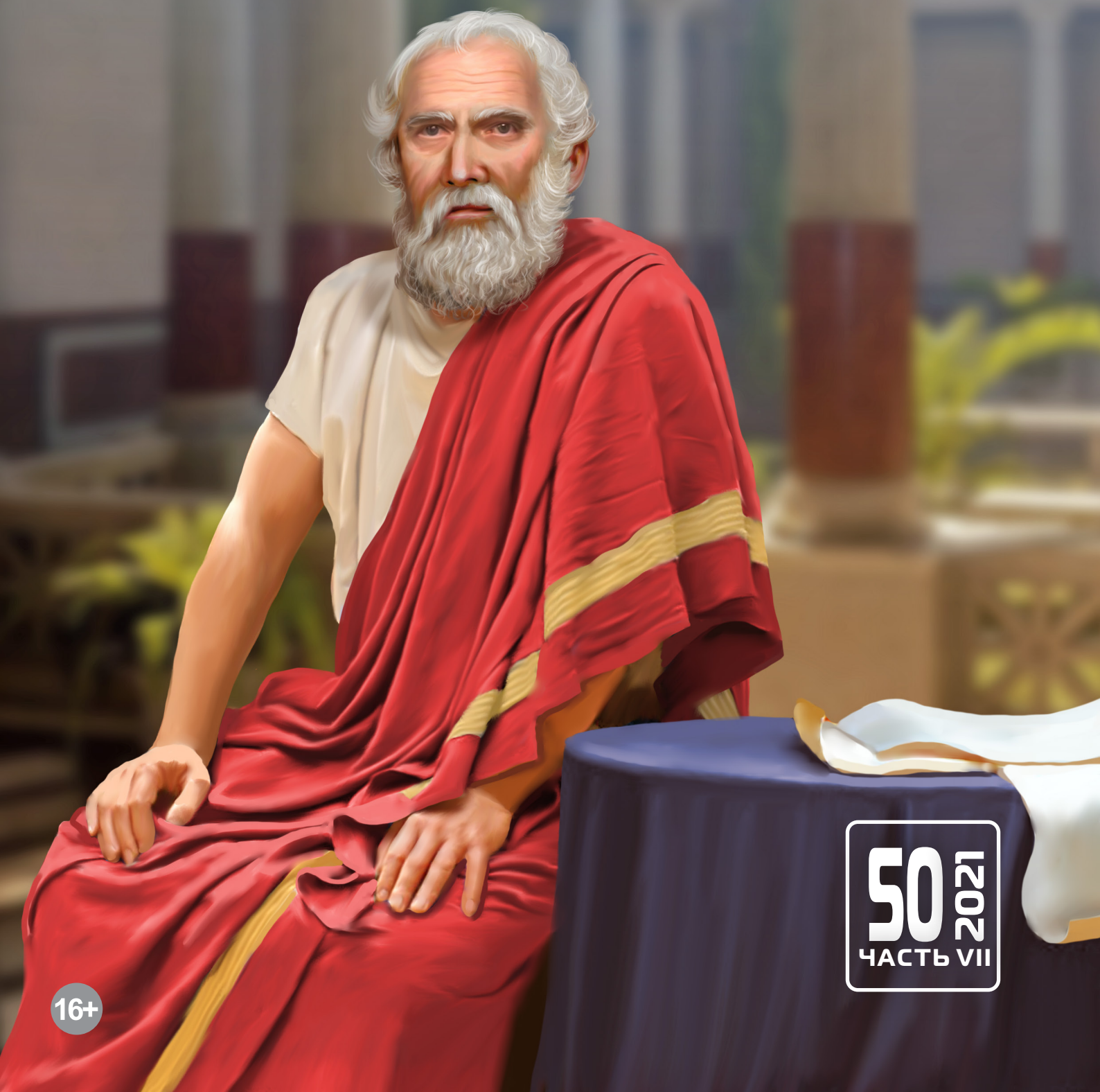


ISSN 2072-0297

# МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



16+

50  
2021  
ЧАСТЬ VII

# Молодой ученый

## Международный научный журнал

### № 50 (392) / 2021

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

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

*Редакционная коллегия:*

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук  
Жураев Хусниддин Олгинбоевич, доктор педагогических наук (Узбекистан)  
Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук  
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук  
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)  
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук  
Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук  
Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук  
Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)  
Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук  
Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук (Казахстан)  
Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук (Азербайджан)  
Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук  
Бердиев Эргаш Абдуллаевич, кандидат медицинских наук (Узбекистан)  
Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук  
Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук  
Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук  
Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук  
Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук  
Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук  
Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения  
Искаков Руслан Маратбекович, кандидат технических наук (Казахстан)  
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)  
Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)  
Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук  
Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук  
Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук  
Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук  
Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук  
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)  
Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук  
Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук  
Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук  
Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук  
Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук  
Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук  
Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук  
Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук (Казахстан)  
Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии (Казахстан)  
Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук  
Рахмонов Азиз Боситович, доктор философии (PhD) по педагогическим наукам (Узбекистан)  
Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук  
Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук  
Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук  
Султанова Дилшода Намозовна, доктор 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)  
Досмубетов Динар Бакбергенович, доктор философии (PhD), проректор по развитию и экономическим вопросам (Казахстан)  
Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)  
Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)  
Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)  
Кадыров Кутлуг-Бек Бекмурадович, кандидат педагогических наук, декан (Узбекистан)  
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)  
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)  
Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)  
Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)  
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)  
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)  
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)  
Кыят Эмине Лейла, доктор экономических наук (Турция)  
Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)  
Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)  
Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)  
Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)  
Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)  
Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)  
Рахматуллин Рафаэль Юсупович, доктор философских наук, профессор (Россия)  
Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)  
Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)  
Султанова Дилшода Намозовна, доктор архитектурных наук (Узбекистан)  
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)

---

---

**Н**а обложке изображен *Платон* — древнегреческий философ.

Точная дата рождения Платона неизвестна. Следуя античным источникам, большинство исследователей полагают, что Платон родился в 427 году до н. э. в Афинах или Эгине в разгар Пелопоннесской войны между Афинами и Спартой. По античной традиции днем его рождения считается 7 таргелиона (21 мая), праздничный день, в который, по мифологическому преданию, на острове Делос родился бог Аполлон.

Согласно Диогену Лаэртскому, настоящее имя Платона — Аристокл (др.-греч. Ἀριστοκλῆς; буквально, «наилучшая слава»). Прозвище Платон (от греческого слова «πλάτος» — широта), означающее «широкий, широкоплечий», ему дал борец Аристон из Аргоса, его учитель гимнастики, за крепкое сложение Платона. Это прозвище тем более органично, что по утверждению Олимпиодора Платон был олимпийским чемпионом по панкратиону.

Платон родился в семье, имевшей аристократическое происхождение: род его отца Аристона восходил, согласно легендам, к последнему царю Аттики Кодру, а предком матери Периктионы был афинский реформатор Солон. Также, согласно Диогену Лаэртскому, Платон был зачат непорочно.

Первым учителем Платона был Кратил. А около 408 года до н. э. Платон познакомился с «мудрейшим из эллинов» Сократом. Платон стал одним из тех, кого Сократ учил философии (до этого он изучал стихотворчество). Сократ является неизменным участником практически всех сочинений Платона, написанных в форме диалога между историческими и иногда вымышленными персонажами. Во время суда над Сократом Платон был в числе учеников, предложивших денежный залог за своего учителя. После приговора Платон заболел и не присутствовал при последней беседе в темнице.

После смерти Сократа в 399 г. до н. э. Платон с некоторыми другими учениками переселился в Мегару, к предыдущему ученику Сократа Евклиду. Там Платон задавался диалектическими вопросами об основах бытия и познания. Из

Мегары, по всей вероятности, он совершил свои первые путешествия, среди которых более достоверны поездки в Кирену к математику Феодору и в Египет. Есть указания на возвращение его в Афины в 394 году. В 389 году Платон отправился в Южную Италию и Сицилию, где общался с пифагорейцами. «Платон отправлялся впоследствии в Сицилию, чтобы с помощью Дионисия Сиракузского основать там идеальное государство, в котором философы вместо чаши с ядом получали бы бразды правления». Сначала Платон был принят радушно, но вскоре отношение к нему изменилось, и его с позором изгнали, а по некоторым сведениям, даже продали в рабство, из которого он освободился. В 387 или 386 году Платон возвратился в Афины, где начал собирать вокруг себя кружок учеников, с которыми беседовал о философии в пригородном публичном саду (примерно в километре от Афин), и установил Академию.

В 367 или 366 г. до н. э., после смерти Дионисия Старшего, его сын и преемник Дионисий Младший под влиянием своего дяди Диона (с которым Платон подружился еще в первое свое посещение Сиракуз в Сицилии) пригласил философа, обещая стать его верным учеником. Сначала мечта Платона о юном тиране, управляющем обществом под руководством истинного философа, как будто сбывалась. Но скоро Дионисию надоело философское наблюдение; после своего разрыва с Дионом он начал негативно относиться к Платону и выгнал его. В 361 году через пифагорейца Архита Дионисий Младший снова призвал Платона, обещая ему помириться с Дионом, и снова его обманул, так что 70-летний Платон был принужден бежать из Сиракуз. Предполагается, что Аристотель вошел в Академию до возвращения Платона.

По древним преданиям, Платон умер в день своего рождения в возрасте 81 года в 347 году до н. э. (13-й год правления македонского царя Филиппа). Его похоронили в Академии. Считается, что он был погребен под именем Аристокл.

*Екатерина Осянина, ответственный редактор*

---

---

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

**Абшилава К. Т., Волков Г. Ю.**

Трансформация подходов к структурированию маркетинговой деятельности в постпандемийный период..... 417

**Аведисьян Д. И.**

Проблематика использования искусственного интеллекта в реалиях современного производства ..... 419

**Агаева А. А.**

Специальные налоговые режимы: роль и регулирующее значение для развития малого бизнеса .....421

**Ахмедова Д. М.**

Международный опыт социальной поддержки семей ..... 423

**Бабанов А. Б., Павлова Е. А.**

Влияние пандемии COVID-19 на мировую экономику и международную логистику ..... 425

**Бабанов А. Б., Шаваев Р. Х.**

Факторы повышения конкурентоспособности предприятия в условиях цифровой трансформации..... 427

**Батыршина А. А.**

Методика анализа налоговой нагрузки предприятия..... 430

**Белецкая С. А., Тарасова А. А.**

Организация и ведение персонифицированного учета застрахованных лиц ..... 433

**Белецкая С. А., Тарасова А. А.**

Организация транспортной безопасности в организации..... 435

**Дрыгин А. В.**

К вопросу об инвестиционной привлекательности Тюменской области..... 438

**Ермакова О. Л.**

Мероприятия по повышению эффективности управления профессиональной карьерой в отеле.....441

**Игнеева А. З.**

Развитие системы финансирования сферы образования в Российской Федерации ..... 445

**Казакова Ю. А.**

К вопросу об изменениях бухгалтерской отчетности в связи с применением ФСБУ 6/2020 ..... 449

**Китайкина А. Е.**

Кризис современного государственного управления .....451

**Ковелина К. В.**

Специфика оценки конкурентоспособности нефтегазового сервиса ..... 453

**Ковелина К. В.**

Повышение конкурентоспособности предприятия скважинного сервиса..... 455

**Мочулаев В. Е.**

Об учете размерности экономических показателей сложных процентов в оценочной деятельности ..... 458

**Медведева О. К.**

К вопросу о факторах, влияющих на эффективность деятельности предприятия..... 466

**Насыров Р. А.**

Молодежное предпринимательство в рамках концепции социальной ответственности бизнеса ..... 467

**Насыров Р. А.**

Влияние налоговой нагрузки на инвестиционные решения предприятий ..... 469

<b>Никитченко В. А.</b> Бюджетная политика и инструменты управлению ею ..... 471	<b>Уфимцева А. А.</b> Роль сотрудничества образовательных учреждений и бизнеса в развитии экономики России ..... 482
<b>Овчинникова Е. А.</b> Особенности карьеры государственного служащего.....474	<b>Фещенко И. В., Пархомец И. И.</b> Современная система финансового планирования в организациях ..... 485
<b>Семикина О. П., Рудакова О. С.</b> О роли банка в цифровой экономике ..... 476	<b>Хоменко Н. А.</b> Развитие инфраструктуры современной банковской системы Российской Федерации.. 488
<b>Таскаева И. В.</b> Основные направления модернизации производства в ООО «Юговской комбинат молочных продуктов» (Пермский муниципальный район Пермского края) .....480	<b>Хорошева В. С.</b> Проблемы бухгалтерского учета по НДС..... 492

## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

### Трансформация подходов к структурированию маркетинговой деятельности в постпандемийный период

Абшилава Кристина Тенгизовна, студент;  
Волков Геннадий Юрьевич, кандидат экономических наук, доцент  
Южно-Российский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Ростов-на-Дону)

*В данной статье предпринята попытка анализа изменений моделей маркетинговых стратегий в условиях пандемийных ограничений и представлены возможные варианты корректировки созданных моделей с учетом потенциальных изменений в процессах мировой международной товарообмена в постпандемийный период с максимальным использованием возможностей цифровой экономики.*

*Ключевые слова:* маркетинговая деятельность, цифровые продукты, конкурентоспособность, вероятность, гибридная модель, кризис, процесс дисконтирования.

### Transformation of approaches to structuring marketing activities in the post-pandemic period

*This article attempts to analyze changes in the models of marketing strategies in the conditions of pandemic restrictions and presents possible options for adjusting the created models taking into account potential changes in the processes of global international commodity exchange in the post-pandemic period with maximum use of the possibilities of the digital economy.*

*Keywords:* marketing activity, digital products, competitiveness, probability, hybrid model, crisis, discounting process.

Пандемийные ограничения, вызванные необходимостью противодействию распространению вируса COVID19 в общепланетарном масштабе, существенно трансформировали все сферы производственно-торговой деятельности. Прежде всего это касается резкого сокращения объемов производства в силу возникшего дефицита сырьевого и комплектующего обеспечения, значительного усложнения прохождения национальных таможенных пропускных пунктов, росте фрахтовых ставок мирового транспортного рынка и т. д.

В сложившейся ситуации, маркетинговая деятельность оказалась в крайне проблематичной ситуации, Введенные ограничения объективно опосредовали способствовали снижению рекламных расходов бизнес-субъектами в рамках антикризисных стратегий по оптимизации финансово-кредитной деятельности. В тоже время мировой рынок отреагировал смещением акцентов в сегмент электронной коммерции, максимально используя возможности дистанционных технологий для сохранения созданного бизнеса.

Аналитики отмечают рост активности в секторе Интернет-рекламы, достаточно быстро трансформировавшегося под влиянием новых требований. Сама собой технология онлайн-формата является объективным следствием процессов глобализации, определяющим трендом которой является переход к цифровой экономике.

Большинство мировых брендов переориентировались на «пассивных потребителей», осуществляющих поиск и покупку необходимой продукции в Интернет-пространстве, что позволило не только не потерять объемы продаж, но и добиться достаточно позитивных показателей роста. Следуя их примеру, большинство компаний, осуществляющих в допандемийный период деятельность с минимальным использованием возможностей электронной коммерции, начали в ускоренном переход в онлайн-сектор.

Это проявилось в оперативном создании собственных цифровых продуктов, разработки новых маркетинговых стратегий и расширении числа потребителей. Учитывая данные тенденции, а также вероятность снятия огра-

ничений и возвращения к традиционным моделям, рекламный сегмент в цифровом пространстве может рассчитывать на поступательный рост уже в среднесрочной перспективе.

С нашей точки зрения особо необходимо подчеркнуть то обстоятельство, что практически все субъекты бизнеса в рамках прогнозных сценариев намерены осуществлять свою деятельность в рамках гибридных моделей, позволяющих сочетать все преимущества онлайн торговли с механизмом физических процессов.

Также сохранение части ограничений в постпандемийный период с учетом вероятности мутаций вируса и действий правительственных структур в рамках упреждающих сценариев, ожидается рост спроса на составление аналитических прогнозов и компьютерно-математических моделей по оптимизации бизнес-деятельности с учетом специфики индивидуальной производственной модели. Речь идет прежде всего о выявлении наиболее оптимальных каналов финансирования, транспортно-сбытовой деятельности, выявлении потенциальных клиентов, расчёта емкости рынка с учетом максимально вероятных конъюнктурных изменений и т. д.

Часть бизнес-структур уже внедрила на протяжении 2020-2021 гг. цифровые решения, которые играют роль базисной платформы для дальнейшей динамичной трансформации, поэтому крайне важно проанализировать возможность адаптации предлагаемых маркетинговых решений к новым бизнес-моделям. В частности, с нашей точки зрения наиболее конструктивным решением при разработке перспективных мер по оптимизации объемов ожидаемой прибыли может быть переход на облачные платформы на основе SaaS, что позволит переориентировать часть средств на создание индивидуальной стратегии SMM продвижения в постпандемийный период.

Активность в сфере электронной коммерции объективно будет способствовать повышению степени конкурентного противостояния фирм, предлагающих свои услуги в рекламном секторе для продвижения производимых товарных позиций.

Достаточно перспективным решением в сфере цифровой маркетинговой деятельности аналитики крупнейших агентств предлагают активно использовать возможности Соц. Сетей. Прежде всего в условиях ограничений, число пользователей многократно возросло, что позволяет сегментировать объем пользователей согласно предпочтениям и осуществлять воздействие средствами рекламы уже четко обозначенном секторе. Такой

подход позволит использовать совокупную аудиторию в качестве потенциальных онлайн клиентов для бизнеса.

Крайне важным моментом в процессе развития маркетинговых моделей должна стать «дополнительная реальность», позволяющая максимально познакомить клиента возможностями использования конкретных товарных позиций. Особый акцент необходимо сделать на технологии, позволяющие оптимизировать взаимодействие с пользователем используя совокупность графических, визуальных и звуковых элементов.

Анализируя маркетинговые стратегии предприятий в кризисной ситуации, необходимо особо обратить внимание на психологический фактор, особенно в ситуации предложения товара со скидками. В кризисной ситуации такая стратегия может иметь и крайне негативные последствия, поскольку потребитель или бизнес-партнер может расценить данные действия как спекулятивную составляющую в условиях кризиса. Процесс дисконтирования в данной ситуации должен быть максимально обоснован с учетом уровня потребности в данных товарах в кризисных условиях.

Также необходимо особо отметить тот факт, что в условиях обострения конкурентного противостояния в цифровом пространстве, «цикл жизни» рекламных продуктов резко сокращается, что объясняется сокращением объемов финансирования рекламных компаний со стороны заказчиков. С нашей точки зрения, сложившаяся ситуация объективно требует оперативного создания новых инструментов для оперативной имплантации в наиболее востребованные маркетинговые модели.

Таким образом можно говорить о том, что пандемия оказала трансформационное воздействие на все сферы жизнедеятельности, объективно повысив роль процессов цифровизации экономики. Большинство компаний оперативно переводят бизнес-деятельность в цифровое пространство, максимально адаптируясь под требования новой виртуально-цифровой реальности. Определяющая роль при этом будет прочно закреплена за социальным маркетингом, что позволит поступательно повышать степень лояльности клиентской базы к деятельности компаний — производителей.

Следовательно, сохранить достигнутые преимущества и по возможности расширить объемы клиентской базы будет возможно только при условии создания и реализации гибридных маркетинговых моделей, основанных на сочетании всех преимуществ онлайн пространства и традиционных форм деятельности.

#### Литература:

1. Международный маркетинг: учебник и практикум для вузов/А.Л. Абаев [и др.]; под редакцией А.Л. Абаева, В.А. Алексунина. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 362 с
2. Завгородняя, А.В. Маркетинговое планирование: учебное пособие для вузов/А.В. Завгородняя, Д.О. Ямпольская. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.
3. Завьялов, П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: учебное пособие/П.С. Завьялов. — Москва: ИНФРА-М, 2019. — 336 с.



4. <https://ezproxy.ha.tpu.ru:2443/login?url=https://znanium.com/catalog/product/987774> (дата обращения: 04.12.2021).
5. Конкурентоспособность предприятия (фирмы): учебное пособие/А.К. Александров [и др.]; под общ. ред. В.М. Круглика. — Минск: Новое знание; Москва: ИНФРА-М, 2020. — 285 с.

## Проблематика использования искусственного интеллекта в реалиях современного производства

Аведисьян Джульетта Исаевна, студент

Научный руководитель: Волков Геннадий Юрьевич, кандидат экономических наук, доцент  
Южно-Российский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы  
при Президенте Российской Федерации (г. Ростов-на-Дону)

*В данной статье предпринята попытка анализа основных проблем, связанных с использованием искусственного интеллекта в структуре глобального производственного комплекса и структурирования разносрочных перспектив расширения процессов цифровизации и роботизации с учетом реалий мировой экономики.*

*Ключевые слова: искусственный интеллект, факторно-математический анализ, антропобиологические нейронные сети, система распознавания лиц, система автоматического управления, совокупность факторов.*

## The problems of using artificial intelligence in the realities of modern production

*This article attempts to analyze the main problems associated with the use of artificial intelligence in the structure of the global production complex and structuring of multi-term prospects for expanding the processes of digitalization and robotization, taking into account the realities of the world economy.*

*Keywords: artificial intelligence, factor-mathematical analysis, anthropobiological neural networks, facial recognition system, automatic control system, set of factors.*

Стремительное развитие процессов глобализации во второй половине XX века принципиальным образом трансформировало механизм развития мировой экономики. В качестве факторов, определяющих уровень конкурентоспособности и объемы потенциальной, были стали выступать скорость модернизационных процессов, технологическая составляющая и уровень автоматизации и роботизации всех цепочек производственного цикла.

Большинство аналитиков, структурируя модели разносрочного развития экономических процессов, стали интегрировать в них качестве решающего компонента искусственный интеллект (ИИ). В современной научной литературе под ИИ традиционно понимается процесс машинного обучения с использованием искусственных нейронных сетей для продуктивного решения комплексных задач, предполагающих комплексный факторно-математический анализ гигантских объемов информации.

Отличительной чертой постиндустриальной экономики, особенно на этапе перехода от «Индустрии 4.0» к «Индустрии 5.0» является объективная необходимость обработки колоссального объема информации в течение минимального объема времени для принятия макси-

мально правильного решения. Учитывая относительную физиологическую ограниченность способностей человеческого мозга, при выполнении очень сложных решений, которые трудны к пониманию и сложно алгоритмируются вручную, решить данную проблему становится все более проблематично.

Именно на этом этапе и возникает необходимость использования всего потенциала ИИ, конечной целью которой является сокращение временного фактора при информационной обработке. В процессах решения данной проблемы были созданы Искусственные Нейронные Сети (ИНС), представляющие собой особые математические модели, структурированные по аналогии с антропобиологическими нейронными сетями. В процессах функционирования, ИНС осуществляют процесс моделирования и оперативной обработки нелинейных отношений, складывающихся между входным и выходным сигналом.

Именно благодаря использованию персонального обучающего алгоритма, «считывающего» фиксируемые в реальном времени данные при одновременной корректировке получаемых результатов, и осуществляется процесс адаптивного взвешивания возникающих импульсов между искусственными нейронами.

В сфере разработок технологий ИИ представлен достаточно обширный перечень моделей, предполагающих реализации сообразно специфики деятельности бизнес-субъектов, однако наиболее значимыми моделями нейросетей аналитики считают следующие:

— самая сложная и одновременно самая гибкая «GPT-3» активно используемая в сегмент обработки языка (NLP), способная материал практически по любой тематике. Особенность заключается в том, что сгенерированный системой продукт крайне сложно отличить от сгенерированного человеком.

— получившая самые высокие оценки в современной медицинской практике «AlphaFold 2», которая способна за крайне малый временной интервал с максимальной точностью определять трехмерную структуру белка;

— активно используемая субъектами малого и среднего бизнеса система алгоритмов «AutoML» (автоматизированное машинное обучение), позволяющая интегрироваться с облачными системами, такими как: MLSpace (разработчик SberCloud), Microsoft Azure или AutoML (разработчик Google).

Важнейшей отличительной особенностью данной системы является возможность использования собственных алгоритмов с максимальным учетом собственных методик прогнозирования уровня спроса.

Также качестве примера можно привести массовое использование глубоких искусственных нейронных сетей Long-Short-Term Memory в процессах определения уровня перспективного потребительского спроса для разработки стратегий по сохранению клиентской базы в рамках платформы такими Интернет-корпорациями как Alibaba, Amazon, Facebook, Google.

Ареал функционирования ИИ достаточно обширен, поскольку в качестве составных элементов используются инструментари и методология практически всех областей современной науки: от статистики и математики до нейрологии и психологии.

Отправной точкой процесса создания ИИ для коммерческого использования процессов «обучения машины» можно считать запуск программы по обработке человеческого языка общения и распознавания определяющих нюансов человеческой речи.

Следующим этапом стало расширение задач в рамках текстовых, аудио-визуальных и прочих «распознавательных» алгоритмов. Промежуточным итогом на пути к созданию «абсолютного ИИ» стало появление и активное коммерческое использование беспилотных летательных аппаратов и средств передвижения, медицинских технологий компьютерной диагностики, поисковых

систем, технологий «компьютерного зрения», маркетинговых технологий в сегменте электронной коммерции и многое другое.

Наглядным примером может служить система распознавания лиц, активно используемая в комплексах камер внешнего наблюдения, которую активно используют правоохранительные структуры во всем мире.

Особо необходимо выделить использование систем автоматического управления в сегменте транспортно-логистических операций глобальной транспортной сети.

Согласно прогнозам аналитиков, роль ИИ в глобальной экономике в целом и национальной экономике в частности, роль ИИ будет поступательно расти. По результатам математико-компьютерного моделирования, даже с учетом сохранения ряда рисков, уровень мирового ВВП, благодаря внедрению систем ИИ, по итогам 2030 года должен достичь отметки в 15,7 трлн американских долларов. В рамках «постранового» прогноза, бесспорным лидером будет признан Китай, с увеличением ВВП примерно на 26%, далее США, с показателем 14,5% и страны ЕС, рост в которых должен достичь отметки в 11-12%. При этом особо отмечено, что ситуация «цифрового неравенства» между странами будет расти прямо пропорционально их уровню развития и месту в глобальной мировой экономике.

Таким образом, можно говорить о том, что современные модели ИИ представляют собой прежде всего универсальное средство по обработке огромных информационных объемов в процессах решения заданных задач за минимально короткий промежуток времени. Полученный результат может быть использован в качестве практических рекомендаций по оптимизации финансово-производственной деятельности бизнес структур.

Данное положение приобретает особую актуальность, когда речь идет о внешнеэкономической деятельности, поскольку позволяет учитывать всю совокупность факторов, как экзогенного, так и эндогенного характера, оказывающих влияние на показатели прибыли и уровень конкурентоспособности.

Однако, как и любая форма деятельности, использование ИИ имеет и ряд негативных составляющих, важнейшей из которых, с нашей точки зрения, необходимо считать принцип «черного ящика». Оптимизированная в конечной форме модель, не предполагает предоставления каких-либо сведений о процессе анализа, числе и структуре вариационных моделей, а главное аргументирования причин конечного предпочтения. Именно данное обстоятельство может создать ряд проблем с точки зрения «прозрачности» информации.

#### Литература:

1. Искусственный интеллект — для вашего бизнеса. Руководство по оценке и применению. — Эндрю Берджесс.: Электронный ресурс Альпина Диджитал (2021) — [t.me/kudaidem/1390](https://t.me/kudaidem/1390)
2. Внедрение искусственного интеллекта в бизнес-практику. Преимущества и сложности. 2021 Томас Дэвенпорт. Электронный ресурс Альпина Диджитал [t.me/kudaidem/1390](https://t.me/kudaidem/1390)

3. Москвин, В. А. Станет ли искусственный интеллект умнее человека/В. А. Москвин // Инвестиции. — 2018. — № 7 (282). — с. 29-40
4. Овчинников, В. В. Дорога в мир искусственного интеллекта/В. В. Овчинников. — М.: Институт экономических стратегий, 2017. — 533 с
5. Шишкина, Е. В Информационные технологии: искусственный интеллект VS живая рабочая сила/Е. В. Шишкина, З. И. Лаврова — СПб, 2018. — с. 309-313

## Специальные налоговые режимы: роль и регулирующее значение для развития малого бизнеса

Агаева Амина Агаевна, студент магистратуры  
Московский финансово-юридический университет МФЮА

*В статье рассмотрены специальные налоговые режимы: их суть, достоинства и недостатки их применения субъектами малого и среднего бизнеса, проанализировано влияние специальных налоговых режимов на развитие малого и среднего бизнеса.*

*Ключевые слова: специальный налоговый режим, упрощенная система налогообложения, единый сельскохозяйственный налог, упрощенная система налогообложения, патентная система налогообложения.*

## Special tax regimes: the role and regulatory significance for small business development

Agueva Amina Agaevna, student master's degree  
Moscow University of Finance and Law

*The article considers special tax regimes: their essence, advantages and disadvantages of their application by small and medium-sized businesses, analyzes the impact of special tax regimes on the development of small and medium-sized businesses.*

*Keywords: special tax regime, simplified taxation system, unified agricultural tax, simplified taxation system, patent taxation system.*

**Н**алогообложение — вопрос неоднозначны и чаще всего воспринимается в негативном ключе. Многие бизнесмены придерживаются мнения, что налоговая система Российской Федерации несовершенна и развивать компанию честно платя все положенные сборы практически невозможно. Налоговое законодательство Российской Федерации действительно сложно и объемно, но придерживаемся мнения, что ключ к успеху любого бизнеса — честное выполнение требований закона. Более того, в последнее время законодатель прислушался ко мнению бизнес-сообщества и снизил налоговое бремя для субъектов малого и среднего бизнеса, с этой целью как раз и были введены специальные налоговые режимы. Специальные налоговые режимы упрощают налогообложение и снижают нагрузку на субъекты малого и среднего бизнеса, препятствуют развитию «теневой» экономики. Малый бизнес — своеобразный двигатель экономики, он способствует её росту, создает рабочие места и поддерживает доходы населения. Но в тоже время он наиболее уязвимый субъект экономики и ну-

ждается в государственной поддержке для дальнейшего развития.

### Результаты исследования

Суть специальных налоговых режимов состоит в особом порядке определения элементов налогообложения и освобождения от уплаты отдельных налогов и сборов. В Налоговом кодексе РФ предусмотрено 5 специальных налоговых режимов:

— Единый сельскохозяйственный налог — данный налоговый режим выбирают компании, которые занимаются сельским хозяйством,

— Упрощенная система налогообложения — применяется для организаций определенного размера, с определенным уровнем дохода и видом деятельности,

— Система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции,

— Патентная система налогообложения — касается самых маленьких компаний с ограниченным списком разрешенной деятельности,

— Налог на профессиональный доход [1].

Ученые юристы сходятся во мнении о том, что закрепленное в НК РФ понятие специальных налоговых режимов слишком обширно и не позволяет точно сформировать представление о них. К специальным налоговым режимам ошибочно можно отнести, например, офшоры или налоговые режимы, действующие на отдельных территориях.

С точки зрения особой важности регулирующей и фискальной функций налогов представляется точным определение В.М. Фокина, с точки зрения которого специальный налоговый режим — это особый порядок исчисления и уплаты налогов и сборов в течение определенного периода времени, применяемый в соответствии с требованиями законодательства [5].

Обобщая понимание сути специальных налоговых режимов, стоит дать простое и емкое определение: специальный налоговый режим — это особый порядок определения элементов налогообложения, который сводится к уплате одного налога вместо множества налогов и сборов, применяемых при общем порядке налогообложения.

Выделим наиболее выгодные для субъектов малого и среднего бизнеса особенности каждого из специальных режимов налогообложения.

Упрощенная система налогообложения является наиболее распространенной среди субъектов малого и среднего бизнеса, индивидуальных предпринимателей, он был создан специально для небольших форм бизнеса. Особенность данной системы — возможность выбора налоговой базы. Данный налоговый режим учитывает интересы тех предпринимателей, чей бизнес так или иначе связан со значительными затратами, и тех, чей бизнес приносит высокую прибыль. Первые могут уплачивать налоги с доходов и расходов (ставка 15%), а вторые выбрать предметом налогообложения доходы со ставкой 6%. При данном режиме налогообложения легче вести отчетность, нет налогов на добавленную стоимость и налога на прибыль, а налог на имущество платится только в редких случаях.

Сельское хозяйство — отрасль, которая активно развивается в России, поэтому для предпринимателей, развивающих свой бизнес в данной сфере также предусмотрен специальный налоговый режим. Эксперты оценивают единый сельскохозяйственный налог как один из наиболее выгодных режимов. Для перехода на ЕСХН необходимо, чтобы выручка, полученная от производства сельскохозяйственной продукции, составляла не менее 70%. Налоговая ставка составляет 6, но также налоговая ставка в отношении налоговой базы, определяемой по деятельности на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя, может быть уменьшена для всех или отдельных категорий налогоплательщиков: в отношении периодов 2015-2016 г. до 0%, в отношении периодов 2017-2021 г. до 4% (ст. 346.8 НК РФ)

При патентной системе налогообложения налоговая нагрузка растет вместе с развитием бизнеса, что с одной стороны, может сдерживать развитие бизнеса, а с другой,

дает возможность сначала развить бизнес, а потом перейти на другой налоговый режим. При применении патентной системы налогообложения доход индивидуального предпринимателя должен составлять от 100 тыс. руб. до 1 млн, руб. в год.

Налоговый режим при выполнении соглашения о разделе продукции представляет собой замену обязанности уплатить совокупность налогов и сборов по законодательству РФ на обязанность разделить между государством и инвестором произведенную продукцию (в натуральном или стоимостном выражении), за исключением налогов и сборов. Налогоплательщики подлежат постановке на учет в налоговом органе по местонахождению участка недр, представленного инвестору в пользование на условиях соглашения, а если участок недр, представляемый в пользование на условиях соглашения, расположен на континентальном шельфе РФ или в пределах ее исключительной экономической зоны — по своему местонахождению.

Отметим, что однозначно назвать какой-либо из существующих налоговых режимов наиболее выгодным нельзя, в виду того, что:

- Разные налоговые базы,
- Разная рентабельность деятельности,
- Разные социальные взносы с заработной платы [3].

Рассмотрим проблемы выбора и применения специальных налоговых режимов.

В качестве недостатков единого сельскохозяйственного налога выделяется фискальная цель данной системы налогообложения, которая на практике не позволяет должным образом осуществлять инвестирование финансовых потоков в сельское хозяйство в целях его стимулирования и повышения активности, а также динамического развития.

Проблема УСН — в нечеткости критериев, которые дают право на её применение. Также недостатком является кассовый метод учета доходов: с одной стороны, в процессе применения кассового метода в обязательном порядке учитываются только фактически понесенные доходы, вместе с тем, с другой стороны, на основании п. 1 статьи 236.17 НК РФ в функционально входят полученные авансовые платежи, даже несмотря на то, что до факта отгрузки товаров, выполнения работ или оказания услуг они, по своей сути, являются доходами и могут быть возвращены.

При применении специальных налоговых режимов возникают проблемы и с использованием НДС, так как юридические лица и индивидуальные предприниматели не являются субъектами оплаты НДС их контрагенты не могут получить налоговый вычет по НДС. То есть налогоплательщик НДС, приобретающий товар или услугу у налогоплательщика, который пользуется специальным налоговым режимом, уплачивает НДС не только за себя, но и за всех лиц, находящихся в производственно-сбытовой системе.

Проблемы при применении специальных налоговых режимов возникают и в бухгалтерском учете. Например, законодательство в бухгалтерской сфере определяют воз-

возможности индивидуальных предпринимателей при ведении налогового учета объектов, в число которых входят доходы, расходы и физические показатели. Другие формы малого бизнеса имеют право на упрощенные способы ведения бухгалтерского учета.

При применении ЕСХН и УСН возникают такие проблемы:

— При применении кассового учета доходов и расходов не совсем корректно определяется налоговая база,

— Закрытый перечень расходов для налогового учета отличается от расходов, которые отражаются в бухгалтерском учете [2].

#### Заключение

На основании проведенного исследования можно сделать вывод, что специальные налоговые режимы при-

званные помогать развитию малого и среднего бизнеса, недостаточно урегулированы нормами права, сложны для понимания и применения, поэтому цель их введения не достигается в том объеме, в котором должна. Безусловно, специальные налоговые режимы снижают налоговое бремя налогоплательщиков, но вместе с тем, из-за недостаточного правового регулирования возникают проблемы с их применением, предприниматели не могут выбрать комфортный для них налоговый режим и сформировать представление о содержании каждого из 5 специальных налоговых режимов. На наш взгляд, налоговое законодательство должно максимально конкретизировать содержание существующих налоговых режимов и выработать четкие критерии бизнеса, который может пользоваться тем или иным режимом.

#### Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 02.07.2021) // Собрание законодательства РФ. — № 31. — 03.08.1998. — ст. 3824.
2. Мурадханова, З. С., Мусаева Х. М. Специальные налоговые режимы: достоинства и недостатки // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 12-2. с. 134-136.
3. Жемчугова, И. О., Денисенко А. П. Специальные налоговые режимы, эффективность и перспективы // Символ науки. 2017. № 6. с. 64-66.
4. Ногина, О. А. О понятии и признаках специального налогового режима // Актуальные проблемы российского права. 2017. № 11 (84). с. 68-73.
5. Слепнева, Л. Р. Специальные налоговые режимы: фискальная роль и регулирующее значение для развития малого бизнеса / Л. Р. Слепнева // Известия Иркутской государственной экономической академии. — 2015. — Т. 25, No 5. — с. 812-817.

## Международный опыт социальной поддержки семей

Ахмедова Джума Магомедзагировна, студент  
Забайкальский государственный университет (г. Чита)

Все страны имеют направления политики и инфраструктуру для поддержки семьи, но в большинстве случаев эти меры не являются частью общей семейной политики или общей стратегии поддержки семьи. Семейная политика как отдельное направление провозглашена в небольшом количестве стран.

В разных странах понятие «семейная политика» трактуют неодинаково. Одни считают, что семейная политика должна распространяться только на те семьи, которые имеют детей или намерены их мать. Другие, следуя более широкого понимания, думают, что в сферу семейной политики относятся и меры, направленные на поддержку пожилого населения, родителей, организацию ухода за ними.

Семейная политика разных стран весьма разнообразна: одни, такие, например, как Франция, провозглашают законодательно оформленную семейную политику, другие, не провозглашая официально, активно ее вне-

дряют (Германия, Швеция), часть поддерживает все типы семей (Финляндия, Дания), а часть — защищает и поддерживает только бедные семьи [4].

Присутствующие различия между очевидной и скрытой политикой основано на существовании или отсутствии политических программ и целей, направленных на семью. Это различие не всегда заметно, потому что концепции различаются у разных участников, организаций и изменяются во времени. Можно предположить, что семьи находятся в лучшем положении в странах с очевидной семейной политики. Но пример скандинавских стран доказывает обратное. Так, семейные пособия и услуги в этих странах более развиты чем, например, в Германии, но при этом у них нет явных целей семейной политики в прямом смысле [5].

ЕС уделяет вопросам формирования и внедрения семейной политики в своих странах большое значение. Периодически проводятся конференции, семинары, рас-

пространяются публикации по этой проблематике, разрабатываются соответствующие рекомендации о необходимых мерах государственной поддержки семей. В целом за последние годы в странах ЕС происходит заметный сдвиг в расширении и совершенствовании государственной политики помощи семьям с детьми.

Общим для всех стран ЕС является признание семьи важнейшим социальным институтом, в котором рождаются и воспитываются новые поколения, где происходит их социализация, где эти поколения получают экономическую и психологическую поддержку.

В рамках социальной помощи осуществляются следующие мероприятия: медицинское обслуживание женщин в период беременности и рождения ребенка, предоставления и оплата декретных отпусков, наблюдение за здоровьем младенцев и детей младшего возраста, право на отпуск по уходу за ребенком (так называемая родительская отпуск), помощь на детей, налоговые льготы, кредиты под низкие проценты (или субсидии) для приобретения или аренды жилья. Во всех странах ЕС действуют службы планирования семьи.

Однако эти общие положения имеют время сложную дифференциацию в разных странах, вызванные рядом условий, сроков, возрастных ограничений и т. д.

Так, отпуск в связи с беременностью и родами полностью оплачивается работающим только в таких странах, как Германия, Франция, Люксембург, Нидерланды, Швеция; в некоторых странах (Бельгия, Дания, Испания, Ирландия, Италия) женщины получают от 50 до 90% заработка, гораздо меньше компенсируется вынужденное отсутствие на работе в Греции и Португалии. В Великобритании системы оплаты декретного отпуска особые: зависят от ряда причин, в частности продолжительности работы на одном месте.

В некоторых странах, в частности в Дании, Испании, Португалии полная оплата декретного отпуска гарантируется не всем работающим женщинам: имеют преимущество те, кто занят в государственном секторе, — они получают полную компенсацию. Хуже всего ситуация с выплатой декретных отпусков в Греции.

В некоторых странах декретный отпуск так или иначе оплачивается не только работающим, но и самозанятым, а в некоторых — и вообще неработающим женщинам — в основном в виде единовременного пособия.

Продолжительность отпуска в связи с беременностью и родами отличается большим разнообразием. Во всех без исключения государствах запрещено увольнение беременной женщины, а ее место работы на период декретного отпуска сохраняется. Во многих странах право возвращения на прежнее место работы распространяется на более длительный период.

Менее распространен такой вид поддержки семьи, как помощь в связи с рождением ребенка. Его выдают не всем женщинам и не во всех странах, например в Ирландии и Великобритании такую помощь могут получить только нуждающиеся семьи.

Во всех странах ЕС выплачивают семейные пособия на детей. Только в одних помощи отличаются универсальным характером, то есть ничем не обусловлены, а в других при его выплате учитываются доходы семьи. Универсальный характер имеют помощи в таких странах ЕС, как Австрия, Бельгия, Дания, Франция, Финляндия, Ирландия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Швеция, Великобритания. Полууниверсальный характер выплат существует в Германии. Здесь платят помощи практически всем, но начиная с второго ребенка размер пособия зависит от дохода семьи [2].

В некоторых государствах размер семейных пособий прогрессивно увеличивается по мере взросления ребенка, в некоторых — размер пособия зависит от очередности рождения ребенка. Максимальная сумма в большинстве случаев выплачивается на третьего-четвертого ребенка.

В большинстве стран Европейского Союза учитывается тот факт, что неполные семьи, как правило, менее обеспеченные, чем полные, и потому одиноким родителям предоставляются дополнительные налоговые льготы в виде снижения подоходного налога.

Сейчас во многих странах ЕС достигли высокого уровня развития программы защиты семейного дохода ниже установленного прожиточного минимума, финансируемых из бюджетных средств. В скандинавских странах, отличающихся наибольшей широтой охвата населения подобными программами, им предоставлен общегосударственный статус. В центральноевропейских странах такие программы действуют на региональном и местном уровнях. В государствах на юге Европы они почти полностью отсутствуют.

В США, в отличие от европейских стран, программы социальной защиты имеют другое экономическое и политическое содержание. Основной чертой нынешней семейной политики США является то, что семья сама беспокоится за свое благосостояние. США являются единственной капиталистической страной, не оказывающей помощи на детей и отпуска по беременности и родам, здесь не существует законодательно закрепленной политики государства по семей. Однако, в США достаточно развита система социального и экономического защиты населения, учитывающий семейный статус [4].

Рассмотрев опыт социальной поддержки семей в разных странах, приходим к выводу, что в последние годы происходит заметный сдвиг в расширении и совершенствовании государственной политики, нацеленной на улучшение жизни семей (особенно семей с детьми). Однако, такие тенденции имеют межнациональные особенности, социальная политика в разных странах приспособляется к национальным демографическим и экономическим реальностям, с которыми сталкивается современная семья. Даже в странах ЕС к воплощению в жизнь единых мер в проведении политики поддержки семьи по общей схеме еще далеко, возможности для дальнейшего улучшения условий жизни семей не исчерпаны и требуют более тесного сотрудничества во всех странах.

Литература:

1. Булахтин, М. А. Семейная политика польских консерваторов на современном этапе // Вестник Прикамского социального института. 2019. № 3 (84). с. 79-86.
2. Грибовский, В. Семейная политика евроскептиков Германии, Австрии и Швейцарии // Научно-аналитический вестник Института Европы РАН. 2019. № 3. с. 54-57.
3. Дунаева, Т. Ю. Роль социальной политики государства в контексте семейно-брачного поведения // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2018. № 3. с. 153-155.
4. Исупова, О. Г. Демографическая и семейная политика в разных странах: концептуальные подходы и практики // Демографическое обозрение. 2020. № 3. с. 51-58.
5. Мартин Шульц Семейная политика Германии в контексте решения демографических проблем // Вестник ПАГС. 2021. № 1. с. 4-11.

## Влияние пандемии COVID-19 на мировую экономику и международную логистику

Бабанов Андрей Борисович, кандидат экономических наук, доцент;

Павлова Екатерина Александровна, студент магистратуры

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

*В связи с COVID-19 в мировой экономике и международной логистике произошли изменения, затронувшие все уровни и сектора современной экономики. В статье рассматриваются ключевые изменения и то, как они отразились на действующей мировой экономике.*

*Ключевые слова:* мировая экономика, международная логистика, COVID-19, торговые отношения.

Мировая логистика всегда была уязвима в рамках потрясений, происходящих в основных странах-экспортерах. Некоторые из этих потрясений включают торговые войны, пандемии, такие как COVID-19, внутреннюю политическую нестабильность и т.д. Эта уязвимость особенно связана с факторами, которые могут помешать беспрепятственному потоку товаров и услуг из этих стран-экспортеров к их основным торговым партнерам-импортерам.

COVID-19 нарушил глобальную деятельность во всех секторах в экономике и отраслях. Сбои во многом связаны с мерами изоляции, принятыми и осуществляемыми странами во всем мире в качестве стратегии здравоохранения для смягчения воздействия пандемии на человеческое население. Остановка производства, ограничение передвижения людей и товаров, закрытие границ, логистика ограничения, а также замедление торговли и деловой активности являются следствием мер по изоляции COVID-19.

О пандемии COVID-19, которая началась в Ухане, Китай, впервые было сообщено в офис Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) в Китае 31 декабря 2019 г. По состоянию на 17 августа 2020 г. было зарегистрировано более 22,1 миллиона случаев. Появление вируса в Китае, который является одним из основных производственных и дистрибьюторских центров во всем мире, повлияло на поставки готовой продукции и полуфабри-

катов в страны по всему миру, которые зависят от Китая в торговле.

За последние полтора десятилетия Китай стал крупнейшим в мире экспортером товаров на сумму около 2,3 триллиона долларов США ежегодно экспортируется (по оценкам ВЭФ). На Китай приходится 16% от общего мирового экспорта. Вместе три крупнейших экспортера (Китай, США и Германия) в мире контролируют почти 30% общего мирового экспорта.

На Китай также приходится почти 20% мировых промежуточных продуктов. Это имеет последствия для иностранных производителей, которые зависят прямо или косвенно по стране на входы. Например, в период с 2018 по 2019 год более 65% от общего объема импорта Active Pharmaceutical Ingredients (API) были из Китая. В результате пандемии в Индии возникли задержки с поставками, производством и распространением своей фармацевтической продукции.

Во всем мире поставки критически важных предметов, таких как средства индивидуальной защиты (СИЗ) и другие медицинские изделия и оборудование, были ограничены из-за растущего спроса во всем мире и экспортных ограничений на эти товары во многих странах.

С введением запрета транспортный сектор, от которого зависит деятельность глобальной цепочки поставок, продолжает быть частично закрытым. Статистика показывает, что не менее 90 стран ввели карантин с марта

2020 г. в апреле 2020 года около 3,9 миллиарда человек находились в изоляции. [1]

Следовательно, были ограничения для бесперебойного функционирования глобальной цепи поставок, и это оказало негативное влияние на глобальный бизнес и промышленную деятельность.

Отрасль судоходства, на которую приходится около 90% мировой торговой деятельности, оцениваемой примерно в 12 триллионов долларов, пострадала от пандемии. ВТО подтвердила, что мировая торговля снизилась на 13-32% в год.

С точки зрения объема, к концу 2020 года сбои в цепочке поставок также повлияли на другие сектора, включая производство, розничную торговлю, строительство, и другие.

По данным ВТО, почти во всех регионах в 2020 году объемы торговли снизились, выражаясь двузначными числами, при этом наибольший спад наблюдался в экспорте из Северной Америки и Азии. Сегменты электроники и автомобилестроения пострадали больше всего из-за сложности их цепочки, стоимости производства и поставок.

COVID-19 также выявил уязвимость мировых цепочек поставок продовольствия. По данным Мировой продовольственной программы (WFP), к концу 2020 года пандемия может привести к острому голоду около 265 миллионов человек (по сравнению со 135 миллионами человек до COVID-19).

Финансовые последствия COVID-19 для торговли и цепочек поставок значительны. По данным Института экономики судоходства и логистики (ISL), индекс пропускной способности контейнеров, который измеряет количество людей и товаров, проходящих через морские порты еже-

дневно, снизился со 113,3 в январе 2020 года до 107,7 в мае 2020 года — снижение на 9,5%. [2]

Кроме того, Международная ассоциация авиаперевозок (IATA) заявила, что отраслевые тонно-километры грузовых авиаперевозок (СТК) упали на 15,3% в годовом исчислении за три месяца до апреля 2020 г. [3]

Объясняя далее, объемы грузов резко упали, из-за снижения объемов грузов и урожайности. Это означает, что морской и воздушный грузовой транспорт пострадал от COVID-19.

По оценкам Организации Объединенных Наций (UN), мировая торговля, по прогнозам, сократилась почти на 15% в 2020 году на фоне резкого сокращения глобального спроса и сбоя в мировых цепочках поставок. [4]

Всемирный банк подтвердил снижение мирового ВВП на 5,2% в 2020 году из-за COVID-19. Количество глобальных доходов и сбережений, доступных для финансирования производства и потребления, сократились на 5,2%. В связи с этим, уровень падения мировых закупок влечет за собой падение спроса на товары и сокращение активности компаний мировой логистики.

На микроуровне COVID-19 привело к потере рабочих мест, снижению доходов и снижению деловой активности. Впоследствии домохозяйствам требуется меньше товаров, что влияет на работу компаний в цепи поставок.

На данный момент нельзя найти ни одного сектора мировой экономики, который бы не пострадал от вируса COVID-19 и ограничительных мер, связанных с карантинном. На данном этапе вся мировая экономика и логистика испытывают перезапуск всех действующих процессов, а также ищет новые пути и методы решения, для качественной работы даже в рамках ограничительных мер.

#### Литература:

1. Коронавирус: половина человечества сейчас находится в изоляции, поскольку 90 стран призывают к изоляции // Euronews URL: <https://www.euronews.com/2020/04/02/coronavirus-in-europe-spain-s-death-toll-hits-10-000-after-record-950-new-deaths-in-24-hou> (дата обращения: 06.12.2021).
2. Индекс пропускной способности контейнеров RWI/ISL: снижение продолжается медленнее // Институт Экономики судоходства и логистики URL: <https://www.isl.org/en/containerindex/may-2020> (дата обращения: 06.12.2021).
3. Карта грузовых перевозок // Международная ассоциация воздушного транспорта URL: <https://www.iata.org/en/iata-repository/publications/economic-reports/cargo-chartbook---q2-2020/> (дата обращения: 06.12.2021).
4. COVID-19 сократит объем мировой экономики на 8,5 триллиона долларов в течение следующих двух лет // Департамент по экономическим и социальным вопросам ООН URL: <https://www.un.org/development/desa/en/news/policy/wesp-mid-2020-report.html> (дата обращения: 06.12.2021).



## Факторы повышения конкурентоспособности предприятия в условиях цифровой трансформации

Бабанов Андрей Борисович, кандидат экономических наук, доцент;

Шаваев Рустам Ханафиевич, студент магистратуры

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

*Цифровая трансформация осознается бизнесом как вполне реальная сила в рыночной борьбе за устойчивые позиции и клиентов. Целью статьи является определение основных факторов повышения конкурентоспособности предприятия в условиях цифровой трансформации. Внешние и внутренние факторы реализуются на уровне рыночной, отраслевой, технико-технологической, организационно-управленческой, финансово-экономической, экологической и территориальной подсистем.*

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, факторы, цифровизация, информационная нагрузка, устойчивость, цифровое лидерство, стратегии технологического прорыва.

В условиях геополитической энтропии конкурентная борьба предприятий на мировом рынке связана с активным поиском новых стратегий, методов и технологии мониторинга, оценки и анализа процессов и явлений для выработки рекомендаций по обеспечению устойчивого развития, адаптированного к релевантным условиям новой экономической среды. В нестабильных условиях, к которым добавляется цифровая трансформация, возрастает ценность выявления факторов повышения конкурентоспособности предприятий и инструментов формирования устойчивых конкурентных преимуществ.

В этой связи целью статьи является выявление основных факторов повышения конкурентоспособности предприятия в условиях цифровой трансформации.

Проблемы выявления факторов повышения конкурентоспособности в условиях цифровизации исследуют ученые Антонова А.А., Саулин А.Д., Асаул В.В., Кошечев В.А., Цветков Ю.А., Башкинцева Е.И., Князькина Е.В., Габалова Е.Б., Тегетаева О.Р., Никулин Р.А., Лифшиц А.С., Жерелова А.А., Морозов М.А., Морозова Н.С., Шестов А.Вл., Хабарова И.А., Хабаров Д.А., Мисостов Ю.О., Кустачева Н.С., Щетинина Е.Д., Сухобрус А.В.

Высокий динамизм научно-технического прогресса и рост интеллектуальной, информационной и инновационной насыщенности труда и производства обостряют конкуренцию на различных рынках, в отраслях и сегментах. Конкуренция как исходное понятие в изучении конкурентоспособности представляет собой рисковую состязательность хозяйствующих субъектов, предпринимателей, когда сталкиваются интересы и самостоятельные действия, ограничиваются возможности каждого бизнеса по воздействию на общие условия обращения товаров на рынке, по-разному стимулируются производственные масштабы товаров для потребителей.

Конкурентоспособность ученые характеризуют как устойчивую способность компании к приобретению, сохранению и увеличению доли на рынке на основе востребованного потребителями товара и возможности сво-

временно и качественно реагировать на изменения условий рынка. Повышение конкурентоспособности предполагает активизацию позиционирования на рынке, выявление внутренних резервов, использование инновационного подхода в управлении ресурсами, процессами и событиями с позиции динамики и концентрации позитивных изменений [5]. В цифровой экономике конкурентоспособность предстает в виде динамичной, емкой и прогрессивной способности предприятия осуществлять успешную хозяйственную деятельность на рынке в конкурентной среде на основе эффективного формирования и использования интеллектуального, трудового, технологического, информационного и кадрового потенциала в условиях рыночной энтропии, асимметрии информации, напряженности и рисков [7].

Антонова А.А. и Саулин А.Д. считают, что инновационная активность, инновационный потенциал, уникальная новизна товара радикально повышают конкурентоспособность предприятия, создают рыночные преимущества с гибким позиционированием и поиском своего клиента [1]. В этой связи цифровизация является технологической частью и инструментом новых экономических отношений в условиях определения инновационно-технологического прорыва. Цифровизация повышает эффективность, снижает информационные затраты, ускоряется все бизнес-процессы, в том числе коммуникационные, способствует экономии времени при реагировании на вызовы рынка, на разработку и внедрение инноваций [1].

Основным ресурсом цифровой экономики, по мнению Морозов М.А., становится информация, в соответствии с этим информационная инфраструктура и информационная безопасность также будут ключевым фактором конкурентоспособности [6]. Информационная инфраструктура обеспечивает формирование, функционирование и развитие информационной бизнес-среды и средств информационного взаимодействия всех субъектов экономической деятельности. Основными компонентами информационной структуры являются информаци-

онные ресурсы и средства информационного взаимодействия [6]

В эпоху цифровизации информация становится всеобщим фактором конкурентоспособности на всех рынках без исключения. Неограниченный доступ к большим объемам данных (Big Data) создает для компаний уникальные конкурентные преимущества, прежде всего, за счет того, что они получают возможность генерировать новые знания о рынках, передовых технологиях, направлениях развития. В этом случае можно говорить о наличии глобальных конкурентных преимуществ этих информационных компаний, которые практически недостижимы для других участников рынка [6].

Современные конкурентные преимущества во многом определяются уровнем развития информационно-коммуникационных технологий. Факторы конкурентоспособ-

ности делятся на внутренние и внешние, где внутренние полностью определяются руководством предприятия, а внешние в малой степени зависят от предприятия и зависят от внешней среды, ситуации в стране, управленческих и политических решений высших органов власти [3].

При изыскании конкурентных преимуществ в виде концентрированного проявления интегрированных свойств превосходства бизнес-структуры над конкурентами в экономической, технической, организационных сферах деятельности предприятия, оценка и измерение конкурентоспособности проводится по экономическим показателям выручки, прибыли, рентабельности, операционной эффективности и стратегического позиционирования, синергетической эффективности. В таблице 1 собраны основные факторы повышения конкурентоспособности предприятий.

Таблица 1. Группировки факторов конкурентоспособности предприятий

Подсистема	Факторы	Факторы	
		Внешние	Внутренние
Технико-технологическая	Состояние, обеспеченность и качество средств труда, прогрессивность технологических процессов, степень использования и обновления средств производства	Государственная внешняя, торговая, таможенная, валютная и налоговая политика по экспорту и импорту;	Производственная и организационная структура предприятия;
Организационно-управленческая	формы организации производства и труда, система оплаты труда, организационная структура управления, система планирования, учета и контроля	Уровень и перспективы развития экономики страны;	Технологии;
Финансово-экономическая	Совокупная, системная и индивидуальная эффективность текущих затрат, использования средств производства, использования живого труда, производительность, финансовая устойчивость и результативность процесса производства	Уровень развития инфраструктуры в стране;	Размеры сформированной базы клиентов;
Природно-географическая	условия добычи качества сырья, логистическая и транспортная инфраструктура, экологические риски и климатические условия	Развитие научно-технологического потенциала;	Репутация, имидж и эффективная конкурентная стратегия;
Отраслевая	эффективность организации отрасли, качество информационной и нормативно методической базы, модели управления отрасли, степень унификации, стандартизации и сертификации отраслевой продукции, состояние инновационной деятельности, инновационная активность, научно-технический потенциал отрасли	Основные характеристики рынка по зрелости, конъюнктуре и отраслевым особенностям;	Учет и регулирование производственных процессов;
Рыночная	доступность ресурсных рынков и новых технологий, уникальность и эксклюзивность производимых товаров, модели каналов и эффективность системы стимулирования сбыта	Международные связи и партнерские отношения в глобальной среде.	Уровень информационной обеспеченности подразделений, аналитических и управленческих систем.

Никулин Р.А., анализируя трансформацию факторов конкурентоспособности в условиях цифровой экономики, подчеркивает важность стимулирования развития новых

технологий [7]. В связи с чем для каждого предприятия имеет значение оптимальное распределение бюджетных средств на развитие науки, техники и инноваций, раз-

витие государственно-частного партнерства. На бизнес и предприятия влияют также создание и укрепление институциональной структуры, моделирование форм стимулирования и повышения значимости знаний для поддержки местных, национальных и региональных усилий в области исследований и разработок, науки и техники; сотрудничество и взаимодействие между научно-исследовательскими учреждениями и частным сектором в области науки и техники [7].

Важность поддержания конкурентоспособности путем лидерства в управлении формированием интеллектуального капитала и нематериальных активов в результате разработки действенных механизмов генерации, накопления, трансфера (обмена) и коммерциализации знания; превосходства в управлении отношениями и основными бизнес-процессами; превосходства во внедрении собственных (или привлеченных) инновационных технологий, в формировании инновационной внутренней среды, в использовании интеллектуально-творческого потенциала персонала, в повышении эффективности коммуникационного капитала. Немаловажна и роль развития динамических способностей, связанных с быстрой адаптацией фирмы к изменениям внешней среды, рыночной конъюнктуры с учетом наиболее перспективных направлений научно-технического развития [10].

В исследованиях ученых Асаул В.В., Кошечева В.А. и Цветкова Ю.А. выделяются три уровня воздействия на конкурентоспособность предприятий в переходный период построения цифровой экономики: 1) специалист-работник-личность, 2) предприятие с ресурсами, мотивированными кадрами и благоприятной внутренней средой, 3) государство как система институтов инновационного и цифрового развития [2]. Повышение конкурентоспособности страны и бизнеса базируется на создании сбалансированных стимулов и мотивов, сильной корпоративной культуре, в том числе инновационно-цифровой, на когнитивно-творческом, интеллектуально-компетентном потенциале. Исследователи предлагают для измерения цифровизации три группы укрупненных метрик: 1) цифровые активы; 2) цифровых технологий; 3) цифровые трудовые ресурсы [2]. Положительными эффектами от совокупного использования активов, технологий и труда является расширение производства и повышение эффективности на основе автоматизации, увеличения коммуникационных связей; повышение объема, качества и скорости передачи информации и принятия управленческих решений [2].

По нашему мнению, перспективными путями обеспечения конкурентоспособности бизнес-структуры являются дифференциация усилий и формирование четких конкурентных преимуществ, создание и развитие ин-

новационной ориентации, внедрение менеджмента качества, осуществление постоянного цифровизированного мониторинга и диагностики внешней и внутренней среды. Для решения задач конкурентоспособности предприятиям следует внедрять интегрированные цифровые технологии: интеллектуальные устройства и промышленный интернет вещей, цифровые копии (цифровой двойник), Big Data, нейросети, искусственный интеллект, облачные технологии, роботов, аддитивное производство и 3D-печать, виртуальную и дополненную реальность; технологии Bio Tech, GovTech, CRM & BPM [4].

Цифровизация является инструментом диагностики, мониторинга и анализа состояния факторов и перспектив. Важнейшим условием является непрерывный мониторинг состояния внешней и внутренней среды: применение диагностических методов позволяет постоянно осуществлять контроль за состоянием организации и изучать воздействие составляющих внешней среды на ее устойчивость и эффективность [5]. Мегатренд цифровизации рабочего информационного пространства, в том числе его оптимизации, все больше оказывает влияние на деятельность современных компаний, обращая их к инновационным инструментам обработки, визуализации анализа данных с помощью программного обеспечения. По мнению экспертов, с 2017 г. российский рынок BI-решений продолжает расти и развиваться в среднем по 10-15% в год. Термин BI применяется для обозначения компьютерных методов и инструментов при переводе транзакционной деловой информации в человекочитаемую форму, пригодную для бизнес-анализа [5].

Итак, повышение конкурентоспособности предприятия на рынке связано с выявлением внутренних резервов организации и управления, эффективным использованием ресурсов, снижением затрат, расширением ассортимента и позиций на рынке на основе процессных и продуктовых инноваций, с качеством принятия управленческих решений, цифровой трансформацией условий и среды развития предприятия. Основными факторами повышения конкурентоспособности в условиях цифровой трансформации являются электронно-сетевые институты, реализующие новые возможности (индустрия информации, электронная демократия, электронное правительство, политический краудсорсинг). Стратегически важной задачей остается создание цифровых платформ управления экономикой, для поддержки стартапов, развития инновационных предприятий с ориентацией на международные рынки, введение сквозной автоматизации всех основных производственно-экономических отношений, мобилизация знаний и компетенций, расширение занятости в высокотехнологичных отраслях.

#### Литература:

1. Антонова, А.А., Саулин А.Д. Методические аспекты оценки конкурентоспособности предприятий/Современный менеджмент: проблемы и перспективы: Сборник статей по итогам XVI международной научно-практи-

- ческой конференции «Современный менеджмент: проблемы и перспективы»/под ред. Е. А. Горбашко, И. В. Федосеева. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2021. 933 с. с. 111-117.
2. Асаул, В. В., Кошечев В. А., Цветков Ю. А. Оценка конкурентоспособности организаций в условиях цифровой экономики // Вопросы инновационной экономики. 2020. № 1. с. 533-547.
  3. Башкинцева, Е. И., Князькина Е. В. Качество продукции как фактор конкурентоспособности предприятия в современных условиях // Science Time. 2017. № 5 (41). с. 13-18.
  4. Габалова, Е. Б., Тегетаева О. Р. Конкурентоспособность предприятий в условиях цифровой экономики // Modern Science. 2021. № 6-2. с. 42-44.
  5. Лифшиц, А. С., Жерелова А. А. Конкурентоспособность предприятий в кризисных условиях: оценка и резервы роста // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. 2020. № 2 (44). с. 31-39.
  6. Морозов, М. А., Морозова Н. С. Ключевые факторы конкурентоспособности в условиях цифровой экономики // Теория и практика развития предпринимательства: современные концепции, цифровые технологии и эффективная система.
  7. Материалы VI Международного научного конгресса. Под научной редакцией А. В. Шарковой, О. Н. Васильевой, Б. Оторовой. 2018. с. 380-383.
  8. Никулин, Р. А. Трансформация факторов конкурентоспособности в условиях цифровой экономики // Вестник РУК. 2019. № 1 (35). с. 56-64.
  9. Петриченко, Н. Д., Шестов А. В. Способы повышения конкурентоспособности организации на рынке // Научные междисциплинарные исследования. 2021. № 1. с. 129-132.
  10. Хабарова, И. А., Хабаров Д. А., Мисостов Ю. О., Кустачева Н. С. Повышение конкурентоспособности предприятия в современных условиях // Международный журнал прикладных наук и технологий «Integral». 2021. № 2. с. 163-170.
  11. Щетинина, Е. Д., Сухобрус А. В. Развитие коммуникаций между участниками процесса импортозамещения, как фактор повышения конкурентоспособности отечественной продукции // Белгородский экономический вестник. 2017. № 1 (85). с. 90-95.

## Методика анализа налоговой нагрузки предприятия

Батыршина Алина Арсеновна, студент

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

Важнейшей деятельностью любого предприятия являются налоговые обязательства. Для того чтобы предприятию правильно определить, насколько существующая налоговая система обременительна для предприятия и сколько денежных средств отвлекают платежи в бюджет, используется термин «налоговая нагрузка».

Согласно Приказу ФНС РФ от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012) «Об утверждении концепции системы планирования выездных налоговых проверок») термин налоговая нагрузка трактуется как отношение суммы уплаченных налогов согласно данным отчетности налоговых органов к выручке, которая определена по данным Госкомстата (т.е. по данным отчета о финансовых результатах, без НДС) [1].

При определении налоговой нагрузки учитываются не только определенные действующими законами налоги, но и другие платежи, которые носят налоговый характер. К ним относятся страховые взносы в органы социального страхования и обеспечения. При расчете налоговой на-

грузки также подлежат учету штрафы и пени, которые связаны с отчислением платежей. Для расчета берутся начисленные за год налоги. Также принимаются в расчет налоги, которые начислены в качестве налогового агента, например, НДС (Приказ ФНС РФ от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012) «Об утверждении концепции системы планирования выездных налоговых проверок») [1].

Цель анализа налоговой нагрузки — выявление резервов повышения эффективности деятельности организации, связанных с формированием и погашением налоговых обязательств [2, с. 256].

Источником информации для определения налоговой нагрузки являются данные налогового и бухгалтерского учета.

Учеными-экономистами предложены разные методики расчета налоговой нагрузки. Основной идеей каждой методики является сделать показатель налоговой нагрузки предприятия универсальным, который позволит сравнивать уровень налогообложения в различных отраслях

народного хозяйства [5, с. 335]. Практическая ценность разных методик заключается в том, что они учитывают влияние изменения числа налогов, их ставок и льгот на уровень налогообложения.

Далее рассмотрены некоторые из них.

Методика 1. Общепринятой методикой расчета налоговой нагрузки на предприятие является порядок расчета, который разработан Минфином России (таблица 1).

Таблица 1. Методика налоговой нагрузки по методологии Минфина России [6, с. 121]

Расчет	Комментарии
$HN = (HNP / +VD) \times 100\%$ , где HN — налоговая нагрузка на организацию; НП — общая сумма всех уплаченных налогов; В — выручка от реализации продукции (работ, услуг); ВД — прочие доходы.	Данный расчет не позволяет определить влияние изменения структуры налогов на показатель налогового бремени, т. к. налоговая нагрузка, определенная по данной методике характеризует только налогообъемность производства продукции (работ или услуг) и не может дать реальной картины налогового бремени налогоплательщика.

Методика 2. Расчет налоговой нагрузки по методике ФНС, который определен Приказом ФНС РФ от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012) «Об утверждении

концепции системы планирования выездных налоговых проверок» (таблица 2).

Таблица 2. Порядок расчета налоговой нагрузки по методике ФНС [1]

Расчет	Комментарии
$HN = \frac{HNP}{\text{Выручка без НДС}} \times 100\%$ где HN — налоговая нагрузка, НП — налоговые платежи, уплаченные организацией.	Налоговая нагрузка ниже среднеотраслевой является одним из оснований включения организации в план выездных проверок. При этом низкая налоговая нагрузка может быть в случаях модернизации или расширения производства или временных трудностей организации, приводящих к нулевой или близкой к нулю прибыли.

Методика 3. Кирова Е. А. предложила методику расчета налоговой нагрузки, по которой:

— к сумме уплаченных налогов и платежей в бюджет и органы социального страхования и обеспечения прибавляется сумма недоимки по налоговым платежам, т. е., налоговая нагрузка рассчитывается по сумме начисленных платежей;

— в сумму налогов не подлежит включению налог на доходы физических лиц, т. к. его уплачивают работники предприятия, а сама организация занимается только его перечислением в бюджет;

— сумма косвенных налогов, которые подлежат перечислению в бюджет, включается в состав налоговых платежей при расчете, т. к. они оказывают существенное влияние на финансовую устойчивость предприятия;

— сумма налогов подлежит соотношению с вновь созданной предприятием стоимостью продукции, которая рассчитывается как разность добавленной стоимости и амортизации [4, с. 12].

Согласно данной методике, налоговая нагрузка делится на абсолютную и относительную.

Проведенный анализ методик расчета налоговой нагрузки предприятия показывает, что предприятиям необходимо использовать комплексный подход к определению налоговой нагрузки, что позволит более точно оценить налоговые обязательства предприятия и определить их влияние на финансовое состояние.

Оценка влияния налогообложения на финансовое состояние коммерческой организации производится с помощью коэффициентов, приведенных в таблице 3.

Таблица 3. Общие показатели, характеризующие уровень налогообложения

Показатель	Методика расчета
Коэффициент налоговой платежеспособности	$K_{hn} = DC / NO$ , где $K_{hn}$ — коэффициент налоговой платежеспособности; DC — денежные средства и их эквиваленты; NO — налоговые обязательства

Коэффициент налоговой оборачиваемости	$K_{но} = Д/НО$ , где $K_{но}$ — коэффициент оборачиваемости налоговых затрат; Д — доходы; НО — налоговые обязательства
Валовая налоговая рентабельность в отношении налоговых обязательств	$K_{нр} = П/НЗ$ , где $K_{нр}$ — коэффициент валовой налоговой рентабельности; П — валовая прибыль; НЗ — величина налоговых затрат, в знаменателе дроби вместо НЗ может использоваться величина НО — налоговых обязательств.
Налоговая рентабельность продаж (налогоотдача) в отношении налоговых обязательств	$K_{нр} = П/НЗ$ , где $K_{нр}$ — коэффициент налоговой рентабельности продаж; П — прибыль от продаж; НЗ — величина налоговых затрат, в знаменателе дроби вместо НЗ может использоваться величина НО — налоговых обязательств.
Налоговая рентабельность до налогообложения в отношении налоговых обязательств	$K_{нр} = П/НЗ$ , где $K_{нр}$ — коэффициент налоговой рентабельности до налогообложения; П — прибыль до налогообложения; НЗ — величина налоговых затрат, в знаменателе дроби вместо НЗ может использоваться величина НО — налоговых обязательств.
Чистая налоговая рентабельность в отношении налоговых обязательств	$K_{нр} = П/НЗ$ , где $K_{нр}$ — коэффициент чистой налоговой рентабельности; П — чистая прибыль; НЗ — величина налоговых затрат, в знаменателе дроби вместо НЗ может использоваться величина НО — налоговых обязательств.

Таким образом, проведенный анализ методик расчета налоговой нагрузки предприятия показывает, что, несмотря на различия в подходах, данные, полученные в результате применения рассмотренных методик, можно использовать для проведения мероприятий по налоговому планированию и налоговой оптимизации, как налогоплательщиками, так и государством.

пользовать для проведения мероприятий по налоговому планированию и налоговой оптимизации, как налогоплательщиками, так и государством.

#### Литература:

1. Об утверждении концепции системы планирования выездных налоговых проверок: приказ ФНС РФ от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@; ред. от 10.05.2012 // СПС КонсультантПлюс. Законодательство. — URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 25.11.2021).
2. Анализ финансовой отчетности: учебник/ред. М. А. Вахрушина. — Москва: Вузовский учебник, 2020. — 367 с.
3. Горшкова, Л. Л. Определение налоговой нагрузки на организацию/Л. Л. Горшкова // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. — 2020. — № 12. — с. 7-10.
4. Кирова, Е. А. Методология определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты/Е. А. Кирова // Финансы.—2020. — № 9. — с. 12-14.
5. Пелькова, С. В. Анализ методик расчета налоговой нагрузки организации/С. В. Пелькова, Т. А. Савина // Современная налоговая система: состояние, проблемы и перспективы развития: межвузовский сб. науч. тр. с международным участием./под ред. М. К. Аристарховой. — Вып. 3.-Уфа: УГАТУ. 2020. — 354 с.
6. Чипуренко, Е. В. Налоговая нагрузка предприятия: анализ, расчет, управление/Е. В. Чипуренко. — М.: Налоговый вестник, 2020. — 464 с.

## Организация и ведение персонифицированного учета застрахованных лиц

Белецкая Светлана Александровна, заместитель директора по учебно-воспитательной работе;  
Тарасова Александра Александровна, заместитель директора по учебно-воспитательной работе  
Профессиональный колледж (структурное подразделение) Дальневосточного федерального университета (г. Владивосток)

*В рамках исследования рассмотрены нормативно-правовые акты, помимо этого, определены ключевые принципы организации и ведения, функции, задачи и основные особенности персонифицированного учета застрахованных лиц.*

*Ключевые слова: персонифицированный учет застрахованных лиц, принципы, задачи, функции.*

Система пенсионного страхования на современном этапе является организованным финансовым институтом, обеспечивающим выполнение долгосрочных государственных пенсионных обязательств. Наряду с выполнением функции по оперативному наполнению финансовых ресурсов для текущей выплаты государственных пенсий Пенсионный фонд РФ выполняет функцию по регистрации и учету застрахованных лиц, проверке достоверности, накоплению и надлежащему хранению их пенсионных обязательств от имени государства.

Прежде всего, следует выделить нормативно-правовую и методологическую основу индивидуального (персонифицированного) учета составляют:

Конституция Российской Федерации [1],

Федеральный закон от 01.04.1996 г. № 27-ФЗ (ред. от 24.02.2021 г.) «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования» [2];

иные нормативные правовые акты Российской Федерации в данной области [3, 4].

Пенсионный фонд осуществляет работу в части реализации международных соглашений, и ведет программы государственного софинансирования пенсионных накоплений [5].

Индивидуальный (персонифицированный) учет страховых взносов занятого населения призван содействовать решению ряда принципиальных проблем, представленных на рисунке 1.

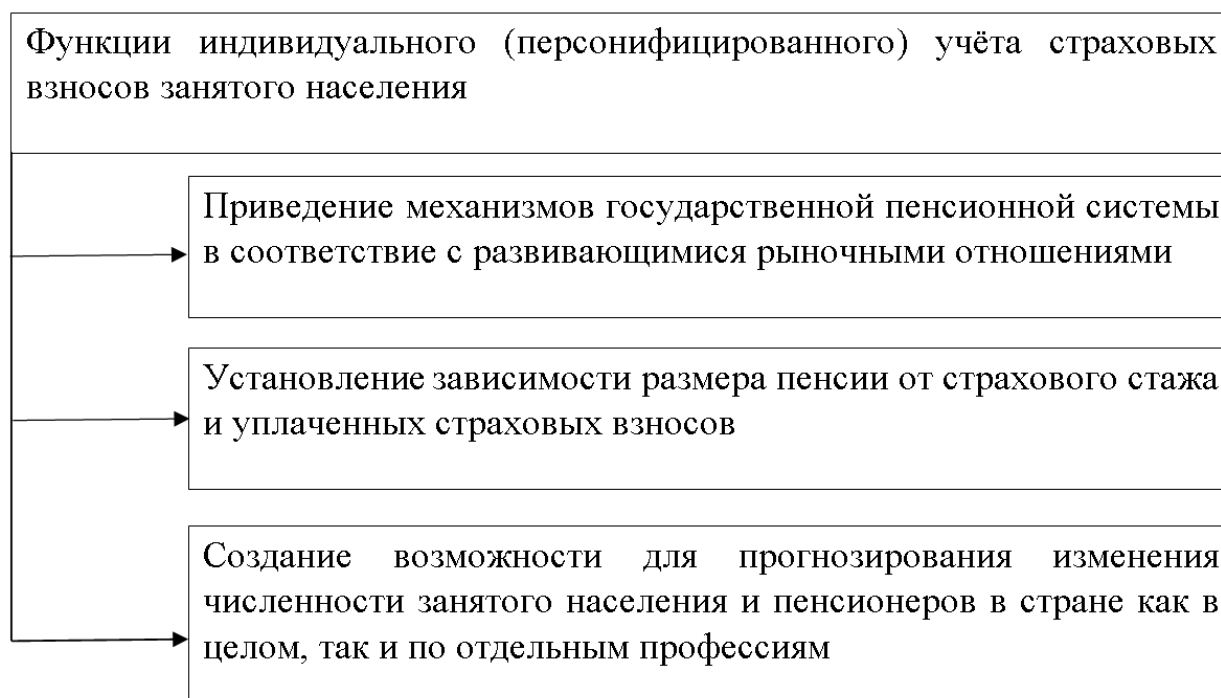


Рис. 1. Функции индивидуального (персонифицированного) учёта страховых взносов занятого населения

Персонифицированный учёт страховых взносов занятого населения является составной частью в рамках механизма решения проблемы экономического обоснования уровня дифференциации размера трудовой пенсии и формирует экономические предпосылки корректировки порядка перерасчета размера пенсии

с учетом инфляционного роста стоимости жизни исходя из конкретных особенностей уплаты взноса каждым гражданином.

Основные задачи Пенсионным фондом РФ:

— сбор и аккумуляция страховых взносов, финансирование расходов в соответствии с назначением ПФР;

— организация работы по взысканию с работодателей и граждан, виновных в причинении вреда здоровью работников и других граждан, сумм государственных пенсий по инвалидности вследствие трудового увечья, профессионального заболевания или по случаю потери кормильца;

— капитализация средств ПФР, а также привлечение в него добровольных взносов (в том числе валютных ценностей) физических и юридических лиц;

— контроль с участием налоговых органов за своевременным и полным поступлением в ПФР страховых взносов, а также за правильным и рациональным расходованием его средств;

— межгосударственное и международное сотрудничество РФ по вопросам, относящимся к компетенции ПФР, участие в разработке и реализации в установленном законом порядке межгосударственных и международных договоров и соглашений по вопросам пенсий и пособий.

Следует отметить особенности деятельности Пенсионного фонда РФ:

— фонд запланирован органами власти и управления, и имеет строгую целевую направленность;

— денежные средства фонда используются для финансирования государственных расходов, не включенных в бюджет;

— формируется в основном за счет обязательных отчислений юридических и физических лиц;

— страховые взносы в фонды и взаимоотношения, возникающие при их уплате, имеют налоговую природу, тарифы взносов устанавливаются государством и являются обязательными;

— на отношения, связанные с исчислением, уплатой и взысканием взносов в фонд, распространено большинство норм и положений Налогового Кодекса РФ;

— денежные ресурсы фонда находятся в государственной собственности, они не входят в состав бюджетов, а также других фондов и не подлежат изъятию на какие-либо цели, прямо не предусмотренные законом;

— расходование средств из фонда осуществляется по распоряжению Правительства или специально уполномоченного органа (Правление фонда).

Пенсионный фонд Российской Федерации и его территориальные органы в соответствии с Федеральным законом от 27 июля 2010 г. № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» осуществляют предоставление гражданам государственных услуг [6].

В соответствии с законодательством Российской Федерации за получением отдельных государственных услуг ПФР граждане могут обращаться и в многофункциональные центры предоставления государственных и муниципальных услуг. ПФР уделяет большое внимание вопросам предоставления государственных услуг в электронном виде.

Особое внимание в деятельности Пенсионного фонда уделяется консультированию граждан в центре консультации на официальном сайте ПФР. Центр консультации

решает общие вопросы. Любые вопросы связанные с персональными данными можно решить через онлайн приемную, посредством электронного обращения, или обратиться в клиентскую службу по месту жительства, или направить письмо с обращением почтой России.

В рамках взаимодействия с застрахованными лицами органы Пенсионного фонда Российской Федерации обязаны обеспечивать своевременное включение в соответствующие индивидуальные лицевые счета сведений, представленных налоговыми органами и страхователями, в том числе физическими лицами, самостоятельно уплачивающими страховые взносы, разъяснять зарегистрированным лицам и страхователям их права и обязанности, технологию индивидуального (персонифицированного) учета, порядок заполнения форм и представления сведений, информировать застрахованных лиц о внесенных в их индивидуальные лицевые счета изменениях, а также предоставлять зарегистрированному лицу доступ к информационной системе «личный кабинет зарегистрированного лица».

В целях персонифицированного учета сведений о застрахованных лицах Пенсионный фонд осуществляет информационное взаимодействие с федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным по контролю и надзору в области налогов и сборов, территориальными фондами и иными организациями. Пенсионный фонд осуществляет информационное взаимодействие с территориальными органами, налоговыми органами, органами записи актов гражданского состояния, медицинскими организациями, страховыми медицинскими организациями и военными комиссариатами и другими организациями осуществляющими учет персонифицированных данных.

В рамках исследования были получены следующие результаты: лицами.

На сегодняшний день Пенсионный фонд России выполняет поручения, возложенные на него государством: забота о старшем поколении, обеспечение граждан в сфере обязательного социального страхования.

Особенностью индивидуального (персонифицированного) учета, является, то, что данные о размере заработка застрахованных не могут быть завышены.

Основные принципы индивидуального учета сведений о застрахованных лицах Российской Федерации: единства правоотношений, всеобщности, доступности, использования сведений, доступности сведений, осуществления индивидуального учета.

Система индивидуального (персонифицированного) учета предполагает взаимодействие Пенсионного фонда, в рамках которого органы Пенсионного фонда Российской Федерации обязаны обеспечивать своевременное включение в соответствующие индивидуальные лицевые счета сведений, представленных налоговыми органами и страхователями, в том числе физическими лицами, самостоятельно уплачивающими страховые взносы.

Пенсионный фонд осуществляет информационное взаимодействие с различными органами. Информационное взаимодействие при ведении персонифицирован-



ного учета сведений о застрахованных лицах и страхователях осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 29.11.2010 № 326-ФЗ «Об обязательном страховании в Российской Федерации».

Литература:

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_28399/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/)
2. Федеральный закон от 01.04.1996 г. № 27-ФЗ «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе государственного пенсионного страхования» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/document/cons>
3. Указ Президента РФ от 27 сентября 2000 г. № 1709 «О мерах по совершенствованию управления государственным пенсионным обеспечением в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/document/cons>
4. Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» осуществляют предоставление гражданам государственных услуг [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/document/cons>
5. Полонский, Ю. «Пенсионный фонд Российской Федерации (России). Порядок уплаты страховых взносов работодателями и гражданами: Комментарий». // — М.: Издательство «Ось-89», 2017. — 36 с.
6. Соловьев, А. К. «Финансовая система государственного пенсионного страхования в России: Монография». // — М.: Издательство «Финансы и статистика», 2012. — 412 с.

## Организация транспортной безопасности в организации

Белецкая Светлана Александровна, заместитель директора по учебно-воспитательной работе;  
Тарасова Александра Александровна, заместитель директора по учебно-воспитательной работе  
Профессиональный колледж (структурное подразделение) Дальневосточного федерального университета (г. Владивосток)

*Рассмотрены теоретические основы, нормативно-правовая база организации транспортной безопасности в РФ. Проведен анализ системы обеспечения транспортной безопасности ООО «Дальневосточная транспортно-экспедиторская компания», предложены рекомендации по совершенствованию.*

**Ключевые слова:** организация транспортной безопасности, ООО «Дальневосточная транспортно-экспедиторская компания», транспортная безопасность компании, рекомендации по совершенствованию.

**Т**ранспортная безопасность в первую очередь рассматривается как состояние защищённости объектов транспортной инфраструктуры и транспортных средств от актов незаконного вмешательства. Актом незаконного вмешательства, считается противоправное действие или бездействие, в том числе террористический акт.

Система правовых, экономических, организационных и иных мер в сфере транспортной безопасности определена государством на законодательном уровне.

Цель исследования: изучить организацию транспортной безопасности в ООО «Дальневосточная транспортно-экспедиторская компания».

Транспортная безопасность — состояние защищенности объектов транспортной инфраструктуры и транспортных средств от актов незаконного вмешательства [3].

Целями обеспечения транспортной безопасности является устойчивое и безопасное функционирование транспортного комплекса, защита интересов личности, общества и государства в сфере транспортного комплекса,

объектов и субъектов транспортной инфраструктуры от актов незаконного вмешательства.

Основные принципы обеспечения транспортной безопасности представлены на Рисунке 1 [3].

Правовую основу транспортной безопасности составляет достаточное количество нормативно-правовых актов разного уровня, федерального, регионального, актов органов местного самоуправления, призванных обеспечить защиту от любых форм незаконного вмешательства в сфере функционирования транспорта, основные из них представлены в Таблице 1.

Согласно статьи 72 Конституции Российской Федерации к совместному ведению Российской Федерации и субъектов РФ обеспечение правопорядка, общественной безопасности, экологической безопасности, борьбу с катастрофами и ликвидацию их последствий, в том числе в области транспортной деятельности [2].

В целях определения степени защищенности объекта транспортной инфраструктуры и транспортных средств от потенциальных угроз совершения актов незаконного

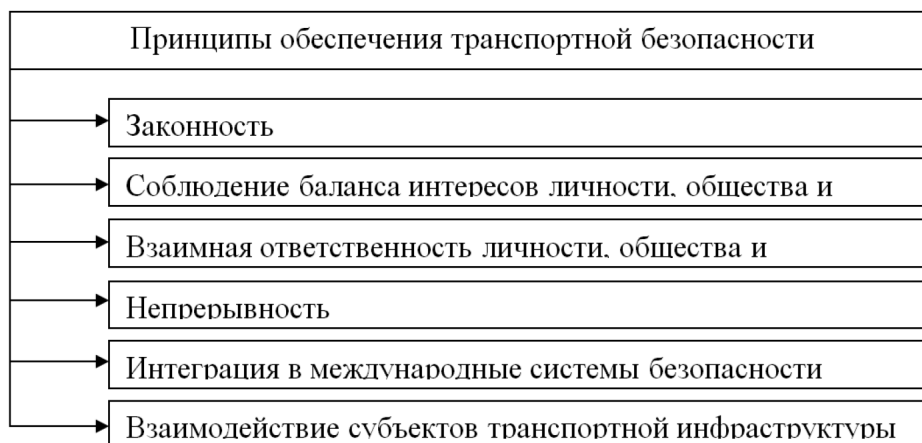


Рис. 1. Принципы обеспечения транспортной безопасности

Таблица 1. Правовое регулирование транспортной безопасности

№	Наименование нормативного акта	Номер, дата нормативного акта
1	Конституция Российской Федерации	от 12.12.1993 г. с изменениями, от 01.07.2020 г.
2	Уголовный кодекс Российской Федерации	от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 05.04.2021 г.
3	Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях	от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 05.04.2021 г.)
4	Федеральный закон «О транспортной безопасности»	№ 16-ФЗ от 09.02.2007 г. (в редакции от 02.12.2019)
5	Постановление Правительства РФ «Об утверждении Положения о Федеральном дорожном агентстве»	№ 374 от 23.07.2004 г. (в редакции ПП РФ от 27.12.2014 г. № 1581)
6	Постановление Правительства РФ «О внесении изменений в некоторые акты Правительства РФ».	№ 671 от 17.07.2014 г.
7	Постановление Правительства РФ года «Об уровнях безопасности объектов транспортной инфраструктуры и транспортных средств и о порядке их объявления (установления)»	№ 940 от 10.12.2008 г.
8	Постановление Правительства РФ «Об утверждении Правил аккредитации юридических лиц для проведения оценки уязвимости объектов транспортной инфраструктуры и транспортных средств»	№ 289 от 31.03.2009 г. (в редакции Постановления Правительства РФ от 28.01.2015 г. № 65)
9	Постановление Правительства РФ «Об утверждении Правил перевозок пассажиров и багажа автомобильным транспортом и городским наземным электрическим транспортом»	№ 112 от 14.02.2009 г. (в редакции Постановления Правительства РФ от 09.06.2014 № 528)
10	Постановление Правительства РФ «Об утверждении Положения о федеральном государственном контроле (надзоре) в области транспортной безопасности».	№ 880 от 04.10.2013 г.
11	Постановление Правительства РФ «О порядке аттестации сил обеспечения транспортной безопасности».	№ 172 от 26.02.2015 г.
12	Приказ Минтранса России «Об утверждении порядка обеспечения транспортной безопасности объектов транспортной инфраструктуры и транспортных средств».	№ 34 от 11.02.2010 г.
13	Приказ Минтранса России «Об утверждении Требований к оборудованию автовокзалов».	№ 234 от 01.11.2010 г.
14	Приказ Минтранса России «Об установлении Перечня объектов транспортной инфраструктуры и транспортных средств по видам транспорта».	№ 196 от 23.07.2014
15	Перечень потенциальных угроз совершения актов незаконного вмешательства в деятельность объектов транспортной инфраструктуры и транспортных средств	№ 52, ФСБ России № 112, МВД России № 134 от 5 марта 2010 г.

вмешательства в деятельность объектов транспортной инфраструктуры и транспортных средств проводится оценка уязвимости объекта транспортной инфраструктуры и транспортных средств [1].

Основным видом деятельности ООО «Дальневосточная транспортно-экспедиторская компания» является организация перевозок грузов, также дополнительные виды деятельности, такие как прочая вспомогательная деятельность, связанная с перевозками.

Ответственность за обеспечение транспортной безопасности транспортных средств возлагается на директора ООО «Дальневосточная транспортно-экспедиторская компания». Ответственность по проведению мероприятий, направленных на обеспечение транспортной безопасности, возлагается на специалиста технического контроля (ТК).

В круг должностных обязанностей специалиста ТК входит организация мероприятий, проводимые как заблаговременно, так и непосредственно при возникновении угроз, в том числе разработка плана о безопасности на транспорте, планирование мероприятий, направленных на обеспечение транспортной безопасности, информирование сотрудников.

Перевозчик в лице директора организации ООО «Дальневосточная транспортно-экспедиторская компания» возлагает на персонал (экипаж) транспортных средств обязанности по обеспечению транспортной безопасности транспортного средства, а также исполнению требований по соблюдению транспортной безопасности в объеме, не препятствующем исполнению служебных обязанностей персонала, связанных с обеспечением безопасности перевозки.

Исполнение требований по соблюдению транспортной безопасности от всех видов угроз для водителей автотранспортного средства в ООО «Дальневосточная транспортно-экспедиторская компания» находящихся на объектах транспортной инфраструктуры или транспортных средствах, являются обязательными.

Основными угрозами безопасности на транспорте перевозчика ООО «Дальневосточная транспортно-экспедиторская компания» являются: угрозы совершения актов незаконного вмешательства, в том числе террористической направленности; угрозы техногенного и природного характера.

Основными способами противодействия угрозам являются: предупреждение актов незаконного вмешательства, в том числе террористической направленности; пресечение актов незаконного вмешательства, в том числе террористической направленности; предупреждение чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера; ликвидация чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера.

Основными элементами комплексной безопасности в организации ООО «Дальневосточная транспортно-экспедиторская компания» являются:

— использование разработанных и внедренных систем взаимосвязанных автоматизированных информационных и аналитических систем, направленных на обеспечение безопасности населения на транспорте.

— соблюдение требований к профессиональной подготовке, обучению и аттестации специалистов и должностных лиц в области обеспечения транспортной безопасности, а также персонала, принимающего участие в обеспечении безопасности населения на транспорте.

Организация транспортной безопасности в ООО «Дальневосточная транспортно-экспедиторская компания» осуществляется в соответствии с планом обеспечения транспортной безопасности.

План определяет систему мер для защиты транспортных средств от непосредственных и прямых угроз. План оформлен в виде текстового документа с графическими план-схемами, являющимися составной и неотъемлемой его частью. Планирование мер по обеспечению транспортной безопасности определено статьей 9 Федерального закона от 09.02.2007 № 16-ФЗ (ред. от 02.12.2019) «О транспортной безопасности».

В ООО «Дальневосточная транспортно-экспедиторская компания» допустимы и используются в деятельности контрольно-пропускных пунктов мероприятия по выявлению и распознаванию физических лиц, и транспортных средств не имеющих правовых оснований на проход, проезд в блок транспортной безопасности такие как: проверка документов; устный опрос; пояснения; наблюдение; сопровождение транспортных средств; досмотр транспортных средств.

В ООО «Дальневосточная транспортно-экспедиторская компания» обеспечению транспортной безопасности уделяется большое внимание. Но вместе с тем наблюдается отсутствие некоторых внутренних регламентирующих документов.

Предлагаются меры по совершенствованию системы транспортной безопасности ООО «Дальневосточная транспортно-экспедиторская компания»:

— оформить инструкцию о пропускном и внутриобъектовом режиме на объекте транспортной инфраструктуры;

— разработать памятки о правилах поведения в случае акта незаконного вмешательства, в том числе террористического захвата, памятку о правилах поведения непосредственно в транспортном средстве, в зоне кемпинга, а также на объектах транспортной инфраструктуры и оформить информационный стенд;

Для более эффективной защиты жизни, здоровья, имущества организации от возможного причинения ущерба, предлагаем заключить дополнительный договор защиты жизни и здоровья водителей организации, что позволит увеличить сумму выплат, и расширить базовый перечень страховых рисков.

Литература:

1. Громова, Н. Н. Менеджмент на транспорте: учеб. пособие. М.: Академия, 2018. 528 с.
2. Касаткин Ф. П. Организация перевозочных услуг и безопасность транспортного процесса: учебное пособие. М.: Академический Проект, 2015. 352 с.
3. Федеральный закон от 09.02.2007 г. № 16-ФЗ «О транспортной безопасности» (в редакции 2019 г.) <https://base.garant.ru/10108000/21.05.2021>.

## К вопросу об инвестиционной привлекательности Тюменской области

Дрыгин Анатолий Валерьевич, студент магистратуры  
Тюменский государственный университет

**И**нвестиционная привлекательность региона — это один из основных показателей, характеризующих уровень его развития. Применение новейших методов и подходов к оценке привлекательности региона и определение приоритетных направлений в развитии региона, на данный момент является актуальным. Для того чтобы более точно определить оценку инвестиционной привлекательности, необходимо разобраться в самом понятии.

Согласно Федеральному закону «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 № 39-ФЗ под инвестициями понимаются денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [1].

Таким образом можно сделать вывод, что инвестиционная привлекательность — это привлекательность территории в целях вложения денежных средств и извлечения прибыли.

Практически каждый автор применяет в определении инвестиционной привлекательности следующие термины: факторы, условия, признаки, характеристики. В контексте указанного определения можно считать данные термины синонимичными и разделить их на следующие основные группы:

- 1) научно-исследовательский фактор;
- 2) фактор инвестиционного потенциала;
- 3) фактор инвестиционного риска.

Первый фактор, научно-исследовательский, отражает следующие показатели: развитие науки и инноватики, сферы культуры и образования, инфраструктурное развитие региона (инженерные сети, транспортное сообщение, наличие свободных площадок для ведения предпринимательской деятельности, автомобильные дороги), географическое положение, наличие и доступность природных ресурсов, показатель состояния экологии.

Фактор инвестиционного потенциала демонстрирует показатели экономической и социально-политической

стабильности, степень взаимодействия органов власти и субъектов предпринимательства, систему льгот и институтов развития, предусмотренных для инвесторов, производственный и финансовый потенциал.

Одним из самых весомых факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность территории, является фактор инвестиционного риска. Для любого инвестора первоочередным вопросом при инвестировании, выступает вопрос возврата денежных средств и получения оптимального дохода. Поэтому важно изучить устойчивость региональной власти (политический аспект), экономических процессов в регионе (экономический аспект), уровни преступности (криминальный аспект), загрязнения окружающей среды (экологический аспект), напряженность регионального бюджета (финансовый аспект), совокупность налоговых льгот и ограничений (законодательный аспект), а также общественное мнение и взгляд населения по вопросу политических и экономических трудностей (социальный).

Тюменская область — несомненно, стратегически важный и в инвестиционном плане очень привлекательный регион Российской Федерации, отличающийся именно экономической и социальной стабильностью, наиболее высокими темпами роста объема выпуска промышленной продукции и, в частности, инвестиций в основную капитал. В настоящее время в Тюменской области имеются все нужные ключевые предпосылки для эффективного и активного международного экономического партнерства и привлечения инвестиций. По объему инвестиций на душу населения Тюменская область стабильно входит в десятку регионов-лидеров.

Основной нефтегазоносный район России и один из крупнейших нефтедобывающих регионов мира — Ханты-Мансийский автономный округ — Югра, который также занимает 3-е место в «рейтинге социально-экономического положения регионов России» и 2-е место по масштабу экономики в России. Большая часть российской нефти добывается в Югре, газа — в Ямало-Ненецком автономном округе.

Также Тюменская область представлена крупнейшими в Российской Федерации запасами торфа (2,6 млрд. тонн).

Запасы древесины в Тюменской области оцениваются в 924 млн. кубометров, потенциально возможный объем заготовок составляет 15,6 млн. кубометров в год. Запасы лечебных минеральных вод составляют 25 тыс. кубометров в сутки, на юге области открыты более десяти термальных (горячих) источников. В Тюменской области представлены значительные запасы строительного песка (442 млн. кубометров), глины (397 млн. кубометров).

Немаловажное ресурсное значение имеет качество автомобильных дорог. По данному направлению в Тюменской области по данным статистики наблюдаются следующие показатели: за десять лет построено и реконструировано 500 км региональных и муниципальных дорог, 47 мостов, 21 транспортная развязка, отремонтировано более 4 тысяч километров дорог регионального и местного значения. На протяжении нескольких лет Тюменская область является лидером по объемам ввода жилья в расчёте на одного человека. Данный показатель стабильно превышает общероссийский и показатель по Уральскому федеральному округу в 1,5-2 раза [2].

Таким образом, необходимо отметить положительную динамику развития инфраструктуры Тюменской области за последние десять, а значит и по финансовому потенциалу в целом. На положительное развитие этих факторов также указывает реализация 49 крупных инвестиционных проектов в Тюменской области в последние пять лет, в том числе с участием иностранных инвесторов. Например, такие проекты, как:

- строительство завода «Тобольск-Полимер» (комплекс по производству пропилен дегидрированием пропана и полипропилена мощностью 500 тысяч тонн), инвестором выступила компания «Сибур», объём инвестиций составил 67,3 млрд. рублей, создано 376 новых рабочих мест;

- завод «Шлюмберже» (производство электропогружных центробежных насосов, комплектующих для перфораторного оборудования), инвестором выступила французская компания Schlumberger («Шлюмберже»), объём инвестиций составил 4,2 млрд. рублей, создано 700 новых рабочих мест;

- «Бейкер Хьюз», (производство нефтепогружного силового кабеля), инвестором выступила американская компания «Baker Hughes» объём инвестиций составил 1,5 млрд. рублей, создано 150 рабочих мест [3].

По истории Тюменской области можно наблюдать, как активные действия правительства по улучшению инвестиционной привлекательности приводили к увеличению прироста инвестиций более чем на 110% ежегодно.

В 2021 году Агентство стратегических инициатив (далее — АСИ) объявило итоги национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации и Тюменская область заняла третью позицию рейтинга, совершив значительный рывок, по сравнению с 2020 годом — 12 место [4].

Инвестиционная привлекательность субъекта РФ складывается не только из таких факторов, как: наличие

природных ресурсов и стратегически выгодное географическое положение. Для инвестора основными показателями успешного развития территории является возможность ведения бизнеса по наиболее упрощенной его модели, с минимизацией предпринимательских рисков, с наличием различных форм и видов поддержки со стороны государства и субъекта, с наименьшим количеством различных регламентирующих процедур при строительстве объектов и их подключении к коммуникациям.

Рассмотрим подробно данные инструменты, применение которых, в том числе, привело Тюменскую область к первой позиции в Национальном рейтинге.

#### 1) Налоговые льготы.

- Законом Тюменской области от 31.03.2015 № 20 «Об установлении налоговой ставки в размере 0 процентов для отдельных категорий налогоплательщиков — индивидуальных предпринимателей при применении упрощенной системы налогообложения и патентной системы налогообложения в Тюменской области» установлены налоговые льготы для индивидуальных предпринимателей до 2020 года.

- снижение региональной части налога на прибыль;

- снижение ставки по налогу на имущество организаций (0% до трех лет с момента ввода в эксплуатацию при объеме инвестиций от 300 млн. рублей для всех категорий обрабатывающих отраслей промышленности);

- предоставление льгот по земельному и транспортному налогу.

#### 2. Финансовая поддержка также представлена комплексом различных мер:

- возмещение части затрат по инфраструктурно-инженерному обустройству до 50%;

- лизинг по льготной ставке 3%;

- субсидирование первого взноса по лизингу оборудования (до 50% от стоимости оборудования) и процентной ставки по лизинговым платежам, а также процентной ставки по кредитам;

- инвестиционные замы под 3%;

- займы под 0% для резидентов индустриальных парков Тюменской области.

#### 3. Административное сопровождение.

- Правительством Тюменской области совместно с органами власти в муниципальных образованиях региона сформированы проектные команды в 26 муниципальных образованиях Тюменской области (за каждым муниципалитетом закреплены ответственные сотрудники от Правительства региона и Фонда «Инвестиционное агентство Тюменской области» для совместной работы по развитию экономики муниципалитетов);

- определены конкретные проекты, которые могут сдвинуть и активизировать муниципальную экономику, выбраны площадки для их реализации;

- разработаны планы совместных действий по определению инвесторов и запуску этих проектов;

- организована ежедневная работа проектных команд по реализации планов.

## 4) Ресурсное обеспечение.

Наиболее частые вопросы возникают у инвестора по наличию площадок для размещения предприятия или производства при реализации инвестиционного проекта. В этой связи органами власти Тюменской области ресурсному обеспечению будущих проектов уделяется значительное внимание. Так, сформирован областной реестр инфраструктурных площадок для реализации инвестиционных проектов, включающий предложения по возможным земельным участкам для ведения бизнеса во всех двадцати шести муниципальных образованиях области. Наряду со стандартной процедурой предоставления земельных участков по итогам проведения аукционов на право аренды земельного участка в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, в Тюменской области возможно проведение процедуры предоставления земельного участка без торгов. Такой вариант возможен при признании инвестиционного проекта масштабным. Масштабный инвестиционный проект — проект, соответствующий критериям, установленным Законом Тюменской области от 05.10.2001 N 411 «О порядке распоряжения и управления государственными землями Тюменской области».

## 5) Работа с муниципальными образованиями.

Важным фактором положительных изменений в показателях Национального рейтинга является построение комплексной работы на муниципальном уровне. В качестве примера можно привести опыт Тюменской области в данном направлении. Работа органов власти по привлечению инвестиций и улучшению инвестиционного климата в Тюменской области строится по системе «7 шагов». Данная система была представлена Губернатором Тюменской области на пятнадцатом Сочинском инвестиционном форуме в 2016 году.

Таким образом, в Тюменской области представлен целый комплекс мероприятий, предпринятых органами власти Тюменской области в целях развития инвестиционной привлекательности и улучшения инвестиционного климата, привлечения инвесторов.

Однако имеются и возможные точки роста инвестиционной привлекательности Тюменской области.

1. Большой инвестиционный потенциал Тюменской области заложен в сфере развития туризма. Данная точка роста представлена практически в каждом муниципальном образовании Тюменской области, но не раскрыта в полной мере.

2. Реализация различных проектов в сфере сельского хозяйства актуальна в настоящее время. Необходимо кооперация крестьянских хозяйств и субъектов малого и среднего бизнеса, реализующих проекты в сфере сельского хозяйства. Согласно официальным данным статистики в Тюменской области более трети населения живет в сельской местности. Развитие агропромышленного комплекса также является основой стабильности и социально-экономического развития деревень и сел региона.

3. В Тюменской области имеется обширная научно-техническая база, удобное географическое положение, близкое расположение нефтегазовых промыслов. Также в настоящее время государство предпринимает ряд мер по импортозамещению продукции для нефтегазового комплекса. Таким образом, целесообразно наладить на территории Тюменской области производство высокотехнологичного подземного, скважинного оборудования и фонтанной аппаратуры. Одной из рыночных предпосылок реализации подобных проектов в масштабе Российской Федерации, является тот факт, что доля импорта такой продукции в стране составляет 65%.

4. Реализация проектов государственно-частного и муниципально-частного партнерства также может стать очередным вектором развития Тюменской области.

Рассмотренные возможные точки роста Тюменской области, можно также отнести к инструментам повышения инвестиционной привлекательности региона, развитию и улучшению инвестиционного климата, поддержанию благоприятной социально-экономической ситуации, сложившейся в Тюменской области на данном временном этапе.

## Литература:

1. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. N 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». — Текст: электронный // Информационно правовой портал Гарант: [сайт]. — URL: <https://base.garant.ru/12114699/> (дата обращения: 06.12.2021).
2. Инвестору о Тюменской области. — Текст: электронный // Инвестиционное агентство Тюменской области: [сайт]. — URL: <https://www.iato.ru/investoru/o-tyumenskoy-oblasti/> (дата обращения: 06.12.2021).
3. Реестр инвестиционных проектов России [сайт]. — URL: <https://investprojects.info> (дата обращения: 02.12.2021).
4. Национальный инвестиционный рейтинг [сайт]. — URL: [https://asi.ru/government\\_officials/rating](https://asi.ru/government_officials/rating) (дата обращения: 02.12.2021).

## Мероприятия по повышению эффективности управления профессиональной карьерой в отеле

Ермакова Ольга Леонидовна, студент магистратуры  
Челябинский государственный университет

Существует много методов и способов повышения эффективности профессиональной карьеры в отелях. Предложим один из экономичных и мало финансово затратных мероприятий для повышения уровня квалификации персонала.

**1. Нематериальная мотивация.** Мотивация важна практически в любом виде жизнедеятельности человека, особенно оно важна для сотрудников.

Каждый работник должен иметь цель и понимать, как её достигнуть, этому как раз и способствует мотивация, причем как материальная, так и нематериальная.

Нематериальная мотивация серьезная влияние оказывает также и на корпоративную культуру и психологический климат в коллективе. Кроме того, мотивация подстегивает сотрудников как к более эффективной работе, так и к обучению.

Каждый сотрудник должен быть лояльным к компании, в которой работает, он должен знать цели компании, иметь свои цели и идти к личному успеху и успеху компании вместе с ней. Отсюда вытекает, что у любой успешной организации в обязательном порядке должна быть миссия.

Что касается нематериальной мотивации, стоит отметить, что денежная мотивация также важна, однако далеко не всегда и все сотрудники могут мотивироваться исключительно финансовыми поощрениями. Огромное количество сотрудников разных должностей, стремятся к похвале и признанию, которые важны им больше, чем годовая премия. И все их усилия потрачены именно на то, чтобы получить похвалу от руководства за свой труд.

Также многим важно понимать, что они не зря вкладывают все свои силы в работу, и за этим последует не только финансовое вознаграждение, но и перспективы повышения, возможность обучаться и совершенствовать свои знания, умения и навыки.

Нематериальная похвала может выражаться в виде:

1. Публичная похвала. Данный вид нематериальной мотивации является одним из самых успешных, что подтверждается опытом многих крупных компаний, как отечественных, так и зарубежных. Каждому человеку приятно, когда его ценят и замечают его результаты и успехи, это стимулирует его к тому, чтобы работать еще лучше, и стремиться к достижению еще более серьезных результатов. За счет того, что похвала осуществляется публично, другие сотрудники, видя, как похвалили лучших за их результаты, также стремятся стать лучше, так рождается здоровая конкуренция в коллективе.

2. Здоровая конкуренция — это также один из видов нематериальной мотивации. Как правило, любая работа

весьма рутинна и монотонна, а потому от нее быстро устаешь, а порой она надоедает и превращается в каторгу. Однако создав в коллективе здоровую конкуренцию, можно разнообразить и улучшить трудовые будни сотрудников. Разнообразные игры, конкурсы с поощрениями, доска с фотографиями и списками лучших сотрудников и их достижениями. Все это направлено на стимулирование к эффективной работе.

3. Обучение персонала — также можно отнести к видам нематериальной мотивации. Каждый человек в процессе всей своей жизни должен развиваться, без этого развития он теряет цель, не понимает зачем и для чего работает. Грамотное обучение сотрудников, разнообразные интересные семинары и тренинги также серьезно повышают мотивацию к работе и к дальнейшим победам.

4. Каждому сотруднику важно, чтобы его ценили, особенно важно получать внимание от руководства. В этом отлично помогает такой вид нематериальной мотивации, как поздравление со значимыми датами. У каждого сотрудника бывают важные и знаменательные даты. Это не только день рождения, но также и личные праздники: свадьба, рождение детей.

Руководство может выделить средства на то, чтобы не только поздравлять сотрудников с днем рождения, днем свадьбы устно, но и преподносить небольшой подарок от компании. Сотрудник будет чувствовать себя частью большой дружной команды.

5. Последний важный вид нематериальной мотивации, который предлагается к внедрению является свобода действий. Какие-то работники довольны условиями своего труда и своими обязанностями, их все устраивает и они ни к чему не стремятся, однако большинство специалистов, особенно молодых и амбициозных, стремятся к свершениям и достижениям, и для этого им нужно больше свободы, а не постоянное осажение со стороны руководства.

Позволив таким сотрудникам принимать важные решения самостоятельно, руководство быстро заметит, как улучшается работа таких сотрудников, и эффективность общей деятельности компании.

**2. Метод оценки 360 градусов.** Многие компании часто сталкиваются с необходимостью оценки кадров. Помимо того, что нужно знать кого оценивать, необходимо понимать, как это сделать. Многие руководители придерживаются оценки с помощью КПЭ (ключевые показатели эффективности). В таком случае, всегда необходимо поставить перед сотрудником определенный план для выполнения. Тогда у человека появится определенная цель и он будет к ней идти. Ведь за выполнением ключевых по-

казателей эффективности всегда стоит денежное поощрение.

Метод 360 градусов — способ получить информацию о деловых качествах сотрудника от всех, с кем он взаимодействует по работе:

- руководителей;
- подчиненных;
- коллег;
- иногда даже клиентов;
- и сравнить полученную информацию с самооценкой сотрудника.

Важная цель метода — дать сотруднику обратную связь, помочь понять, как его воспринимают со стороны и скорректировать возможные проблемы.

Так можно избежать потери ценного специалиста, увеличить его лояльность, помочь карьерно «вырасти» и лучше справляться с задачами, и даже ликвидировать причину конфликтов в коллективе и повысить общую продуктивность за счет более эффективных коммуникаций.

«Опрос 360» собирает массу полезной информации и обычно является мощным «толчком к осознанию проблем и возможностей».

После такого «толчка» сотрудник активно и мотивированно начинает работать со своими слабыми местами, «провисающими компетенциями». Этот стимулирующий эффект особенно полезен при оценке руководителей и работе с участниками кадрового резерва.

Алгоритм проведения «оценки 360 градусов»:

1. Определить цели исследования. Сформировать список важных для данного сотрудника компетенций (важных с точки зрения поставленных целей и функционала сотрудника, в том числе планируемого в будущем).

Пример компетенций: инициативность, интерес к работе, желание развиваться, командная работа.

2. Разработка опросника; каждая компетенция оценивается с помощью нескольких вопросов.

3. Продумать, как обеспечить полную анонимность опроса.

4. Выбрать оценивающих.

5. Осуществить PR-подготовку опроса: разъяснить оценивающим и оцениваемому цели мероприятия, попросить отнестись ответственно, серьезно; отвечать максимально честно и объективно.

6. Анализ результатов. Особо интересны могут быть случаи, когда разные группы дали одной и той же компетенции разные оценки.

7. Обязательно дать обратную связь сотруднику о результатах оценки в максимально корректной форме, — так, чтобы он воспринял их как возможность для развития, а не травму (в случае «плохих» результатов). Помочь составить программу развития.

В каких случаях можно использовать этот метод:

1. Если есть потребность в кадровых перемещениях. Порой компании не хотят выходить на рынок в поисках новых кандидатов на вакансию. Все чаще, особенно

в крупных компаниях, руководители стараются закрыть потребность в персонале внутренними сотрудниками. В таких случаях следует четко понимать кого стоит продвигать по карьерной лестнице. Анкетирование по методу 360 градусов поможет в выявлении необходимых кадров.

2. Если требуется обучение персонала. Иногда наступает определенный момент в организации, когда руководители остро чувствуют необходимость в развитии кадров. Но не всегда есть понимание в каком направлении действовать, кому из коллег каких знаний не хватает и что для этого требуется сделать.

3. Если требуется оценка руководителей. По большей части над любым руководителем «стоит» начальник. Порой начальнику требуется оценить управленческие качества своего руководящего звена. Объективную оценку в таких случаях могут дать именно подчиненные. Конечно же, необходимо, чтобы соблюдалась анонимность.

4. Если требуется обратная связь о сотруднике. Как было описано ранее, при оценке сотрудника задействовано большое количество персонала. Руководитель может поделить не только своим мнением, но и мнением остального персонала. В этом случае также важно соблюдать анонимность.

5. Если требуется оценить не количественные показатели, а гибкие навыки сотрудника. Иначе это называется *soft skills*. Это умение человека принимать решения, слушать и слышать коллег, умение общаться и принимать участие в рабочем процессе.

Конечно же, у любого метода есть свои плюсы и минусы. К плюсам можно отнести отсутствие значимых финансовых затрат. Также такую оценку персонала можно провести своими силами, с помощью HR-отдела и не прибегать к экспертам сторонней организации. Метод 360 градусов позволяет оценить большое количество персонала, их профессиональные навыки.

К минусам метода стоит отнести увеличенную стрессовую нагрузку. Ведь любая оценка — это всегда волнительно. Также люди не всегда готовы прислушиваться к мнению чужого для них человека. Это может не положительно сказаться на оцениваемом, а наоборот вызвать агрессию по отношению к коллективу. У человека может разрушиться определенная «картина мира», что в итоге скажется на его самооценке. Сбор и обработка данных может занять большое количество времени.

Для корректной оценки персонала необходимо понимание, в сотрудниках с каким набором компетенций нуждается компания. У руководителя должен быть строгий чек-лист для выявления данных компетенций у человека. Допустим человек, который работает в сфере услуг, обязательно должен быть клиентоориентированным, уравновешенным и желающим помочь.

Как было сказано ранее, оценка — это всегда стресс. Поэтому важно, чтобы сотрудники понимали цель всего происходящего.

И конечно же, при оценке не стоит оценивать сотрудников как в школе. Люди привыкли, что 5 — это отлично,



а 3 — удовлетворительно. Стоит придумать что-то более исчерпывающее, без привязки к цифрам.

**3. Вовлечение персонала в процесс управления.** Мало какой сотрудник заботится о том, какое будущее ждет компанию, его интересует исключительно его работа, заработок, однако это складывается из того, что сотрудник понимает, что он лишь наемный работник, и мало причастен к компании и ее успехам. Чтобы избежать этого, и повысить интерес к работе и ее эффективность, важно вовлекать персонал в процесс управления.

Вовлеченность персонала — это заинтересованность работников в результатах своего труда и достижении стратегических целей компании. На первый взгляд кажется, что это ситуация невозможная, ведь цели и задачи работодателя и сотрудника не совпадают: один стремится получить максимальную прибыль при минимальных затратах, а другой — продать свой труд подороже. Долгое время такое положение вещей считалось вполне естественным и лежало в основе многих методов и теорий организационного управления, которые нельзя назвать ни эффективными, ни верными. Эти подходы полностью исключали использование мощнейшего мотивационного инструмента — вовлеченности персонала. Сейчас ситуация изменилась, а HR-ы начали активно этот инструмент применять.

Работодатель и сотрудник имеют разные цели и задачи, и они практически никогда не совпадают. Если персонал заинтересован в том, чтобы получить максимально высокое вознаграждение за свой труд, то работодатель хочет минимизировать затраты, и при этом получать максимальную прибыль от бизнеса.

Такое положение вещей имеет место быть практически на всех предприятиях, однако со временем стало очевидно, что сотрудники, которые получают свою зарплату за определенные усилия, никогда не будут прилагать большие усилия и делать все возможное для процветания этой компании, т. к. это не является их целью, и они в этом совершенно не заинтересованы.

Однако со временем, стало очевидно, что можно вовлекать сотрудников в управление компанией, позволять сотруднику чувствовать себя не просто наемным работником, а частью команды, человеком, от которого в том числе, зависят результаты деятельности компании и ее будущее.

При этом, стоит отметить, что проявляется такая вовлеченность не только в заинтересованности сотрудников в успехе компании на рынке, но и в том, что сотрудники становятся лояльны к компании, сопереживают ее падениям и подъемам, удовлетворены тем, что делают, активны, и обладают перспективой профессионального роста.

Посредством вовлеченности формируется корпоративная культура, поддерживается командный дух и улучшается психологический климат внутри коллектива.

Как показывает практика, вовлеченность персонала можно не только анализировать и оценивать, но и управ-

лять ею. Для эффективного управления вовлеченностью необходимо, чтобы у персонала и руководства были доверительные цели, кроме того, персонал должен видеть результаты этой вовлеченности, видеть, что от определенных действий, улучшаются и показатели компании, и мотивация персонала.

Очень важно, чтобы руководитель компании воспринимался, как лидер, его должны уважать, он должен уметь сделать так, чтобы за ним шли и его слушали. Увы, на сегодняшний день, не каждый руководитель может этим похвастаться.

Персонал, должен видеть четкую зависимость между своими действиями и положением компании на рынке, также в обязательном порядке должна быть возможность карьерного роста, персонал, который долго засиживается на одном месте и не может реализовать себя, покидает компанию.

С учетом специфики, предлагается два кейса, направленных на повышение вовлеченности персонала:

Вовлеченность персонала в компании можно повысить посредством обучения руководителей подразделений. Это позволит всем руководителям взаимодействовать между собой, разрабатывать новые инструменты управления персоналом и компанией. Обсуждать результаты деятельности, принимать нестандартные решения. Совместными усилиями улучшать работы предприятия.

Во многом, вовлеченность зависит от текущего уровня психологического климата внутри коллектива. Он же, в свою очередь, является результатом управленческих действий руководителя, и напрямую зависит от уровня управления, выбранного им.

Одна из компетенций любого руководителя — создание системы действенной мотивации сотрудников, а также демонстрация значимости и важности каждого сотрудника для компании.

Обучение руководителей должно быть направлено на обучение создания действенной системы мотивации и корпоративной культуры. После обучения, каждый из руководителей своего подразделения, сможет грамотно организовать рабочий процесс своих подопечных.

Как правило, обучение проходит в форме семинаров и тренингов, для организации обучения необходимо привлечение сторонней компании, которая организует и лекции, и практические занятия прямо на базе компании, персонал сможет учиться, не отвлекаясь от трудового процесса, и сразу же демонстрировать полученные знания на практике.

Повысить вовлеченность персонала, проведя конкурс историй. Данный кейс используется многими успешными предприятиями, те, кто имел практику проведения данного конкурса отмечают, что после его проведения, помимо вовлеченности персонала, также повышается имидж компании.

Его суть заключается в том, что далеко не все сотрудники, работающие в организации, знают историю возникновения компании, то, через что создателям при-

шлось пройти, с какими трудностями они столкнулись и как из небольшой компании в регионе, они смогли сделать многофункциональный отель.

Демонстрация таких историй, позволяет воодушевить персонал на достижение новых высот, вовлеченность увеличивается, лояльность к компании и руководству повышается, работа становится более сплоченной и эффективной.

Огромный плюс данного кейса в том, что он очень эффективен и при этом не требует совершенно никаких финансовых затрат, проводить его можно регулярно, например, раз в месяц, и каждый раз рассматривать не только историю успеха, но праздновать, обсуждать с сотрудниками новые успехи, к которым, в данном случае, они уже имеют непосредственное отношение.

Для организации конкурса можно подключить тот персонал, который работает уже долгие годы и был у истоков: знает, как все начиналось.

Можно устраивать конкурсы, где каждый сотрудник будет предлагать историю, которая связана или с самой компанией, или непосредственно с данным сотрудником и его работой в компании. Лучшие рассказы могут оцениваться и вознаграждаться, это позволит стимулировать персонал к участию, историй будет больше, позитивных эмоций еще больше.

Помимо прочего, лучшие историю могут публиковаться на сайте компании или в социальных сетях. За историями будут следить клиенты компании, что повысит их лояльность к компании, улучшит ее имидж в их глазах.

**4. Управленческое обучение по программе «mini-MBA».** Mini-MBA — годовая программа профессиональной переподготовки, сохраняющая достоинства и преимущества современного образования в области управления и строго ориентированная на практические решения.

Учебная программа содержит теоретическую информацию по основным дисциплинам, знания в которых необходимы для реализации бизнес-процессов, знакомит с практическим опытом ведущих экспертов бизнеса. Закрепление полученных знаний и освоенных методик происходит в форме ролевых игр и интерактивных тестов.

Гостиничный бизнес — активно развивающаяся отрасль, не теряющая своей инвестиционной привлекательности даже в периоды экономического спада. В России и странах СНГ рынок гостиничных услуг сформировался относительно недавно и до сих пор характеризуется низким насыщением в ряде сегментов.

Недостаток адекватных предложений в среднем сегменте наряду со скудностью выбора малых отелей любого класса особенно заметен на фоне прогрессирующего роста туристической активности. При этом аналитики прогнозируют еще большее увеличение спроса на услуги сферы гостеприимства в связи с развитием регионов.

Сам по себе гостиничный бизнес — увлекательная сфера деятельности, характеризующаяся высокотехнологичным менеджментом и требующая постоянного раз-

вития и поиска инновационных форм работы в соответствии с динамично меняющимися тенденциями рынка.

Обучающиеся:

— Приобретут и систематизируют знания и навыки для эффективного развития отеля/гостиничного комплекса

— Смогут наладить дополнительные ценные контакты в самой отрасли и за ее пределами

— При поддержке опытного профессионала-практика разработают реальный бизнес-проект и получат по нему обратную связь и практические рекомендации от успешных экспертов бизнес-сообщества

Данная программа подойдет для:

— Управляющим и владельцам отелей

— Предпринимателям, планирующим открытие собственного отеля

— Менеджерам отелей, планирующим дальнейшее развитие карьеры в отрасли

— Менеджерам из любой отрасли, планирующим переход в гостиничный бизнес

Длительность обучения по программе Mini-MBA в дистанционной и очно-дистанционной формах обучения составляет 1 год на изучение 8 дисциплин учебного плана, подготовку и защиту выпускной работы.

**5. Создание необходимых нормативно-правовых документов: карьерограммы; положение об управлении карьерой персонала в организации.**

Данные документы необходимы для управления карьерой регламентировано в соответствии с ними. Данные документы должны содержать в себе четкие инструкции и действия по процессу управления карьерой в организации. Разработанное положение об управлении карьерой включает в себя 8 разделов, а именно:

1. Общие положения;
2. Принципы управления карьерой работников;
3. Порядок прохождения бесед по карьере с работниками;
4. Порядок организации наставничества над сотрудниками;
5. Порядок разработки индивидуального плана развития работника;
6. Порядок формирования и развития кадрового резерва;
7. Прохождение руководителей высшего звена программы индивидуального карьерного коучинга;
8. Распределение обязанностей и ответственности за работу по внедрению системы управления карьерой.

Настоящее положение обеспечивает плановость и организованность в работе менеджера по персоналу в вопросах управления карьерой, все функции четко регламентированы и деятельность по управлению карьерой сотрудников имеет нормативно-правовую основу.

Карьерограмма представляет собой инструмент управления карьерой, графическое описание того, что должно происходить или происходит с людьми на различных этапах карьеры. Это формализованное представление

о том, какой путь должен пройти специалист для того, чтобы получить необходимые знания и овладеть нужными навыками для эффективной работы на конкретном месте.

Ознакомление сотрудников через размещение положения об управлении карьерой на корпоративном портале организации и утверждение документа на общем собрании. Ознакомление под роспись всех сотрудников в том числе руководителей подразделений. Выявление на собрании потенциальных кандидатов для составления индивидуальных листов развития и определение часов консультаций для составления карьерограмм для сотрудников. Размещение положения на корпоративном портале организации и ознакомление под роспись всех сотрудников, в том числе руководителей подразделений необходимо для открытого доступа к информации всех сотрудников.

Таким образом, персонал сможет получать информацию о возможностях и перспективах их развития в организации. Утверждение положения об управлении карьерой на общем собрании позволит развить коммуникации между руководителем и сотрудниками, через активное обсуждение настоящего положения во избежание его непонимания сотрудниками. Также, любой сотрудник может задать актуальный для него вопрос и по-

лучить четкий ответ от руководителя. Любой желающий может выразить своё стремление к развитию и записаться на консультацию для составления индивидуальной карьерограммы.

Организовать обучение кадрового резерва для развития профессиональной и деловой карьеры сотрудников в соответствии с целями и возможностями организации (для краткосрочного и долгосрочного замещения). Необходимо выбрать способы и сроки повышения квалификации сотрудников через различные формы обучения. Следует выявить потребность в обучении кадрового резерва и спланировать, какие категории персонала нуждаются в этом обучении, для продвижения по карьерной лестнице, определиться со сроками и образовательными учреждениями, в которых персонал будет обучаться. Спланировать мероприятия по обучению кадрового резерва (на год), включить в смету статью — обучение.

После прохождения обучения должна быть проведена оценка эффективности обучения сотрудников через проведение процедуры аттестации по намеченному графику. Необходимо понять, получили ли сотрудники необходимые знания для того, чтобы двигаться дальше. Сроки реализации мероприятия — 3 месяца, ответственный — менеджер по персоналу.

## Развитие системы финансирования сферы образования в Российской Федерации

Игнеева Альфия Закировна, студент магистратуры  
Тюменский государственный университет

*В России финансирование системы образования как одной из приоритетных и значимых по объему предоставляемых услуг социальной сферы традиционно является существенной частью бюджетных расходов. Бюджетные ресурсы ограничены, поэтому проводимая на сегодня в РФ бюджетная политика ориентирована на повышение эффективности использования средств бюджета. В данной статье рассматриваются теоретические аспекты формирования бюджетных расходов на общее образование: дается характеристика расходам бюджета и источникам финансирования общего образования. Анализируются расходы на образование за счет средств консолидированного бюджета Российской Федерации.*

**Ключевые слова:** финансирование, сфера образования, бюджетное финансирование, внебюджетные источники, частно-государственное партнерство.

Образование является одной из приоритетной сфер определяющих уровень развития страны и потенциал кадрового состава действующих хозяйствующих субъектов. Различные тенденции в мировой политике и экономике, кризисы и различные инновации не могли не затронуть эту сферу. С появлением новых технологий возникает потребность в квалифицированных кадрах, способных ими управлять.

Текущие процессы реформирования сферы образования Российской Федерации оказывают непосредственное влияние на систему его финансирования, что определяет актуальность и необходимость изучения этих аспектов с учетом методологической базы и основных принципов финансового обеспечения образования.

Основной целью государственной политики в сфере образования является обеспечение равного доступа детей к дошкольному, общему и дополнительному образованию, повышение конкурентоспособности профессионального образования, создание системы непрерывного образования.

Существуют общие и специальные принципы финансирования образовательных организаций, предоставляющих услуги высшего образования. Они включают:

— принцип законности образовательных организаций, предоставляющих услуги высшего образования. Поскольку Российская Федерация является правовым государством, этот принцип имеет основополагающее значение для работы государственных органов. Поскольку,

согласно ч. 2 ст. 15 Конституции РФ [1], органы государственной власти и, соответственно, работники этих органов должны соблюдать законы и Конституцию РФ, принцип законности можно назвать конституционным. Следовательно, этот принцип заключается в строгом соблюдении требований закона всеми учебными заведениями, предоставляющими образовательные услуги;

— принцип федерализма бюджетных расходов. Расходы бюджетов бюджетной системы Российской Федерации определяются разграничением в полномочиях федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и местных органов власти, исполнение которых происходит в следующем финансовом году за счет соответствующих бюджетов;

— принцип определения приоритетности государственных и муниципальных расходов [7, с. 5].

Экономические факторы, влияющие на образование, меняются на нескольких уровнях государственного управления. Во-первых, на государственном уровне: основная часть расходов на образование осуществляется из госбюджета. На государственном уровне могут быть приняты решения об увеличении финансирования образовательных учреждений, что положительно скажется на формировании как системы образования в целом, так и отдельных учебных заведений. На муниципальном уровне также могут приниматься решения о дополнительном финансировании. На финансирование образовательных учреждений можно выделить льготные средства.

Ранее основным источником финансирования бюджета были все учреждения, теперь источники финансирования учреждений можно представить следующим образом:

— бюджетные источники финансирования: субсидии на выполнение государственного (муниципального) задания, субсидии на иные цели, а также субсидии в виде субсидий;

— внебюджетные источники финансирования: результаты получения учреждениями собственных доходов при осуществлении предпринимательской деятельности; пожертвования; патронаж; поддержка. В качестве спонсора признается любое образование, однако для привлечения спонсора необходимо иметь положительную репутацию и четко знать, как действовать в сотрудничестве со спонсором, однако таких знаний среди государственных (муниципальных) учреждений чаще всего недостаточно.

Также стоит отметить дополнительное финансирование образовательной сферы в виде госпрограммы «Развитие образования» [4]. Целями этой программы являются: развитие потенциала молодого поколения в интересах инновационного социально ориентированного развития страны и обеспечение высокого качества российского образования в соответствии с меняющимися потребностями населения, а также обеспечение его конкурентоспособности на мировом рынке образования.

Финансирование образования осуществляется через механизм государственной (муниципальной) задачи, предполагающей повышение эффективности общеобра-

зовательных учреждений, а также повышение качества предоставляемых ими услуг, поскольку именно в этом документе отражены основные количественные и качественные показатели службы [6, с. 127].

Субсидия на оказание услуг рассчитывается исходя из базового норматива затрат на оказание государственных (муниципальных) услуг, а также корректирующих коэффициентов к базовому нормативу затрат.

Одним из основных методов планирования бюджетных расходов является нормативный метод, предполагающий расчет объема бюджетного финансирования на основе нормативов. Этот метод финансирования определяется для каждого учащегося. Федеральный закон № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» определяет, что органы государственной власти субъектов РФ рассчитывают и устанавливают нормативные затраты в расчете на одного ученика [2].

На рис. 1 представлены объемы бюджетного финансирования сферы образования Российской Федерации.

Как показано на рис. 1, основную нагрузку по финансированию сферы образования несут субъекты РФ: их доля в расходах консолидированного бюджета РФ возрастает от 76,6% в 2010 году до 78,6% в 2018 году.

Государственное финансовое обеспечение сферы образования представлено в таблице 1.

В анализируемом периоде расходы на образование незначительно возрастают в абсолютном выражении. На образование в 2018 году выделено 3668,6 млрд. руб., что по сравнению с 2017 г. на 12,4%.

Нехватка бюджетных средств в рамках финансирования образовательных учреждений является как количественным, так и качественным показателем. Таким образом, распределение бюджетных ресурсов по уровням образования не является рациональным и эффективным. По этой причине должна быть решена проблема не только нехватки бюджетных средств в сфере образования, но и сама проблема совершенствования механизма бюджетного финансирования.

Для решения вышеуказанных проблем был разработан национальный проект «Образование», срок реализации которого составляет с 2019 по 2024 годы [9]. За весь период осуществления нацпроекта объем финансирования составит 784,4 млрд руб., в т. ч. из федерального бюджета — 723,3 млрд руб., из бюджетов субъектов РФ — 45,7 млрд руб. и за счет внебюджетных источников — 15,4 млрд руб. Ежегодный размер финансирования мероприятий национального проекта представлены на рис. 2.

Национальный проект «Образование» включает в себя 10 Федеральных проектов — это «Современная школа», «Успех каждого ребенка», «Поддержка семей, имеющих детей», «Цифровая образовательная среда», «Учитель будущего», «Молодые профессионалы», «Новые возможности для каждого», «Социальная активность», «Экспорт образования» и проект «Социальные лифты для каждого». Объем финансирования мероприятий Федеральных проектов представлен на рис. 3.

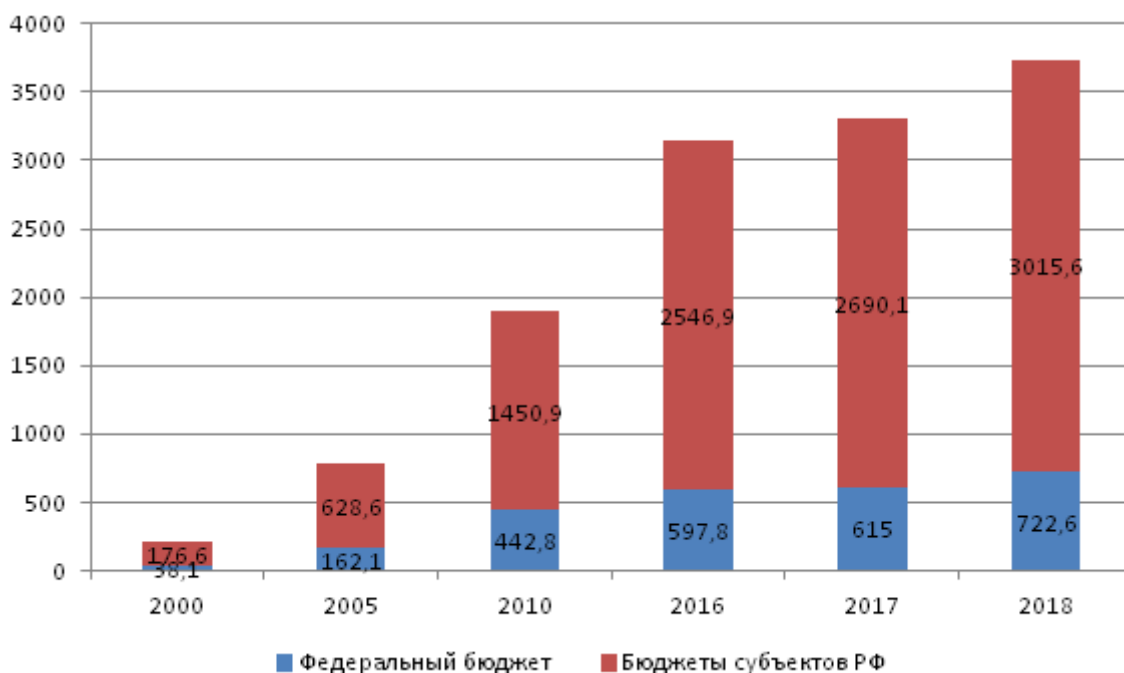


Рис. 1. Объемы бюджетного финансирования сферы образования Российской Федерации, млрд. руб. [8, с. 25]

Таблица 1. Государственное финансовое обеспечение сферы образования в России, млрд. руб. [10]

	2000	2005	2010	2016	2017	2018
Консолидированный бюджет Российской Федерации и бюджеты государственных внебюджетных фондов	214,7	801,8	1893,9	3103,1	3264,2	3668,6
Дошкольное образование	32,0	113,0	321,3	679,0	722,5	841,4
Общее образование	107,9	356,0	827,4	1488,4	1329,5	1471,7
Дополнительное образование детей	-	-	-	-	237,7	251,0
Начальное профессиональное образование	13,4	39,4	61,7	-	-	-
Среднее профессиональное образование	10,2	43,3	102,1	199,8	212,0	251,6
Профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации	1,4	6,7	13,2	21,0	23,9	33,0
Высшее образование	24,4	125,9	377,8	505,3	511,0	554,2
Молодежная политика и оздоровление детей		24,8	49,5	65,1	68,5	72,8
Прикладные научные исследования в области образования		1,8	15,7	11,8	12,9	14,6
Другие вопросы в области образования	25,4	90,8	125,1	132,9	146,3	178,4

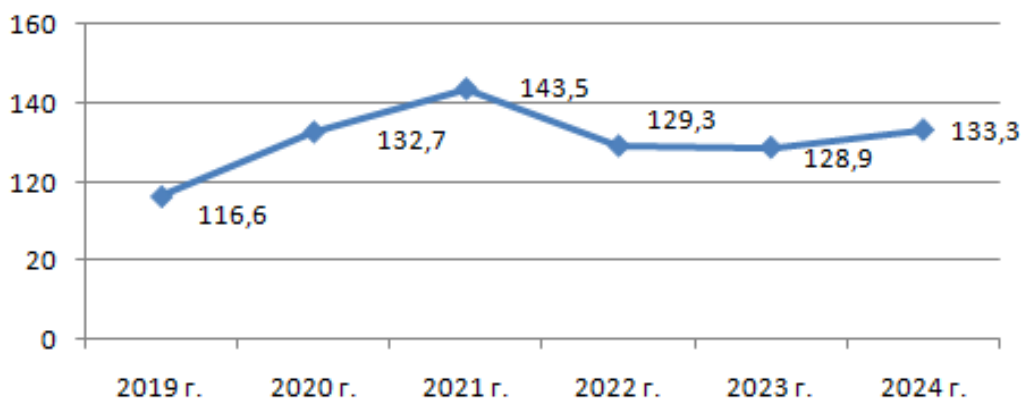


Рис. 2. Планируемые объемы финансирования национального проекта «Образование» за 2019-2024 гг., млрд. руб.

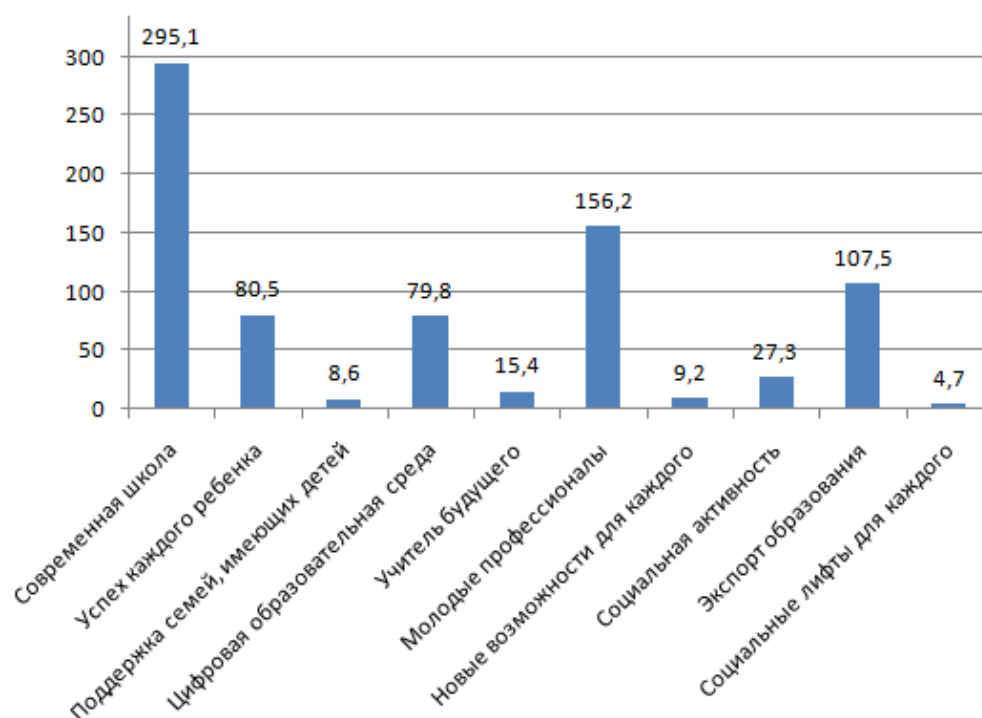


Рис. 3. Объемы финансирования Федеральных проектов национального проекта «Образование», млрд. руб. [5]

Федеральный закон о федеральном бюджете на 2020 г. и на 2021-2022 гг. планового периода предусматривает финансирование следующих мероприятий национального проекта «Образование»

- создание ключевых центров развития детей;
- создание условий для занятий физкультурой и спортом в общеобразовательных организациях, расположенных в сельской местности; создание детских технопарков «Кванториум»;
- создание центров по выявлению и поддержке одаренных детей;
- создание новых мест для дополнительного образования детей;
- создание центров непрерывного профессионального роста для преподавателей и аккредитационных центров для системы образования;
- создание сети ресурсных центров для поддержки добровольческой деятельности;
- проведение Всероссийского конкурса лучших региональных практик поддержки волонтерства «Регион добрых дел» и других мероприятий [3].

Вне рамок национального проекта «образование» предлагаются следующие направления решения проблем бюджетного финансирования в сфере образования:

1. Законодательное разрешение на увеличение перечня поступлений от внебюджетных источников.
2. Проведение конкурсов между образовательными учреждениями на выполнение государственных и частных заказов по подготовке специалистов.
3. Предоставление государственных льгот и привилегий частным и спонсорским инвестициям в образовательной сфере.

4. Расширение возможностей образовательного кредита (государственное софинансирование, увеличение срока погашения).

5. Развитие государственно-частного партнерства в сфере образования.

Наиболее перспективным решением является современное частно-государственное партнерство, поскольку эта система отражает интересы большинства слоев населения, государства и бизнеса.

Государственно-частное партнерство позволит существенно увеличить финансирование нацпроектов и программ, которые направлены на развитие сферы образования, а также позволит ускорить и эффективно их реализовать. Такая форма сотрудничества в области образования предполагает качественное изменение роли и масштабов негосударственного сектора услуг. Например, частный партнер вкладывает деньги в инфраструктуру образовательной сферы, то есть помогает приобрести оборудование или помогает с ремонтом учебного заведения. А государство, в свою очередь, отвечает за оказание базовых образовательных услуг.

Для России это может быть многообещающим по следующим причинам:

1. Частный партнер является более гибким с точки зрения набора преподавателей и выделения бюджетных средств.
2. Частный партнер в проекте проходит строгий конкурсный отбор по критериям качества и экономичности. С частным партнером заключается договор, который, как правило, предписывает конкретные цифровые показатели его результативности.

3. Государственно-частные партнерства разделяют риски между государственным и частным секторами.

4. Такие партнерства способствуют развитию конкуренции в образовательной сфере. В частности, государственные школы могут конкурировать с частными школами в борьбе за одаренных учеников. Таким образом, повышается качество образования [8, с. 36].

Таким образом, разрабатывая и совершенствуя механизмы финансирования сферы образования, государство формирует основу для роста экономики в целом. Образование должно работать на опережение, создавая новые квалифицированные кадры в различных сферах деятельности, тем более что страна стремится к инновационному пути развития.

#### Литература:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_28399/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/).
2. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 25.05.2020) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_140174/\(13.06.2020\)](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/(13.06.2020)).
3. Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов» от 02.12.2019 № 380-ФЗ (ред. от 18.03.2020) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_339305/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_339305/).
4. Постановление Правительства РФ от 26.12.2017 № 1642 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие образования» (ред. от 04.06.2020) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_286474/cf742885e783e08d9387d7364e34f26f87ec138f/\(13.06.2020\)](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_286474/cf742885e783e08d9387d7364e34f26f87ec138f/(13.06.2020)).
5. Будущее России. Национальные проекты. Национальный проект «Образование» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <https://futurerussia.gov.ru/obrazovanie> (17.06.2020).
6. Булатова, Ю. Характеристика источников финансирования системы общего образования // Научный электронный журнал меридиан. — 2019. — № 16. — с. 126-128.
7. Вершинина, О., Москвитин Г. Основные аспекты финансирования современной сферы образования Российской Федерации // Вестник Российского нового университета. Серия: человек и общество. — 2019. — № 1. — с. 3-7.
8. Лагуткина, К., Тарита К. Проблемы финансирования сферы образования в Российской Федерации // Ростовский научный журнал. — 2019. — № 4. — с. 33-42.
9. Национальный проект «Образование» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: [https://edu.gov.ru/national-project/\(17.06.2020\)](https://edu.gov.ru/national-project/(17.06.2020)).
10. Образование в цифрах. Краткий статистический источник [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: [https://www.hse.ru/data/2019/08/12/1483728373/oc2019.pdf/\(13.06.2020\)](https://www.hse.ru/data/2019/08/12/1483728373/oc2019.pdf/(13.06.2020)).

## К вопросу об изменениях бухгалтерской отчетности в связи с применением ФСБУ 6/2020

Казакова Юлия Андреевна, студент

Научный руководитель: Плотникова Олеся Владимировна, доктор экономических наук, профессор  
Новосибирский государственный университет экономики и управления

*С 2022 года станет обязательным к применению новый стандарт: ФСБУ 6/2020 «Основные средства» который значительно изменит систему бухгалтерского учета. В статье рассматриваются основные изменения учета основных средств, порядок их учета в организации и как они влияют на отчетность.*

*Ключевые слова:* ФСБУ 6/2020 «Основные средства», справедливая стоимость, ликвидационная стоимость, ретроспективный и альтернативный способ отражения в бухгалтерском учете и отчетности для перехода на ФСБУ.

**Б**ухгалтерский учет и оценка основных средств являются одними из значимых вопросов при формировании и подготовке бухгалтерской финансовой

отчетности. Значимыми они являются из-за того, что напрямую влияют на показатели финансовой устойчивости, наличие собственных оборотных средств и других

важных финансовых показателей. Нормативная база по бухгалтерскому учету регулярно обновляется и дополняется. Поэтому главной задачей бухгалтера является своевременно изучать новую информацию и применять ее на практике.

С 01 января 2022 года коммерческие организации должны перейти на применение нового стандарта бухгалтерского учета — ФСБУ 6/2020. Рассмотрим изменения, которые касаются учета основных средств [2]:

- предельная величина стоимостного лимита основных средств теперь не установлена, то есть организация сама вправе ее устанавливать;

- оценивать объект основных средств можно по первоначальной, переоцененной, справедливой и ликвидационной стоимости [4, с. 260];

- амортизацию нужно начислять с даты признания объекта в бухгалтерском учете, но также есть право оставить старый порядок начисления;

- теперь осталось 3 способа начисления амортизации. Убрали способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования [3, с. 148].

В ФСБУ 6/2020 есть 2 способа для отражения в учете и отчетности последствий изменения учетной политики с связи с началом применения стандарта:

- ретроспективный;
- альтернативный.

Ретроспективный способ позволяет формировать информацию об объектах учета максимально точно, но он является более трудозатратным. Для применения этого способа организации необходимо сделать следующее:

- скорректировать остатки по счетам 01, 02, 03, 84 и связанным счетам на дату начала применения нового стандарта таким способом, как если бы он применялся с момента возникновения затрагиваемых им фактов хозяйственной жизни;

- при составлении бухгалтерской отчетности за первый отчетный период применения стандарта нужно пересчитать сравнительные показатели за те периоды, которые предшествуют отчетному и отражаются в этой отчетности. Если применение стандарта начнется с 2022 года, то в бухгалтерском балансе скорректировать нужно 2021 и 2020 года, а в отчете о финансовых результатах корректировке подлежит 2021 год [1].

Альтернативный способ является менее трудоемким. При альтернативном способе можно не пересчитывать сравнительные показатели. На 01 января нужно скорректировать:

- состав объектов основных средств. Необходимо списать балансовую стоимость объектов, которые являются незначительными активами.

- балансовую стоимость основного средства. Для списания балансовой стоимости, нужно по каждому объекту основного средства:

1. установить ликвидационную стоимость;
2. проверить применяемый способ полезного использования и способ начисления амортизации;
3. по новым правилам ФСБУ 6/2020 рассчитать сумму накопленной амортизации за истекших срок полезного использования исходя из:
  - а) первоначальной стоимости (с учетом переоценок), сформированной до начала применения стандарта;
  - б) ликвидационной стоимости, установленной на дату перехода;
  - в) способа амортизации, установленного с момента перехода на новый стандарт;
  - г) срока полезного использования основного средства, скорректированного на дату перехода;
  - д) истекшего срока полезного использования на дату перехода.
4. рассчитать балансовую стоимость объекта основных средств по формуле, представленной на рисунке 1:

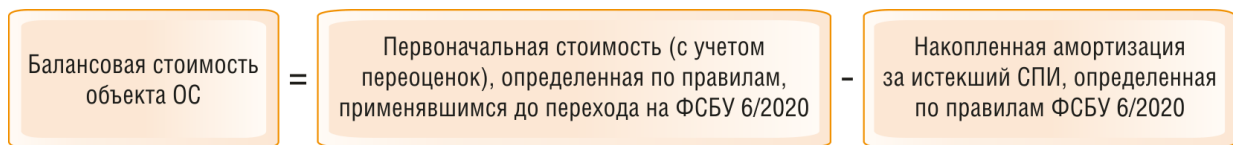


Рис. 1. Расчет балансовой стоимости объекта основных средств

сравнить получившуюся балансовую стоимость с прежней балансовой (остаточной) стоимостью. Скорректировать прежнюю балансовую стоимость на полученную по формуле разницу. Первоначальная стоимость объектов основных средств при расчете новой балансовой стоимости не меняется, поэтому нужно скорректировать сумму накопленной амортизации. Сумму корректировки нужно отнести на нераспределенную прибыль (убыток), если она не связана с изменением других статей баланса.

Так как применять ФСБУ нужно с 01 января 2022, то на эту дату можно сделать следующие проводки (данные представлены в таблице 1).

Рассмотрим пример расчета суммы амортизации, накопленной на 01 января 2022, то есть на дату начала применения стандарта. У организации имеется объект основного средства, у которого:

- первоначальная стоимость — 500000 рублей;
  - срок полезного использования — 12 лет;
  - истекший срок полезного использования — 3 года;
  - способ начисления амортизации — линейный;
  - начисленная амортизация — 125000 рублей (500000/12 лет × 3 года)
- На 01 января 2022 года:
- ликвидационная стоимость — 100000 рублей;



Таблица 1. Пример проводок

Содержание операции	Д-т	К-т
Списана первоначальная стоимость объектов, являющихся незначительными активами	84	01
Списана накопленная амортизация по объектам, являющимся незначительными активами	02	84
Отражена корректировка накопленной амортизации, не затрагивающая другие статьи баланса	84	02
Или		
Отражена корректировка накопленной амортизации, не затрагивающая другие статьи баланса	02	84

— срок полезного использования — 9 лет;  
 — способ начисления амортизации — линейный;  
 — оставшийся срок полезного использования — 6 лет (9 лет-3 года). Через 3 года организация предполагает продать основное средство за 100000 рублей.

Таким образом, по правилам стандарта накопленная амортизация по объекту основного средства должна составить:  $(500000-100000)/9 \text{ лет} * 3 \text{ года} = 133333 \text{ рублей}$ .

На 01 января 2022 года организация корректирует балансовую стоимость объекта основного средства следующей записью (данные представлены в таблице 2):

Таблица 2. Корректировка балансовой стоимости объекта основного средства

Содержание операции	Сумма, руб.	Д-т	К-т
Скорректирована амортизация по объекту основного средства	8333 (133333-125000)	84	02

После внесения изменений, в бухгалтерском балансе по статье «Основные средства» на 31.12.2021 нужно показать новую остаточную стоимость объекта 366667 рублей (500000-133333).

Таким образом, подводя итог вышесказанному, бухгал-

теру необходимо проанализировать изменения по учету основных средств в соответствии с новым стандартом, внести соответствующие изменения в учетную политику и отразить переход на новые правила ретроспективным или альтернативным способом.

Литература:

1. Федеральный стандарт бухгалтерского учета 6/2020 «Основные средства» [Электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru/>.
2. Информационное сообщение Минфина России от 03.11.2020 N ИС-учет-29 «Новое в бухгалтерском законодательстве: факты и комментарии» [Электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru/>.
3. Волошина, В. С. Федеральный стандарт бухгалтерского учета 6/2020 «Основные средства» как направление сближения с международными стандартами финансовой отчетности // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. N 12-1. с. 147-149. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/federalnyy-standart-buhgalterskogo-ucheta-6-2020-osnovnye-sredstva-kak-napravlenie-sblizheniya-s-mezhdunarodnymi-standartami/viewer>.
4. Полонская, О. П., Филатова О. А., Долгова М. А. Актуальные вопросы в учете и оценке основных средств в соответствии с ФСБУ 6/2020 // Естественно-гуманитарные исследования. 2021. N 33. с. 266-270. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/aktualnye-voprosy-v-uchete-i-otsenke-osnovnyh-sredstv-v-sootvetstvii-s-fsbu-6-2020-1/viewer>.

## Кризис современного государственного управления

Китайкина Анастасия Евгеньевна, студент магистратуры  
 Тюменский государственный университет

**В** современных реалиях абсолютно каждое государство сталкивается с теми или иными проблемами, которые увеличиваются в геометрической прогрессии. Особого внимания заслуживают локальные инновационные проблемы, под которыми следуют понимать возникающие спорные

проблемы, привязанные к той или иной территории/условиям, «взрывные» по своим последствиям комплексы технологических, экономических и социальных инноваций, которые в свою очередь с легкостью изменяют облик регионов, вносят изменения в обыденную жизнь социума. [4]

Стоит отметить тот факт, что заимствование локальных комплексов достаточно трудоемкая задача, к тому же, новшества, комплексные инновации могут отторгаться, а насильственное их внедрение способно порождать конфликты интересов, как граждан, так и государств.

Колоссальные инновационные изменения традиционно объясняют последствиями глобализации, ускорившегося обмена идеями, технологиями. [1]

Однако, проблемы, возникающие в сфере государственного управления на современном этапе развития, зачастую не являются следствием глобализации в целом. Это обусловлено в первую очередь особенностью инновационных комплексов (локальных) — они привязаны к определенному месту/условиям, а значит их применение в не аналогичных условиях невозможно или просто не эффективно.

По всей видимости, не глобализация обуславливает нарастание инновационных изменений, а наоборот, локальные комплексы инноваций способны:

- порождать процессы глобализации;
- препятствовать процессам глобализации (что впоследствии приводит к негативным последствиям в виде ослабления национальной экономики, разрушение прежних технологий и т. д.).

Также хотелось бы обратить внимание и на тот факт, что комплексные инновации, воздействующие на систему управления, характерны для многих развитых стран.

Кризис современного государственного управления является следствием возрастания проблем, с которыми сталкиваются государства. Этот кризис — отсутствие способности держав преодолеть вновь возникающие вызовы развития инновационного характера, скоростью, многофакторностью и непредсказуемостью изменений, создать гибкие инструменты управления. Наиболее ярко упомянутый кризис выражен на административном уровне.

Те механизмы управления, которые на сегодняшний день функционируют на административном уровне, уже не справляются с масштабом и глубиной существующих проблем. Так, порой решения управленческого характера в глазах граждан все чаще выглядят неразумными и даже в некоторой степени бесчеловечными, поскольку в полной мере не учитывают сложность и новизну социальной жизни. Также стоит отметить и тот факт, что их принятие не всегда укладывается в необходимый срок. Они затратны и коррупционны.

Кроме того, бюрократический аппарат имеет «врожденную потребность» использовать административные механизмы в своих целях, далеких от поддержки инновационного развития, в том числе через выгодное для бюрократии увеличение объема и усложнение административных процедур.

Также видится необходимым отметить и то, что существующий порядок подготовки отчетности, а также надзор и контроль за деятельностью структур возрастают, тем самым не давая возможности проявить инициативу,

которая могла бы усовершенствовать существующее положение дел или упростить те или иные процедуры в целом.

Ведущие практики государственного управления, замещающие высшие административные должности в разных странах, подчас острее многих ученых ощущают современные вызовы инновационного развития, ибо цена ошибок практиков для общества выше. Устремления практиков осознать ситуацию кризиса важны, и их следует приветствовать, поскольку они свидетельствуют о заинтересованности государств в управленческих инновациях. [1]

Конечно, практическая составляющая очень важна, но не нужно забывать и о теоретической стороне вопроса, поскольку без теоретических разработок, учитывающих этот кризис как главный фактор современного управления, неизбежна в лучшем случае фокусировка практиков главным образом на организационно-технической стороне подготовки и принятия решений, а в худшем — их опасная нерешительность либо спонтанные действия «наугад».

По состоянию на сегодняшний день нет единого подхода к путям преодоления административного кризиса.

Да, несомненно, необходимо создать абсолютно новые и современные административные механизмы, которые смогли бы своевременно и в полном объеме реагировать и ликвидировать проблемные аспекты, связанные с инновационным развитием.

Вышеуказанной проблематике посвящены многие работы исследовательского характера, исходящих от исследователей, ученых, правоведов, однако они носят лишь теоретический характер.

Также хотелось бы отметить, что со стороны правительства принимается ряд мер, направленных на подавление рассматриваемого в тексте работы кризиса путем попыток разделить ответственность с гражданами за принимаемые решения, подавить коррупцию посредством усиления некоторых контрольно-надзорных механизмов, по мере необходимости привлекать профессиональные и мотивированные кадры на государственную службу и т. д. [2]

Таким образом, мы приходим к выводу о том, что потребность в теоретическом осмыслении способов преодоления административного кризиса очевидна, к тому же его нельзя преодолеть без общей стратегии преобразований государственного управления в эпоху инновационного развития.

Особого внимания заслуживают административные парадигмы, которые по своей сути описывают государство как систему органов и административных механизмов управления, а также систему государственной службы. Их внимание направлено по большей части на следующие аспекты:

- структура гос. органов;
- функции гос. органов;
- механизмы и принципы оказания гос. услуг;
- взаимодействие гос. органов с гражданами и организациями и т. д.

Эволюция основных административных парадигм государственного управления под воздействием административного кризиса происходит посредством разработки моделей и теорий, стремящихся расширить понимание управления, предложить варианты реагирования на быстро изменяющиеся условия управления. [1]

В настоящее время можно выделить несколько основных парадигм:

— Веберовская парадигма идеального государства/профессиональной государственной службы (суть сводится к следующему: необходимо совершенствовать разграничение и уточнение функционалов гос. органов, работать над мотивацией и этикой гос. служащих и т. д.);

— Парадигма Нового государственного управления (суть сводится к следующему: необходимо работать над улучшением качества гос. услуг, над регулированием, эффективностью государственных служащих).

— Парадигма Общественно-государственного управления (суть сводится к следующему: схемы участия граждан в управлении, а также распределение полномочий между гражданами и государственными служащими — ключевое условие успешного управления в условиях административного кризиса). [3]

Проанализировав вышеизложенное, изучив проблематику кризиса государственного управления на современном этапе развития, мы приходим к выводу о том, что глобализации государственного управления как таковой нет, вместо этого мы наблюдаем неравномерное инновационное развитие в мире, что порождает собой ряд проблем (расслоение социума, усиление ситуативной конкуренции государств и разных укладов жизни, подвергающихся давлению инновационного развития). Иначе говоря, основу кризиса государственного управления составляет неопределенность инновационного развития.

#### Литература:

1. Барабашев, А. Г. Кризис государственного управления и его влияние на основные административные парадигмы государства и бюрократии [Электронный ресурс] // Вопросы теории публичного управления. — 2016. — № 3. — URL: <https://vgmu.hse.ru/data/2016/10/06/1122684453/%D0%91%D0%B0%D1%80%D0%B0%D0%B1%D0%B0%D1%88%D0%B5%D0%B2%203-2016.pdf> (дата обращения: 07.04.2021).
2. Зуб, А. Т. Антикризисное управление: учебник для бакалавров/А. Т. Зуб. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 343 с.
3. Корягин, Н. Д. Антикризисное управление: учебник и практикум для академического бакалавриата/Н. Д. Корягин [и др.]; под редакцией Н. Д. Корягина. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 367 с. — URL: <https://urait.ru/bcode/432789> (дата обращения: 07.04.2021).
4. Купряшин, Г. Л. Кризисы государственного управления [Электронный ресурс] // Государственное управление. Электронный вестник. — 2015. — № 51. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/krizisy-gosudarstvennogo-upravleniya-neoinstitutsionalnyu-podhod> (дата обращения: 07.04.2021).

## Специфика оценки конкурентоспособности нефтегазового сервиса

Ковелина Ксения Валентиновна, студент магистратуры

Научный руководитель: Тарасова Оксана Валериевна, кандидат философских наук, доцент

Тюменский индустриальный университет

*Статья посвящена определению особенностей оценки конкурентоспособности предприятий нефтегазового сектора. Особое внимание уделено практике оценки ООО «Новтехсервис», а также отдельным инструментам применяемым сегодня предприятием. На основе анализа практического примера выделяются специфика оценки конкурентоспособности предприятий нефтегазового сервиса.*

**Ключевые слова:** нефтегазовый сервис, оценка конкурентоспособности, конкурентоспособность, управление, нефтегазовый сектор.

Современные условия ведения предпринимательской деятельности приводят к тому, что неотъемлемой частью процесса формирования информационной базы для принятия управленческих решений становится анализ конкурентоспособности предприятий. Это обосновывается тем, что именно от качества исследований в данном направлении может зависеть эффективность от-

дельных мер, предпринимаемых руководством предприятий в процессе обеспечения их работы.

Нельзя не выделить и тот факт, что из-за пандемии новой коронавирусной инфекции наблюдается достаточно сильное влияние на все основные отрасли национальной экономики РФ. В частности, для нефтегазового сектора наблюдалось сокращение уровня

эффективности работы компаний — ограничительные меры не позволили осуществлять большое число операций (как в добыче, так и в сервисе), даже с учетом того, что нефтегазовая отрасль сегодня все еще остается системообразующей для РФ.

Актуальность выбранной темы работы обосновывается тем, что от уровня эффективности оценки конкурентоспособности предприятия зависит общая эффективность его работы. Одновременно с этим следует отметить, что для предприятий нефтегазового сектора оценка конкурентоспособности позволяет сформировать целостное понимание того в каких конкретно проектах предприятие может принимать участие, в условиях наличия существенной конкуренции на рынке такая оценка становится ключевым инструментом для принятия управленческих решений.

Функционирование современных предприятий нефтегазового сектора позволяет выделить наличие определенной специфики оценки, обосновываемой особенностями услуг, которые такие предприятия оказывают. С целью наиболее качественного исследования практику оценки уровня конкурентоспособности предприятий выбранного сектора рассмотрим на примере ООО «Новтехсервис».

Анализ практики проведения оценки уровня конкурентоспособности данного предприятия позволяет выделить, что достаточно важным элементом оценки является анализ по средствам сравнения ключевых показателей эффективности работы предприятия с основными конкурентами. При проведении анализа используется следующая система показателей для сравнения:

— сравнительный анализ основных показателей рентабельности деятельности предприятия. В частности, используются такие показатели как: рентабельность собственного капитала, рентабельность продаж, рентабельность активов и т.д. Анализ на основе данных показателей позволяет делать наиболее качественные выводы об эффективности работы компании, поскольку это позволяет сделать вывод об уровне потенциальной прибыльности работы компании. При этом сами показатели рентабельности являются сравнимыми, что также делает их применимыми для оценки конкурентоспособности;

— немаловажной частью исследования конкурентоспособности предприятия является индикативный метод оценки. Здесь следует отметить, что система индикаторов, применяемых предприятием не раскрывается с целью сохранения коммерческой тайны. Под индикатором понимается совокупность характеристик, позво-

ляющих формализовать описание состояния параметров исследуемого объекта. Каждый индикатор, в свою очередь, распадается на несколько частных показателей, которые характеризуют отдельные элементы объекта изучения. Система индикаторов конкурентоспособности предприятия строится на основе открытых данных относительно деятельности ООО «Новтехсервис» и его ближайших конкурентов, что позволяет выявлять сильные и слабые стороны в работе организации, а, следовательно, предпринимать меры по развитию первых и ликвидации вторых;

— важной частью оценки уровня конкурентоспособности предприятия является оценка динамики числа тендеров, в которых предприятие или его конкуренты принимают участие. Выбор именно данного показателя, как одного из ключевых при оценке, обосновывается тем, что в рамках деятельности предприятий нефтегазового сектора достаточно важное место отводится тендерным закупкам от крупных нефтегазовых компаний. При этом для самих предприятий, задействованных в рамках предоставления услуг в сфере нефтегазового сервиса, именно тендеры выступают ключевым фактором финансовой эффективности работы компании;

— с целью обеспечения высокого качества внутреннего анализа конкурентоспособности предприятия проводится сравнительный анализ: оценивается уровень достижения ключевых стратегических показателей эффективности работы. Такой подход к исследованию обосновывается тем, что для формирования стратегии привлекаются аутсорсеры, обладающие достаточно большим объемом статистической информации относительно потенциала развития не только основных конкурентов компании, но и всей отрасли в целом.

Описанное выше позволяет говорить о том, что сегодня в рамках работы ООО «Новтехсервис» сформирована достаточно разносторонняя система оценки конкурентоспособности. Это обосновывается тем, что для предприятий нефтегазового сервиса достаточно важным аспектом становится определение их конкурентных позиций, при этом оценка имеет свои специфические особенности, в частности: значительность тендерных закупок, как инструмента оценки уровня конкурентоспособности, применение индикативных инструментов оценки и значимость внутреннего анализа конкурентоспособности. Такой подход к оценке позволяет обеспечить наиболее качественные выводы относительно уровня конкурентоспособности того или иного предприятия нефтегазового сервиса.

#### Литература:

1. Абаева, Н. П. Конкурентоспособность организации/Н. П. Абаева, Т. Г. Старостина — Ульяновск: УлГТУ, 2018. — 259 с.
2. Белоусова, Д. С. Понятие и сущность конкурентоспособности. Факторы, влияющие на конкурентоспособность/Д. С. Белоусова// Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. — 2016. № 15-2. — с. 72-76.

3. Дунаев, В. Д. Экономика предприятий нефтяной и газовой промышленности: Учебник Под. ред. В. Ф. Дунаева. — М.: ООО «ЦентрЛитНефтеГаз», 2014. — 372 с.
4. Шарафутдинов, Р. Б. Влияние цифровизации на повышение конкурентоспособности нефтегазового комплекса России/Р. Б. Шарафутдинов, Р. И. Сайфуллин // Молодой ученый. — 2019. — № 47 (285). — с. 237-242.

## Повышение конкурентоспособности предприятия скважинного сервиса

Ковелина Ксения Валентиновна, студент магистратуры  
Научный руководитель: Тарасова Оксана Валериевна, кандидат философских наук, доцент  
Тюменский индустриальный университет

*В данной статье рассмотрены вопросы, связанные с повышением конкурентоспособности скважинного сервиса. Рассмотрено понятие «конкурентоспособность» с позиции разных авторов и подходов. Изучено влияние конкурентоспособности на различные процессы производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Проведен анализ конкурентоспособности предприятия скважинного сервиса ООО «Новтехсервис». Разработан алгоритм по созданию и разработке инноваций на предприятии с целью повышения конкурентоспособности предприятия.*

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, скважинное предприятие, сервис, повышение, алгоритм.

**В**ведение. Актуальность темы заключается в том, что проблема конкурентоспособности предприятий является одним из ключевых факторов успешности. Поскольку от нее напрямую зависит прибыльность предприятия и ее доходы от производственно-хозяйственной деятельности. Особую важность представляет собой рассмотрение проблемы повышения конкурентоспособности предприятия скважинного сервиса, отличающегося сложностью и спецификой своей работы.

Следует отметить, что проблемы повышения конкурентоспособности предприятий были рассмотрены многими отечественными и зарубежными учеными. Среди которых можно отметить работы Е. В. Тереховой, Д. С. Воронова, Ю. Н. Николаева и других. Однако, преимущественно труды данных ученых носят поверхностный характер или не затрагивают глубины изучаемых вопросов. Считаем, что в настоящее время требуется комплексный подход к решению данной проблемы.

В данной статье проанализирована конкурентоспособность предприятия скважинного сервиса ООО «Новтехсервис».

Научная новизна работы заключается в разработке алгоритма по созданию и разработке инноваций на предприятии с целью повышения конкурентоспособности предприятия.

**Основная часть.** Конкурентоспособность в настоящее время является часто используемым термином, который может быть проанализирован на разных уровнях — на масштабе предприятия или в масштабе всей страны.

И хотя важность конкурентоспособности получила широкое признание среди исследователей, они так и не смогли достичь консенсуса по определению этого термина. Поэтому в научной литературе нет точного, общепринятого определения конкурентоспособности, а подходы к ее определению весьма разнообразны. Согласно Европейскому сообществу, концепция конкурентоспособности —

это способность предприятий, отраслей, регионов, стран, а также транснациональных регионов формировать относительно высокие уровни доходов и занятости, одновременно подвергаясь международной конкуренции [2, с. 66].

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) определяет конкурентоспособность аналогичным образом — как способность компаний, отраслей, регионов, стран и транснациональных образований генерировать относительно высокие уровни дохода от факторов производства, а также использовать их на устойчивом уровне в текущей конкурентной среде.

Согласно Портеру, конкурентоспособность является функцией динамической прогрессивности, инновации и способность меняться и совершенствоваться.

Конкурентоспособность можно рассматривать с различных точек зрения, как микроэкономическую, региональную и национальную или макроэкономическую [1, с. 34].

Конкурентоспособность организации наглядно демонстрирует возможности и степень, в которой предлагаемые этой компанией товары либо услуги отличаются от товаров, либо услуг конкурентов (качество обслуживания, цена и т. д.) [3, с. 617].

Конкурентоспособность является одной из важнейших составляющих при формировании характеристики деятельности предприятия. Однако, при этом ее улучшение не должно становиться самоцелью. Необходимо ориентироваться на реальность конкурентоспособности предложения, доступных ресурсов и управления бизнесом достаточно для реализации выбранной стратегии. Для того, чтобы организация стабильно занимала лидирующие позиции на рынке, необходимо иметь определенное преимущество, уметь создавать факторы превосходства потребительских характеристик и способов продвижения своего продукта над конкурентами.

В данном контексте конкурентоспособность можно назвать двигателем экономического прогресса. Дело в том, что когда предприниматель заботится не только о спасении своего предприятия, но и о развитии производства, конкурентоспособность на рынке приводит к успеху. С этой целью проводится модернизация оборудования, улучшается качество товаров и услуг, снижается стоимость продукции.

В данной работе проведен анализ конкурентоспособности предприятия скважинного сервиса ООО «Новтехсервис», специализирующегося на оказании сервисных услуг в нефтегазовом секторе.

Основными показателями, определяющими уровень конкурентоспособности, являются финансово-экономические показатели деятельности, наглядно представленные в Таблице 1.

Таблица 1. Основные финансово-экономические показатели деятельности предприятия ООО «Новтехсервис» за 2018-2020 гг.

Наименование показателя.	Абсолютные значения по периодам (годам)			Абсолютное изменение		Темп роста, %	
	2018	2019	2020	2020-2019	2020-2018	2020/2019	2020/2018
Выручка, тыс. руб.	182248	197390	210419	13029,00	28171,00	106,60	115,46
Себестоимость продаж, тыс. руб.	136375	151339	126694	-24645	-9681	83,72	92,90
Валовая прибыль, тыс. руб.	45873	46051	83725	37674	37852	181,81	182,51
Коммерческие и управленческие расходы, тыс. руб.	19464,09	21081,25	70061	48979,75	50596,91	332,34	359,95
Прибыль (убыток) от продажи, тыс. руб.	26408,91	24969,75	13664	-11305,75	-12744,91	54,72	51,74
Чистая прибыль, тыс. руб.	40906	35144	8672	-26472	-32234	24,68	21,20
Рентабельность продаж, %	25,17	23,33	39,79	16,46	14,62	170,55	158,08

Таким образом, в динамике выручка от производства увеличивается. В 2020 году в сравнении с предыдущим периодом объем производства увеличился на 6%. Также отметим рост рентабельности продаж, величина которой составила 39,79, для сравнения величина дан

ного показателя за 2019 год составляла 23,33%, это означает, что результативность деятельности предприятия повысилась.

Далее проведем анализ основных показателей финансовой устойчивости предприятия (Таблица 2).

Таблица 2. Анализ основных показателей финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности ООО «Новтехсервис»

Показатель	Абсолютные значения по периодам (годам)			Абсолютное изменение		Темп роста, %	
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2020-2019	2020-2018	2020/2019	2020/2018
Наличие собственных оборотных средств на конец расчетного периода	129	58	16	-42,00	-113,00	27,59	12,40
Наличие собственных и долгосрочных источников финансирования запасов	130	92	42	-50,00	-88,00	45,65	32,31
Общая величина основных источников формирования запасов	150	110	81	-29,00	-69,00	73,64	54,00
Коэффициент общей платежеспособности	7,48	6,15	2,06	-5,42	33,50	27,54	-5,42
Коэффициент абсолютной ликвидности	4,25	0,95	0,16	-4,09	16,84	3,76	-4,09
Коэффициент текущей ликвидности	4,24	0,95	0,16	-4,08	16,84	3,77	-4,08
Коэффициент критической оценки	8,05	3,83	4,29	-3,76	112,01	53,29	-3,76

Анализ показателей финансовой устойчивости демонстрирует, что у ООО «Новтехсервис» в динамике за 2017-2019 гг. снижается устойчивость финансового положения. Это свидетельствует о том, что финансовые потоки не сбалансированы, у компании снижается величина

средств, позволяющих поддерживать свою деятельность в течение определенного периода времени, в том числе обслуживая полученные кредиты и производя продукцию.

Таким образом, у исследуемой компании неустойчивое финансовое состояние. Наблюдается нарушение нор-

мальной платежеспособности. Возникает необходимость привлечения дополнительных источников финансирования.

На основе проведенного анализа разработаны общие рекомендации, направленные на повышение конкурентоспособности предприятия скважинного сервиса ООО «Новтехсервис». Такими рекомендациями, по нашему мнению, должны стать:

- 1) повышение инвестиционной активности предприятия на рынке;
- 2) разработка мероприятий, по расширению товарооборота на внутреннем и внешнем рынках;
- 3) автоматизация и механизация производственного процесса с целью минимизации издержек, связанных с человеческим фактором;

4) снижение операционных расходов, которые отрицательно влияют на общее положение предприятия и другие мероприятия, которые положительно скажутся на хозяйственно-финансовой деятельности предприятия;

5) замена морально и физически устаревшего оборудования на предприятия инновационными технологиями;

6) полное использование трудовых ресурсов и стимулирование труда на предприятии;

7) внедрение инноваций на предприятии.

Считаем, что «мощный импульс» для повышения конкурентоспособности предприятия ООО «Новтехсервис» может дать разработка инноваций. С этой целью в работе предлагается алгоритм по созданию и разработке инноваций на предприятии с целью повышения конкурентоспособности предприятия, наглядно представленный на Рисунке 1.

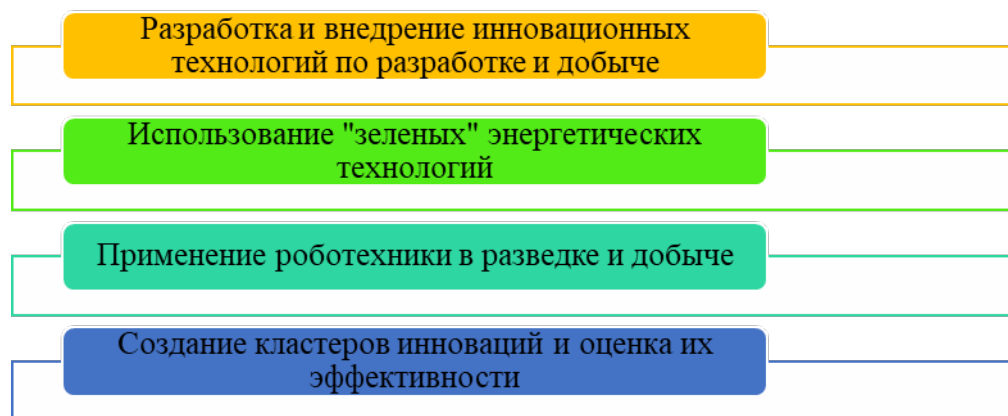


Рис. 1. Алгоритм по созданию и разработке инноваций на предприятии с целью повышения конкурентоспособности предприятия [Авторская разработка]

Считаем, что представленный алгоритм поможет не только повысить конкурентоспособность предприятия, но и расширить границы деятельности на внутреннем и внешнем рынках, завоевать лидирующие позиции на нем и повысить имидж своей деятельности.

**Заключение**

Для стабильного существования и развития любому предприятию необходимо оставаться конкурентоспо-

собным. Организации необходимо реализовать финансово-хозяйственную деятельность, положительно влияющую на её состояние. Проведенный анализ показал, что у предприятия имеются все возможности для повышения своей конкурентоспособности на рынке. Использование предложенных рекомендаций, по нашему мнению, усилит работу в данном направлении и поможет достичь поставленной цели.

**Литература:**

1. Белов, В. А. Основы финансового менеджмента: Учебное пособие./В. А. Белов. — М.: Финансы и статистика, 2017. — 176 с.
2. Коротина, Н. М. Основы управления конкурентоспособностью современного предприятия // Современные тенденции развития науки и технологий. — 2018. — № 2. — с. 66-69.
3. Мочалова, Я. В., Вектор развития российского АПК — цифровизация/Я. В. Мочалова, О. П. Горшкова // Экономика: вчера, сегодня, завтра. — 2020. — № 1А. — с. 617-624.

## Об учете размерности экономических показателей сложных процентов в оценочной деятельности

Мочулаев Валерий Евгеньевич, кандидат экономических наук, доцент  
Институт повышения квалификации «Конверсия» — Высшая школа бизнеса (г. Ярославль)

*Статья посвящена рассмотрению нарушений правил математики в формулах сложных процентов, используемых в доходном подходе при осуществлении оценочной деятельности. Предложены корректировки формул сложных процентов и приведены примеры их использования в стоимостных оценочных расчетах.*

*Ключевые слова:* показатель, размерность, функция, сложный процент, оценочная деятельность.

В оценочной, финансовой, банковской, инвестиционной, страховой и иных видах экономической деятельности широко применяются шесть функций сложного процента, из которых три функции являются базовыми, а три функции — им обратные.

Функциями базовыми являются: 1. Накопленная сумма единицы; 2. Накопление единицы за период; 3. Текущая стоимость аннуитета [7, с. 64].

Обратные функции: 1. Текущая стоимость единицы. 2. Фактор фонда возмещения; 3. Взнос на амортизацию единицы [7, с. 64].

Все шесть функций сложного процента строятся с использованием общей базовой формулы  $(1 + i)^n$ , описывающей будущую стоимость единицы. Поэтому все функции сложного процента являются производными от этого базового уравнения.

В общей базовой формуле сложного процента показатель  $i$  выражает периодическую ставку процента, а показатель  $n$  — число периодов [7, с. 38].

Процентная ставка по своему названию первично измеряется в процентах с последующим переводом в расчетах в десятичные или обыкновенные дроби. Чаще всего в оценочных и финансовых расчетах процентная ставка измеряется в десятичных дробях.

Процентная ставка является периодической, потому что проценты начисляются за определенный временной интервал, который называют периодом начисления. В качестве периода начисления процентов принимаются год, полугодие, квартал, месяц или даже день [8, с. 17]. На практике чаще всего употребляются годовые процентные ставки (1/год), которые могут быть переведены в другие единицы измерения.

В учебном пособии по финансовой математике приведены переводы единицы измерения процентной ставки: «Так, например, если дана годовая процентная ставка  $i$  (1/год), то месячная процентная ставка равна

$$i_1 = \frac{i}{12} \left( \frac{i}{\text{месяц}} \right), \text{квартальная} - i_2 = \frac{i}{4} (i : \text{квартал}) \text{ и т. д.} [1, \text{с. 8}].$$

Из приведенных суждений следует, что процентная ставка имеет не только числовое значение, но и временную характеристику (год, квартал, месяц и т. д.).

Как известно, сложный процент применяется в оценочных и финансовых расчетах, связанных с учетом фактора времени, которое чаще в прямой или косвенной форме выражается в общей базовой формуле показателем степени.

В учебнике «Финансовая математика» приведена формула сложного процента  $S = P(1 + i)^n$ , в расшифровке формулы показатель « $n$  — срок, число лет наращивания» [8, с. 43], т. е. показатель  $n$  выражается в единицах времени.

В теории оценки «время получения инвестиционного дохода измеряется интервалами, или периодами. Интервал, или период, может быть равен дню, неделе, месяцу, кварталу, полугодию или году» [7, с. 35]. Значит, число периодов выражается в единицах времени.

В учебной литературе по оценочной деятельности при иллюстрации доходного подхода приводятся различные примеры применения функций сложного процента, в которых процентная ставка и число периодов в явном виде не имеют единицы измерения (размерности), т. е. принимаются условно в качестве безразмерных величин, что позволяет реализовывать функции сложного процента в экономических расчетах.

Например, в книге «Элементы финансовой математики для оценщиков (курс лекций и сборник задач)» для иллюстрации применения первой функции сложного процента в оценочных расчетах приведена следующая задача:



«Задача 1. Вы хотите положить 100 \$ в банк на 3 года. Все банки предлагают одинаковую процентную ставку (10 % годовых), но с разной периодичностью начисления процентов (один раз в год, один раз в полугодие, ежеквартально, ежемесячно). В какой из банков выгоднее вложить деньги?» [9, с. 12].

Задача для иллюстрации применения первой функции сложного процента имеет вид:  $FV = PV(1 + i)^n$ , где  $FV$  – будущая сумма,  $PV$  – настоящая сумма.

Решение с применением первой функции сложного процента:

- при начислении процентов один раз в год:  $100(1 + 0,1)^3 = 133,1(\$)$  [9, с. 13].
- при начислении процентов один раз в полугодие:  $100(1 + 0,05)^6 = 134,01(\$)$  [9, с. 13].
- при начислении процентов ежеквартально:  $100(1 + 0,025)^{12} = 134,489 (\$)$  [9, с. 14].
- при начислении процентов ежемесячно:  $100(1 + 0,0083)^{36} = 134,818(\$)$ . [9, с.14].

Как видно из приведенной иллюстрации, единицы измерения (размерности) в явном виде у процентной ставки и числа периодов отсутствуют, хотя в преобразованиях, связанных с разной периодичностью начисления процентов, они применяются.

Процентная ставка и число периодов являются экономическими показателями, но без учета в явном виде размерности они теряют свою экономическую природу и становятся просто коэффициентами, что нельзя признать правомерным для учебных примеров и практических расчетов в оценочной деятельности.

В прикладной экономической науке в содержание экономического показателя включают «наименование, числовое значение и единицу измерения» [6, с. 13]. Такое же содержание должны иметь процентная ставка и число периодов в общей базовой формуле и всех функций сложного процента, используемых в оценочной деятельности.

Вопросы учета размерности процентной ставки и числа периодов затрагивались в ряде работ по оценочной деятельности [3, 4, 5]. Однако они ограничивались рассмотрением размерности показателей только первой и четвертой функций сложного процента и не распространялись на остальные его функции.

Если в основании общей базовой формулы сложного процента внести числовое значение и размерность процентной ставки то по правилам математики нельзя суммировать единицу с процентной ставкой, имеющей размерность. Кроме того, по правилам математики нельзя возводить основание общей базовой формулы сложного процента в степень, показатель которой имеет единицу измерения.

Например, при учете размерности процентной ставки и числа периодов формулы, используемые для решения задачи 1, будут иметь следующий вид:

- при начислении процентов один раз в год:  $100(1 + 0,1 / год)^{3года}$
- при начислении процентов один раз в полугодие:  $100(1 + 0,05 / полугодие)^{6полугодий}$
- при начислении процентов ежеквартально:  $100(1 + 0,025 / квартал)^{12кварталов}$
- при начислении процентов ежемесячно:  $100(1 + 0,0083 / месяц)^{36месяцев}$

В этих формулах единицы измерения процентной ставки и числа периодов не сокращаются, поэтому такие выражения решения не имеют.

Следовательно, как показатель степени  $n$ , так и основание  $(1 + i)$  общей базовой формулы сложного процента с точки зрения математики являются некорректными. Но если общая базовая формула некорректна, то некорректны и все функции сложного процента, на основе которой они построены. Поэтому при выполнении требований к учету размерности показателей общей базовой формулы и всех функций сложного процента возникает проблема их реализации в соответствии с правилами математики.

Для решения этой проблемы следует обосновать и внести определенные коррективы в общую базовую формулу и во все функции сложного процента для их реализации в экономических расчетах по правилам математики.

Целью статьи является совершенствование теории и практики оценочной деятельности в рамках доходного подхода путем применения размерности показателей функций сложного процента и обеспечения возможности их реализации в стоимостных оценочных расчетах.

Экономический смысл сложного процента заключается в том, что проценты, начисленные в конце каждого периода, не выплачиваются, а присоединяются к основной сумме вложенного капитала, и в следующий расчетный период процент начисляется уже на большую сумму.

Наряду со сложным процентом в финансовых расчетах применяется и простой процент, в котором базовая формула имеет те же составляющие, но другое выражение —  $(1 + i \cdot n)$ .

Смысл простого процента заключается в том, что процент начисляется только на первоначальный капитал, а полученная постоянная величина прибыли не участвует в обороте капитала и ее можно использовать после окончания каждого отчетного периода.

В формуле простого процента нет нарушений правил математики, так как при умножении ставки процента в форме десятичной дроби на срок начисления процентов, выраженных в одинаковых единицах времени, происходит сокращение этих единиц измерения. В результате умножения ставки процента на срок начисления процентов получается безразмерная величина, которая может суммироваться с единицей в общей формуле простого процента.

*«Переход от простого процента к сложному проценту иллюстрируется на примере инвестора, который по депозитному договору с банком вложил определенную сумму денежных средств на депозитный счет на определенный срок с начислениями по простому проценту. После получения вложенной суммы денег с начисленными процентами инвестор перезаключил договор с банком на следующий такой же срок с начислениями по простому проценту. Число перезаключений депозитного договора инвестора с банком может быть многократное, что означает реинвестирование средств, полученных на каждом этапе наращивания с помощью постоянной или переменной ставки процента»* [5, с. 19].

Схема наращивания денежных средств инвестора по простому проценту в результате перезаключений договоров (реинвестирования средств), например для  $m - 20$  числа периодов реинвестирования средств, будет иметь следующий вид

$$FV = PV(1 + i \cdot n)_1 \cdot (1 + i \cdot n)_2 \cdot (1 + i \cdot n)_3 \dots \cdot (1 + i)_m = PV(1 + i \cdot n)^m \quad (1)$$

где:

$FV$  – будущая стоимость средств инвестора, ден. ед.;

$PV$  – настоящая стоимость средств инвестора, ден. ед.;

$i$  – ставка процента, 1/период;

$n$  – срок (период) первичного начисления или периодичность начисления процентов,

$m$  – число повторений реинвестирования (частота инвестирования капитала).

Если в формуле наращивания (1) срок начисления процентов у всех перезаключаемых договоров принять равным одному периоду (году, полугодью, кварталу, месяцу и т. д. или определенному числу дней в пределах года), то в этом случае  $n$  будет выражать один период (срок) или периодичность начисления процентов в течение заданного общего срока реинвестирования средств. Такой вид наращивания будет представлять собой наращивание по сложным процентам, которое *«можно представить как последовательное реинвестирование средств, вложенных под простые проценты на один период начисления»* [8, с. 44].

В формуле наращивания (1), которая представляет первую функцию сложного процента, как и в общей формуле простого процента, произведение  $(i \cdot n)$  является безразмерной величиной, так как знаменатель единицы измерения процентной ставки и числитель периодичности начисления процентов имеют одинаковые единицы измерения, которые при умножении сокращаются. Поэтому математически правомерно в множителе наращивания складывать единицу с безразмерным произведением  $(i \cdot n)$ .

Если периодичность начисления процентов не совпадает с размерностью процентной ставкой, то в этом случае размерность процентной ставки переводится в размерность периодичности начисления процентов. Если заданная периодичность начисления процентов составляет один квартал, тогда и процентная ставка должна выражаться в кварталах.

Например, при числовом значении годовой процентной ставки равной 0,12 в год и заданной периодичности начисления процентов равной одному кварталу, получим скорректированное значение процентной ставки — 0,12/4 квартала = 0,03/ квартал. Тогда произведение будет представлять коэффициент наращивания первоначальной суммы вклада за один квартал, который можно суммировать с единицей множителя наращивания, как две безразмерные величины  $(1+0,03=1,03)$ .

Параметр  $m$  в общей формуле наращивания может быть рассчитан по формуле

$$m = N / n \quad (2)$$

где  $N$  – общий срок инвестирования средств, выраженный в единицах времени.

Если общий срок инвестирования средств  $N$  задан в одних единицах измерения, а периодичность начисления процентов  $n$  — в других, то нужно общий срок инвестирования средств перевести в единицы измерения заданной периодичности начисления процентов. Для получения показателя  $m$  нужно преобразованный общий срок инвестирования средств разделить на периодичность начисления процентов.

Общая базовая формула сложных процентов после внесения в нее изменений примет следующий вид:

$$(1 + i \cdot n)^m \quad (3)$$

где

$i$  – периодическая процентная ставка;

$n$  – заданный период или периодичность начисления процентов;

$m$  – частота или периодичность инвестирования капитала (платежа).

Периодичность начисления процентов  $n$  имеет размерность, которая используется в практических оценочных и финансовых расчетах.

Частота инвестирования капитала  $m$  является безразмерной величиной и определяется из соотношения общего срока инвестирования к заданной периодичности начисления процентов. Общий срок инвестирования капитала является размерной величиной, так как измеряется временными периодами, как и процентная ставка.

На основе откорректированной общей базовой формулы (3) в таблице 1 представлены откорректированные формулы шести функций сложного процента при платежах в начале периода (Begin).

Таблица 1. Шесть функций сложного процента\*

Наименование функции	Формула	
	откорректированная	действующая [9, с. 7-44]
1. Накопленная сумма единицы	$FV = PV(1 + i \cdot n)^m$	$FV = PV(1 + i)^n$
2. Накопление единицы за период	$FV = PMT \frac{(1 + i \cdot n)^m - 1}{i \cdot n}$	$FV = PMT \frac{(1 + i)^n - 1}{i}$
3. Текущая стоимость аннуитета	$PV = PMT \frac{1 - (1 + i \cdot n)^{-m}}{i \cdot n}$	$PV = PMT \frac{1 - (1 + i)^{-n}}{i}$
4. Текущая стоимость единицы	$PV = \frac{FV}{(1 + i \cdot n)^m}$	$PV = \frac{FV}{(1 + i)^n}$
5. Фактор фонда возмещения	$PMT = \frac{FV \cdot i \cdot n}{(1 + i \cdot n)^m - 1}$	$PMT = \frac{FV \cdot i}{(1 + i)^n - 1}$
6. Взнос на амортизацию единицы	$PMT = \frac{PV \cdot i \cdot n}{1 - (1 + i \cdot n)^{-m}}$	$PMT = \frac{PV \cdot i}{1 - (1 + i)^{-n}}$

Примечание\*. В таблице 1 указаны порядковые номера трех базовых функций и порядковые номера трех обратных им функций, которые используются в их названиях.

Все основные обозначения показателей шести функций сложного процента приняты по аналогии с используемыми в финансовых калькуляторах и оценочной литературе.

Существенное различие между действующими и откорректированными функциями сложного процента заключается в том, что в откорректированных функциях сложного процента процентная ставка сопряжена с периодичностью начисления процентов, что приводит размерность этих показателей к безразмерной величине. Кроме того, показатель  $m$  в откорректированных функциях сложного процента является безразмерной величиной и выражает число платежей (инвестирования капитала), а не число периодов, которые выражаются в единицах времени.

В качестве иллюстрации представим решения задачи 1 при применении первой откорректированной функции сложного процента для случаев начисления процентов:

— при годовом начислении процентов ( $n = год$ ):

$$100 \left( 1 + \frac{0,1 \cdot год}{год} \right)^{3 \cdot \frac{год}{год}} = 100(1 + 0,1)^3 = 133,1(\$)$$

— при полугодовом начислении процентов ( $n = полугодие$ ):

$$100 \left( 1 + \frac{0,1 \cdot \text{полугодие}}{год \cdot \frac{2 \text{ полугодия}}{год}} \right)^{3 \cdot \frac{год \cdot \frac{2 \text{ полугодия}}{год}}{\text{полугодие}}} = 100(1 + 0,05)^6 = 134,1(\$)$$

— при квартальном начислении процентов ( $n = квартал$ ):

$$100\left(1 + \frac{0,1 \cdot \text{квартал}}{\text{год} \cdot \frac{4 \text{квартала}}{\text{год}}}\right)^{3 \text{года} \cdot \frac{4 \text{квартала}}{\text{год}} / \text{квартал}} = 100(1 + 0,025)^{12} = 134,489(\$)$$

— при ежемесячном начислении процентов ( $n = \text{месяц}$ ):

$$100\left(1 + \frac{0,1 \cdot \text{месяц}}{\text{год} \cdot \frac{12 \text{месяцев}}{\text{год}}}\right)^{3 \text{года} \cdot \frac{12 \text{месяцев}}{\text{год}} / \text{месяц}} = 100(1 + 0,00833)^{36} = 134,818(\$)$$

Как видно из решения задачи 1, правила математики в откорректированной первой функции сложного процента соблюдаются, и все расчеты выполнены корректно.

Проведем теперь более общую проверку откорректированных функций сложного процента на числовых примерах и сравним результаты расчета по функциям и по финансовому калькулятору FC-100. Примеры расчета по трем откорректированным функциям наращивания (1, 2, 3) сложного процента приведены в табл. 2–4а.

**Условные обозначения:**  $n$  – периодичность начисления процентов, мес.;  $i$  – процентная ставка, % /год;  $N$  – срок инвестирования, год;  $m$  – число платежей за срок инвестирования;  $PV$  – настоящая сумма, руб.;  $FV$  – будущая сумма, руб.;  $PMT$  – сумма платежа.

**Постоянные исходные данные:**  $i = 12\% / \text{год} = 0.12 / \text{год} = 0.01 / \text{мес.}$ ;  $N = 3 \text{года} = 36 \text{мес.}$ ;

$PV = 1,0 \text{руб.}$   $PMT = 1,0 \text{руб.}$

Таблица 2. Исходные данные и результаты расчета по первой откорректированной функции сложного процента

$$FV = PV(1 + i \cdot n)^m$$

$n$ , мес.	$i$ , 1/мес.	$i \cdot n$	$N$ , год	$N$ , мес.	$m$ ( $N/n$ )	$(1 + i \cdot n)$	$(1 + i \cdot n)^m$	$PV$ , руб.	$FV$ , руб.
1,0	0.01	0.01	3.0	36.0	36.0	1.01	1.4307	1.0	1.430
2,0	0.01	0.02	3.0	36.0	18.0	1.02	1.4283	1.0	1.428
3,0	0.01	0.03	3.0	36.0	12.0	1.03	1.4257	1.0	1.425
4,0	0.01	0.04	3.0	36.0	9.0	1.04	1.4233	1.0	1.423
5,0	0.01	0.05	3.0	36.0	7.2	1.05	1.4208	1.0	1.420
6,0	0.01	0.06	3.0	36.0	6.0	1.06	1.4185	1.0	1.418
7,0	0.01	0.07	3.0	36.0	5.1	1.07	1.4159	1.0	1.415
8,0	0.01	0.08	3.0	36.0	4.5	1.08	1.4138	1.0	1.413
9,0	0.01	0.09	3.0	36.0	4.0	1.09	1.4115	1.0	1.411
10,0	0.01	0.10	3.0	36.0	3.6	1.10	1.4093	1.0	1.409
11,0	0.01	0.11	3.0	36.0	3.2	1.11	1.4067	10	1.406
12,0	0.01	0.12	3.0	36.0	3.0	1.12	1.4049	1.0	1.404

В таблице 2 изменяется значение периодичности начисления процентов при неизменных значениях процентной ставки и сроков инвестирования. Остальные показатели таблицы 2 являются расчетными в зависимости от изменения периодичности начисления процентов. При увеличении периодичности начисления процентов и одинаковой процентной ставке и сроке инвестирования будущая сумма имеет тенденцию к уменьшению, так как проценты начисляются все реже и реже. Для проверки полученных значений будущей суммы проведем вычисления с использованием финансового калькулятора, который имеет некоторые отличительные показатели и их условные обозначения.

**Условные обозначения по финансовому калькулятору FC-100:**  $n$  – число периодов начислений сложного процента;  $I\%$  – процентная ставка;  $PV$  – основная (текущая) сумма;  $PMT$  – сумма платежа;  $FV$  – будущая сумма (основная сумма и процент, или окончательная сумма платежа);  $P/Y$  – число платежей за год;  $C/Y$  – число начислений сложного процента за год.

**Постоянные исходные данные:**  $n = 3 \text{года} = 36 \text{мес.}$ ;  $I = 12\% / \text{год} = 0,12 / \text{год} = 0.01 / \text{мес.}$ ;  $PV = 1.0 \text{руб.}$

В головке таблицы 2а в скобках указаны условные обозначения показателей, приведенные в таблице 2. Результаты расчета по строкам с целым числом платежей за год полностью совпадают с результатами расчета, по аналогичным строкам, полученными по откорректированным функциям, что свидетельствует о правомерности используемой функции.

Таблица 2а. Исходные данные и результаты расчета по первой функции сложного процента по финансовому калькулятору FC – 100

$(N, год)$	$n$ $(N \cdot P/Y)$	$I, \%/ год$	$P/Y$	$C/Y$ $(n, мес.)$	$PV, руб.$	$FV, руб.$
3.0	3.0	12.0	1.0	12.0 (1.0)	1.0	1.430
3.0	3.0	12.0	1.0	6.0 (2.0)	1.0	1.428
3.0	3.0	12.0	1.0	4.0 (3.0)	1.0	1.425
3.0	3.0	12.0	1.0	3.0 (4.0)	1.0	1.423
3.0	3.0	12.0	1.0	2.4 (5.0)	1.0	-
3.0	3.0	12.0	1.0	2.0 (6.0)	1.0	1.418
3.0	3.0	12.0	1.0	1.7 (7.0)	1.0	-
3.0	3.0	12.0	1.0	1.5 (8.0)	1.0	-
3.0	3.0	12.0	1.0	1.3 (9.0)	1.0	-
3.0	3.0	12.0	1.2	1.2 (10.0)	1.0	-
3.0	3.0	12.0	1.0	1.1 (11.0)	1.0	-
3.0	3.0	12.0	1.0	1.0 (12.0)	1.0	1.404

Теперь рассмотрим расчеты по второй откорректированной функции сложного процента (табл.3).

Таблица 3. Исходные данные и результаты расчета по второй откорректированной функции сложного процента

$$FV = PMT \left[ \frac{(1 + i \cdot n)^{m+1} - 1}{i \cdot n} - 1 \right]$$

$n,$ $мес.$	$i,$ $1/мес.$	$i \cdot n$	$N,$ $год$	$N,$ $мес.$	$m$ $(N/n)$	$(1 + i \cdot n)$	$\frac{(1 + i \cdot n)^m - 1}{i \cdot n}$	$PMT,$ $руб.$	$FV,$ $руб.$
1,0	0.01	0.01	3.0	36.0	36.0	1.01	43.07	1.0	43.07
2,0	0.01	0.02	3.0	36.0	18.0	1.02	21.41	1.0	21.41
3,0	0.01	0.03	3.0	36.0	12.0	1.03	14.19	1.0	14.19
4,0	0.01	0.04	3.0	36.0	9.0	1.04	10.58	1.0	10.58
5,0	0.01	0.05	3.0	36.0	7.2	1.05	8.41	1.0	8.41
6,0	0.01	0.06	3.0	36.0	6.0	1.06	6.97	1.0	6.97
7,0	0.01	0.07	3.0	36.0	5.1	1.07	5.88	1.0	5.88
8,0	0.01	0.08	3.0	36.0	4.5	1.08	5.16	1.0	5.16
9,0	0.01	0.09	3.0	36.0	4.0	1.09	4.57	1.0	4.57
10,0	0.01	0.10	3.0	36.0	3.6	1.10	4.09	1.0	4.09
11,0	0.01	0.11	3.0	36.0	3.2	1.11	3.60	10	3.60
12,0	0.01	0.12	3.0	36.0	3.0	1.12	3.37	1.0	3.37

Сравнительные результаты расчета по второй откорректированной функции с использованием финансового калькулятора приведены в табл. 3а.

**Постоянные исходные данные:**  $n = 3$  года = 36 мес.;  $I = 12\% / год = 0,12/год = 0.01 / мес.$ ;  $PMT = 1.0$  руб.

Таблица 3а. Исходные данные и результаты расчета по второй функции сложного процента по финансовому калькулятору FC-100

$(N, год)$	$n$ $(N \cdot P/Y)$	$I, \%/ год$	$P/Y$	$C/Y$ $(n, мес.)$	$PMT, руб.$	$FV, руб.$
3.0	36.0	12.0	12.0	12.0 (1.0)	1.0	43.07
3.0	18.0	12.0	6.0	6.0 (2.0)	1.0	21.41
3.0	12.0	12.0	4.0	4.0 (3.0)	1.0	14.19
3.0	9.0	12.0	3.0	3.0 (4.0)	1.0	10.58

3.0	7.2	12.0	2.4	2.4 (5.0)	1.0	-
3.0	6.0	12.0	2.0	2.0 (6.0)	1.0	6.97
3.0	5.1	12.0	1.7	1.7 (7.0)	1.0	-
3.0	4,5	12.0	1.5	1.5 (8.0)	1.0	-
3.0	3.9	12.0	1.3	1.3 (9.0)	1.0	-
3.0	3.6	12.0	1.2	1.2 (10.0)	1.0	-
3.0	3.3	12.0	1.1	1.1 (11.0)	1.0	-
3.0	3.0	12.0	1.0	1.0 (12.0)	1.0	3.37

В каждой строке таблицы 3а представлено число платежей за год (P/Y), которому соответствует число начислений процентов за год (C/Y), и число периодов начислений процентов, которое определяется путем умножения числа платежей за год на срок инвестирования, выраженный в годах. Показателя «Срок инвестирования» (N) в данных калькулятора нет, он задается в условиях задачи.

Финансовый калькулятор по не целым значениям показателя P/Y не выдает результаты по FV. По другим показателям C/Y и P/Y данные в таблицах 3 и 3а полностью совпадают. Показатель P/Y определяется, как отношение количества месяцев в году к заданной периодичности начисления процентов, а численное значение показателя P/Y принимается равным значению показателя C/Y. Это означает, что число начислений процентов соответствует числу платежей. Однако число платежей может быть больше, чем число начислений процентов. Например, если число начислений процентов за год составляет 2, а числа платежей в год — 12 при сроке инвестирования 3 года, то FV составит 42.88 руб., что в 6 раз более значения, указанного в таблице 3а (6.97 руб.).

Перейдем к рассмотрению расчетов по третьей функции сложного процента (табл. 4). В литературе по оценке это пятая функция [9, с. 32].

Таблица 4. Исходные данные и результаты расчета по третьей откорректированной функции сложного процента

$$PV = PMT \frac{1 - (1 + i \cdot n)^{-m}}{i \cdot n}$$

<i>n</i> , мес.	<i>i</i> , 1/мес.	<i>i</i> · <i>n</i>	<i>N</i> , год	<i>N</i> , мес.	<i>m</i> ( <i>N</i> / <i>n</i> )	(1 + <i>i</i> · <i>n</i> )	$\frac{1 - (1 + i \cdot n)^{-m}}{i \cdot n}$	<i>PMT</i> , руб.	<i>PV</i> , руб.
1,0	0.01	0.01	3.0	36.0	36.0	1.01	30.10	1.0	30.10
2,0	0.01	0.02	3.0	36.0	18.0	1.02	14.98	1.0	14.99
3,0	0.01	0.03	3.0	36.0	12.0	1.03	9.95	1.0	9.95
4,0	0.01	0.04	3.0	36.0	9.0	1.04	7.43	1.0	7.43
5,0	0.01	0.05	3.0	36.0	7.2	1.05	5.92	1.0	5.92
6,0	0.01	0.06	3.0	36.0	6.0	1.06	4.91	1.0	4.91
7,0	0.01	0.07	3.0	36.0	5.1	1.07	4.16	1.0	4.16
8,0	0.01	0.08	3.0	36.0	4.5	1.08	3.65	1.0	3.65
9,0	0.01	0.09	3.0	36.0	4.0	1.09	3.23	1.0	3.23
10,0	0.01	0.10	3.0	36.0	3.6	1.10	2.64	1.0	2.64
11,0	0.01	0.11	3.0	36.0	3.2	1.11	2.58	10	2.58
12,0	0.01	0.12	3.0	36.0	3.0	1.12	2.40	1.0	2.40

Сравнительные результаты расчета по третьей функции сложного процента с использованием финансового калькулятора приведены в табл.4а.

**Постоянные исходные данные:** n = 3 года = 36 мес.; I = 12 % /год = 0,12/год = 0.01 /мес.; PMT= 1.0 руб.

Таблица 4а. Исходные данные и результаты расчета по третьей функции сложного процента по финансовому калькулятору FC-100

( <i>N</i> , год)	<i>n</i> ( <i>N</i> · <i>P</i> / <i>Y</i> )	<i>I</i> , %/год	<i>P</i> / <i>Y</i>	<i>C</i> / <i>Y</i> ( <i>n</i> , мес.)	<i>PMT</i> , руб.	<i>PV</i> , руб.
3.0	36.0	12.0	12.0	12.0 (1.0)	1.0	30.10
3.0	18.0	12.0	6.0	6.0 (2.0)	1.0	14.99

3.0	12.0	12.0	4.0	4.0 (3.0)	1.0	9.95
3.0	9.0	12.0	3.0	3.0 (4.0)	1.0	7.43
3.0	7.2	12.0	2.4	2.4 (5.0)	1.0	-
3.0	6.0	12.0	2.0	2.0 (6.0)	1.0	4.91
3.0	5.1	12.0	1.7	1.7 (7.0)	1.0	-
3.0	4,5	12.0	1.5	1.5 (8.0)	1.0	-
3.0	3.9	12.0	1.3	1.3 (9.0)	1.0	-
3.0	3.6	12.0	1.2	1.2 (10.0)	1.0	-
3.0	3.3	12.0	1.1	1.1 (11.0)	1.0	-
3.0	3.0	12.0	1.0	1.0 (12.0)	1.0	2.40

В таблице 4а результаты расчета PV по целым числам C/Y и P/Y полностью совпадают с аналогичными результатами, приведенными в таблице 4. По дробным числам C/Y и P/Y финансовый калькулятор выдает ошибку, т. е. не выдает числовое значение, что с точки зрения здравого смысла является правильным, так как число платежей (P/Y) не может быть дробным числом.

По трем остальным функциям сложного процента расчеты не приводятся, так как они являются обратными основным функциям наращенная и не изменяют технику вычислений.

**ВЫВОДЫ:**

В учебной литературе по оценочной деятельности в общей базовой формуле сложного процента ставка процента и число периодов используются без указания единиц измерения, что является неправомерным.

При установлении единицы измерения процентной ставки и числа периодов по правилам математики в основании общей базовой формулы сложного процента нельзя суммировать единицу с процентной ставкой, имеющей размерность. Также нельзя по правилам математики возводить основание общей базовой формулы сложного процента  $(1 + i)^n$  в степень с показателем, имеющим размерность.

Для корректировки общей базовой формулы и всех функций сложного процента предложено внести дополнительные показатели, характеризующие периодичность начисления процентов, срок и частоту инвестирования капитала, что позволяет реализовывать функции сложного процента без нарушения правил математики.

Приведены примеры использования откорректированных формул сложных процентов в стоимостных оценочных расчетах.

Статья может быть полезна слушателям системы повышения квалификации оценщиков, практикующим оценщикам, предпринимателям, инвесторам, финансистам, страховщикам и иным лицам.

Литература:

1. Бадюков, В. Ф. Финансовая математика: учеб. пособие / В. Ф. Бадюков, М. Ю. Серкин. Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2009. 92 с.
2. Грибовский, С. В. Методы капитализации доходов. Курс лекций. Санкт-Петербург, 1977. 172 с.
3. Мочулаев, В. Е. К вопросу о безразмерных показателях в теории оценки стоимости недвижимости // Молодой ученый, 2014. № 18. с. 415-420.
4. Мочулаев, В. Е. Уточненная формула сложных процентов и ее применение в теории оценки стоимости недвижимости // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2016. № 7. ч. 1. с. 242-245.
5. Мочулаев, В. Е. Методы накопления и дисконтирования денежных потоков в теории оценки стоимости предприятия (бизнеса) // Вопросы оценки, 2016. № 4. с. 16-22.
6. Курс экономики: Учебник / Под ред. Б. А. Райзберга. М.: ИНФРА-М, 1997. 720 с.
7. Фридман Дж., Ордуэй Ник. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. Пер. с англ., М.: «Дело Лтд», 1995. 480 с.
8. Четыркин, Е. М. Финансовая математика: Учебник. 4-е изд. М: Дело, 2004. 400 с.
9. Элементы финансовой математики для оценщиков (курс лекций и сборник задач). Составитель и ответственный редактор канд. физ.-мат. наук, зам. директора ПИНО Т. Г. Касьяненко. СПб., ЗАО «ПИНО», 1997. 64 с.

## К вопросу о факторах, влияющих на эффективность деятельности предприятия

Медведева Ольга Константиновна, студент магистратуры  
Волгоградский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы  
при Президенте Российской Федерации

*В статье автор исследует различные классификации факторов, оказывающих влияние на эффективность деятельности предприятия. Определяются сильные и слабые стороны факторов.*

**Ключевые слова:** эффективность деятельности предприятия; внешняя среда предприятия; внутренняя среда предприятия.

Эффективность деятельности предприятия — это показатель, характеризующий степень достижения организацией стратегических целей и результативность ее деятельности в соотношении с затраченными ресурсами.

Несмотря на то, что экономисты по-разному трактуют понятие эффективности и выделяют ее различные виды, несомненным остается факт того, что показатель эффективности является зависимым. На его конечный результат способно оказывать влияние множество факторов. Понимание их воздействия имеет существенную роль в процессе повышения эффективности деятельности предприятия, достижения его стратегических целей и принятия управленческих решений.

Большинством экономистов при классификации факторов, воздействующих на эффективность деятельности предприятия, выделяют внешние и внутренние факторы. К внешним факторам можно отнести все те, которые не зависят от деятельности предприятия, также их можно назвать макроэкономическими факторами. Так, например, к ним можно отнести нормативно-правовое регулирование деятельности предприятий внутри страны, налоговую систему, условия кредитования и пр. Кроме того к внешним факторам также следует отнести горизонтальные отношения предприятия со своими контрагентами. Поставки сырья, материалов, их качество и стоимость, своевременность оплаты покупателями задолженности за продукцию и т.д. — все это оказывает существенное влияние на организацию производственно-хозяйственной деятельности предприятия и, как следствие, на его эффективность.

Среди российских экономистов не существует единого подхода к классификации факторов внешней среды, воздействующих на эффективность предприятия. Ряд авторов относит к ним следующие: объем спроса на товар; вкусовые предпочтения потребителей; платежно-расчетная дисциплина со стороны контрагентов; доходы населения; природные и транспортные условия; наличие конкуренции на рынке и др. [3, с. 7]

Кроме того существует следующая классификация факторов внешней среды, подразделяющая их на: динамику и тип рынка (емкость рынка, входные барьеры, конкуренция и пр.); экономические факторы (курсы валют, инфляция, система налогообложения и пр.); политические факторы (нормативно-правовое регулирование,

стабильность законодательства и пр.); инновационные факторы (научно-технический прогресс и пр.); социально-демографические факторы (социальная мобильность, стиль жизни, привычки населения и пр.). [2, с. 53]

Некоторые авторы подразделяют внешние факторы на внешнеэкономические, социальные и природные. [1, с. 109]

Несмотря на наличие различных точек зрения на виды внешних факторов, оказывающих влияние на эффективность предприятия, изучение степени их воздействия на деятельность организаций должно производиться не только на уровне самих предприятий, но и на уровне государства. Так, если существенное воздействие на поведение предприятий оказывают факторы внешней среды, то государство на различных уровнях должно разрабатывать меры, способствующие созданию благоприятной макроэкономической среды для функционирования предприятий внутри страны.

При проведении оценки эффективности деятельности предприятия особое внимание следует уделять внутренним факторам, непосредственно на которые оно имеет влияние. К внутренним факторам можно отнести: объем выпуска продукции; ассортимент и качество выпускаемой продукции; величину и структуру производственных затрат; материально-техническое оснащение организации и др. [3, с. 9]

Превалирование влияния внутренних факторов на деятельность предприятия свидетельствует о том, что для повышения эффективности необходима разработка гибкой комбинации мер стимулирующего характера с учетом всех особенностей предприятия.

По уровню распространенности факторы можно подразделить на общие и специфические. Так, общие факторы оказывают влияние на все предприятия вне зависимости от их отрасли, а специфические — действуют на отдельную отрасль или отдельное предприятие.

В зависимости от времени воздействия факторов на организацию выделяют постоянные (действие которых непрерывно) и переменные (периодическое или однократное воздействие).

Классификация факторов на количественные и качественные обусловлена характеристиками того или иного фактора и возможностью его измерения. К количественным факторам можно отнести такие как объем вы-



ручки, выпускаемой и реализованной продукции, количество персонала, объем материально-технического оснащения и пр. Непосредственно к качественным характеристикам эффективности деятельности предприятия можно отнести производительность труда, качество выпускаемой продукции и исходного сырья и другие.

Влияющие на эффективность деятельности предприятия факторы находятся в тесной взаимосвязи между собой. Так, в результате воздействия факторов внешней среды, таких как научно-технический процесс, качественные и количественные сдвиги на рынке, уровень инфляции, внешняя политика государства и т.д., происходит трансформация факторов внутренней среды: изме-

нения в системе управления компанией, в требованиях к квалификации персонала, необходимость обновления производственных мощностей компании и т.д.

Таким образом, для эффективного функционирования предприятие должно постоянно приспосабливаться к различным факторам, проводить непрерывный мониторинг показателей, совершенствовать все области деятельности предприятия. Понимание роли различных факторов на процессы, происходящие в экономическом субъекте, позволяет своевременно реагировать на их влияние, что имеет огромное значение для процесса стратегического планирования и выработки политики предприятия.

#### Литература:

1. Железнова, А. Л. Эффективность деятельности предприятия и факторы, влияющие на эффективность / А. Л. Железнова // *Инновационная наука* — 2021. — № 5. — с. 108-110.
2. Першина, Т. А., Пивень, Е. Ю. Факторы формирования и основные элементы механизма повышения эффективности деятельности предприятия / Т. А. Першина, Е. Ю. Пивень // *Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий*. — 2017. — № 2 (22). — с. 51-57.
3. Тулина, Ю. Г., Шевцова, Н. В. Эффективность хозяйственной деятельности предприятия: Сущность, факторы, принципы оценки / Ю. Г. Тулина, Н. В. Шевцова // *Менеджмент социальных и экономических систем*. — 2019. — № 4. — с. 5-10.

## Молодежное предпринимательство в рамках концепции социальной ответственности бизнеса

Насыров Ришат Артурович, студент магистратуры

Научный руководитель: Габитов Илдар Мидхатович, кандидат экономических наук, доцент  
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

*Актуальность концепции социальной ответственности бизнеса в современных условиях обусловлена, во-первых, тем, что крупный бизнес, в том числе финансовые корпорации, играет важную роль в росте экономики страны; во-вторых, тем, что избираемая бизнесом стратегия социализации предполагает социальные инвестиции в решение острых задач развития общества; в-третьих, тем, что реализация программ социальной ответственности бизнеса обеспечивает в перспективе укрепление репутации, рост клиентской базы и востребованности товаров и услуг бизнеса.*

**Ключевые слова:** социальная ответственность, бизнес, финансовые корпорации.

Очевидно, что бизнес в России находится на этапе становления. Во многом от своевременности и адекватности восприятия основополагающих принципов корпоративной социальной ответственности (КСО), будет зависеть его развитие и укрепление. В данном случае он сможет стать драйвером позитивных изменений в значимых для социума сферах, создавать и поддерживать на достойном уровне условия труда занятого на его предприятиях сотрудников.

Развитие молодежного предпринимательства является одним из ключевых моментов для формирования экономики. Привлечение молодежи к предприниматель-

ству — это не только расширение участия малого бизнеса, но и решение проблемы занятости молодежи. К сожалению, в большинстве стран сегодня наблюдается определенное замедление развития молодежного предпринимательства, все меньше и меньше молодых людей начинают свой собственный бизнес.

Молодежное предпринимательство имеет ярко выраженную отраслевую специфику. Молодежный бизнес в основном сконцентрирован в инновационной сфере социальных и информационно-коммуникационных услуг.

Молодежные предприятия обладают огромным неиспользованным социально-экономическим и политическим

потенциалом. Экономика может быть эффективной, если в ней имеется значительная доля среднего класса, что гарантирует экономическую и политическую стабильность общества. В развитых странах доля среднего класса составляет более 70%, в России в 2008 году она составляла 24%, в 2018 году — 15-17% [3]. Основную часть среднего класса составляют представители малых и средних предприятий

На рынке кредитования малого и среднего бизнеса ПАО «БАНК УРАЛСИБ» — в числе крупнейших банков

ПАО «БАНК УРАЛСИБ» по итогам 2017 года вошел в Топ-5 банков по объемам кредитования малого и среднего бизнеса, согласно исследованию рейтингового агентства Эксперт РА. Также банк занял 9 место по размеру портфеля кредитов, которые были выданы субъектам МСБ на 1 января 2018 года. Кредитный портфель малого и среднего бизнеса на 1 января 2018 года в банке составил более 40 млрд рублей, увеличившись за год на 17%.

ПАО «БАНК УРАЛСИБ» входит в число ведущих банков России, предоставляя корпоративным и розничным клиентам широкий спектр банковских услуг и продуктов.

ПАО «Банк Уралсиб» ведет активную поддержку молодых предпринимателей, создавая новые линейки продуктов и являясь партнером в программах поддержки развития молодежного бизнеса. Но в настоящее время этого недостаточно, т.к. кредитные организации и государственные программы по поддержке существуют обособленно, и начинающим или уже действующим предпринимателем тяжело сориентироваться и найти нужную для них информацию.

Как уже было отмечено ранее, помощь государства упрощает запуск своего дела с нуля, но этого не всегда достаточно для успешного старта. Помощь молодым предпринимателям оказывается в рамках федеральных и региональных программ, но дело в том, что все эти программы слабо реализуются на практике. Основными причинами, препятствующими планомерной поддержке молодых предпринимателей со стороны государства, как было установлено ранее, являются:

- увеличение налоговой нагрузки;
- бюрократизация государственных учреждений;
- отсутствие проработанной системы финансирования молодежного предпринимательства;
- существующие экономические проблемы (инфляция, рост цен и др.)

Сложившаяся ситуация оказывает негативное влияние на развитие молодежного предпринимательства. Создание целостной инфраструктуры для развития молодежного предпринимательства должно включать как правительственные организации, так и частные, и неправительственные, общественные организации, основной миссией которых является поддержка, регулирование и продвижение предпринимательства.

В настоящее время ряд организаций и фондов осуществляют разные формы поддержки молодых предпринимателей, среди них:

— Комитет по молодежному предпринимательству «Опора России», основными направлениями деятельности которого являются: образовательные программы, финансовые программы, законодательная и экспертная работа и др.;

— «Ассоциация молодых предпринимателей» (АМПП) — общероссийская общественная организация, объединяющая более 10000 молодых предпринимателей со всей России. Ассоциация помогает решать конкретные проблемы предпринимателей и предлагает инструменты для решения системных проблем малых и средних предприятий. Ассоциация поддерживает малые и средние предприятия и имеет региональные филиалы в 74 субъектах Российской Федерации (включая Республику Крым и город Севастополь). Это одна из крупнейших молодежных бизнес-ассоциаций в России;

— образовательные учреждения, целью которых является оказание образовательной поддержки безработным молодым людям путем создания курсов переподготовки или получения дополнительного образования и другие.

Основной целью данных организаций является активная поддержка и развитие молодежного бизнеса, как для начинающих, так и для действующих предпринимателей. Однако, данные организации осуществляют поддержку молодых предпринимателей обособленно, без взаимодействия и сотрудничества.

Взаимодействие всех заинтересованных в развитии молодежного предпринимательства сторон в рамках разработки проекта программы развития позволит перейти на качественно новый этап удовлетворения потребностей молодых предпринимателей и реализации сторонами-участниками социальной ответственности.

Ключевым мероприятием проекта программы должно стать организационное объединение заинтересованных сторон.

Проблему роста поддержки и развития молодежного предпринимательства целесообразно решать путем создания специализированного центра «Молодежь в бизнесе», который был бы специализирован на решении проблем предпринимателей, организуя при этом взаимодействие всех структур, которые наряду с другими направлениями работы осуществляют и помощь молодым предпринимателям [4].

Кроме того, Центр «Молодежь в бизнесе» должен осуществлять информационную и консультационную поддержку, поскольку и начинающим, а также уже действующим предпринимательницам нужны данные о состоянии рынка на данный момент, помощь и руководство по созданию предприятия, в развитии и поддержке его, а также ряд дополнительных услуг, которые могут оказываться в целях развития и поддержки.

Социально-экономическое значение развития молодежного предпринимательства обусловлено следующим:

благодаря участию молодежи в предпринимательстве преобразуются качество и структура трудовых ресурсов общества;

- создаются новые рабочие места;
- стимулируется профессиональное развитие молодежи;
- обеспечивается их самореализация;
- «выигрывают» семьи и местные сообщества, в том числе и за счет воспитательного эффекта вследствие формирования

у будущих поколений предпринимательского склада ума и положительного восприятия самозанятости как естественного варианта карьеры.

Таким образом, молодежный бизнес несет в себе значительный, но до сих пор в полной мере неиспользуемый социально-экономический и политический потенциал.

Литература:

1. Андреева, В., Василенко Е., Раскутина Т., об организации и некоторых результатах обследования социальных процессов в малом предпринимательстве. //Ж. Вопросы статистики. 2017. № 6. с. 49-58
2. Благов, Ю. Е. Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепции. СПб.: СПбГУ, 2010.
3. Бурмистрова, Т. Корпоративная социальная ответственность и стратегические приоритеты российского бизнеса // Экономические стратегии. № 3. 2011. с. 68-71.
4. Васильева, С. Предприниматели и органы власти в России: публично-правовой взгляд на правоотношения // Хозяйство и право. — М., 2013, № 6. — с. 99-112
5. Ватаман, И.В., Коноп Н.А. Предпринимательство и предпринимательский риск // Предпринимательство и право: ориентиры и прогнозы развития в России и за рубежом: сборник научных трудов ученых, преподавателей, аспирантов, студентов, научных руководителей Международ. межвуз. науч.-практ. конференции. — М.: Моск. ин-т предпринимательства и права, 2013, Вып. 12, Т. 1. — с. 221-224

### Влияние налоговой нагрузки на инвестиционные решения предприятий

Насыров Ришат Артурович, студент магистратуры

Научный руководитель: Габитов Илдар Мидхатович, кандидат экономических наук, доцент  
Башкирский государственный университет (г. Уфа)

*Автором рассмотрена деятельность хозяйствующего субъекта важную роль, которая играет оценка налоговых обязательств, которая позволяет определить, насколько обременительна существующая налоговая система для экономического субъекта и какую долю ресурсов привлекают на себя платежи в бюджет, то есть определить налоговую нагрузку предприятия.*

**Ключевые слова:** налоговая нагрузка, оптимизация, финансовый результат, планирование, налоговое бремя.

Актуальность исследуемой темы обусловлена объективной потребностью в изучении проблемы налоговой нагрузки, её экономического воздействия на инвестиционную деятельность хозяйствующих субъектов в Российской Федерации и сравнение с опытом зарубежных стран. Поиск оптимального, для экономи-

ческого роста и доходов бюджета, уровня налоговых изъятий является одной из наиболее сложных и противоречивых проблем в современной практике налогообложения.

Рассмотрим структуру налогов ПАО «Башнефть» в 2016-2018 годах таблице 1.

Таблица 1

Вид налога, млн. руб.	2016		2017		2018		Изменение, % 2017-2016
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%	
Налог на добычу полезных ископаемых	420730	76,03	420946	75,37	470013	75,93	75,37
Социальные налоги и отчисления	20801	3,76	21968	3,93	26995	4,36	0,17
Налог на имущество	16100	2,91	18142	3,25	20280	3,28	0,34
Прочие налоги и отчисления	5903	1,07	6676	1,20	5332	0,86	0,13
Налог на прибыль	89805	16,23	90779	16,25	96359	15,57	0,02
Итого	553339	100	558511	100	618979	100	

Как видно из таблицы 1, наибольший вес в общей сумме налогов в исследуемом периоде составляет налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) — 75,37% в 2017 году и 75,93% в 2018 году. Изменение составило 0,56%.

Следующим по величине в структуре налогов является налог на прибыль — 16,25% в 2017 году и 15,57% в 2018 году. Наблюдается снижение налога на прибыль вследствие снижения прибыли ПАО «Башнефть» в 2018 году.

Социальные налоги и отчисления и налог на имущество составляют от 3 до 4% в исследуемом периоде.

Прочие налоги и отчисления имеют наименьший вес — 1,2% в 2017 году и 0,86% в 2018 году.

Таким образом, наибольшую налоговую нагрузку компания несет, уплачивая налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ).

Далее необходимо сгруппировать налоги компании по виду источника уплаты таблица 2.

Таблица 2

Вид налога, млн. руб.	2016		2017%		2018%		Изменение		
	млн. руб.		млн. руб.		млн. руб.		млн. руб.		%
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%	2017-2016	2018-2017	2017-2016
1. Косвенные налоги	20803	3,82	21968	3,93	26995	4,36	1165	5027	0,11
2. Налоги и сборы, включаемые в себестоимость	410854	75,3	420946	75,3	470013	75,9	10092	49067	0,01
3. Налог на прибыль	89702	16,4	90779	16,2	96359	15,5	1077	5580	-0,20
4. Налоги, уплачиваемые с чистой прибыли	23800	4,37	24818	4,44	25612	4,14	1018	794	0,07
Итого	545159	100	558511	100	618979	100	13352	60468	

Структура налоговой нагрузки ПАО «Башнефть» представлена четырьмя группами. Наибольшую долю составляют налоги и сборы, включаемые в себестоимость продукции — от 75,37% в 2017 году до 75,93% в 2018 году. Косвенные налоги и налоги, уплачиваемые с чистой прибыли, являются наименьшей группой.

Данные коэффициенты представляют собой количественные характеристики, динамика которых дает возможность проследить тенденцию, сложившуюся в налоговой нагрузке анализируемой компании.

Все коэффициенты показывают увеличение налоговой нагрузки в 2018 году по сравнению с 2017 годом. На основе таблицы можно сделать вывод, что налоговая нагрузка ПАО «Башнефть» в 2017 году выросла. Общий коэффициент налоговой нагрузки на выручку от реализации продукции говорит о том, что на каждые 100 рублей налогов в 2017 году приходилось 10,15 рублей выручки, в 2018 году — 10,77 руб. В общем налоговая нагрузка согласно таблице, выросла на 6,12%.

Таким образом, на основе данного анализа можно сделать вывод, что налоговая нагрузка ПАО «Башнефть» является приемлемой.

Далее проведем расчет налоговой нагрузки.

1. Проведем расчет налоговой нагрузки ПАО «Башнефть» согласно методике Министерства финансов РФ по формуле 1.

где  $НН$  — налоговая нагрузка на предприятие;

$НП$  — общая сумма всех уплаченных налогов;

$В$  — выручка от реализации продукции (работ, услуг);

$ВД$  — внереализационные доходы.

Данные показатели показывают налогоую нагрузку в то же время данные о структуре налоговой нагрузке в данной методике отсутствуют.

2. Проведем расчет налоговой нагрузки ПАО «Башнефть» согласно методике Е. А. Кировой формула 2. Рассчитаем абсолютную налоговую нагрузку (недоимка по налоговым платежам отсутствует):

$$НН_A = НП + ВП + НД$$

где  $НН_A$  — абсолютная налоговая нагрузка;

$НП$  — налоговые платежи, уплаченные организацией;

$ВП$  — уплаченные платежи во внебюджетные фонды;

$НД$  — недоимки по платежам.

$НН_{A2017} = 420946 + 18142 + 6676 + 90779 + 2196 = 558511$  (млн. руб.);

$НН_{A2018} = 470013 + 20280 + 5332 + 96359 + 26995 = 618979$  (млн. руб.).

Вновь созданную стоимость продукции организации можно определить следующим образом:

$$C_{вс} = В - МЗ - А + ВД - ВР$$

где  $C_{вс}$  — вновь созданная стоимость;

$В$  — выручка от реализации продукции, работ или услуг (с учетом НДС);

$МЗ$  — материальные затраты;

$А$  — амортизация;

$ВД$  — внереализационные доходы;

$ВР$  — внереализационные расходы (без налоговых платежей).

$C_{вс2017} = 5504856 - 4799470 - 293052 + 10999 - 29727 = 393660$  (млн. руб.);

$C_{вс2018} = 5749505 - 4932345 - 350976 + 17763 - 48224 = 435268$  (млн. руб.).

Таким образом, относительная налоговая нагрузка в 2018 году увеличилась на 0,31%.

Данная методика также показывает рост налоговой нагрузки.

Таким образом, была рассчитана налоговая нагрузка по трем методикам, каждая из которых показала рост нагрузки ПАО «Башнефть» в 2018 году. Однако сравнить данные методики по количественному показателю невозможно, так как все они характеризуют налоговую нагрузку относительно разных финансовых показателей деятельности компании.

На основе рассчитанного общего показателя налоговой нагрузки по методике № 1 ПАО «Башнефть» имеет приемлемую налоговую нагрузку в размере 10,27% отно-

сительно выручки и внереализационных расходов предприятия.

Таким образом в анализе хозяйственной деятельности любой организации важную роль играет оценка налоговых обязательств, которая позволяет определить, насколько обременительна существующая налоговая система для экономического субъекта и какую долю ресурсов привлекают на себя платежи в бюджет, то есть определить налоговую нагрузку предприятия.

Литература:

1. Агабекян, О. В. Налоги и налогообложение/О. В. Агабекян, К. С. Макарова. — М.:Инфра-М, 2015. — 172 с.
2. Аксенов, С. А. Налоги и налогообложение/С. А. Аксенов, Л. А. Битюкова, А. М. Крылов. — Курск: РФЭИ, 2015. — 356 с.
3. Акчурина, Е. В. Налоговая проверка и ее последствия. — М: Экзамен, 2014. — 142 с.
4. Анциферова, И. В. Бухгалтерский финансовый учет. — М.: Дашков и К, 2016. — 368 с.
5. Бабаев, Ю. А. Бухгалтерский учет/Ю. А. Бабаев, А. М. Петров, Л. А. Мельникова. — М.: Проспект, 2016. — 424 с.
6. <http://pdf.knigi-x.ru/21raznoe/432807-1-vipusknaya-kvalifikacionnaya-rabota-sostoit-stranic-risunkov-tablic-istochnikov-literaturi-klyuchevie-slova-neftegazoviy.php>

## Бюджетная политика и инструменты управлению ею

Никитченко Виктория Алексеевна, студент магистратуры  
Тюменский государственный университет

*В статье рассмотрены особенности формирования бюджетной политики и место в ней бюджетной политики субъекта РФ, рассмотрены основные направления бюджетной политики Тюменской области, структура доходов и расходов бюджета, проанализированы используемые в регионе инструменты управления бюджетной политики, даны рекомендации по ее оптимизации.*

**Ключевые слова:** бюджетная политика, структура бюджета, бюджет субъекта РФ, инструменты бюджетной политики, формирование бюджета.

Бюджетная политика государства является важной составляющей процесса управления государством и отражает реализацию государственных мероприятий по использованию финансовых отношений при выполнении своих функций, более того бюджетная политика

государства является ядром его финансовой политики. Бюджетная политика Российской Федерации является многоуровневой (рисунок 1) и состоит из Федерального бюджета, бюджета субъектов РФ и местных бюджетов [5].



Рис. 1. Уровни бюджетной политики и место в них бюджетов субъектов РФ [3]

Тюменская область является одним из стратегических субъектов Российской Федерации, на территории которого располагаются основные нефтегазодобывающие предприятия, являющиеся источником формирования федерального бюджета.

Основной целью бюджетной политики Тюменской области является обеспечение устойчивости бюджетной системы Российской Федерации и безусловное исполнение принятых обязательств наиболее эффективным способом. В соответствии с данной целью бюджетная политика региона решает следующие задачи:

- формирование нормативно-правовой базы для осуществления долгосрочного бюджетного планирования;
- развитие методов и инструментов управления бюджетной политикой региона;
- создание условий и обеспечение высокого качества предоставления государственных и муниципальных услуг;
- укрепление доходной базы бюджета;

- повышение эффективности государственных закупок и контрактов;
- содействие в обеспечении сбалансированности региональных и местных бюджетов;
- улучшение качества работы органов власти;
- повышение открытости, исполнительности и достаточности бюджета.

В законе Тюменской области от 12 октября 2001 года № 426 «О бюджетном процессе в Тюменской области» определены основные участники бюджетного процесса, а также их полномочия по разработке, реализации и контролю за ходом исполнения бюджетной политики в регионе [1].

Бюджетная политика Тюменской области реализуется за счет средств бюджета субъекта РФ и направлена на развитие основных отраслей и сфер жизнедеятельности, которые можно отследить по структуре расходов бюджета, представленной на рисунке 2.



Рис. 2. Структура расходов бюджета Тюменской области [4]

Согласно рисунку 2 можно сказать, что основным направлением бюджетной политики является национальная экономика, которая занимает 27,6% расходов бюджета Тюменской области в 2019 году. В состав национальной экономики как направления реализации бюджетной политики региона относятся сельское хозяйство, лесное и транспортное хозяйство, транспорт, топливно-энергетических комплекс, водное хозяйство и другие вопросы в области национальной экономики. Стоит так же отметить, что в данном направлении бюджетной политики, наибольший объем регионального бюджета направлен на дорожное хозяйство и сельское хозяйство, как один из приоритетных направлений развития региона и поддержания его конкурентоспособности. На втором месте по объему бюджетных расходов находится социальная политика региона — 15,1%, среди которых социальное обеспечение населения играет важную роль. Так же бюджетная политика региона направлена на развитие внутреннего и въездного туризма, поддержку малого предпри-

нимательства, развитие инфраструктуры для промышленности и развития информатизации Тюменской области [2].

Для исполнения положений бюджетной политики бюджет необходимо пополнять, то есть использовать активные инструменты управления бюджетной политикой, основным из которых для Тюменской области являются налоговые платежи. На рисунке 3 представлена структура доходной части бюджета Тюменской области по видам используемых инструментов.

Больше 93% бюджета Тюменской области сформировано за счет налоговых платежей жителей региона и организаций, которые осуществляют деятельность на территории области. Неналоговые доходы составляют в 2019 году только 2,8%, что говорит о высокой зависимости бюджета Тюменской области от фискальных рычагов воздействия.

Среди фискальных инструментов управления бюджетной политикой Тюменской области преобладают налоги (рисунок 4).

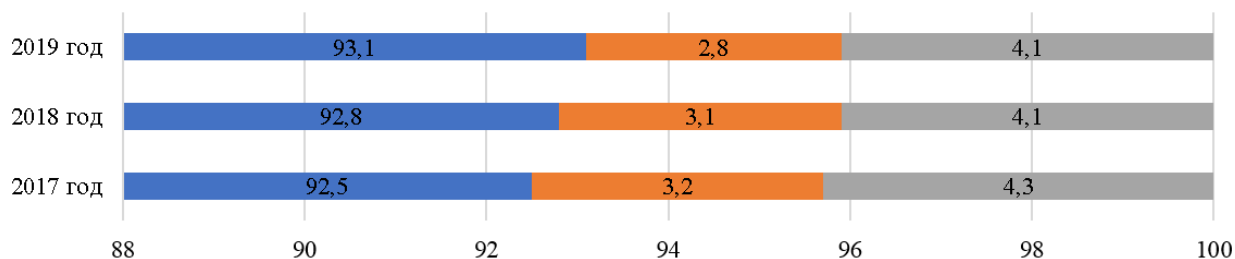


Рис. 3. Структура бюджета Тюменской области по видам инструментов управления бюджетной политикой, % [4]

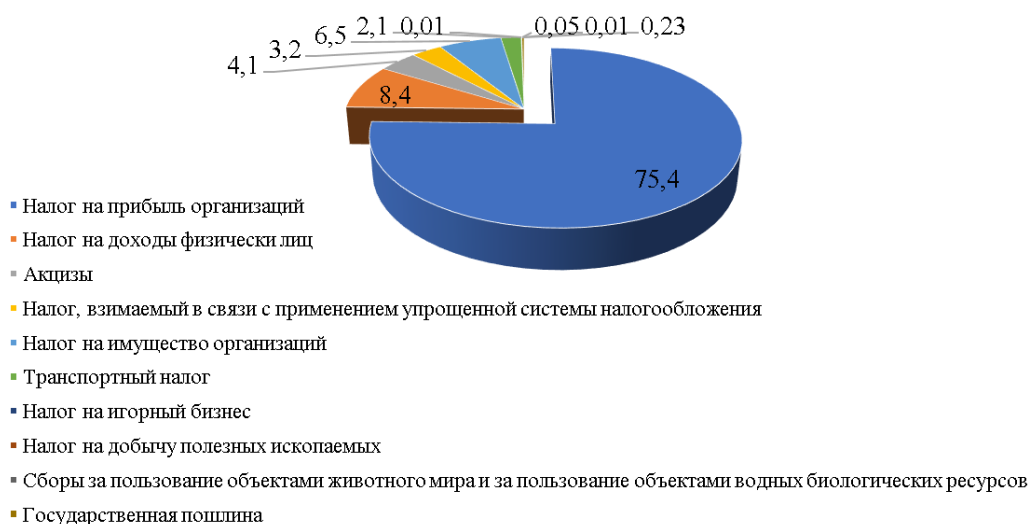


Рис. 4. Структура фискальных инструментов управления бюджетной политикой, формирующих доходную часть бюджета, % [4]

Более 75% бюджета области сформировано за счет налога на прибыль организации и еще 24% за счет иных налоговых платежей. Таким образом, среди фискальных инструментов управления бюджетной политикой является налог на прибыль организации. Среди наиболее по-

пулярным неналоговым инструментом управления являются доходы от использования имущества, находящегося в государственной собственности, данный инструмент занимает более 58% в составе неналоговых доходов бюджета (рисунок 5).



Рис. 5. Структура не фискальных инструментов управления бюджетной политикой, формирующих доходную часть бюджета, % [4]

Стоит так же отметить высокую долю доходов неналоговых поступлений, приходящийся на штрафы, санкции и возмещения ущерба, которые составляют 25,1% неналоговых бюджетных поступлений региона. Также активным инструментом управления бюджетной политикой является пользование природными ресурсами, административные платежи и сборы о оказания государственных и муниципальных услуг.

Таким образом, бюджетная политика Тюменской области является составной частью бюджетной системы Российской Федерации и направлена преимущественно на обеспечение национальной экономики региона, то есть поддер-

жание всех видов хозяйства и развитие дорожных объектов региона. Основным инструментом управления бюджетной политикой региона являются налоговые платежи, занимающие более 92% доходной части бюджета. Стоит сказать, что региону необходимо активно популяризовать не фискальные инструменты пополнения бюджета, чтобы обезопасить его от незапланированного дефицита из-за упадка хозяйственной деятельности организаций области, что в текущий момент является наиболее актуальным. Для повышения эффективности бюджетной политики, а именно инструментов по ее управлению рекомендуется активно развивать сферу государственных контрактов и закупок [2].

#### Литература:

1. Бандурин, В. В. Анализ состояния бюджетного устройства Российской Федерации // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). — 2015. — № 2-1. — с. 8-13
2. Данилов, В. С. Повышение собираемости доходов бюджетов на муниципальном уровне // Молодой учёный. — 2014. — № 4. — с. 496-500.
3. Закон Тюменской области от 02.06.2020 № 34 «Об исполнении областного бюджета за 2019 год»
4. Проект основных направлений бюджетной и налоговой политики Тюменской области на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [https://admtumen.ru/ogv\\_ru/finance/finance/bugjet/more.htm?id=11801925@cmsArticle](https://admtumen.ru/ogv_ru/finance/finance/bugjet/more.htm?id=11801925@cmsArticle)
5. Фейгельман, Н. В. Бюджетная политика РФ: анализ качества и векторы развития/Н. В. Фейгельман // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: Экономика и управление. 2014. — № 4. — с. 7275

## Особенности карьеры государственного служащего

Овчинникова Екатерина Алексеевна, студент магистратуры  
Самарский национальный исследовательский университет имени академика С. П. Королёва

**В** период формирования государственной службы необходимо как много больше привлекать молодых, талантливых, грамотных специалистов в современном государственном обществе, так как это в целом зависит от качественной работы нашего государственного управления.

Несмотря на всю ситуацию, выходит совершенно другая позиция, с одной стороны, государственное управление нашей страны заинтересованы в том, чтобы на службу привлекали и совершенствовали карьеру только самые трудолюбивые и мотивированные кадры, а с другой стороны — не могут предоставить им полное самоопределение для карьерного роста в государственных учреждениях.

В связи с этим, изучение фактов и проблем связаны с возможностью карьерного роста на государственной службе, которые позволяют государственным кадрам работать определенные рекомендации, улучшить эффективность государственной службы на территории Российской Федерации.

Государственная служба — это вид профессиональной деятельности по обеспечению исполнения полномочий

государственных органов в сфере государственного управления.

В аппаратах органов законодательной, исполнительной и судебной власти той или иной территории страны есть существенные определения государственной службы.

Государственная служба означает непрерывное, преемственное и компетентное обеспечение полномочий органов государственной власти, находящимися на государственных должностях, тем самым несет профессиональный характер в трудовой деятельности.

Государственная служба осуществляет выполнение поручений власти управления, за плату определенной деятельности по реализации задач и функций государства в управленческих сообществах.

Основные определения о сущности такой службы зависят от взглядов на государственное и политическое устройство власти.

Интересно заметить, что государственная служба является звеном целого государственного механизма, отсюда следует, что исполнения особых полномочий го-



сударственных служащих является основной задачей в своей трудовой сфере деятельности.

Структурирующим и одним из важных элементов органов государственной власти является государственная должность, которая образовалась во всех ветвях исполнительной власти.

Государственной должностью называется та должность, которая осуществляется в федеральных органах государственной власти, государственных органах, основополагающих на Конституции и органах субъектов Российской Федерации, с ее определенным кругом обязанностей по исполнению и обеспечению полномочий данного государственного органа.

Основные признаки характерные для государственной должности:

- за свои действия и бездействия, связанные по исполнению своих должностных обязанностей, государственный служащий несет административную, а порой даже и уголовную ответственность;

- только одному государственному органу принадлежит государственная служба;

- полномочия государственного органа регламентируются в положении о трудовой деятельности (работе);

- по исполнению трудовых обязанностей совершается оплата труда, за счет денежных средств, предусмотренных федеральным бюджетом и бюджетом субъектом России.

Государственная должность является первичной, структурной, организованной единицей, которая утверждена в государственном порядке.

Понятию государственная должность присущ порядок присвоения квалификационных разрядов, а именно: дипломатические ранги, воинские звания и другие.

С присвоением квалификационных разрядов взаимосвязаны и размеры денежного содержания, пенсий, а также специальные права и обязанности, порядок многих вопросов для прохождения государственной службы.

Понятие государственной службы связано с определенным кругом государственных должностей. Это определяется тем, что государственная должность является самым определяемым и важным для определения правового положения государственного служащего и порядка прохождения им службы.

Государственная служба — это оптимизационное правовое образование, регулирующее нормами трудового, финансового, административного и другими отраслями права.

Для осуществления профессиональных должностных обязанностей государственному кадру необходимо соответствующее профессиональное образование.

Для государственной должности устанавливается специализация, которая определяется в зависимости от особенностей предмета ведения соответствующих го-

сударственных органов и функциональных обязанностей государственных должностей государственной службы.

Хотелось бы также отметить, что в квалификационные требования государственных служащих, замещающих государственные должности государственной службы включаются в первую очередь требования к уровню профессионального образования с учетом специализации должностей и с учетом группы.

Гражданам, претендующим на поступление на государственную гражданскую службу, необходимо соответствовать следующим направлениям, а именно:

- для высших и главных государственных должностей в первую очередь необходимо высшее профессиональное образование по специализации на поступление государственных должностей государственной службы, или образование являющееся равноценным;

- для ведущих и старших государственных должностей государственной службы необходимо высшее профессиональное образование по специальности государственного управления, либо высшее образование считающееся равноценным;

- для младших государственных должностей государственной службы необходимо среднее профессиональное образование по специальности государственных должностей, или образование, считающееся равноценным.

Равноценным образованием для приема на государственную службу принимается только федеральным органом по вопросам государственного управления.

Для прохождения государственной службы необходимо иметь уровень знаний федеральной Конституции, федеральных законов, законов субъектов Федерации, уставов, которые будут применительно для исполнения должностных обязанностей.

Государственная служба — это необходимый элемент государственной службы, который осуществляется на государственных должностях.

Государственная должность образуется во всех ветвях государственной власти, тем самым является структурообразующим звеном органов государственной власти.

Имеется реестр государственных должностей государственной службы, утверждённый Президентом Российской Федерации, где числятся государственные должности государственного управления власти.

Таким образом, подводя итог, можно отметить, что наше государство имеет возможность целенаправленной, согласованной и позитивной результативности для прохождения государственной службы, что придает населению индивидуальные усилия по осуществлению мечты.

Российская Федерация, по своей природе очень сильное государство, способное обеспечить в обществе многообразие взглядов, политических сил и свободу, проконтролировать безопасность и порядок в обществе, надлежащую кооперацию труда и соблюдение законодательных актов, а государственная служба в этом ей помогают.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации (принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г.) (с послед. изм. и допол.)//Российская газета. 1993 г. — № 237.
2. Федеральный закон от 27 июля 2004 года № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» (с послед. изм. и допол.)//Собрание законодательства Российской Федерации.–2004 г. — № 31.-ст. 32.

## О роли банка в цифровой экономике

Семикина Оксана Петровна, студент магистратуры;  
Рудакова Ольга Степановна, доктор экономических наук, профессор  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

*В рамках настоящей статьи проведен анализ роли банка в цифровой экономике. Доказано, что современная цифровая экономика смогла трансформировать практически все сферы жизни общества. При этом банковские структуры, как никто другой, ощутили на себе целесообразность внедрения современных технологий в свою деятельность. Безусловно, банк должен перестроиться и стать инновационным. Этому могут поспособствовать экосистемы, которые прочно вошли в стратегии развития российских банков, направленной на клиентоориентированность. Отмечено, что очень важна цифровая экономика на государственном уровне, поскольку поддержка со стороны государства очень важна в период пандемии и в процессе восстановления экономики после снятия ограничений.*

**Ключевые слова:** цифровизация, финтех-компании, экосистемы, пандемия, бизнес-модели, система быстрых платежей

## About the role of the bank in the digital economy

Semikina Oksana Petrovna, student master's degree;  
Rudakova Olga Stepanovna, doctor of economic sciences, professor  
Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow)

*Within the framework of this article, the analysis of the role of the bank in the digital economy is carried out. It has been proven that the modern digital economy has been able to transform almost all spheres of society. At the same time, banking structures, like no one else, felt the feasibility of introducing modern technologies into their activities. Of course, the bank must restructure and become innovative. This can be facilitated by ecosystems that are firmly embedded in the development strategies of Russian banks aimed at customer focus. It was noted that the digital economy at the state level is very important, since support from the state is very important during a pandemic and in the process of economic recovery after the lifting of restrictions.*

**Keywords:** digitalization, fintech companies, ecosystems, pandemic, business models, fast payment system

### Введение

Актуальность темы настоящего исследования обусловлена тем, что развитие экономики в условиях цифровизации требует от финансовых институтов выхода на совершенно новый этап своего развития. При этом банковский сектор не стал исключением, поскольку именно банки концентрируют в себе огромный объем денежных операций. В последние десятилетия происходит заметная трансформация всего облика финансовых услуг, в том числе и банковских. Современные банки используют новейшие технологии с целью развития своей деятельности, а цифровизация в экономике в свою очередь перекраивает картину привычной конкуренции, при этом размывая границы между различными секторами экономики. Зачастую банки внедряют современные

технологии для того, чтобы привлечь как можно больше клиентов.

Целью исследования является определение роли банка в цифровой экономике.

Объектом исследования является банковский сектор РФ.

Предмет исследования — процессы внедрения и развития инновационных технологий в банковской сфере Российской Федерации и их функционирование в условиях пандемии COVID-19.

В качестве методологической основы исследования были использованы методы обобщения и сравнения, системный подход, метод группировок, методы анализа теоретического и практического материала.

Теоретико-методологической основой и базой исследования являются труды российских ученых, посвященные

вопросам развития цифровых технологий в банковской отрасли.

### **1 Роль цифровизации экономики в банковском секторе**

Банковская сфера традиционно выступает финансовым институтом, который непосредственно нацелен на обслуживание как корпоративных, так и розничных клиентов, а также государственных учреждений. Вот уже на протяжении нескольких десятков лет банковский рынок смог аккумулировать внушительные финансовые ресурсы и, тем самым, превратился в ключевой источник перераспределения мировых денежных потоков. Тем не менее, за последнее десятилетие мы можем наблюдать весомые перемены, как в области банковских услуг, так, собственно и в финансовой сфере в целом.

Отметим, что роль наиболее крупных инвестиционных и коммерческих банков, а также других финансовых посредников, как правило, берут на себя различного рода стартапы, общее число которых на глобальном рынке финансовых услуг свыше 12000. Крупнейшие участники иных индустрий, таких, например, как IT, стали полноправными конкурентами традиционным финансовым институтам [1, с. 25].

Главной причиной подобных перемен можно назвать довольно резкое, даже скачкообразное развитие цифровых технологий и повышение их роли в повседневной жизни человека, бизнеса и государства. Благодаря тому, что финансовые услуги — один из основных сегментов для потребителей, которыми они пользуются каждый день, многие технологические инновации возникают по мере развития финансовых продуктов, к примеру системы идентификации. Однако же, новые технологии возникают также извне. Все подобные перемены неизбежно приводят к цифровой трансформации всех участников рынка финансовых услуг, а также смене устоявшихся традиционных бизнес-моделей и основных бизнес-процессов. При этом, чем быстрее банковский сектор начнет перестройку действующих бизнес-моделей и большими IT-технологиями будет обладать, тем выше собственно шанс на удержание текущих позиций на рынке.

### **2 Современные тренды в развитии банковских экосистем как следствие цифровизации экономики**

Одним из решений, согласно которому многие банки уже сейчас готовы реформировать свои бизнес-модели, считается создание экосистем. Экономические аналитики показывают, что 88% опрошенных банков выделяют экосистему в качестве одного из ключевых методов взаимодействия с клиентами в будущем, а 89% выступают с тем, что экосистемы, которые непосредственно ориентированы на клиентов, основным драйвером развития новых видов бизнес-ценности в банковской сфере [9].

В отчете McKinsey&Company указано, что направления развития как отечественного, так и мирового банковских секторов в общем совпадают. Цифровые технологии (а именно, открытые API, облачные технологии, машинное обучение, искусственный интеллект, робоэд-

вайзинг и т.д.), а также развитие интегрированной сетевой экономики безусловно будут способствовать трансформации банковских моделей обслуживания клиентов. В процессе разработки средне- и долгосрочных стратегий отечественные банки так же, как и зарубежные банки, оценивают рост возможностей освоения финансового рынка небанковскими игроками, такими как финтех-компании, а также телекоммуникационные и IT-компании. В подобных условиях крупные и технологически развитые отечественные банки реализуют стратегии построения своих экосистем с целью получения весьма нетрадиционных для финансового рынка источников дохода [10].

Российский финтех-рынок можно охарактеризовать такой особенностью, как сосредоточение технологических компетенций непосредственно в сегменте наиболее крупных банков с мощной ресурсной базой (к таким банкам следует отнести Сбербанк, ВТБ, АК Барс Банк и некоторые другие). При этом банки, выступающие одним из наиболее весомых драйверов развития финтех-отрасли в нашей стране, внедряют различные инновационные технологии, приобретая при этом стартапы, а также формируют стратегические альянсы, создавая акселераторы и инкубаторы. Отметим, что сектор самостоятельных отечественных финтех-предприятий, количество которых достигло примерно трех сотен, развит в значительной степени слабее, что объясняется весьма невысоким интересом инвесторов к отечественным стартапам. Участниками финтех-сектора в России выступают также необанки, то есть онлайн-банки, не имеющие филиальной сети, сформированные «с нуля» на основе новых технологических платформ. Среди них следует назвать Тинькофф Банк, Модульбанк, Точка Банк и др. [5, с. 268]

Проводя анализ ситуации на отечественном финансовом рынке, отметим, что банки, которые стремятся к образованию экосистем, должны полностью соответствовать двум основным критериям, а именно обладать внушительными финансовыми ресурсами и стать высокотехнологичными (иными словами, применять в своей деятельности современные цифровые технологии). Указанным критериям, как нам кажется, удовлетворяют участники Ассоциации развития финансовых технологий.

В будущем на смену такого термина, как «банк», по всей видимости, придет термин «финансовая экосистема», основным звеном которой выступает финансово-кредитная организация, обеспечивающая реализацию и расширение главного набора услуг за счет координации непрофильных бизнесов (кластер); предложение данных услуг на базе платформы (маркетплейса); автоматизацию внутренних процессов и интеграцию бизнесов с помощью финтех-компании (сеть); поиск инноваций за счет организации бизнес-инкубатора, акселератора или проведения хакатонов. В то же время экономическая природа операций по трансформации сбережений в инвестиции остается неизменной. В подобных условиях требования к уровню достаточности капитала и другие пруденциальные нормативы сохраняются.

На основании вышесказанного можно сделать вывод, что отечественный финансовый рынок в настоящее время находится в начале финтех-2.0 — периода начала сотрудничества банков и финтех-компаний, обусловленного использованием финтех-компаниями и банками программного обеспечения с открытым исходным кодом, что влечет фундаментальную трансформацию всей модели ведения бизнеса на финансовом рынке. При этом функцию образования экономической ценности начинают осуществлять экосистемы на основе налаженных горизонтальных связей между банками, финтех-компаниями и потребителями [6, с. 112].

### **3 Клиентоориентированность современных банков в условиях цифровой экономики**

В период пандемии COVID-19 и после нее многие банки смогли выявить и продолжают выявлять изменения потребностей современного клиента, при этом принимая действенные меры по адаптации к ним. Потребности клиентов идут в направлении цифровизации банковских услуг и достаточно удобного доступа к инновационным банковским продуктам, а также расширения спектра приложений, перехода коммуникаций и клиентского сервиса в цифровое пространство. Согласно оценке аналитиков, онлайн сервисам хотя бы иногда прибегают до 60% клиентов банков [9].

По мере роста проблем, связанных с пандемией COVID-19, довольно резко вырос уровень взаимодействия посредством дистанционных каналов связи по различным поводам, среди которых открытие счетов, получение кредитов, справок, выписок, историй операций и т. п. Кроме того, стали все востребованнее услуги с цифровой поддержкой, проведение платежей, получение пенсий, заработной платы, социальной и экстренной помощи посредством банковских карт и электронных систем. Тем самым, объем наличных расчетов снижался и сократилась потребность современных клиентов в посещении офисов банка. Подобная практика дистанционного цифрового взаимодействия сохранилась в большей степени и уже после завершения строгой изоляции.

Необходимо также отметить, что снижение количества посещений офисов банков клиентами, как правило, выступает фактором оптимизации численности персонала, а также численности отделений и в целом расходов на содержание банковских компаний. Помимо этого, еще одним востребованным средством в условиях довольно резкого ограничения мобильности населения как на работе, так и в быту, выступила Система быстрых платежей (СБП), иными словами, распространение полностью цифровых карт, выпускаемых в мобильном либо же интернет-банке, а далее пользоваться такими картами как обычной картой, привязав ее к сервису Apple Pay либо Google Pay. Так, в марте 2020 года число банковских операций посредством СБП увеличилось на 9,5%, а общая сумма банковских операций соответственно на 37,5% [3, с. 111].

Усовершенствование различных мобильных приложений идет, прежде всего, в направлении довольно ши-

рокого внедрения QR-кодов с целью приема платежей посредством СБП. Наряду с этим, востребована услуга по консультированию корпоративных банковских клиентов при получении различных видов государственной помощи, а также подготовки необходимой документации, благодаря чему банковских процесс упрощается и в определенной мере ускоряется.

Кроме того, в период обострения пандемии COVID-19 ощутимо трансформировалось потребительское поведение домохозяйств. Так, население страны стало предпочитать осуществление покупок продуктов и иных товаров посредством онлайн платформы, и тем самым при помощи подобных платформ производить платежи. По всей видимости, опробованная в период пандемии практика расчетов все же сохранится как долгосрочная тенденция, при этом придав импульс цифровой трансформации финансового сектора.

Следует также отметить и то, что пандемия коронавируса привела к росту уровня спроса на применение цифровых услуг со стороны физических и юридических лиц, а также государства. А предложение подобных услуг, их ценовые критерии, скорость, качество и эффективность зачастую зависят от развитости цифровой экономики государства в целом и того либо иного банка в частности, а также от оперативности приспособления платежных систем к новым вызовам современности. Такие процессы в банковской сфере в последние годы весьма активно трансформировались. Отметим, что наибольших успехов по данному направлению смогли достичь Тинькофф банк, Сбербанк и некоторые другие банки. Наряду с этим, пандемия COVID-19 с особой силой смогла показать ценность доступа к различным платежным средствам и целесообразность того, чтобы данные способы оплаты были, прежде всего, устойчивыми к более широкому спектру угроз [2, с. 101].

Таким образом, мы видим, что пандемия COVID-19 смогла подтолкнуть современный бизнес к разработке и ускоренному внедрению цифровых технологий, которые позволяют экономике страны «работать на расстоянии вытянутой руки», обеспечивая при этом необходимый уровень безопасности при взаимодействии продавца и покупателя любого товара и услуги, в том числе и банковских продуктов.

Весьма востребованной в последнее время стала идея внедрения биометрических данных и цифровых удостоверений личности как для физических лиц, так и для малых и средних предприятий. В период пандемии требовалось довольно грамотно балансировать интересы более широкого применения цифровых платежей и иных финансовых услуг с более тщательным мониторингом усиливающихся рисков кибербезопасности и опасениями в отношении борьбы с отмыванием денежных средств и финансированием международного терроризма. Отметим, что по мере ускорения темпов цифровизации банкам необходимо сформировать наиболее надежные институциональные, правовые и технические гарантии защиты информации,

конфиденциальности и безопасности, непрерывно корректировать меры, направленные на борьбу с мошенничеством.

Отметим, что на всего 2020 года ключевая ставка Банка России стабильно снижалась, достигнув при этом своего исторического минимума в 4,25%, тем самым, формируя весьма комфортный уровень для заемщиков, однако же для вкладчиков банков это довольно нежелательная ситуация. Так, только 19 марта 2021 года ключевая ставка немного повысилась до 4,5%. Некоторые инвесторы обратили свое внимание на финансовый рынок. Пандемия COVID-19 в 2020 году, во-первых, обвалила биржи, однако во-вторых, стала поводом появления в нашей стране настоящего «массового инвестора». Настоящая действительность расширила возможности для предоставления новых инновационных продуктов. К подобным продуктам стоит отнести доступ для довольно широкой аудитории к финансовому рынку посредством банковских платформ. Во время пандемии в условиях строгих карантинных ограничений произошел многократный рост частных инвесторов. При этом, наиболее активная доля населения страны, имевшая на удаленной работе определенный избыток свободного времени, с одной стороны, и снижение доходов — с другой стороны, решила попытать свое счастья на просторах фондового рынка, а рухнувшие цены на все главные активы помогли им зайти туда с большой экономией [8, с. 69]. В 2021 году аналитики предвидят предпосылки для настоящего бума на финансовом рынке. Прежде всего, это относится к таким секторам экономики, как ритейл, IT, фармацевтика и многие другие.

В настоящее время наступают сроки отмены послаблений для банков, введенные в период обострения пандемии COVID-19 весной 2020 года. Так, с 1 апреля 2021 года кредитным организациям необходимо доначислить резервы по корпоративным ссудам, которые попали под реструктуризацию. МВФ и Всемирный банк предполагают, что имеется реальный риск банковского и финансового кризиса в текущем 2021 году, когда окончательно закончатся послабления для банковского сектора, а для предприятий соответственно отсрочки по налоговым платежам, кредитным выплатам, а также мораторий на банкротства и иные меры поддержки. Экономические эксперты выступают с опасением «цепной волны» банкротств. Однако, со стороны государства готовятся специальные программы по поддержке банковского сектора экономики.

В прошлом 2020 году банковская прибыль, прежде всего, формировалась зачастую благодаря их участию в различных государственных программах поддержки экономики. Отметим, что в 2021 году государство все также продолжит оказывать поддержку как населению, так и бизнес-структурам, однако же в значительно меньших объемах, так, планируется выделить на указанные цели примерно 1% от ВВП. При этом социальные гарантии сохранятся, предусмотренные социальные статьи расходов будут финансироваться практически так же как и в разгар

пандемии COVID-19, а вот современному бизнесу придется научиться жить и функционировать по новым правилам рынка. Главные траты из казны будут направляться на достижение ранее заявленных главой государства национальных целей, а именно улучшение демографии, всестороннее развитие инфраструктуры, рост уровня доступности медицины, а также качественное образование и рост благосостояния граждан. При достижении данных целей далеко не последнее место отведено банковскому сектору [7, с. 239].

Таким образом, ключевая задача, реализуемая банковской системой в период пандемии и после нее — это адаптация к изменившимся потребностям клиентов и трансформация своих услуг согласно новым реалиям цифровой экономики. За время пандемии коронавируса население России привыкло работать и соответственно получать большинство услуг в режиме онлайн, кроме того, коммуникации стали осуществляться, как правило, посредством дистанционных каналов, что привнесло к существенным изменениям в потребительском поведении домохозяйств. Тем самым, пандемия выступила, своего рода, катализатором цифровой трансформации банковских продуктов и клиентского сервиса, максимального использования инновационных технологий.

По мнению некоторых IT-компаний, работающих в сфере банковского сектора, на фоне пандемии как никогда востребованной оказалась именно концепция клиентоориентированности. Максимальное использование своих возможностей и ресурсов непосредственно во благо клиента позволило весьма положительно повлиять на прибыль. Весьма гибкий подход к запросам клиентов, оперативность принятия адекватных шагов, усовершенствование цифровых возможностей безусловно становятся факторами роста конкурентных преимуществ современных банковских компаний. Подобные тенденции, как правило, сохраняются и, тем самым, смогут сформировать совершенно новый тренд на развитие в нашей стране банковского бизнеса [4, с. 97].

#### **Заключение**

В современном мире в развитии банковского сектора экономики наблюдается всепоглощающий тренд на процесс цифровизации. Одной из сторон данного процесса выступает взращенная десятилетиями и даже столетиями банковской практики целесообразность продолжения «живого общения» клиента банка непосредственно с банковским служащим.

Финансово-банковские экосистемы год за годом наращивают свое стратегическое значение, в частности посредством полноценной и масштабной идентификации, а также целевому удовлетворению запросов клиентов. Кроме того, банки вполне смогут в полной мере осуществить в реальности присущие исключительно им наиболее сильные стороны и, благодаря этому, обеспечить наиболее устойчивые и достаточно длительные конкурентные преимущества. Следует согласиться, что нет никакой необходимости самостоятельного оказания всех услуг, если для этого можно

обратиться к имеющимся партнерам. При этом в будущем решающими станут, прежде всего, такие качества, как, например, выходящее за узкие рамки мышление и концентрация на общих перспективах удовлетворения потребностей клиентов. Посредством партнерства в экосистеме банки все же смогут отстоять свои позиции на рынке и, тем самым, сохранить их в будущем. Кризис, вызванный пандемией COVID-19, показал банковским структурам о целесообразности наращивания цифрового потенциала для предотвращения возможных негативных последствий и минимизации риска банкротства.

В результате проведенного в рамках настоящей статьи исследования можно сделать вывод о том, что на место обозначившейся в последние годы конкуренции банков и финтех-компаний за клиента постепенно приходит кооперация банков и небанковских организаций. Исторически консервативные кредитные учреждения и новые высокорискованные проекты финтеха начинают весьма успешно взаимодействовать друг с другом. Такая кооперация довольно ярко проявляется, к примеру, в новом для нашего государства явлении — формировании финансово-банковских экосистем.

#### Литература:

1. Абдрахманова, Г.И., Вишневецкий К.О., Гохберг Л.М. и др. Что такое цифровая экономика? Тренды, компетенции, измерение: доклад к XX Апрель. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 9-12 апр. 2019 г. М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2019. 82 с.
2. Авис, О.У., Косарев В.Е. Взгляд на взаимодействие традиционных и цифровых инструментов банковского обслуживания // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2021. № 1. с. 101-107.
3. Алырщикова, Ю.А. Условиях цифровой индустриализации и кризиса, вызванного пандемией коронавирусной инфекции COVID-19/Под общей редакцией Т.Д. Стрельниковой, О.Ю. Смысловой. 2021. с. 111-115.
4. Влияние цифровой экономики на финансовые рынки и банки. Монография./Косарев В.Е. — Москва: Русайнс, 2020. — 296 с.
5. Ивлева, М.И. Тенденция цифровизации банковской отрасли/М.И. Ивлева. // Молодой ученый. — 2020. — № 2 (292). — с. 268-270.
6. Кинг, Б. Банк 4.0: Новая финансовая реальность/БреттКинг; Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2020. 215 с.
7. Пудовкина, О.С., Мясникова Е.Б. Перспективы развития банковской системы РФ в условиях пандемии // Вестник Тульского филиала Финуниверситета. 2020. № 1. с. 239-241.
8. Финансовые рынки: цифровая трансформация. (Магистратура). Монография./Агеева С.Д., Алифанова Е.Н., Анненская Н.Е., Бочкова С.С., Булгаков А.Л. и др., М — Москва: Русайнс, 2021. — 184 с.
9. Банки сегодня. Информационно-аналитическое финансовое издание. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://bankstoday.net/last-articles/kak-izmenilisbankovskie-produkty-v-epohu-pandemii-i-posle-neerasskazyvaet-rukovoditel-banka>.
10. Инновации в России — неисчерпаемый источник роста. McKinsey&Company. 2018. URL: [https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Locations/Europe%20and%20Middle%20East/Russia/Our%20Insights/Innovations%20in%20Russia/Innovations-in-Russia\\_web\\_lq-1.ashx](https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Locations/Europe%20and%20Middle%20East/Russia/Our%20Insights/Innovations%20in%20Russia/Innovations-in-Russia_web_lq-1.ashx).

## Основные направления модернизации производства в ООО «Юговской комбинат молочных продуктов» (Пермский муниципальный район Пермского края)

Таскаева Ирина Васильевна, студент

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

*Модернизация оборудования является важным аспектом деятельности любого предприятия. В статье проведены основные направления модернизации молочного производства. В качестве методов использованы: анализ экономической и статистической информации, экспертные оценки, личные наблюдения.*

**Ключевые слова:** модернизация, молочное производство, ассортимент, продвижение, инвестиции.

Любому предприятию рано или поздно необходимо модернизировать свое производство. Чаще всего это

происходит из-за необходимости увеличения объемов производства.

Модернизация производства — это комплексное (замена устаревших агрегатов), частичное (замена сектора) или полное обновление систем или оборудования на предприятии. Этот процесс включает в себя ряд действий, большинство из которых — тщательный анализ и сбор информации. В зависимости от размера предприятия, его финансовых возможностей и планов модернизации реализация данных мероприятий может занять от нескольких месяцев до полутора лет.

Модернизация современного производства может осуществляться двумя способами:

- экстенсивный, т. е. увеличивается количество цехов, рабочих и станков.

- интенсивный, т. е. происходит совершенствование технологического процесса за счет внедрения новых технологий и методов работы, изменения структуры предприятия.

Модернизация производства экстенсивными и интенсивными методами может осуществляться по следующим направлениям.

1. Совершенствование технологии производства. Выпуск более качественной и востребованной на рынке продукции.

2. Автоматизация производства. После внедрения автоматизации предприятие начинает работать более эффективно и производительность увеличивается.

3. Механизация оборудования. Увеличивается срок службы оборудования, сокращается время простоя и снижаются затраты на ремонт.

Модернизация производства может проводиться и в энергетике. Здесь снижаются затраты на электроэнергию, устанавливается больше энергосберегающего оборудования, подбираются оптимальные по мощности двигатели, чтобы исключить перерасход электроэнергии.

Процесс модернизации производства можно разделить на семь этапов.

1. Принятие решения о модернизации. Предпосылками для принятия соответствующего решения являются:

- большой объем аварийного оборудования, не подлежащего ремонту;

- большое количество устаревшего оборудования;

- низкая эффективность эксплуатируемого оборудования;

- необходимость увеличения объемов производства;

- расширение производства в будущем.

2. Поиск оборудования и выбор поставщиков. Оборудование и его поставщики изучаются, так как дальнейшая эффективность производственного процесса зависит от характеристик и качества оборудования, а надежность поставщиков влияет на стоимость и скорость модернизации.

3. Составление бизнес-плана. С помощью бизнес-плана рассчитываются все затраты, сроки окупаемости и размер возможной выгоды.

4. Привлечение средств. Модернизация производства потребует привлечения кредитных ресурсов, так

как не всегда предприятие может позволить себе такое мероприятие за свой счет.

5. Заключение договоров с поставщиками. Договоры с поставщиками можно заключать, не дожидаясь получения кредита. Достаточно получить подтверждение одобрения запроса от кредитора.

6. Поставка и установка нового оборудования. Сроки и условия поставки оборудования могут отличаться, так как чаще всего его поставляют разные производители.

7. Настройка и проверка оборудования, а также тестирование установленного компонента, настройка системы управления. Для устранения неполадок и окончательной установки требуется экспериментальная операция. После теста оборудование начинает нормально работать.

Считается, что изменения целесообразны, если они окупаются в 2-3 раза быстрее, чем истекает срок службы установленных станков, и при этом обеспечивают прирост производительности на 20-30%.

ООО «Юговский молочный комбинат» — одно из крупнейших предприятий по производству натуральных молочных продуктов в Пермском крае.

Он был основан в 2004 году и оснащен современным оборудованием, позволяющим производить широкий ассортимент качественной молочной продукции и занимать лидирующие позиции на российском рынке.

Компания владеет четырьмя производственными площадками:

- ООО «Юговский молочный комбинат»;

- ООО «Октябрьский маслозавод»;

- ООО «Маслозавод Нытвенский»;

- ООО «Сырордел»).

Основное направление специализации компании — производство и продажа молочной продукции.

Предприятию могут быть предложены основные меры по модернизации производства:

- открытие молокосушильного комплекса по производству сухого молока;

- расширение площади сырного склада позволит увеличить объем производства сыра при сохранении цены для всех потребителей региона.

- реконструкция старых зданий.

Ориентировочная стоимость по направлениям модернизации производства составит:

- открытие комплекса по сушке молока, для производства сухих молочных средств необходимо 32,7 млн руб.;

- расширение площади сыроварни — 16,5 млн руб.;

- реконструкция старых домов — 21,3 млн руб.

Средства на модернизацию производства можно получить за счет реализации инвестиционных проектов и получения субсидий, а также за счет заемных средств.

Прогнозное увеличение производимой продукции после проведения модернизации производства представлены в таблице 1.

Анализируя данные таблицы, можно исключить, что объем переработки молока увеличится на 20,55% и со-

Таблица 1. Прогнозное увеличение производимой продукции после проведения модернизации производства, тонн

Виды продукции	До модерни-зации	После про-ведения мо-дернизации	Изменения	
			Абсолютные	Относительные
Готовая продукция:	382265	501339	119074	31,15
в т. ч. Переработка молока	299665	378228	78563	20,55
Производство масел и спредов	63600	63600	0	0
Производство сыра и творога	19000	39491	20491	5,36
Производство продуктов сыворотки	-	20020	20020	5,24

ставит 378339 тонн. Объем производства сыра и творога увеличится на 5,36% и составит 39491 тонну. А модернизация оборудования по производству сыворотки увеличит ее объем на 5,24% или на 20020 тонн.

После реализации предложенных мероприятий по модернизации производства объем переработки готовой продукции компании увеличится на 31,15% и составит 501339 тонн.

#### Литература:

1. Буйлова, Л. А. Технология производства молочных консервов: учебник и практикум для вузов/Л. А. Буйлова. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 206 с.
2. Экономическая теория: учебник для вузов/В. Ф. Максимова [и др.]; под общей редакцией В. Ф. Максимовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 592 с.
3. Анализ рынка цельномолочной продукции в России — 2021. Показатели и прогнозы М.: TEBIZ GROUP, 2021. 302 с.

## Роль сотрудничества образовательных учреждений и бизнеса в развитии экономики России

Уфимцева Ангелина Андреевна, студент  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

*В статье исследуется роль сотрудничества образовательных учреждений и бизнеса в России, особенности его развития в условиях цифровизации, влияние на экономику страны. Рассмотрена деятельность компаний «Яндекс» и «ЛУКОЙЛ» в сфере образования.*

**Ключевые слова:** участие бизнеса в образовательной деятельности, взаимодействие работодателей с учебными заведениями, цифровая образовательная среда, социально-экономическое партнерство.

Экономика всего мира, в том числе и России, переживает значительные структурные изменения. Цифровизация и информатизация стремительным темпом проникают во все отрасли производства, бизнес-процессы. По данным исследования консалтинговой компании Boston Consulting Group к 2025 году в России 19% всех рабочих могут быть замещены роботами на 81% [1]. Можно подумать, что в данных условиях потребность работодателей в кадрах будет снижаться, однако это не так. Человек, его умения, знания и личностные качества становятся главным ресурсом любой компании. При этом требования к работникам также повышаются — так как предписанные программы и простые повторяющиеся

действия способен выполнить робот, человек должен уметь и представлять собой что-то большее.

Результаты исследования Национального агентства развития квалификаций (НАРК) и ВЦИОМ 2020 г. о существующих и перспективных квалификациях в экономике России показывают, что в настоящее время работодатели заинтересованы в инициативных, мобильных работниках, которые способны к самообразованию, самоорганизации, работе в команде [2]. Данные качества формируются в процессе становления личности, в период обучения в школе, университете и так далее. Эти рассуждения подталкивают к тому, что образ мышления и навыки, необходимые квалифицированному специалисту,



способному к конкуренции на современном рынке труда, должны закладываться в учебных заведениях.

«Большинство образовательных учреждений — 72%, считают, что их выпускники готовы к реальной работе. Однако только 43% работодателей находят специалистов с нужным уровнем квалификации. 91% работодателей заявляют о нехватке у выпускников вузов практических навыков», — сообщает Анна Кузменко — заместитель руководителя Департамента инвестиционной и промышленной политики города Москвы [3]. Под влиянием «новой экономики» сфера образования должна меняться. Россия сталкивается с проблемой отставания предоставляемых учебными заведениями услуг от реальных запросов рынка. Решением данной проблемы становится сотрудничество учебных заведений с бизнесом. Работодатели все сильнее вовлекаются в образовательную политику, участвуют в разработке учебных программ, открывают собственные исследовательские центры, корпоративные университеты, проводят олимпиады, предоставляют гранты.

Многие крупные организации уже давно сотрудничают со школами, средними профессиональными и высшими учебными заведениями. Огромный вклад в развитие и продвижение образования в России вносит компания Яндекс, развивая собственные образовательные площадки: «Академия Яндекса», «Яндекс. Учебник», «Яндекс. Практикум» и другие. Для студентов разработаны такие бесплатные проекты, как «Школа анализа данных», сезонные школы Академии Яндекса, позволяющие получить актуальные знания и навыки, необходимые для дальнейшей работы в сфере IT. Также открыты совместные Бакалаврские и магистерские программы в МГУ, МФТИ, УрФУ, НГУ, СПбГУ, РЭШ, НИУ ВШЭ, ИТМО, ЕУ и других высших учебных заведениях [4]. Выпускники этих программ становятся востребованными на рынке труда специалистами, некоторые из них устраиваются на работу в Яндекс или открывают собственные IT-организации. В рамках проекта «Яндекс. Учебник» с компанией сотрудничает уже 48 регионов и 20 тысяч школ в РФ. Корпорация предоставляет школам и учителям бесплатные цифровые образовательные ресурсы и сервисы, организует совместные исследования, проводит встречи, конференции и вебинары для сотрудников органов управления образованием муниципального и регионального уровней, для администраций школ [5]. Также для школьников действуют «Лицей Академии Яндекса», программы по разработке и анализу данных, доступны бесплатные онлайн курсы.

Другим примером комплексного сотрудничества бизнеса и образования является деятельность компании ЛУКОЙЛ. В настоящее время организация взаимодействует с 75 техникумами и профтехучилищами страны, подписаны соглашения с 17-ю вузами из разных регионов, в 14 из них реализуются партнерские программы [6]. При этом ЛУКОЙЛ ставит цель «не только обеспечивать свои предприятия квалифицированными кадрами, но и сохранять высокий интеллектуальный потенциал в тех производственных сферах, которые требуют современных и инновационных решений». Для этого совместно со школьниками и студентами проводятся исследования и разработки, результаты которых внедряются в процессы производства и управления компании. «В 2011 году ЛУКОЙЛ передал в три вуза свои проектные подразделения вместе со специалистами, оборудованием и программным обеспечением. Сегодня на их основе созданы настоящие научно-исследовательские и проектные подразделения. К разработкам привлекаются студенты, магистранты, аспиранты и преподаватели. Они не только получают зарплату за свою работу, но и повышают квалификацию. Такой путь позволяет превращать идеи специалистов в процесс обучения, в реальные проекты» [7]. ЛУКОЙЛ вкладывает немало средств в материально-техническое оснащение учебных заведений разного уровня, поддержку студентов и преподавателей, программы образования персонала. По итогам 2020 года на эти нужды было выделено 939 миллионов рублей [8].

Рассмотрена только часть проектов двух крупных компаний, развивающих сотрудничество с учебными заведениями, но уже можно сделать вывод о том, какой вклад может внести бизнес в развитие образования в России. Значимым и наиболее заинтересованным участником в этой системе партнерства является государство. В рамках национального проекта «Образование» к 2024 году планируется увеличить долю общеобразовательных организаций, оснащенных в целях внедрения цифровой образовательной среды, с 20 процентов до 45, а к 2030 году — до 100 процентов (таблица 1) [9]. Чтобы достичь таких показателей, привлекаются предприятия из сферы бизнеса. Например, сервис «Яндекс. Учебник» участвует в реализации федеральных проектов «Учитель будущего», «Социальные лифты для каждого», «цифровая образовательная среда» [10].

Таблица 1. План национального проекта «Образование»

Показатели национального проекта	Единица измерения (по ОКЕИ)	Период, год					
		2021	2022	2023	2024	2025*	2030*
Доля общеобразовательных организаций, оснащенных в целях внедрения цифровой образовательной среды	процент	20	25	35	45	55	100

Об участии бизнеса в национальном проекте «Образование» можно также судить по плану объема его финансового обеспечения [11]. Из 784453,54 рублей сумма фи-

нансирования из внебюджетных источников составляет 15401,59 рублей (таблица 2).

Таблица 2. Финансовое обеспечение реализации национального проекта «Образование»

Источники финансирования	Всего
Всего по национальному проекту за счет всех источников, в том числе:	784453,54
Федеральный бюджет	723316,60
Консолидированные бюджеты субъектов РФ	45735,35
Внебюджетные источники	15401,59

Партнерство фирм и образовательных учреждений выполняет множество функций. С точки зрения экономики, оно способствует повышению конкурентоспособности Российских выпускников на международном уровне, преодолению регионального разрыва в уровне и качестве образования, созданию условий для подготовки высококвалифицированных специалистов, ориентированных на практическое применение знаний, стимулированию инновационной деятельности учебных заведений за счет грантов, конкурсов. В результате этого происходит продвижение ценностей самообразования и профессионального развития, формируется система непрерывного образования.

Интеграция бизнеса и учебных заведений в России только начинает усиливаться, но ее положительные результаты и перспективы можно наблюдать уже сейчас. Точек соприкосновения у производственных и образовательных организаций становится всё больше, поэтому от расширения взаимосвязей между ними напрямую зависит результативность экономики страны. Их совместная деятельность повышает конкурентоспособность Российских учебных заведений, отраслевых специалистов и компаний, что помогает государству развиваться быстрее и устойчивее.

#### Литература:

1. Исследование «Россия 2025: от кадров к талантам». — Текст: электронный // The Boston Consulting Group: [сайт]. — URL: [https://image-src.bcg.com/Images/Russia-2025-report-RUS\\_tcm9-188275.pdf](https://image-src.bcg.com/Images/Russia-2025-report-RUS_tcm9-188275.pdf) (дата обращения: 22.11.2021).
2. Работодатели определили требования к кандидатам: топ-5 востребованных компетенций на российском рынке труда. — Текст: электронный // ВЦИОМ новости: [сайт]. — URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskiy-obzor/rabotodateli-opredelili-trebovaniya-k-kandidatam-top-5-vostrebovannykh-kompetencij-na-rossijskom-rynke-truda> (дата обращения: 22.11.2021).
3. Проблему нехватки у выпускников вузов практических навыков обсудили на Форуме «Нержавая профессия». — Текст: электронный // mos.ru: официальный сайт. — URL: <https://www.mos.ru/news/item/66791073/> (дата обращения: 22.11.2021).
4. Об Академии Яндекса. — Текст: электронный // Яндекс: [сайт]. — URL: <https://academy.yandex.ru/posts/about> (дата обращения: 28.11.2021).
5. Программа развития школьного образования. — Текст: электронный // Яндекс: [сайт]. — URL: <https://education.yandex.ru/main/government> (дата обращения: 28.11.2021).
6. Сотрудничество с ВУЗами. — Текст: электронный // РСПП — ОАО «ЛУКОЙЛ»: [сайт]. — URL: <https://рспп.рф/12/12601.pdf> (дата обращения: 02.12.2021).
7. Программы в области образования. — Текст: электронный // ЛУКОЙЛ: [сайт]. — URL: <https://lukoil.ru/Responsibility/SocialInvestment/SocialInitiatives/EducationPrograms> (дата обращения: 02.12.2021).
8. Отчет об устойчивом развитии 2020. — Текст: электронный // ЛУКОЙЛ: [сайт]. — URL: <https://csr2020.lukoil.ru/about/our-contribution> (дата обращения: 02.12.2021).
9. Паспорт национального проекта «Образование». — Текст: электронный // Министерство просвещения Российской Федерации: официальный сайт. — URL: [https://edu.gov.ru/application/frontend/skin/default/assets/data/national\\_project/main/%D0%9F%D0%B0%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82\\_%D0%BD%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE\\_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B0\\_%D0%9E%D0%B1%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5.pdf](https://edu.gov.ru/application/frontend/skin/default/assets/data/national_project/main/%D0%9F%D0%B0%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82_%D0%BD%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B0_%D0%9E%D0%B1%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5.pdf) (дата обращения: 28.11.2021).
10. Программа развития школьного образования. — Текст: электронный // Яндекс: [сайт]. — URL: <https://education.yandex.ru/main/government> (дата обращения: 28.11.2021).

11. Паспорт национального проекта «Образование». — Текст: электронный // Министерство науки и высшего образования России: официальный сайт. — URL: [https://minobrnauki.gov.ru/files/NP\\_Obrazovanie.htm](https://minobrnauki.gov.ru/files/NP_Obrazovanie.htm) (дата обращения: 28.11.2021).

## Современная система финансового планирования в организациях

Фещенко Ирина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент;  
Пархомец Ирина Игоревна, студент магистратуры  
Дальневосточный государственный университет путей сообщения (г. Хабаровск)

*В условиях быстрых и непрерывных изменений, присущих современной экономической среде, выживание, развитие и процветание любой организации во многом определяется способностью управленческого персонала предвидеть изменения своевременно и в соответствии с ожидаемыми изменениями. Принимать решения, которые позволяют им адаптироваться к их последствиям с максимальной эффективностью.*

*В связи с развитием мировой экономики многие современные крупные компании ставят перед сотрудниками несколько целей, важнейшая из которых — рациональное использование финансовых ресурсов. От того, насколько грамотно используются финансовые ресурсы и денежные потоки торговых организаций, зависит не только текущее состояние деятельности холдинга, но и ее дальнейшее развитие.*

**Ключевые слова:** планирование, финансы, финансовое планирование, организация.

**Ф**инансовые ресурсы компании определяются как денежные средства, которые компания получает в ходе своей производственной или иной деятельности. Финансы обычно формируются за счет амортизации и прибыли.

Финансовое планирование — это совокупность финансовых операций, разработанных на основе плана, основной целью которого является рациональное использование бюджетных средств организации. [5]

На формирование и развитие планов в современных организациях влияют такие факторы, как:

1. Неопределенность будущего;
2. Ограниченность ресурсов, требующая оптимизации экономических последствий их использования
3. Необходимость координации деятельности различных отделов организации в использовании материальных, финансовых и иных ресурсов.

Любая бизнес-деятельность связана с рисками. Никто не может точно предсказать будущее, поэтому на каждом этапе финансового планирования необходимо постоянно учитывать новую информацию. Изменение внешних условий требует постоянного пересмотра финансовых планов. [2]

Являясь важнейшим элементом в системе современных организаций, финансовое планирование имеет целевое предназначение:

1. Стандартизация финансовой информации;
2. Прогнозирование будущего финансового состояния организации;
3. Оптимизация распределения финансовых ресурсов;
4. Составление фактических плановых результатов и т. д.

Сегодня ПАО «Газпром» — холдинг, поставщик газа российским и зарубежным потребителям, мировой лидер по производству тепловой энергии.

Компании принадлежит крупнейшая в мире газотранспортная система, протяженность которой составляет 171,2 тыс. км. [1]

Стратегическая цель компании — сохранить лидерство среди мировых энергетических компаний за счет диверсификации рынков сбыта, обеспечения надежности поставок, повышения операционной эффективности и использования научно-технического потенциала.

Оборотные активы ПАО «Газпром» занимают 56% в структуре капитала компании. Ежегодно наблюдается тенденция к росту, в 2018 году она составила 818674676 тысяч рублей, а в 2019 году — 2166158973 тысячи рублей. В 2017 г. собственные источники финансирования составили 10414000247 тыс. руб., на конец 2019 г. — 11067247169 тыс. руб. То есть за этот период собственные источники фондирования увеличились на 6,27%.

При этом заемные средства увеличились в среднем на 35,76% за 3 года. Это может быть связано с тем, что ОАО «Газпром» является крупнейшим заемщиком Группы Газпром, направляя ресурсы дочерним обществам для реализации инвестиционных проектов. [3]

Рассмотрим и показатели выручки и прибыли организации, данные о которых отобразим в таблице 3

Рассмотрев представленные ранее данные, можно охарактеризовать работу ПАО «Газпром» за 2017-2019 годы следующим образом:

Показатель выручки регулярно увеличивается каждый год: в 2018 году относительно 2017 года прирост в 9,62%, а в 2019 по сравнению с 2018 годом — 20,09%. [4]

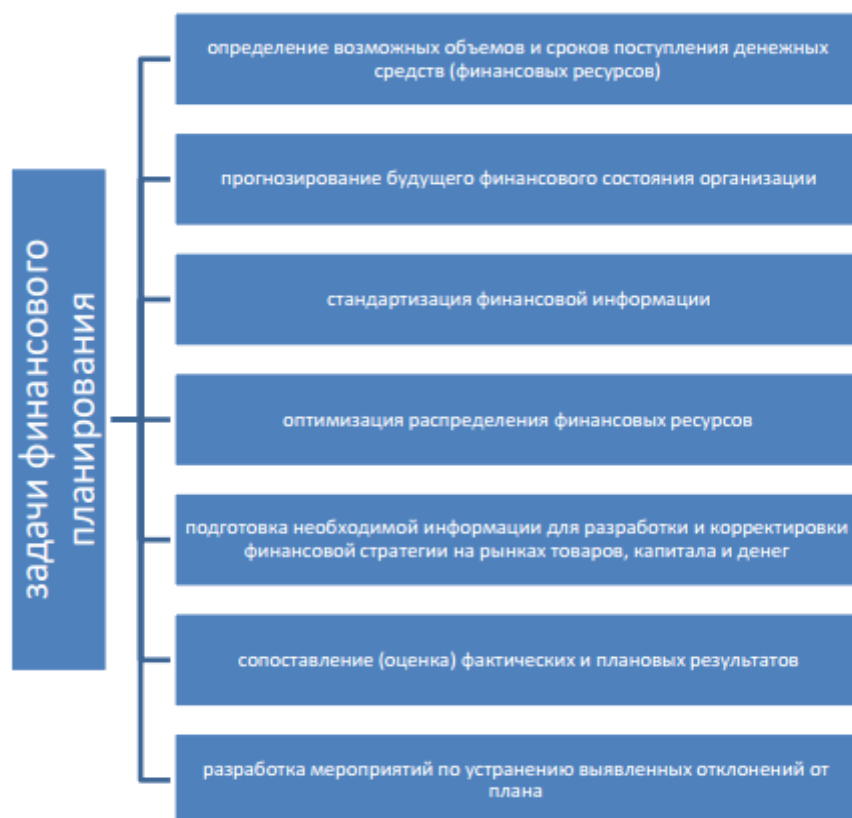


Рис. 1. Задачи финансового планирования

Таблица 1. Анализ структуры и динамики активов ПАО «Газпром» в 2017-2019 гг.

Актив	2017 год		2018 год		2019 год	
	В тыс. руб.	уд. вес	В тыс. руб.	уд. вес	В тыс. руб.	уд. вес
1. Внеоборотные активы	10803580669	43,82%	11090031751	43,53%	11905218495	43,07%
2. Оборотные активы	13852945759	56,18%	14385169353	56,47%	15736141582	56,93%
Итого активов	24656526428	100,00%	25475201104	100,00%	27641360077	100,00%

Таблица 2. Структура пассивов баланса ОАО «Газпром» в 2017-2019 гг.

Пассив	2017 год		2018 год		2019 год	
	В тыс. руб.	уд. вес	В тыс. руб.	уд. вес	В тыс. руб.	уд. вес
1. Капитал и резервы	10414000247	75,18%	10324208370	71,77%	11067247169	70,33%
2. Долгосрочные обязательства	1930267050	13,93%	2034534267	14,14%	2713353904	17,24%
3. Краткосрочные обязательства	1508678462	10,89%	2026426716	14,09%	1955540509	12,43%
Итого пассивов	13852945759	100%	14385169353	100%	15736141582	100%

Таблица 3. Основные показатели деятельности ПАО «Газпром» за 2017–2019 гг.

Показатель, в тыс. руб.	2017 год	2018 год	2019 год	Темп роста в %	
				2018 к 2017	2019 к 2018
1. Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	3 934 488 441	4 313 031 616	5 179 549 285	+9,62	+20,09
2. Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	2 230 262 682	2 542 931 768	2 618 406 690	+14,02	+2,97
3. Чистая прибыль	411 424 597	100 297 977	933 136 526	-75,62	+830,36
4. Валовая прибыль	1 704 225 759	1 770 099 848	2 561 142 595	+3,87	+44,69
5. Дебиторская задолженность	1 759 887 954	1 740 091 831	2 120 688 193	-1,12	+21,87
6. Кредиторская задолженность	755 889 069	964 792 138	1 078 815 391	+27,64	+11,82

Таблица 4. Оценка эффективности мероприятий

	Срок реализации	Ожидаемый эффект	Затраты
Совершенствование работы с внешними клиентами и организациями	1 год	Появление новых клиентов, расширение рынка	На рекламу и маркетинг 100-300т.рублей
Увеличение объемов реализованной продукции	2 года	Рост прибыли компании	Рост затрат на производство 1-2 млн. рублей
Стабилизация системы премирования и стимулирования работников	1 год	Нахождение баланса между системой мотивации различных категорий работников	Не требуется финансовых затрат. Необходимо пересмотреть существующую систему мотивации сотрудников
Уравнивание премий и материальных стимулов между различными категориями работников	1 год	Повышение уровня мотивации работников	Затраты на реализацию составят 1.5 млн рублей
Усиление контрольно-надзорной деятельности за использованием финансовых средств	1 год	Предотвращение хищения и потерь при производственном процессе	Не требует затрат
Увеличение загруженности основных средств и фондов компании с целью повышения ее рентабельности	1-3 года	Увеличение объемов производства	Не требует затрат

Рост себестоимости реализованной продукции, несмотря на то, что последний год был менее успешным относительно 2018 года. Несмотря на это, можно заметить, что в 2018 году себестоимость существенно выросла относительно 2017 года на 14,02%, в то время как в 2019 году прирост был всего 2,97%.

Показатели валовой прибыли имеют своеобразную динамику: в 2018 г. наблюдается небольшой рост на 3,87%, а в 2019 г. по сравнению с 2018 г. уже 44,69%.

Реализация данных рекомендаций сделает инвестиционную деятельность компании более сбалансированной и рациональной в рыночных условиях.

#### Литература:

1. Акинин, П. В. Актуальные проблемы финансов [Электронный ресурс]: учебное пособие/П. В. Акинин, Е. А. Золотова. — Электрон. текстовые данные. — Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет — 2017. — 109 с
2. Березенков, В. В. Коммерческая деятельность [Текст]/Березенков В. В., Гайдук В. И., Михайлушкин П. В.// Учебное пособие/Краснодар — 2018. — 145 с.
3. Лермонтов, Ю. М. Финансы организаций (предприятий)/Ю. М. Лермонтов. — М.: КноРус — 2018. — 208 с.
4. Рау, Э. И. Политика управления финансовыми рисками предприятия // Вестник Алтайской академии экономики и права. — 2018 — № 2. — с. 48-52;
5. Финансовая деятельность в сфере публичных и частных финансов: современное состояние и перспективы развития [Электронный ресурс]: материалы Международной научно-практической конференции. Москва, 27 ноября 2015 г./К. С. Бельский [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — М.: Российский государственный университет правосудия — 2018. — 404 с

## Развитие инфраструктуры современной банковской системы Российской Федерации

Хоменко Николай Александрович, студент магистратуры  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

*Статья посвящена рассмотрению развития и влияния банковской инфраструктуры на деятельность современной банковской системы в Российской Федерации. Одним из ключевых факторов эффективной работы банковской системы считается надежная банковская инфраструктура, которая определяет функциональность банковского сектора. В статье выполнен анализ статистических данных из официальных источников, характеризующих СБП и СПФС.*

**Ключевые слова:** инфраструктура, цифровизация, банковская система, развитие банковской инфраструктуры, СБП, СВИФТ, НПС.

## Development of the infrastructure of the modern banking system of the Russian Federation

Khomenko Nikolay Aleksandrovich, student master's degree  
Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow)

*The article is devoted to the consideration of the development and influence of the banking infrastructure on the activities of the modern banking system in the Russian Federation. A reliable banking infrastructure, which determines the functionality of the banking sector, is considered one of the key factors in the efficient operation of the banking system. The article analyzes statistical data from official sources characterizing the QPS and FMS.*

**Keywords:** infrastructure, digitalization, banking system, banking infrastructure development, QPS, SWIFT, NPS.

**П**ри определении тенденции развития цифровизации в условиях глобальной экономики важно учитывать и степень развития банковской инфраструктуры, которая

оказывает влияние на банковскую систему как отдельного региона, так и всего мира.

Банковскую инфраструктуру следует воспринимать как неразрывно связанные звенья, деятельность которых очень сильно сказывается на характере функционирования деятельности банковских организаций, что, в свою очередь, является важными предпосылками для существования устойчивой и эффективной банковской системы страны.

Инфраструктуру принято распределять по двум основным группам: собственно банковская инфраструктура (она же внутренняя банковская инфраструктура), в которую входят специальные организации, предлагающие исключительно банковскую деятельность

со структурными подразделениями центральных и коммерческих банков, оснащенные мерами безопасности; ко внешней инфраструктуре приравнивают представительные органы государств, коммерческие, некоммерческие компании, выполняющих функции административного управления, регулирования, продвижения научных идей, разработку новых методик и технических решений в вопросах деятельности банковского сектора [1].

Ниже на рисунке 1 диаграммой представлена банковская инфраструктура.

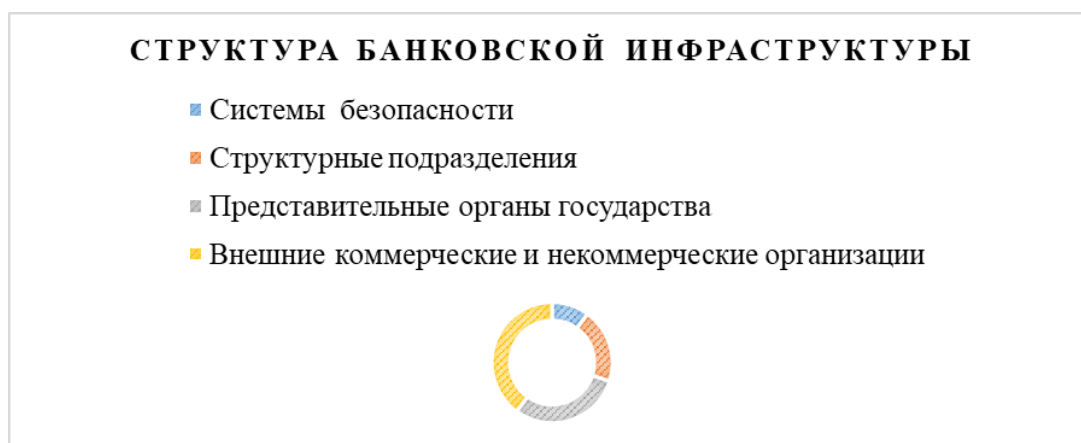


Рис. 1. Структура банковской инфраструктуры

Поскольку Банк России является мегарегулятором и гарантом выполнения соответствующих требований, то следует отметить, что банкам необходимо научиться взаимодействию с институтами инфраструктуры, так как без них сама суть концепции применения обязательного экономического взаимодействия потеряет смысл.

Затрагивая вопрос развития банковской инфраструктуры в нашей стране, следует непосредственно обратить внимание на быстро набирающую известность разработку Банка России<sup>1</sup>, более известную в отечественной экономике как Система быстрых платежей<sup>2</sup>. На февраль 2021 года участниками данного платежного сервиса являются 211 банков, среди них 12 крупнейших, также называемых системно значимых:

Таблица 1. Системно значимые банки в Российской Федерации [2]

№ п/п	Название Банка
1	ПАО СБЕРБАНК
2	Банк ВТБ (ПАО)
3	ПАО «АЛЬФА-БАНК»
4	ПАО «Совкомбанк»
5	Банк ГПБ (АО)
6	ПАО «Промсвязьбанк»
7	АО «Райффайзенбанк»
8	АО РОСБАНК
9	ПАО МКБ
10	АО «Россельхозбанк»
11	АО ЮниКредит
12	ПАО Банк «ФК Открытие»

1 Далее ЦБ РФ

2 Далее СБИ.

Среди новых возможностей системы обсуждается вопрос о внедрении системы QR-кодов для осуществления покупок. Половина банков из таблицы уже используют данную технологическую идею в предоставлении услуг клиентам. Банкам обладателям универсальной лицензии к 1 апреля 2022 года необходимо начать использовать технологию QR-платежей. В это же время станут доступны переводы между гражданами согласно инициативе получателя, как и транзакции между корпоративными и физическими лицами.

Необходимо отметить, что ЦБ РФ вместе с Национальной системой платежных карт работает над двумя новыми функциями в СБП, которые планируются к запуску в 2022-2023 годах:

—  $c^2g$  (customer to government) — физическое лицо осуществляет платеж государству. Будет применяться для оплаты штрафов, пошлин, налогов, сборов и т. д.

—  $g^2c$  (government to customer) — обратная ситуация, то есть государство совершает платеж, адресованный физическому лицу. Среди них выплаты из государственного бюджета, наиболее распространенные пенсии, заработная плата, пособия и т. п.

Согласно планам, на следующий 2022 год технология QR-платежей станет расширяться и охватит как существующие, так и новые сервисы — как в части  $c^2c$ -, так и  $c^2b$ -платежей. Система  $c^2c$  реализует технологию pull, которая пока доступна для переводов между своими счетами в разных банках и позволяет перевести деньги со своих счетов в нескольких банках внутри только одного мобильного приложения банка. Первопроходцами, реализовавшим такую отличную возможность стали АО

«Банк Русский стандарт», АО «Тинькофф Банк» и ПАО «СКБ-банк». Также не следует забывать об очень удобной системе  $me^2me$ , ставшей катализатором к созданию системы  $c^2c$ .

Банк России к концу 2023 года планирует нарастить долю денежных переводов между физическими лицами через Систему быстрых платежей (СБП) с 15 до 25% от общего числа межбанковских переводов (к ним относятся переводы по картам). Доля рассчитывается именно для переводов между разными банками, транзакции клиентов в пределах одного банка не станут учитываться.

Цели, на которые рассчитывает выйти Банк России следующие:

— в 2021 году доля переводов между клиентами банков через СБП должна составить 18%, в 2022-м — 22%, на 2023 год 30%;

— к 2023 году к приему оплаты с помощью СБП, в том числе по QR-коду, должно подключиться 100 тыс. торгово-сервисных предприятий малого и среднего бизнеса, что составляет 21% (для 2021-го целевой показатель — 40 тыс., 13%), для 2022-го — 70 тыс. равносильно 18%);

— доля карт «Мир» в общем объеме операций с банковскими картами в России к концу 2023 года должна вырасти до 27-30% против нынешних 23%;

— количество безналичных операций в денежном выражении должна вырасти с текущих 70 до 74% в 2023 году;

— объём передачи финансовых сообщений через российский аналог SWIFT (Система передачи финансовых сообщений) к концу 2023 года планируется нарастить до 25% в трафике внутривнутрироссийских операций через SWIFT (сейчас 18,8%) [3].

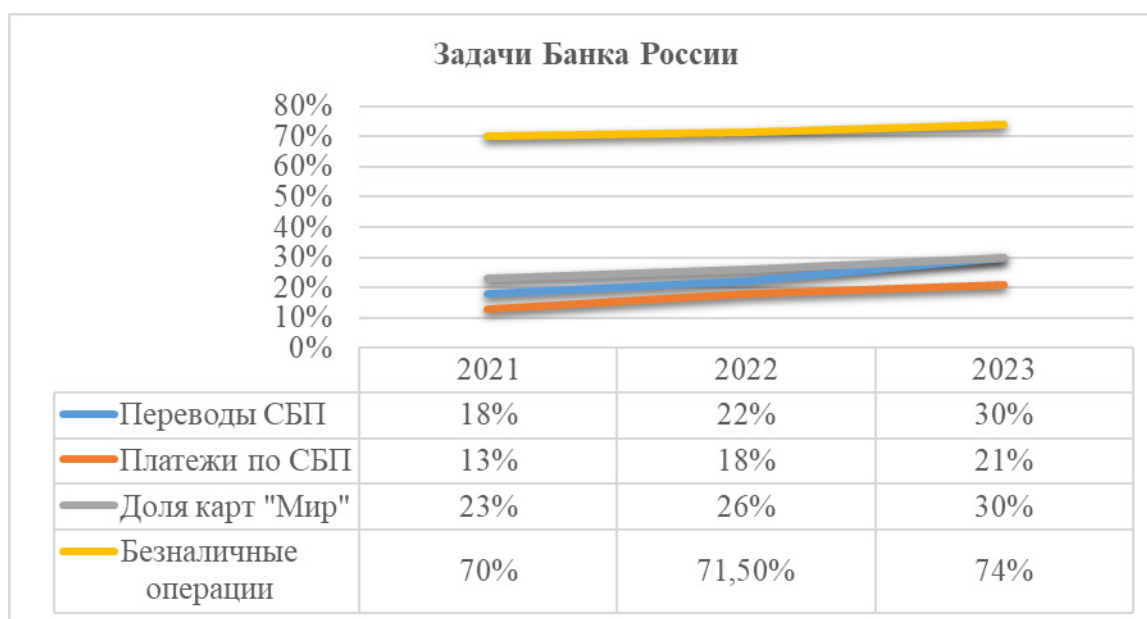


Рис. 2. Задачи Банка России к 2023 году<sup>1</sup>



Развитие национальной платежной системы произошло и за счёт, казалось, неприятного и непредвиденного явления, выраженного пандемией, поскольку платёжный рынок страны оказался в сложной ситуации.

Гражданам, бизнесу, государству требовалось в кратчайшие сроки без потери эффективности перевести все взаимоотношения преимущественно в дистанционный формат. Это касалось в том числе сегмента, затрагивающего такие жизненно необходимые для граждан операции, как платежи и переводы. Национальная платёжная система оказалась полностью готова к этим

вызовам. Нарботки последних лет, развитие сервисов и функционала платёжной сферы были крайне востребованы в острый период и показали отлаженность и результативность.

Весьма благоприятно сложилась ситуация для безналичных платежей, так по состоянию на 2020 года рост составил до 70,3%. Результаты 2019 года практически на 6% меньше, составили 64,7% [4]. Банк России рассчитывает увидеть тенденцию роста уже в 2021 на 3-4%, а в последующие годы достигнуть показателя в 78-80%.

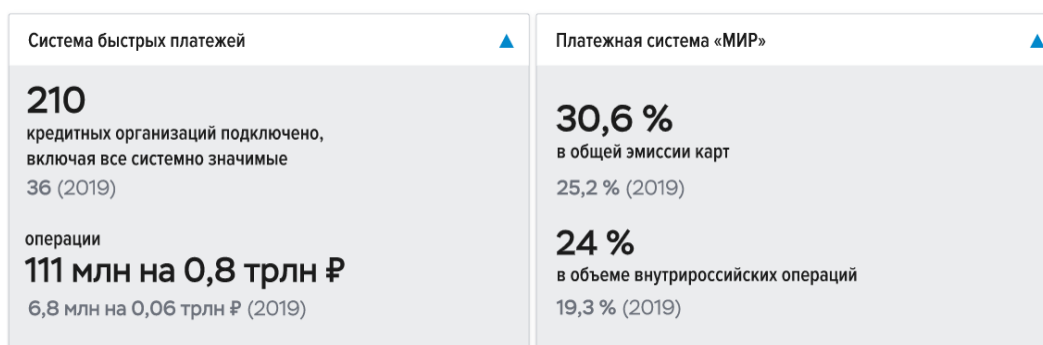


Рис. 3. Состояние НПС<sup>1</sup> на начало 2020 год

В России после 2014 года была создана Система передачи финансовых сообщений (СПФС), которая является межбанковской системой передачи финансовой информации и совершения платежей, функционирующей на базе информационно-телекоммуникационной системы мегарегулятора, через которую проводятся более 10% финансовых сообщений страны. По состоянию на февраль 2021 года пользователями СПФС являются 402 организации — в основном, российские банки и, в меньшей степени, банки стран СНГ. Таким образом, количество российских пользователей СПФС превысило число российских участников SWIFT.

Конкурентами хорошо себя проявившей СПФС, что неофициально называют отечественным SWIFT, а отечественные компании теперь часто называют Finline, являющейся совместной разработкой СБЕР, Транзит 2.0 в лице Национального расчетного депозитария и CyberFT от Киберплат. Наиболее серьезным отличием является от-

сутствие у СФПС возможности подключиться к банкам, находящимся на территории дальнего зарубежья, где располагаются основные торговые и экономические партнеры Российской Федерации [5].

Таким образом, подводя итоги, следует отметить, что развитие банковской инфраструктуры приведет к положительным экономическим и социальным последствиям, таким как: рост эффективности платежей и бизнес-процессов, повышение уровня доверия населения к банковской деятельности, а также увеличение интереса к экономической ситуации в стране и повышения уровня финансовой грамотности населения страны, что будет способствовать экономическому развитию.

Такой прогресс в банковской сфере стал возможным благодаря мощным позитивным событиям в развитии и формировании эффективной банковской инфраструктуры.

Литература:

1. Банковская инфраструктура [Электронный ресурс], 2021. Режим доступа: [https://www.banki.ru/wikibank/bankovskaya\\_infrastruktura/](https://www.banki.ru/wikibank/bankovskaya_infrastruktura/) (дата обращения: 07.07.2021)
2. Система быстрых платежей: что надо знать об СБП [Электронный ресурс], 2021. Режим доступа: <https://trends.rbc.ru/trends/industry/6009426c9a7947f067a2365a> (дата обращения: 08.09.2021)
3. Три года на охват каждого четвертого [Электронный ресурс], 2021. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/newspaper/2021/03/04/603e5c3f9a7947640b09b2b8> (дата обращения: 30.09.2021)

1 Национальная платёжная система

4. Развитие национальной платежной системы [Электронный ресурс], 2021. Режим доступа: [https://cbr.ru/about\\_br/publ/annrep2020short/platezhnaya-sistema/#:~:text=Развитие %20Системы %20быстрых %20платежей %20 \(СБП\), организаций %2С %20включая %2012%20системно %20значимых \(дата обращения: 31.08.2021\)](https://cbr.ru/about_br/publ/annrep2020short/platezhnaya-sistema/#:~:text=Развитие%20Системы%20быстрых%20платежей%20(СБП),организаций%2С%20включая%2012%20системно%20значимых(датаобращения:31.08.2021))
5. Россия без SWIFT: реальность и альтернативные решения [Электронный ресурс], 2021. Режим доступа: <https://1prime.ru/experts/20210209/832992442.html> (дата обращения: 05.10.2021)

## Проблемы бухгалтерского учета по НДС

Хорошева Валентина Сергеевна, студент

Научный руководитель: Шалаева Людмила Васильевна, кандидат экономических наук, доцент  
Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д. Н. Прянишникова

В настоящее время методика и принципы организации учета расчетов с бюджетом по налогу на добавленную стоимость широко обсуждаются и выступают объектом пристального внимания экономистов и бухгалтеров во всем мире, разрабатываются перспективные мероприятия, направленные на решение существующих проблем и совершенствование бухгалтерского и налогового учета [5, с. 164].

Важной проблемой по организации правильного налогообложения на уровне экономического субъекта является необходимость в ведении как бухгалтерского, так и налогового учета. Соответственно, у бухгалтеров увеличивается объем работы помимо их основных обязанностей. А именно правильного формирования налогооблагаемой базы по НДС, начисления налога в соответствии с налоговым законодательством РФ, а также своевременного перечисления исчисленной суммы налога в бюджет государства.

Налоговый учет не имеет стадий первичного, синтетического и аналитического учета. А вся информация о налогах и налогооблагаемых базах черпается из первичной документации, регистров и счетов бухгалтерского учета.

Поэтому было бы целесообразно организовать учет расчетов с бюджетом по НДС таким образом, чтобы необходимые данные бухгалтерского учета в любой момент времени и по любому факту хозяйственной жизни можно было бы с легкостью проверить [1, с. 29].

Для осуществления такого учета следует предложить субъектам предпринимательства ведение аналитического учета на счете 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям». К счету необходимо открыть субсчета:

01 «Выделенный НДС»;

02 «Уплаченный поставщику (подрядчику) НДС».

Тогда при приобретении ТМЦ, работ, услуг будут сделаны следующие проводки:

Дт 08 (10, 20, 25, 26, 41...); Кт 60 (76) — оприходованы ТМЦ, работы, услуги;

Дт 19.3.01 К60 (76) — выделен НДС по приобретенным ТМЦ, работам, услугам;

Дт 60 (76) Кт 51 — оплачена стоимость приобретенных ТМЦ, работ, услуг поставщику (подрядчику);

Дт 19.3.02 Кт 19.3.01 — отражена уплаченная сумма НДС;

Дт 68 Кт 19.3.02 — возмещена сумма НДС, уплаченная поставщику (подрядчику).

Ведение такого аналитического учета расчетов с бюджетом по НДС способствует осуществлению должного контроля за правильным выделением суммы НДС, уплатой налога поставщику (подрядчику), правильностью расчета суммы возмещения за счет бюджета данного налога. Таким образом, предприятие самостоятельно должно разработать вариант учета этих операций и закрепить его в приказе об учетной политике [6, с. 237].

При учете исходящего НДС во время реализации продукции организации выставляют НДС покупателям по кредиту счета 68.2 в корреспонденции со счетами 90.3 или 91.2:

Дт 90.3, 91.2 Кт 68.2 — выставлен налог по обычным видам деятельности (90.3) или по неосновным (91.2).

При необходимости использования разных ставок на 90 счете открываются дополнительные субсчета.

По дебету счета 68.2 отражаются суммы налога, уплаченные в бюджет, в корреспонденции со счетами учета движения денежных средств:

Дт 68.2 Кт 51 (76) — уплачен налог.

В тех случаях, когда организация имеет возможность применять разные налоговые ставки одновременно, т.к. производит и реализует различные виды товаров, то кроме этого субсчета желательно открыть субсчета 2-го порядка. Например: 68.11 — «Расчеты с бюджетом по НДС в части операций облагаемых по ставке 20%», 68.12 — «Расчеты с бюджетом по НДС в части операций облагаемых по ставке 10%» и 68.13 — «Расчеты с бюджетом по НДС в части операций облагаемых по ставке 0%» [4, с. 269].

Налогоплательщики, совмещающие разные режимы налогообложения, также обязаны вести отдельный учет входящего НДС, порядок ведения которого определяется приказом об учетной политике.

В российской практике часто встречаются ситуации, когда организация или индивидуальный предприниматель одновременно осуществляет облагаемые и не облагаемые НДС операции. В таких случаях, вести отдельный учет налогоплательщика обязывает п. 4 ст. 149 и п. 4 ст. 170 НК РФ. По основным средствам и нематериальным активам, используемым для осуществления как облага-

емых, так и необлагаемых (освобожденных от налогообложения) операций также должен вестись отдельный учет сумм налога по приобретенным товарам (работам, услугам).

Необходимость ведения отдельного учета возникает и в случаях, когда вид деятельности попадает под ставку 0% или товары отгружаются на экспорт. Организовать отдельный учет компания должна самостоятельно.

Учет НДС ведется в организации на счетах 19 «НДС по приобретенным ценностям» и 68 «Расчеты по налогам и сборам» (рисунок 4).

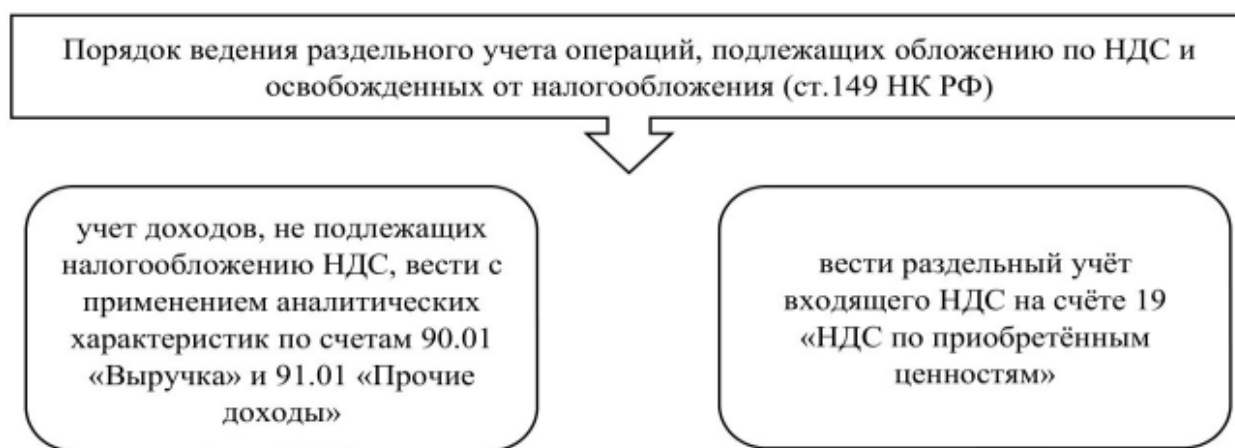


Рис. 1. Ведение отдельного учета НДС, подлежащего налогообложению НДС и освобождённых от его налогообложения

Если предприятие не организует должным образом отдельный учет или не будет его вообще вести, то вся сумма по приобретенным товарам не будет подлежать вычету и не включится в расходы, которые нужно учитывать при исчислении налога на прибыль. Налогоплательщик, в соответствии с гл. 21 НК РФ, который обязан вести, но не ведет отдельный учет, должен будет отнести НДС за счет собственных средств.

Ни один нормативный акт, ни один нормативный документ не определяет понятие «ведение отдельного учета». При этом, стоит отметить, что правила зачета НДС очень жесткие. Предпринимателям и организациям приходится вести отдельный учет по любой методике, которую необходимо обозначить в учетной политике предприятия. Для разделения выручки, которая облагается и не облагается НДС возможно открывать субсчета к счетам реализации, использовать данные аналитического учета товароучетных систем. Отдельным организациям удобно определять обороты, рассчитывая их на основании счетов-фактур, зарегистрированных в журналах. Подобными способами определяется и суммы затрат, относящиеся к видам деятельности [2, с. 11].

Освобождение от обязательного ведения отдельного учета может предоставить так называемое правило 5%. Оно действует при условии, что от общего объема рас-

ходов на производство, расходы на производство необлагаемых НДС товаров (услуг) не превышают 5%. В этом случае суммы налога, предъявленные продавцами в налоговом периоде, подлежат вычету в соответствии с п. 4 ст. 170 НК РФ.

Правило 5% касается только производства товаров (работ, услуг), на торговые операции оно не распространяется. Исключением являются те ситуации, когда предприятие занимается одновременно торговой и производственной деятельностью.

Для определения 5% также используются совокупные расходы на производство товаров (работ, услуг), которые лучше использовать по данным бухгалтерского, а не налогового учета, тем более что гл. 21 НК РФ не устанавливает, как их учитывать.

Совокупные расходы включают в себя и общехозяйственные расходы, которые подлежат распределению, при этом их нельзя непосредственно отнести к льготному или нелюбительному виду деятельности. Распределение общехозяйственных расходов по выручке вызовет наименьшее количество вопросов со стороны налоговых органов, так как это предусмотрено ст. 170 НК РФ. Если в бухгалтерском учете общехозяйственные расходы ведутся по прямым расходам или вообще не распределяются при отнесении на финансовый результат, то для целей ведения НДС приходится вести специальный учет.

Для избегания спорных ситуаций и исключения претензий со стороны контролирующих органов необходимо закрепить в учетной политике предприятия утвержденную методику раздельного учета.

При превышении 5% организация будет обязана распределить НДС, относящийся на общехозяйственные расходы, и не сможет принять этот НДС к вычету в полной сумме.

В рамках общеустановленных норм и правил, формы для ведения раздельного учета утверждаются организациями самостоятельно. На помощь, при ведении раздельного учета, приходит такая процедура, как открытие соответствующих субсчетов (первого и второго порядка) к счетам реализации, на основании данных аналитического учета. Также можно определять и сумму затрат, относящихся к видам деятельности [7, с. 91].

Особенность налога на добавленную стоимость заключается также в том, что достоверность его начисления и списания в зачет с бюджетом подтверждается Книгой покупок и Книгой продаж, записи в которые попадают только при наличии счетов-фактур (правильно оформленных).

Налоговый документ, являющийся основанием для принятия покупателем товаров от продавца и сумм НДС к вычету, носит название счет-фактура. Организации имеют право составлять счета-фактуры в двух вариантах: на бумажном носителе или же в электронной форме. В электронной форме счета-фактуры составляются в том случае, когда обе стороны согласны с данным условием и при наличии определенных цифровых возможностей для приема счетов-фактур в электронной форме. Все налогоплательщики, согласно законодательству, обязаны составлять счет-фактуру, вести книги покупок и книги продаж, а также в обязательном порядке вести журналы учета выставленных и полученных счетов-фактур.

Суммы налога на добавленную стоимость организации-плательщики должны выделять отдельной строкой во всех расчетных документах данной организации. В том случае, когда осуществляются операции по реализации товаров, плательщики НДС составляют счета-фактуры, которые являются очень важным документом при исчислении НДС, на основе которого предъявленные суммы налога служат основанием для возмещения или вычета. Организации обязаны выставлять счета-фактуры при реализации товаров не позднее пяти дней со дня отгрузки [3, с. 125].

Таким образом, необходимо постоянное совершенствование учета расчетов по НДС, так как поступления в бюджет по налогу на добавленную стоимость составляют значительную часть. Это довольно трудоемкий и сложный вопрос, поэтому его следует решать взвешенно, с применением новейших методик, чтобы ни в коем случае не навредить экономике государства и способствовать росту ВВП.

Подводя итог вышесказанному, можно сказать о том, что НДС является очень интересным и сложным налогом со стороны его исчисления. Большое количество нюансов, связанных с применением налоговых ставок, расчета налоговой базы, обоснованностью применения льгот по данному налогу обязывают потенциальных налогоплательщиков постоянно следить за правильностью исчисления и ведения бухгалтерского учета по данному налогу. Ведь от правильного ведения бухгалтерского учета НДС зависит безошибочное составление налоговой отчетности по НДС. Поэтому появляется необходимость постоянного наблюдения за изменениями в законодательстве по данному налогу, для того чтобы вовремя разработать мероприятия, направленные на совершенствование бухгалтерского и налогового учета по НДС.

#### Литература:

1. Арская, Е. В. Методика ведения бухгалтерского учета НДС в организации/Е. В. Арская, Л. В. Усатова // *Экономические и гуманитарные науки*. — 2020. — № 6 (341). — с. 28-34.
2. Гнездилова, И. А. Особенности ведения раздельного учета налога на добавленную стоимость/И. А. Гнездилова, Е. Е. Голова // *Электронный научно-методический журнал Омского ГАУ*. — 2020. — № 2 (21). — с. 11.
3. Ермилова, Н. А. Современные проблемы ведения налогового учета по налогу на добавленную стоимость в коммерческой организации/Н. А. Ермилова // *Устойчивое развитие: общество, экология, экономика: Материалы XV международной научной конференции*. В 4-х частях/Под редакцией А. В. Семенова, Н. Г. Мальшева. — Москва: Московский университет им. С. Ю. Витте, 2019. — с. 119-129.
4. Кожурина, Н. И. Совершенствование учета и расчетов по НДС сельхозпредприятиями/Н. И. Кожурина // *Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита: Материалы XII Всероссийской молодежной научно-практической конференции*, в 2-х томах/Отв. ред. Е. А. Бессонова. — Курск: Юго-Западный государственный университет, 2020. — с. 267-270.
5. Костева, Н. Н. Учет расчета с бюджетом по налогу на добавленную стоимость на примере организации/Н. Н. Костева, Е. О. Булеева, И. О. Карузина // *Colloquium-journal*. — 2019. — № 9-8 (33). — с. 164-166.
6. Хайбулаева, М. Х. Налог на добавленную стоимость в бухгалтерском и налоговом учете/М. Х. Хайбулаева, О. Ф. Омарова // *Вестник научной мысли*. — 2020. — № 4. — с. 236-239.

7. Чернова, Е. В. Основные проблемы и совершенствование учета и контроля расчетов с бюджетом по налогу на добавленную стоимость/Е. В. Чернова // Интеграция науки и практики: взгляд молодых ученых: Сборник научных трудов VI научно-практической конференции магистрантов и аспирантов/Редколлегия: Л. Ф. Попова [и др.]. — Саратов: Саратовский социально-экономический институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова», 2020. — с. 90-91.

# Молодой ученый

Международный научный журнал  
№ 50 (392) / 2021

Выпускающий редактор Г. А. Кайнова  
Ответственные редакторы Е. И. Осянина, О. А. Шульга, З. А. Огурцова  
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 22.12.2021. Дата выхода в свет: 29.12.2021.

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.