрим следующие токи зрения:

Наиболее значительные исследования, в начале 20-го века, в этой области стал изучать голландский ученый Г. Хофстеде [11]. В период с 1960 по 1980 гг. в 40 странах мира он провел множество значительных исследований по данной тематике. В итоге, для оценки особенностей национальных деловых культур и, а также, перспективы взаимодействия, и влияния друг на друга, до сих пор в менеджменте используются классификации по Г. Хофстеде.

На данном этапе развития, наиболее популярными являются такие национальные культуры, как японские групповые и индивидуалистические американские. Кроме того, существует множество других. Например, клановые арабские, гуманистические европейские или же абсолютно особенные по своему типу скандинавская национальная культура и не менее неопределенный стиль управления у российской деловой культуры. [7]

Зачастую, авторы теоретических и практических исследований по данной тематике полагают, что японский стиль управления является наиболее эффективным в мире, тем самым подходящий для большинства организаций. Такое мнение имеет место быть, так как, благодаря политике коллективизма, которой придерживаются японские руководители — положительно влияет на коллектив и качество трудовой жизни.

Такой исследователь, как Р. Шонбергер [12] отмечает, что важным является тот факт, что все сотрудники подразделения имеют равные права в принятии решений и несут одинаковую ответственность за их реализацию. Более того, весь коллектив

настроен на помощь друг другу, и заинтересован в перевыполнении производственного плана, ведь в этом случае, заработная плата повышается для всех, а не только в карманах руководства.

Исследователи описывают японскую модель управления тем что, она основана на коллективизме, идентификации личности с группой, стремлении к достижениям и гармонии. Кроме того, можно выделить следующие признаки:

- групповая работа и ответственность,
- неформальные процедуры контроля,
- продвижение в зависимости от стажа работы,
- неформализованные отношения с подчиненными,
- поощряется групповая инициатива,
- зависимость размера оплаты от групповых показателей и стажа работы.

В противовес японской системе управления выступает американская. Например, такие ученые, как Грейсон Д. и О’Делл К. [2] утверждают, что американская модель деловой культуры основана на инструментальном подходе, культивировании индивидуализма, ориентации на инициативу. То есть признаками американской культуры следует выделить:

- быстрые продвижения в зависимости от личностных способностей,
- ориентация руководителей на достижение индивидуальных результатов каждого сотрудника,
- формализованные рабочие отношения с подчиненными,
- делегирование полномочий работникам,
- зависимость размера оплаты от индивидуальных достижений и производительности.

То есть, отличительной чертой коллективистского японского менеджмента, в первую очередь будет сама кадровая политика американских компаний. Как уже отмечалось, она строится на принципах индивидуализма и четкого разделения труда. Специалисты американской системы менеджмента всегда узко образованы, поэтому продвижение по карьерной лестнице возможно лишь по вертикали. [13]

Но, следует отметить, что у данной модели выделяется существенный минус: реальность такова, что при таком типе управления, в организациях существует большая текучесть кадров. Объясняется это тем, что не обладая знаниями для смены сферы деятельности, а также фактически не обладая возможностью повышения в одной компании, сотрудник вынужден искать себе достойное место «по специальности» в другой компании похожего рода деятельности.

Арабская модель деловой культуры, по мнению Пивоварова С, Тарасевич Л. и Майзель А. [9] основана на клановости и религиозности: клановый подход в организации структур управления, общие процедуры контроля, продвижение в зависимости от доверия и уважения со стороны руководителя, ориентация на родственные отношения, в том числе с подчиненными, зависимость размера оплаты от лояльности своему руководителю.

#### Литература:

1. Алексеев А. С., Пантелеев С. С., Голодаев Д. М., Савина А. О., Крыжевская С. И., Васина А. В. Особенности современного российского стиля управления // Научно-методический электронный журнал «Концепт». — 2016. — Т. 43. — С. 180–184

Татарников А. А. утверждает, что европейская модель признает необходимость рационализма в поведении и вместе с тем ориентирует на творческое обучение и саморазвитие. [10]

Говоря о российской культуре управления, следует отметить, что она значительно отличается от норм, принятых в других странах, и, можно сказать, что это не является проблемой для местного народа, а считается, как уникальность национального характера. Исходя из особенностей социальной среды, в котором вынужденно сформировалась российская культура управления, то есть — за жесткие временные сроки, не имея опыта, и не располагая навыками современных менеджеров, отечественному предпринимательству пришлось за сжатые сроки сформировать подходящие для нашего типа общества принципы управления. [1]

В контексте российского менеджмента отметим слова известного исследователя русской культуры академика Д. С. Лихачева. [6] Он полагал, что Россия лежит на перекрестке культур, «включает в свой состав культуры десятка других народов и издавна была связана с соседними культурами — Скандинавии, Византии, южных и западных славян, Германии, Италии, народов Востока и Кавказа. Эта особенность российской культуры предоставляет возможность достаточно легко находить пути для общения с представителями различных стран и национальностей».

Таким образом можно сделать вывод, что знание культурных особенностей, для современного менеджера особенно важно. Так как для данного темпа развития бизнеса на международном уровне следует иметь качественную подготовку для успешной работы в международных управленческих командах. Это поможет предотвратить крупных конфликтов, снизить культурный шок, а также, наладить межличностные отношения с теми, с кем приходится работать.

Кроме того, отметим, что многолетнее изучение этого вопроса показало, что нет, и смеем предположить, эффективного и единого стиля управления для конкретной организации. Исследователями было отмечено, что особенности национальной деловой культуры зависят от исторических, религиозных, климатических, социальных и иных факторов, развиваются под воздействием конкретной социальной среды конкретного региона. Национальная деловая культура обуславливает формирование различных систем ценностей и предпочтений, поведенческих моделей и стереотипов. [3]

Сделаем вывод, что следует осторожно подходить к выбору деловой культуры в организации. Ведь не всегда типы управления, демонстрируемые как эффективно работающие в одной культуре, могут быть так же успешными для другой. Рецепты управления, разработанные в США, Великобритании или странах Европы, не являются универсальными. Даже эти известные международные модели управления вынуждены адаптироваться под современные темпы роста мировой экономической деятельности.



2. Грейсон Д., О'Делл К., Американский менеджмент на пороге XXI века// [http://ek-lit.agava.ru/mxxisod.html]
3. Грушевитская Т. Г., Попков В. Д., Садохин А. П. Основы межкультурной коммуникации: Учебник для вузов/ Под ред. А. П. Садохина. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. — 352 с.
4. Душатский Л. Е. Ценностно-мотивационные доминанты российских предпринимателей // Социол. исслед.—1999.— № 7.— С. 94.
5. Крысько В. Т. Этнопсихология и межнациональные отношения. Курс лекций. — М., 2002.
6. Народы мира и религии мира: Энциклопедия/ Гл. ред. Тишков В. А. М., 1999
6. Лихачев Д. С. Раздумья. М., 1991. С. 295–296, 318
7. Льюис Р. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию: Пер. с англ. — 2-е изд. — М.: Дело, 2001. — 448
8. Мясоедов С. П. Основы кросс-культурного менеджмента. — М., 2003
9. Пивоваров с. Э., Тарасевич Л. С., Майзель А. И. Международный менеджмент. 3-е изд. — СПб.: Питер, 2006
10. Татарников А. А. Управление кадрами в корпорациях США, Японии, Германии. — М.: ИНЭ, 1992.
11. Хофстед Г. Типология организационных культур [http://economy-ru.info/info/5952]
12. Шонбергер Р., Японские методы управления производством. — М.: Экономика, 1988
13. Япп Н. и Сиретт М. Эти странные американцы. Пер. с англ. И. Тогоевой. — М.: Эгмонт Россия Лтд., 2001. — 72 с.
14. Hall E. T. Beyond Culture. N. Y.: Anchor Press, 1976.

## Анализ рентабельности ООО «Суксунское»

Шартон Дмитрий Петрович, студент

Научный руководитель: Старкова Ольга Яковлевна, кандидат экономических наук, доцент  
Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д. Н. Прянишникова

Основными видами деятельности ООО «Суксунское» является производство молока и разведение крупного рогатого скота. Основным пунктом реализации сельскохозяйственной продукции является город Пермь. Доля на рынке производства молока в Пермском крае — 1,5%.

Показателями, свидетельствующими об эффективности производства, является прибыль и рентабельность. В отличие от показателей прибыли, отражающих абсолютную эффективность деятельности организации, рентабельность является показателем относительной эффективности. Расчет показателей рентабельности ООО «Суксунское» представлен в таблице 1.

Рентабельность продаж — определяет удельный вес прибыли от продаж в выручке, полученной в результате реализации продукции либо оказания услуг. Данный показатель имел отрицательное значение на всём промежутке исследования, т.к. рассчитан на основании значения прибыли (убытка) от продаж.

Рентабельность активов показывает их отдачу в виде прибыли. Расчеты показали снижение данного показателя рентабельности с 0,84% до 0,50%, что говорит о том, что эффективность деятельности рассматриваемой организации снизилась.

Рентабельность собственного капитала является главным показателем эффективности функционирования предприятия. Важнейшая задача финансового менеджмента — увеличение суммы собственного капитала и повышения уровня его доходности.

Для проведения анализа представим Рск как произведение следующих факторов:

$$Рск = ОМ \cdot ROA \cdot МС,$$

Где

(1)

$$\frac{\text{Чистая\_прибыль}}{\text{Собственный\_капитал}} = \frac{\text{Чистая\_прибыль}}{\text{Валовая\_прибыль}} \cdot \frac{\text{Валовая\_прибыль}}{\text{Сумма\_активов}} \cdot \frac{\text{Сумма\_активов}}{\text{Собственный\_капитал}},$$

Таблица 1. Анализ показателей рентабельности ООО «Суксунское», %

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абс. откл. 2018 г. от 2016 г., +/-
Рентабельность продаж	-17,51	-11,91	-10,90	6,61
Рентабельность активов	0,84	0,30	0,50	-0,34
Рентабельность собственного капитала	7,06	2,38	3,55	-3,51
Рентабельность оборотных активов	4,88	1,67	2,37	-2,51
Рентабельность основных средств	1,01	0,36	0,63	-0,38

ОМ — операционная рентабельность — определяется как доля (удельный вес) чистой прибыли в общей сумме валовой прибыли, десятые доли, измеряется как норма прибыли;

ROA — рентабельность активов определяется как отношение валовой прибыли к сумме активов и характеризует прибыльность совокупного капитала;

МС — мультипликатор капитала.

Показатели для расчета факторной модели рентабельности собственного капитала представим в таблице 2.

Таблица 2. Исходные данные для факторного анализа рентабельности собственного капитала ООО «Суксунское»

Показатель	2017 г.	2018 г.
Чистая прибыль	556	857
Валовая прибыль	823	1112
Сумма активов (среднегодовая)	187142	172218
Собственный капитал (среднегодовой)	23534	24240,5

Значения факторного анализа рентабельности собственного капитала представим в таблице 3.

Таблица 3. Результаты факторного анализа рентабельности собственного капитала ООО «Суксунское»

Показатель	2017 г.	2018 г.	Абс. изменение
ОМ	0,68	0,77	0,09
ROA	0,44	0,65	0,21
МС	7,95	7,10	-0,85
Рск	2,38	3,55	1,17

Рассчитаем влияние факторов на изменение Рск с помощью способа абсолютных разниц:

а) за счет изменения удельного веса чистой прибыли в общей сумме балансовой прибыли:

$$Рск_{ОМ} = \Delta ОМ * ROA_{2017} * МС_{2017} = (+0,09) * 0,44 * 7,95 = +0,31\%$$

б) за счет рентабельности продаж:

$$Рск_{ROA} = ОМ_{2018} * \Delta ROA * МС_{2017} = 0,77 * (+0,21) * 7,95 = +1,29\%$$

в) мультипликатора капитала:

$$Рск_{МС} = ОМ_{2018} * ROA_{2018} * \Delta МС = 0,77 * 0,65 * (-0,85) = -0,43\%$$

Совокупное влияние факторов:  $0,31 + 1,29 + (-0,43) = +1,17\%$

Таким образом, за счет увеличения удельного веса чистой прибыли в сумме валовой прибыли рентабельность собственного капитала увеличилась на 0,31%; за счёт роста рентабельности продаж на 0,21% рентабельность собственного капитала увеличилась на 1,29%; за счёт снижения мультипликатора капитала на 0,85 рентабельность собственного капитала снизилась на 0,43%.

Одним из эффективных методов факторного анализа рентабельности является так называемая модель DuPont, в которой впервые несколько показателей были увязаны вместе и приведены в виде треугольной структуры, в вершине которой находится показатель рентабельности активов ROA, а в основании — два факторных показателя: рентабельность продаж, ROS, и оборачиваемость активов, TAT:

$$ROA = ROS * TAT, \tag{2}$$

В дальнейшем эта модель была развернута в модифицированную факторную модель. Основное отличие заключается в дробном выделении факторов и смене приоритетов относительно результативного показателя.

Удлинение модели ROA посредством умножения и деления на выручку позволяет проанализировать факторы, оказывающие влияние на формирование этого показателя:

$$ROA = \text{Прибыль} / \text{Активы} * \text{Выручка} / \text{Выручка}, \tag{3}$$

Осуществляем перекрестную перестановку:

$$ROA = \text{Прибыль} / \text{Выручка} * \text{Выручка} / \text{Активы}, \tag{4}$$

Таким образом, мы получаем двухфакторную модель, которая показывает, что рентабельность активов зависит от рентабельности продаж и оборачиваемости активов:

$$ROA = ROS * TAT, \tag{5}$$

Показатели для расчета факторной модели рентабельности активов представим в табл. 4.

Таблица 4. Исходные данные для факторного анализа рентабельности активов ООО «Суксунское»

Показатель	2017 г.	2018 г.
Чистая прибыль	556	857
Сумма активов (среднегодовая)	187142	172217,5
Выручка	109017	98645

Значения факторного анализа рентабельности активов представим в таблице 5.

Таблица 5. Результаты факторного анализа рентабельности активов ООО «Суксунское»

Показатель	2017 г.	2018 г.	Абс. изменение
ROS	0,51	0,87	0,36
TAT	0,58	0,57	-0,01
ROA	0,30	0,50	0,20

Рассчитаем влияние факторов на изменение ROA с помощью способа абсолютных разниц:

а) за счет изменения ROS:

$$ROA_{ROS} = \Delta ROS * TAT_{2017} = (+0,36) * 0,58 = +0,21\%$$

б) за счет изменения TAT:

$$ROA_{TAT} = ROS_{2018} * \Delta TAT = 0,87 * (-0,01) = -0,01\%$$

Из расчета видно, что рентабельность активов увеличилась на 0,20% из-за роста ROS (на 0,36%) и уменьшилась за счет снижения TAT (на 0,01).

Литература:

1. Сергеев, И. В. Экономика организации (предприятия): учебник и практикум для СПО / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 511 с.
2. Старкова О. Я. Финансовые показатели сельскохозяйственных предприятий Пермского края // Экономика: экономика и сельское хозяйство. — 2017. — № 11(23). — с.6.
3. Толпегина, О. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности в 2 ч. Часть 2: учебник и практикум для академического бакалавриата / О. А. Толпегина, Н. А. Толпегина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 182 с.
4. Финансы: учебник и практикум для академического бакалавриата / Л. А. Чалдаева [и др.]; под ред. Л. А. Чалдаевой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 439 с.

## Перспективы развития Alibaba на современном этапе

Ян Цзяци, студент магистратуры

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Научный руководитель: Пак Хе Сун, доктор экономических наук, профессор

Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики

В ближайшие 3–5 лет Alibaba планирует инвестировать 10 миллионов юаней в основные китайские города, расположенные в районе восточных провинций. Инвестиции будут направлены в оборудование, технологии и образование для развития электронной коммерции.

Alibaba планирует создать региональный хаб в Табао, где жители не только приобретают товары не только с помощью приложений и мобильных телефонов, но и оплачивают интер-

нет-услуги благодаря Alibaba и электронным новшествам. Alibaba не только обучает продавцов в этих представительствах, но и предоставляет необходимые компьютерные грузовики и современные инструкции. Сельские жители обучаются в качестве агентов в таких центрах [2].

По оценкам исследовательского отдела Alibaba, рынок электронной коммерции Китая достигнет 90 миллиардов долларов в 2021 году. Фактически, виртуальный обмен привлекает биз-

нес-инвесторов и спонсоров, что позволяет развивать плодотворность электронной коммерции и торговли. Многие владельцы этого онлайн-проекта полагаются на улучшение своих финансовых показателей во время рождественского сезона и праздников, предлагая скидки как дополнительное конкурентное преимущество.

Используя инструменты PEST-обзора для анализа внешней среды рынка, макросистема окружения компании может иметь следующие риски на современном этапе:

1. Политика и данные факторы для развития рынка электронной коммерции равны высокому уровню государственного вклада, государство предпочитает инвестировать в данную отрасль все больше средств и снижает налоги на прибыль до 15% в Гуанчжоу. В будущем ожидается, что уровень политического риска для китайского и российского рынков будет минимальным, поскольку рынки очень влиятельны и схожи по своей полезности для общества. Многие не хотят нарушать законы об отмывании денег и финансировании терроризма, поэтому прозрачность операций возрастет. Это одна из основных целей систем управления рисками на рынке электронной коммерции.

Если рассмотреть политические и правовые риски страны, то возможность электронной торговли после эпидемии увеличит торговлю между странами и создаст дополнительные каналы для экономического и торгового развития. Направление потока товаров создается с использованием предоплаченных каналов и качественных товаров позволит людям совершать безопасные покупки. Это происходит при разработке систем предоплаты и обмене информацией о конкретных платежах по определенным продуктам, что получит дополнительный стимул для дистанционного и виртуального развития окружающих систем.

2. Финансовый риск рыночной деятельности для компаний, занимающихся электронной торговлей, не является высоким риском, поскольку развитие системы междугородной торговли может хранить и транспортировать товары наряду с целевым местоположением конкретных отношений между клиентами и поставщиками. Комбинация взаимодействий может сэкономить деньги с точки зрения распространения продукта, делая его более эффективным для покупателей в одном регионе. Компания экономит на распределении товаров и создает возможности по доступной цене. Кроме того, на рынке не так много конкурентов, так как Россия и Китай не пытаются использовать зарубежные внутренние рынки и услуги.

На этом уровне финансового риска для предприятий по отношению к корпоративному управлению заключается в том, что система изменения рыночных показателей и цен (в основных валютах) представляет собой риск инфляции и ущерба для различных товаров. Это само по себе меняет разнообразие спроса и предложения в течение определенного периода времени.

3. Социальный риск сводится к минимуму, потому что отрасль не представляет значительного экологического риска. Другими словами, компания не создает негативных условий для населения и не существует риска отказа участвовать в принятии решений по сделкам из-за колебаний окружающей среды. Таким образом, компания снижает социальные риски,

создавая достаточные для потребления товаров в электронной среде с минимумом рисков для покупателей.

4. Технологический риск ориентирован прежде всего на риски платежной системы и риски электронной коммерции, связанные со скоростью серверов транзакций. Эти моменты требуют особого внимания с точки зрения внедрения систем искусственного интеллекта на рынке и промышленного развития. С такой системой возможно обрабатывать большое количество транзакций и модификаций операций. Этот фактор определяет качество системы с точки зрения товарности за счет возможности клонирования (зеркализации сайтов) внешних электронных систем. Если Интернет не функционирует должным образом, доступность открытых сетей электронной торговли ставится под угрозу.

Другими словами, основной целью развития рынка является создание большой серверной базы с современными компьютерами, которые могут обрабатывать информацию без задержек или ошибок, чтобы пользователи могли быть уверены в доступности высококачественных продуктов и высококачественных услуг.

Критическое развитие рыночной системы необходимо при оценке рисков и стратегий при изменении рынков в макро-средах и внутреннего качества компаний электронной коммерции.

Критерий SWOT-анализа является наиболее эффективной оценкой перспектив рынка электронной коммерции для Alibaba:

1. Сила компании на рынке электронной коммерции заключается в том, что компания максимально мобильна с точки зрения поставок и покупки товаров, необходимых конечному потребителю. Интернет вещей — важная система, которая создает дополнительный капитал и возможности для развития рынка путем перепродажи продуктов через дополнительные кластеры по всей компании. Это смесь электронной коммерции, которая позволяет каждому получить доступ к конечным продуктам и продуктам крупных фабрик в Китае и Юго-Восточной Азии.

2. Слабость компании на рынке электронной коммерции заключается в том, что потребительский спрос является неравномерным, а длина канала логистического распределения является одной из самых дорогих проблем при распределении нужных продуктов клиентам.

Вот почему компания хочет работать с системой «точно в срок», чтобы помочь управлять рыночной средой во время доступности заказа, а не доступности рынка. Компания работает с управлением изменениями в управлении хранением и распределением товаров, чтобы обеспечить наибольшую маржу для продажи и распределения товаров среди покупателей. Именно этот факт определяет рыночный потенциал отрасли с точки зрения реальности функции рыночной торговли.

3. Потенциал рынка электронной коммерции заключается в разработке системы удаленного взаимодействия, продаже дополнительного информационного контента и создании коллективного управления виртуальной реальностью, что дает компании прекрасную возможность построить глобальную систему развития. Еще одна возможность на рынке электронной

коммерции — определить отделы обслуживания клиентов на основе автоматизированных потребностей клиентов.

Состоящая из логических кодов и специальных средств управления машинным обучением, каждая система запоминает то, что потребитель хочет купить, с уровнем видимости базовых предметов первой необходимости и с помощью баннеров и других рекламных элементов. В данном формате система автоматически обрабатывает потребности каждого клиента, создавая добавленную стоимость для компании и генерируя потенциальный доход.

4. Основным риском компании на этом рынке является лояльность клиентов и вероятность нарушения цепочки поставок реальных продуктов из-за эпидемий.

Если заказ задерживается, потребности человека будут заменены простым решением, которое оперативно обработает доставку или изменение товара и вернет деньги. Вот почему электронная коммерция представляет большой риск для реальных товаров, потому что предприятиям и потребителям нужно время, чтобы поставить достаточно товаров во время экологического кризиса.

Кризис управления рынком и систематическая нестабильность являются основными факторами окружающей среды, которые могут подорвать производственные показатели. Другая проблема заключается в том, что в условиях эпидемии количество влиятельных сотрудников сокращается, и в рамках управления рынком существует риск потери информации и технологий с настройками программного и аппаратного обеспечения, которые важны для компании.

Поэтому необходимо объединить возможности и функциональность для ускорения внедрения системы Интернета вещей для конечных потребителей и снижения стоимости доставки товаров и заказов. Эти параметры должны быть в состоянии максимально сконфигурировать службу сервера с точки зрения доступа к продукту и тестирования на рынке для увеличения рыночных настроек и современных и хорошо осведомленных технологий. Формирование системы торговых рекомендаций и рыночного подхода позволяет конечным пользователям разрабатывать стратегии развития компании благодаря возможности совместного предложения реальных продуктов.

Сочетание сильных сторон и угроз, снижающих риск нехватки персонала, требует кадровых ресурсов, необходимых для параллельной организации обучения сотрудников. Эти требования определяются совместным управлением рыночными требованиями и стабильностью системы после развития системы управления рыночной электронной торговлей. Управление рисками необходимо для разработки стратегий, восстановления спроса и выявления областей риска в отношении установления целевых взаимодействий с конечными пользователями.

Включение корпоративного развития с сочетанием слабых сторон и возможностей требует системы, которая определяет индивидуальные потребности на основе вашего собственного мнения о разработке руководящих принципов для рекламы и Интернета. Совершенствование системы машинного обучения аналогично уровню реагирования конкретного потре-

бителя и может быть достигнуто путем получения и анализа данных потребителя.

Чтобы максимизировать эффективность рынка в контексте рыночных услуг и развития с сочетанием уязвимостей и рисков, особое внимание должно быть уделено постоянному сотрудничеству между потребителями и компаниями. С точки зрения электронной коммерции, компания может определить системные параметры для влияния компании в области совместной коммуникации на рынках Китая и России.

На рынке электронной коммерции систематический анализ рынка и совместных предприятий между Россией и Китаем создает шаги и параметры для промышленного развития в смежных и конкурентных условиях регионального товарного рынка. Он основан на способности измерять рыночную конкуренцию с использованием модели М. Porter:

1. Из-за смешанного управления рынком электронной коммерции риск появления новых игроков на этом рынке низок. Диверсификация продуктов и доступность услуг, возможности обслуживания и развития определяют доступ к рынку с точки зрения мобильного доступа и развертывания базовых продуктов для клиентов, а также передовых ноу-хау для виртуального стиля управления предприятием.

5. Основная угроза для этого состоит в том, чтобы позволить компаниям, которые уже имеют инвентарь товаров, купленных у AliExpress, местных складов от реальных товаров или товаров от других производителей, конкурировать с AliExpress по местным ценам ниже рыночных.

2. Низкий риск позиционирования на рынке из-за удаленного распространения товара. В любом случае распределение сбора платы за логистические услуги создает определенную добавленную стоимость, которая определенным образом определяет необходимость для конечных производителей и клиентов, но позволяет улучшить системную конкуренцию и устранить конкурентов с рынка.

3. Рыночная власть клиента представляет большой риск для компании, поэтому качество обслуживания и уровень обслуживания обеспечивают огромный спрос, который компания может контролировать и соблюдать все окружающие правила для нормализации концепции. Это создает гудвилл, который позволяет оценить эффективность бренда и дистрибуции на основе потенциальных продаж и суждений о рыночной конкуренции в сплоченной рыночной среде.

4. Рыночная власть поставщика оценивается в среднем исходя из способности Китая подключать на рынке различных производителей. Это высококонкурентная среда, которая увеличивает шансы распространения товаров на российский рынок. В сочетании с возможностями централизованного удаленного управления развертыванием.

Основная группа компаний в категории продаж фокусируется на косметике, текстильных и кожгалантереях, одежде и обуви для потребителей и на уровне потребительских цен.

Клиенты предпочитают все услуги, предлагаемые компанией, потому что они могут вернуть продукт сразу обратно продавцу после получения программы лояльности и проверяют, подходит ли продукт. Кроме того, в зависимости от уровня сегментации потребители с меньшей вероятностью получают воз-



вращают такие товары, как косметика, одежда и другие товары, бытовая электроника, одежда и обувь, дополнительные детали и другое съемное оборудование.

Тем не менее, трудно найти эти дополнительные детали на рынке запчастей без большей маржи и качества, чем у производителя, поэтому очень трудно конкурировать с сервисными агентствами и малыми предприятиями на рынке, чтобы даже искусственно установить самые дешевые детали [2].

Поэтому положение отрасли на этом рынке должно оцениваться правильно и последовательно. Тенденции развития отрасли позволяют организовывать решения основных проблем. Это означает распространение продукта непосредственно к конечной точке конечному потребителю без лишних затрат времени согласно концепции «Интернета Вещей».

Это упрощает все вопросы удовлетворенности клиентов и удаляет точки продаж на рынке из цепочки продаж, ускоряя

получение доходов и привлекая рыночный спрос в качестве дополнительного отдела промышленного развития. Если компания специализируется на продаже косметики и одежды, а также одежды и бытовой электроники, где уровень внешнего риска проекта очень низок, то спрос на такие товары будет высоким, следовательно — маргинальным. Внутренний риск компании минимален — это нарушение качества при доставке товаров конечным пользователям в течение определенного периода времени.

Другими словами, цепочка рисков находится внутри организации, и основной риск компании заключается в том, что производство высококачественной продукции основано на моделировании рисков и распределении рынков, материалов и товаров первой необходимости. Более длительные сроки поставки продукта увеличивают риск нарушения бизнес-транзакций в течение периода разветвления.

#### Литература:

1. Торговля в онлайн среде КНР и РФ [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://umestentorg.com/news/v-rossii-i-kitae-budut-sozdany-sovmestnye-predpriyatiya-dlya-razvitiya-korporativnoj-elektronnoj-torgovli/> доступ свободный, дата обращения 11.05.2020
2. Финансовая отчетность российского подразделения Алиэкспресс Россия [Электронный ресурс] Режим доступа: [https://www.audit-it.ru/buh\\_otchet/7703380158\\_ooo-alibaba-kom-ru](https://www.audit-it.ru/buh_otchet/7703380158_ooo-alibaba-kom-ru) доступ свободный, дата обращения 11.05.2020
3. Финансовая отчетность головной компании Alibaba [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://ru.investing.com/equities/alibaba-income-statement> доступ свободный, дата обращения 11.05.2020
4. Электронная коммерция КНР [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://chinanew.tech/e-commerce\\_china\\_1](http://chinanew.tech/e-commerce_china_1) доступ свободный, дата обращения 11.05.2020
5. Электронная компания Tmail Global [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.tmall.com> доступ свободный, дата обращения 22.03.2020
6. Электронная компания QJD World Wide [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.jd.hk/> доступ свободный, дата обращения 11.05.2020
7. Электронная коммерция будущее рынка [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://vc.ru/marketing/57513-trendy-e-commerce-elektronnoy-kommercii-v-2019-godu> доступ свободный, дата обращения 11.05.2020
8. Wordstream e-commerce [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.wordstream.com/blog/ws/2019/04/04/e-commerce-statistics> доступ свободный, дата обращения 11.05.2020

# Молодой ученый

Международный научный журнал  
№ 25 (315) / 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 01.07.2020. Дата выхода в свет: 08.07.2020.

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](mailto:info@moluch.ru); <https://moluch.ru/>

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.