

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



48 2022
ЧАСТЬ II

16+

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 48 (443) / 2022

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Редакционная коллегия:

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)
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)
Досманбетов 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 Култур-Бек Бекмурадович, доктор педагогических наук, и.о. профессора, декан (Узбекистан)
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)

На обложке изображен *Сергей Львович Соболев* (1908–1989), академик, выдающийся представитель отечественной школы вычислительной математики.

Сергей Львович Соболев родился 23 сентября (6 октября) 1908 года в Петербурге в семье присяжного поверенного Льва Александровича Соболева. Мальчик рано лишился отца, и главная забота о его воспитании легла на мать — Наталью Георгиевну, высокообразованную женщину, учительницу и врача, которая приложила огромное старание, чтобы развить незаурядные способности сына, проявившиеся в раннем возрасте.

В 1929 году Сергей Львович окончил физико-математический факультет Ленинградского университета. Его учителями были известные математики В. И. Смирнов, Г. М. Фихтенгольц, Б. Н. Делоне.

После окончания Ленинградского университета С. Л. Соболев начал заниматься геофизикой в Сейсмическом институте. Вместе с академиком В. И. Смирновым он открыл новую область в математической физике — функционально инвариантные решения, позволяющие решить ряд сложнейших задач, связанных с волновыми процессами в сейсмологии. В дальнейшем метод Смирнова — Соболева нашел широкое применение в геофизике и математической физике.

С 1934 года Соболев заведовал отделом дифференциальных уравнений с частными производными в Математическом институте имени В. А. Стеклова АН СССР.

В 1930-х годах ученый получил ряд важных результатов по аналитическим решениям систем дифференциальных уравнений в частных производных, интегро-дифференциальных уравнений со многими независимыми переменными, предложил новые методы решения задачи Коши для уравнений в частных производных второго порядка.

В 1933 году Сергей Львович Соболев был избран членом-корреспондентом, а в 1939-м — действительным членом АН СССР по Отделению математических и естественных наук (математика).

Несколько лет Сергей Львович работал в Институте атомной энергии у академика И. В. Курчатова, занимаясь проблемами атомной энергетики, теоретическими вопросами и расчетами, связанными с созданием атомной бомбы. Затем он вернулся в математику. К этому времени Соболев уже был знаменит благодаря своим результатам в функциональном анализе. Впоследствии математики ввели в свой арсенал так называемые пространства Соболева, сыгравшие исключительную роль в науке. Хотя сами исследования функциональных пространств своими истоками восходят к работам В. А. Стеклова, К. О. Фридрихса, Г. Леви, Л. Шварца, но наиболее завершенной и строго логичной явилась теория С. Л. Соболева.

В 1952 году Сергей Львович возглавил кафедру вычислительной математики механико-математического факультета Московского государственного университета.

В 1955 году Соболев выступил инициатором создания Вычислительного центра МГУ, который за короткое время вошел в число самых мощных в стране. Первым заведующим ВЦ МГУ был И. С. Березин.

Применение ЭВМ для решения вычислительных задач стало одной из главных забот Соболева, начиная с момента появления первых отечественных ЭВМ БЭСМ, М-1, М-2, «Стрела». При активной поддержке Сергея Львовича в МГУ Николай Петрович Брусенцов в 1958 году разработал троичную ЭВМ «Сетунь», выпускавшуюся серийно Казанским заводом ЭВМ. В 1956 году Соболев загорелся идеей создания малой ЭВМ, пригодной по стоимости, размерам, надежности для институтских лабораторий. Он организовал семинар, в котором участвовали Н. П. Брусенцов, М. Р. Шура-Бура, К. А. Семендяев, Е. А. Жоголев. Задача создания малой ЭВМ была поставлена в апреле 1956 году на одном из этих семинаров.

С 1957 по 1983 год Сергей Львович Соболев был директором Института математики Сибирского отделения АН СССР, где под его руководством были создана мощная Новосибирская школа вычислительной математики и программирования.

Сергей Львович отличался не только широкой эрудицией ученого, блестящим талантом математика, но и высоким гражданским мужеством. В 1950-х годах, когда кибернетика считалась в СССР лженаукой, он активно ее защищал.

В начале 1960-х годов Соболев выступил в поддержку работ Л. В. Канторовича по применению математических методов в экономике, которые тогда считались в СССР отступлением от «чистопородного» марксизма-ленинизма и средством апологетики капитализма.

За большие заслуги в решении важнейших народнохозяйственных задач ученый был удостоен звания Героя Социалистического труда, награжден семью орденами Ленина, орденом Октябрьской Революции, орденом Трудового Красного Знамени, Сталинской премией первой и второй степени, а также посмертно — Большой золотой медалью имени М. В. Ломоносова АН СССР.

Сергей Львович Соболев умер 3 января 1989 года в Москве. Жизнь и деятельность С. Л. Соболева — одна из наиболее ярких страниц в истории отечественной науки и техники. В честь академика С. Л. Соболева на здании Института математики СО РАН установлена мемориальная доска. Его именем названы Институт математики Сибирского отделения РАН и одна из аудиторий НГУ, учреждена премия его имени для молодых ученых СО РАН и стипендия для студентов НГУ.

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Аминев Р. Р.

Подходы к разработке стратегии НКО: российский и зарубежный опыт83

Аракелян Т. Р.

О признании судом взаимозависимости лиц по иным основаниям, не предусмотренным законодательством Российской Федерации86

Асеев А. В.

Стратегия развития малого предпринимательства в Республике Башкортостан 87

Асеев А. В.

Востребованность развития малого бизнеса в Республике Башкортостан в условиях внешнеэкономических санкций..... 92

Байрамова А. К., Мыратгелдиев Б. М.

На пути к цифровизации налогового администрирования 94

Батыршин Р. Г., Биктимирова Н. А.

Управление малым (средним) бизнесом в современных условиях96

Батыршин Р. Г., Биктимирова Н. А.

Проблемы становления малого и среднего предпринимательства в России в современных условиях99

Бикмухаметова Н. А.

Бережливое производство в кризис, или Антикризисное управление 102

Бикмухаметова Н. А.

Контроль и управление качеством в строительстве..... 105

Бояршинова А. А., Еремеев В. Ф.

Современное состояние и тенденции развития рынка хлебопродуктов Пермского края 107

Вонявкина Т. Н., Дулепинских Л. Н.

Особенности развития агромаркетинга..... 110

Голдобина А. А.

Критерии инвестиционной привлекательности организации для мер государственной поддержки 112

Денисова А. А.

Анализ и пути повышения финансовой устойчивости ООО «Основание-2» 115

Жунусова А. К.

Особенности рынка жилищного строительства в Архангельской области 117

Ибрагимова Э. Ф., Грязнова В. Н.

Формирование престижа государственной гражданской службы 121

Кожушко Е. А.

Методики расчета и анализа рентабельности как одного из основных показателей эффективности деятельности предприятия.... 124

Кочурова Е. А.

Методы выявления и предотвращения экономических преступлений управленческого персонала 126

Краснокутская В. В.

Использование инструментов маркетинга в развитии муниципальных образований..... 129

Крекова К. В.

Процесс цифровизации и его влияние на рынок ценных бумаг..... 131

Куценко М. М.

Система методов управления земельными ресурсами 133

Минаев А. В., Бахрамова А. Ш.

Экономическая безопасность на предприятии (на примере строительной организации): внутренние риски и угрозы..... 134

Мовламова А. Д., Аннабяшов М. Ш., Хыдыева Г. М., Зафарджанова Б. З. Современные методы формирования инновационной стратегии банковского сектора экономики 136	Переуда М. В., Левина Ю. М. Валютные риски: виды, причины возникновения и методы страхования..... 147
Молчанов С. В. Отдельные аспекты процесса анализа перспективных направлений развития предприятия..... 139	Стоцкая А. В. Участники налоговых правоотношений..... 151
Наволоцкая О. С. Содержательная характеристика основных экономических категорий, определяющих анализ финансового состояния предприятия 141	Тувакова А. И., Аманова М. Д., Аннамаммедова Г. М. Влияние цифровой трансформации на финансовые рынки 154
Новикова В. А. Военный бюджет Российской Федерации в современных условиях 143	Чуев А. Ю. Внедрение современных кадровых технологий в муниципальной службе 156
Осадчая М. Т. Анализ влияния налоговой политики Сингапура на его инвестиционную привлекательность ... 145	Шкарина Н. А. Основные направления повышения эффективности использования основных средств в сельскохозяйственных организациях..... 159
	Ярцева И. М., Набиева Н. М. Оценка уровня цифровой трансформации банковского сектора Российской Федерации... 161

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Подходы к разработке стратегии НКО: российский и зарубежный опыт

Аминев Руслан Рамилевич, студент магистратуры
Башкирская академия государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан (г. Уфа)

Данная статья посвящена изучению особенностей формирования стратегии некоммерческих организаций. Для лучшего освещения темы автор проводит анализ как российского, так и зарубежного опыта. Положительные зарубежные практики помогут внедрить инструменты при разработке современных стратегий развития некоммерческих организаций в России в текущих условиях существования.

Ключевые слова: стратегии некоммерческих организаций, российский опыт, зарубежный опыт, лучшие практики стратегического развития, стратегия развития

Approaches to developing a strategy for a non-profit organization: Russian and foreign experience

Aminev Ruslan Ramilevich, student master's degree
Bashkir Academy of Public Administration and Management under the Head of the Republic of Bashkortostan (Ufa)

This article is devoted to the study of the features of the formation of the strategy of non-profit organizations. For better coverage of the topic, the author analyzes both Russian and foreign experience. Positive foreign practices will help introduce tools in the development of modern strategies for the development of non-profit organizations in Russia in the current conditions of existence.

Keywords: strategies of non-profit organizations, Russian experience, foreign experience, best practices of strategic development, development strategy

За последние 20 лет заметно, что численность некоммерческих организаций в нашей стране очень выросла. Однако, на сегодняшний день уровень информированности людей о некоммерческих организациях и их деятельности находится на достаточно невысоком уровне. Особенно этот факт можно проследить у молодого поколения. Поэтому формирование такой стратегии развития, которая бы помогла в увеличении узнаваемости некоммерческих организаций в России можно назвать важной и актуальной темой.

Таким образом, целью данной статьи является исследование подходов к разработке стратегии НКО на основе российского и зарубежного опыта.

В разработке программ стратегического развития НКО могут участвовать специалисты органов управления, руководители организаций культуры, общественные и научные коллективы с учетом требований законодательства Российской Федерации [1].

Стратегия развития НКО включает в себя общность принципов и норм, которым следует государство в своей деятельности по сохранению, развитию и распространению культуры, а также сама деятельность государства в области культуры.

Типовая структура стратегии развития НКО включает в себя следующие элементы:

- 1) анализ ситуации и характеристика существующих проблем;
- 2) стратегическую цель программы, разработка «древа» целей и задач, направленных на решение выявленных проблем;
- 3) система мероприятий (характеристика, сроки и порядок реализации), расчет затрат, необходимых для их осуществления;
- 4) ресурсное обеспечение (финансовое, организационное, кадровое, материально-техническое и технологическое);

- 5) способы реализации стратегии;
- 6) контроль за ходом реализации программы;
- 7) оценка ожидаемой эффективности и социально-экономических последствий от реализации программы [1].

Таким образом, стратегия развития НКО является очень примечательной не только для сотрудника органа управления, но и для руководителя учреждения НКО, так как сама структура программы позволяет увидеть и получить всю информацию происходящего в регионе, стране, муниципальном образовании, а также можно оценить роль и место определенного типа учреждения в стратегической карте развития.

При исполнении стратегии развития НКО должны быть достигнуты следующие цели:

— реализация стратегической роли культуры как духовно-нравственного основания для формирования гармонично развитой личности;

— укрепления единства российского общества и гражданской идентичности, а также комплексное развитие туризма для приобщения граждан Российской Федерации к культурному и природному наследию с учетом обеспечения экономического и социокультурного прогресса в регионах Российской Федерации [2].

В сфере дополнительного образования детей, ориентированного на сообщество, и равноправное развитие, заинтересованные педагоги и местные учреждения НКО помогают определять участие и сотрудничество сообщества. Инвестиции государственного сектора в сочетании с образованием, искусством и культурными активами могут поддержать рост здоровых сообществ и построить процветающую инклюзивную экономику. Рассмотрим опыт США, где федеральная политика, политика региона и местная политика, направленная на поддержку взаимосвязанного роста образования и справедливого развития через социально-ориентированные НКО, может быть продвинута шестью основными способами:

1. Нанести на карту образовательные ценности городов, поселков, уделяя особое внимание образовательным ресурсам сообществ с низким доходом.

2. Оценить экономические условия, включая текущие инвестиции в общественные работы, образование, используя данные с разбивкой по этнической принадлежности и району проживания.

3. Выявить барьеры к ресурсам для сообществ с низкими доходами и реструктуризация процессов порождать доступ.

4. Работать с молодежью и носителями культуры для вовлечения сообщества и информирования о процессах, основанных на равенстве, для развития сообщества.

5. Расширять инвестиции в образование, ориентированное на равенство, через государственные учреждения через образовательные планы, ориентированные на сообщества, бюджетные ассигнования и целевые ассигнования на неблагополучные сообщества и образовательные учреждения, обслуживающие сообщества с низким доходом.

6. Убедиться, что руководство и укомплектование персоналом являются представителями населения, обслуживаемого агентством [3].

Таким образом, стратегия развития социально ориентированных НКО в сфере образования в США направлена на нужды общества, включая неблагополучные категории общества в стране.

Основанием управления дополнительного образования в ЕС являются общие функции управления. Однако важно отметить, что у управления дополнительного образования имеется своя специфика, которая базируется на педагогических условиях системы дополнительного образования, в основании которых лежит лично ориентированная направленность, учитывающая интерес, потребность, способность и возможность конкретного ребенка. В конечном итоге, необходимо, чтобы каждое управленческое решение, которое принимается в сфере дополнительного образования, было ориентировано на личность ребенка [4].

Процесс стратегического планирования определяет стратегии, которые наилучшим образом позволят некоммерческой организации продвигать свою миссию. В идеале, когда сотрудники и совет директоров участвуют в процессе, они ставят перед собой измеримые цели, утверждают приоритеты для реализации, а также составляют план постоянного пересмотра стратегии по мере изменения внутренней и внешней среды.

Многие некоммерческие организации начинают процесс с определения сильных и слабых сторон некоммерческой организации, а также внешних возможностей и угроз в ходе так называемого SWOT-анализа. Важно учитывать внешние факторы (например, потребности сообщества или экономические перспективы), а также внутренний потенциал.

Заглядывать вперед и планировать будущее на самом деле должны быть непрерывным процессом: по мере изменения различных факторов некоммерческой организации может потребоваться скорректировать свои планы. Хотя процесс объединения всех для планирования будущего заряжает энергией, как только этот процесс окажется в зеркале заднего вида, не позволяйте плану пылиться на полке. Если никто не обращается к плану после его завершения, то вряд ли он служит «стратегическим» руководством. Важно периодически пересматривать план, внося коррективы и адаптируя план по мере изменения обстоятельств [3].

Стратегический план — это формальное руководство, описывающее, как организация будет достигать своих целей и задач в предстоящем году. Это всеобъемлющий план для всей организации, и он действует как блок-схема. Каждый шаг плана ведет к другому шагу, который в конечном итоге приводит к успеху, если шаги выполнены [2].

Стратегический план начинается с ряда целей и задач, которые будут определять действия организации в предстоящем году. Например, приют для животных может со-

средоточиться на строительстве нового крыла в своем приюте. Стратегический план поможет им сосредоточиться на достижении этой цели, разбив ее на управляемые и отслеживаемые шаги.

Существует много типов стратегических планов. Какой из них подходит для организации, будет зависеть от целей НКО. Рассмотрим пять различных типов стратегических планов для НКО, которые активно применяются в зарубежной практике:

1. Стандарт. В этом плане цели и задачи на год относительно стабильны и основаны на статус-кво.

2. Основанный на проблеме. Этот тип плана часто используется, когда возникает конкретная проблема, которую необходимо решить. Например, организация, которая из года в год постоянно не достигает своих целей по сбору средств, может использовать стратегический план, основанный на проблемах, чтобы сосредоточиться на устранении и устранении этой проблемы.

3. Органический. Этот план можно использовать, когда организация не уверена, что ее ждет в ближайшем будущем. Этот план может выступать почти как предстратегический план, где целью является создание будущих целей и задач.

4. В режиме реального времени. Этот стратегический план не годовой. Это происходит посреди неожиданного события. Краткосрочные цели находятся в центре внимания плана.

5. Выравнивание. Это лучше всего использовать, когда в организации возникают проблемы со связью между отделами. Цель этого стратегического плана — лучше согласовать или объединить цели между отделами [4].

Тем не менее, некоторые зарубежные исследователи выступают за то, чтобы полностью отказаться от «плана» или сократить его до очень короткого, лаконичного документа, легко усваиваемого персоналом и советом директоров. Формулирование «теории изменений» организации — это еще один способ подумать о том, как будет выглядеть успех, как его достичь и какие ресурсы потребуются. Есть сотни консультантов и объемы письменных материалов только по стратегическому планированию и многим другим, которые помогают некоммерческим организациям разрабатывать теорию изменений.

Ассоциация некоммерческих организаций, например в США, также может предлагать образовательные программы и семинары в течение года, чтобы помочь некоммерческой организации в упреждающем планировании. Кроме того, важно быть в курсе тенденций и вопросов политики, влияющих на деятельность некоммерческих организаций, что является ключом к готовности адаптироваться к меняющейся среде.

Хороший способ заинтересовать совет директоров некоммерческой организации — связать стратегические инициативы некоммерческой организации с повесткой дня заседаний совета и включить в повестку дня каждого заседания краткое обсуждение некоторых аспектов стратегического направления некоммерческой организации.

Таким образом, в заключение данной статьи можно обобщить и сказать, что стратегия развития — одна из самых важных направлений развития НКО как в России, так и за рубежом. Важно предлагать множество вариантов, которые помогут командам НКО эффективно участвовать в стратегическом планировании.

Литература:

1. Орлова, А. Н. Взаимодействие государства и некоммерческих организаций по оказанию социальных услуг населению (теоретико-правовой аспект). — Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. 12.00.01 — теория и история права и государства; история учений о праве и государстве. Саратовская государственная юридическая академия. — Саратов, 2021. — 261 с.
2. Парфенов, К. Б. Некоммерческие организации как проявление социальной самоорганизации: социально-правовой анализ. — Монография. — Хабаровск: ТОГУ, 2019. — 94 с.
3. Awode, Olusegun. (2020). Strategies to Grow and Expand a Nonprofit Business. *International Journal of Emerging Trends in Social Sciences*. 8. 10.20448/2001.82.75.80.
4. Sujitjorn, Sarawut & Lertsuksombat, Raweevan. (2019). Strategy Development for Service-and-Innovative Not-for-Profit Organization (NPO): Practical Case. *Open Journal of Business and Management*. 07. 1641-1647. 10.4236/ojbm.2019.74114.

О признании судом взаимозависимости лиц по иным основаниям, не предусмотренным законодательством Российской Федерации

Аракелян Тигран Рубикович, студент магистратуры
Тюменский государственный университет

В статье автор рассуждает о праве суда на признание лиц взаимозависимыми по основаниям, не предусмотренным Налоговым кодексом Российской Федерации.

Ключевые слова: судебная практика, взаимозависимые лица, налоговые проверки.

Взаимозависимость лиц в целях налогообложения определяется в соответствии со ст. 105.1 НК РФ.

Общие критерии для признания лиц взаимозависимыми установлены в п. 1 ст. 105.1 НК РФ который декларирует общее условие, при котором решается вопрос о признании лиц взаимозависимыми для целей: особенности взаимоотношений между ними влияют (могут повлиять) на условия и (или) результаты сделок, совершаемых ими или экономические результаты их деятельности.

Такое влияние учитывается независимо от того, может ли оно оказываться одним лицом непосредственно и самостоятельно или совместно с его взаимозависимыми лицами, признаваемыми таковыми в соответствии со ст. 105.1 НК РФ.

С учетом такого влияния в п. 2 ст. 105.1 НК РФ приведен перечень оснований для признания лиц взаимозависимыми. Всего таких обстоятельств одиннадцать:

- 2 юридических лица, если одно владеет не менее чем 25% капитала другого;
- физическое лицо и юридическое лицо, если физическое лицо владеет более чем 25% капитала юридического лица;
- 2 и более юридических лиц, если одно и то же физическое лицо владеет более чем 25% капитала в каждом из соответствующих юридических лиц;
- физическое лицо и юридическое лицо, если у физического лица есть полномочия по назначению директора либо не менее чем 50% руководящего состава юридического лица;
- 2 и более юридических лиц, имеющие директоров (не менее чем 50% от состава руководства), назначенных одним и тем же физическим лицом;
- 2 и более юридических лиц, имеющие совет директоров, сформированный на 50% и более из одних и тех же физических лиц;
- юридическое лицо и физическое лицо, если физическое лицо директор юридического лица;
- 2 и более юридических лиц, в которых директор — одно и то же физическое лицо;
- 3 и более юридических лиц, если первое владеет не менее чем 50% капитала второго при том, что второе владеет не менее чем 50% капитала третьего (которое, в свою очередь, может владеть не менее чем 50% капитала 4-го, и далее по аналогичной схеме);

— физическое лицо, а также два и более юридических лица, если физическое лицо владеет не менее чем 50% капитала первого юридического лица, которое владеет не менее чем 50% капитала второго юридического лица (которое, в свою очередь, может владеть не менее чем 50% капитала 3-го, и далее по аналогичной схеме);

— 2 физических лица, если одно в силу служебного положения подчиняется другому;

— близкие родственники — супруги, дети и родители, братья и сестры, опекуны и подопечные.

Перечень оснований для признания лиц взаимозависимыми, приведенный в п. 2 ст. 105.1 НК РФ, не является исчерпывающим. При наличии обстоятельств, указанных в п. 1 ст. 105.1 НК РФ, стороны сделки (организации и (или) физические лица) вправе самостоятельно признать себя для целей налогообложения взаимозависимыми лицами по иным основаниям в соответствии с п. 6 ст. 105.1 НК РФ.

Статья 105.1 НК РФ содержит четкий перечень лиц признаваемых взаимозависимыми:

- 1) организации в случае, если одна организация прямо и (или) косвенно участвует в другой организации и доля такого участия составляет более 25 процентов;
- 2) физическое лицо и организация в случае, если такое физическое лицо прямо и (или) косвенно участвует в такой организации и доля такого участия составляет более 25 процентов;
- 3) организации в случае, если одно и то же лицо прямо и (или) косвенно участвует в этих организациях и доля такого участия в каждой организации составляет более 25 процентов;
- 4) организация и лицо (, имеющее полномочия по назначению (избранию) единоличного исполнительного органа этой организации или по назначению (избранию) не менее 50 процентов состава коллегиального исполнительного органа или совета директоров (наблюдательного совета) этой организации;
- 5) организации, единоличные исполнительные органы которых либо не менее 50 процентов состава коллегиального исполнительного органа или совета директоров (наблюдательного совета) которых назначены или избраны по решению одного и того же лица;
- 6) организации, в которых более 50 процентов состава коллегиального исполнительного органа или совета

директоров (наблюдательного совета) составляют одни и те же физические лица;

7) организация и лицо, осуществляющее полномочия ее единоличного исполнительного органа;

8) организации, в которых полномочия единоличного исполнительного органа осуществляет одно и то же лицо;

9) организации и (или) физические лица в случае, если доля прямого участия каждого предыдущего лица в каждой последующей организации составляет более 50 процентов;

10) физические лица в случае, если одно физическое лицо подчиняется другому физическому лицу по должностному положению;

11) физическое лицо, его супруг (супруга), родители (в том числе усыновители), дети (в том числе усыновленные), полнородные и неполнородные братья и сестры, опекун (попечитель) и подопечный.

Пунктом 7 статьи 105.1 НК РФ законодатель закрепил, что Суд может признать лица взаимозависимыми по иным основаниям, если особенности отношений между лицами могут оказывать влияние на условия и (или) результаты сделок, совершаемых этими лицами, и (или) экономические результаты деятельности этих лиц или деятельности представляемых ими лиц.

Таким образом открывается лазейка для обхода контролирующими органами законодательства Российской Федерации. Какими же критериями кроме базисных могут руководствоваться суды в применении данного пункта и могут ли два совершенно на первый взгляд неаффилированных лица быть признаны взаимозависимыми?

Арбитры дают четкий ответ, что даже сделки между компании давних друзей могут быть признаны взаимозависимыми и эти отношения могут быть рассмотрены контрольными органами более тщательно, но, естественно с существенными оговорками.

Так по мнению судов сделки между партнерами могут быть признаны взаимозависимыми если совпадет большинство из нижеперечисленных критериев:

— Экономическая целью этих сделок будет оптимизация налогообложения, например, за счет применения одним из них специальных налоговых режимов, таких как УСН, ПСН, ЕСХН,

— В компаниях существуют особые условия оплаты товаров/услуг/работ в разы отличные от основных контрагентов,

— Между компаниями установлена особая ценовая политика по заниженным ценам более чем на 30%,

— Одна из фирм будет финансово зависима от другой, то есть доля ее выручки будет состоять на более чем 70% от второй фирмы,

— Будет установлено что бухгалтерская либо кадровая служба ведется одними и теми же лицами внутри компаний,

— Была произведена массовая миграция персонала между рассматриваемыми организациями,

— В расчетах между компаниями вместо денежной оплаты присутствуют разные формы альтернативной оплаты, такие как векселя, займы.

Данные критерии не являются исчерпывающими, но важным для понимания остаётся факт, что признание лиц взаимозависимыми по результатам судебного решения устоявшийся факт, и данная норма о которой мало кто задумывается при осуществлении, своей деятельности является существенной.

Стратегия развития малого предпринимательства в Республике Башкортостан

Асеев Артур Вячеславович, студент магистратуры

Башкирская академия государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан (г. Уфа)

Данная статья посвящена изучению стратегий и перспектив развития малого и среднего предпринимательства в Башкортостане. Информация предоставлена с характеристиками инфраструктуры поддержки малого бизнеса, указаны проблемы развития современного предпринимательства в Республике Башкортостан. Изучены основные положения стратегии социально-экономического развития Республики Башкортостан на период до 2030 года и государственной программы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан».

Small business development strategy in the Republic of Bashkortostan

This article about business will be devoted to the study of strategies and prospects for the development of small and medium-sized businesses in Bashkortostan. The information is provided with the characteristics of the small business support infrastructure the problems of the development of modern entrepreneurship in the Republic of Bashkortostan are indicated. The main provisions of the strategy of socio-economic development of the Republic of Bashkortostan for the period up to 2030 and the

state program «Development and support of small and medium-sized enterprises in the Republic of Bashkortostan» have been studied.

Большинство представителей МСБ — это новые бизнес-образования или были таковыми недавно, и анализ их проблем на стадии захода на рынок и первого времени существования обязательно должен присутствовать при планировании стартового бизнеса, ведь чем выше ценность создаваемого продукта и чем нужнее он потребителю, тем конкурентоспособней и выгодней предложение.

Эффективность малого бизнеса проявляется в оперативном обнаружении потребностей рынка и максимально быстрой мобилизации ресурсов и усилий для их удовлетворения. Этому способствуют и тесный контакт с клиентами, и постоянный мониторинг цен и новинок, и умение быстро подстраиваться под внешние изменения.

Предпринимательство, являясь производной рыночных отношений, реализует в обществе несколько социальных функций, среди которых повышение уровня общественного развития в экономическом, профессиональном и интеллектуальном плане, что приводит к гармонизации общества и повышению качества жизни [4].

Поскольку компании малого бизнеса в своей деятельности опираются на новые идеи и инновации в различных сферах, то на растущих рынках их воздействие на экономику также велико: новые применяемые технологии или бизнес-модели могут менять и структуру отрасли, условия производства и потребления, характер конкуренции.

Таким образом, малый и средний бизнес, опирающийся на инновации и тенденции рыночных изменений, присутствует как неотъемлемый элемент экономики любой страны или региона, в том числе и в РК.

Стабильность и развитие экономики региона и государства в целом зависит от бизнес-процессов, которые дают возможность для создания новых рабочих мест и формирует бюджет за счёт налоговых выплат. Поэтому государство занимается созданием благоприятных условий для развития предпринимательства. В РБ (Республика Башкортостан) за последние несколько лет для малых предпринимателей произошли многие изменения в лучшую сторону. Это является результатом серьезных намерений со стороны государства для поддержания и развития малого бизнеса.

Малое предпринимательство (бизнес), или, как еще говорят, малый бизнес, — самый востребованный и многочисленный слой предпринимательства в нашей стране. Согласно статистике Государственного комитета Республики Башкортостан по предпринимательству, в 2019 году количество вновь созданных субъектов малого и среднего предпринимательства в республике увеличилось на 468 единиц или на 1,8%. По количеству субъектов малого и среднего предпринимательства Республика Башкортостан занимает 4-е и 12-е места в Российской Федерации

среди субъектов Приволжского федерального округа [4]. Также стоит отметить, что в 2017 году в Республике Башкортостан была утверждена стратегия развития малого и среднего бизнеса на период до 2030 года для создания более комфортной среды. Основной задачей данной стратегии стало увеличение доли малого и среднего бизнеса в ВРП до 40% к 2030 году, для достижения уровня развития зарубежных стран, где показатель можно брать за пример.

Малые и средние предприятия (МСП) являются специфическим сектором экономики региона. Предпринимательство непосредственно оказывает влияние на рост экономики и ее структуру. Также, являясь ключевым фактором, обеспечивающим решение задач в определенных отраслях, безусловно формирует здоровую конкурентную среду, и насыщает рынок товарами и необходимыми услугами. Помимо это важной составляющей является увеличение налоговых поступлений в бюджет.

Рассматривая аспекты государственной поддержки МСП в Республике Башкортостан, необходимо отметить, что здесь активно ведут свою деятельность структуры, которые рассмотрим на рис. 1.

Также необходимо выделить деятельность Центра поддержки предпринимательства, который является одним из инфраструктурных объектов поддержки малого и среднего бизнеса в Республике Башкортостан. Уполномоченным органом, осуществляющим деятельность Центра поддержки предпринимательства, является Государственный комитет Республики Башкортостан по предпринимательству и туризму. Центр поддержки предпринимательства способен консультировать и давать ответы на такие вопросы как: получение субсидий и помощи от государства на создание и развитие бизнес-проектов, микрофинансирование и т.д. и развитие своего бизнеса. Данный центр на протяжении многих лет зарекомендовал себя с положительной стороны и является опорным фундаментом у начинающих предпринимателей.

Текущее состояние МСП в Башкортостане составляет более 136 тысяч малых и средних предприятий (МСП), они производят почти треть ВРП и обеспечивают около 30% занятости населения республики. В республике Башкортостан торговлей и предоставлением услуг в большинстве своем занимаются малые предприятия. Также малый бизнес работает в сфере оказания услуг населению, строительстве (рис. 2). Средние предприятия преобладают в обрабатывающей промышленности [3].

В республике развита инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства. Инфраструктура направлена на оказание финансовой, информационно-консультационной, организационной и образовательной поддержки предпринимателей.

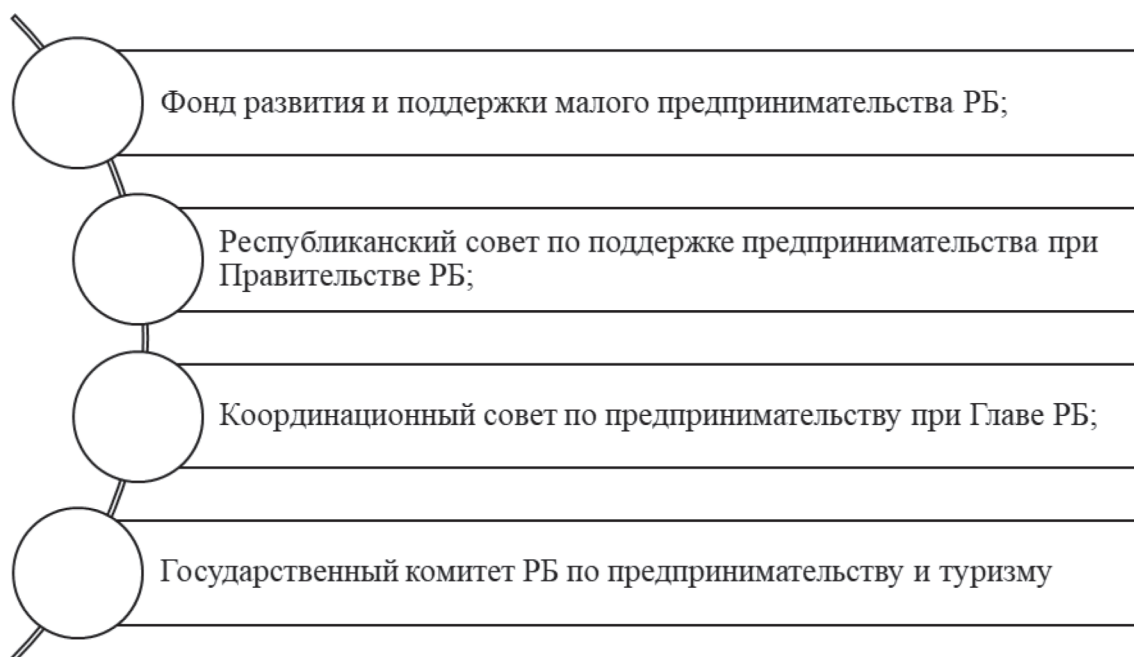


Рис. 1. Аспекты государственной поддержки РБ [1]



Рис. 2. Структура СМСП Республики Башкортостан по основным сферам экономической деятельности

Безусловно, малое предпринимательство и средний бизнес очень тесно взаимодействуют и являются неотъемлемой частью экономики республики Башкортостан. В сложные экономические периоды, именно данное слияние структур обеспечивают поддержку экономической эффективности страны. Любой бизнес, а в частности и малое предпринимательство вынуждено динамично реагировать и приспосабливаться к сложным и суровым условиям экономики для обеспечения и развития регионов, имея повышенные риски и многочисленные ограничения.

МСБ в Башкортостане стал широко распространенным и динамичным явлением, о чем свидетельствует рост количества предприятий. На начало 2021 года количество малых и средних предприятий составило 1,6 млн. В этом секторе занят каждый шестой человек в стране. В период пандемии данный кластер участников рынка находился в ситуации, в которой сложно прогнозировать операционную деятельность, и государство показало ту степень поддержки, на которую было готово в тот момент.

Респонденты от МСБ, принявшие участие в соцопросе от компании KPMG, указали эффективность данной поддержки как «ниже среднего».

Исследование актуально в силу рассмотрения зарубежного опыта: множества положительных примеров всевозможных механизмов и инструментов поддержки развития МСБ в экономике развитых стран, как классических, так и инновационных. Включая заботу о бизнесе и в условиях пандемии. Тема позволяет исследовать различные аспекты господдержки, и привести автора к осознанию эффективных рекомендаций по улучшению бизнес-климата в РБ.

Малый и средний бизнес занимает в системе экономических отношений особое место. Ведь любой бизнес в самом начале своей истории развития начинал с малых объемов инвестиций и оборотов.

Любая компания и предприятие изначально были лишь идеей в голове предпринимателя, которая впослед-

ствии воплотилась в реальность. Сейчас, в эпоху глобальных транснациональных компаний, гигантов производства и всеобщей интеграции малый бизнес вносит весомый вклад в развитие общества.

Изучая состояние и перспективы развития малого и среднего бизнеса в Республике Башкортостан, необходимо обратиться к Стратегии социально-экономического развития Республики Башкортостан на период до 2030 года.

В качестве цели развития предпринимательства к 2030 году было поставлено, что МСБ должен стать одним из лидеров экономического роста в республике и стать стабильной, самостоятельно развивающейся отраслью экономики, не требующей государственной финансовой поддержки.

Для достижения этой цели необходимо решить следующие задачи, которые мы рассмотрим на рисунке 3.

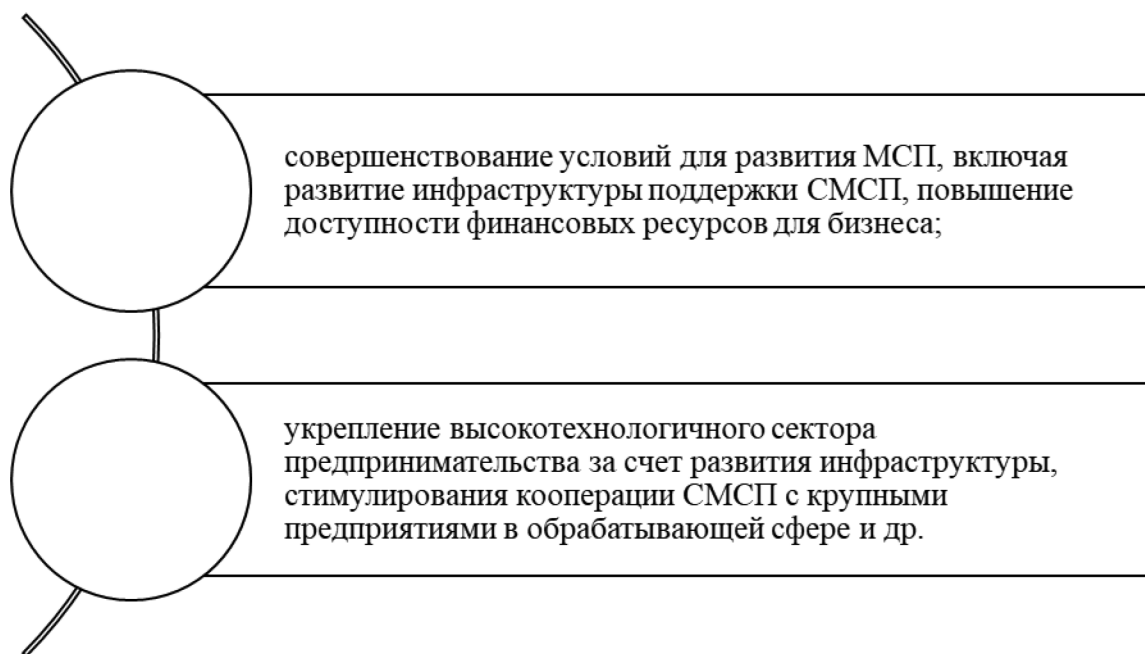


Рис. 3. Задачи развития предпринимательства РБ

В соответствии с государственной программой «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан» необходимы усилия по повышению репутации и популяризации предпринимательства, включая организацию деловых встреч, конференций, конкурсов, круглых столов, форумов и т. д., с целью формирования потока новых предпринимателей.

Проблема развития малого бизнеса заключается в трудности подбора необходимого квалифицированного персонала. Нехватка квалифицированных специалистов в основном связана с тем, что малый бизнес недостаточно экономически привлекателен для активного населения региона. И хотя заявок от потенциальных сотрудников поступает много, лишь небольшая часть претендентов среди множества предложений обладает необходимой квали-

фикацией. Ограниченные ресурсы, недостаточная квалификация работодателей на малых предприятиях являются препятствием для дальнейшего профессионального развития работника. Заработная плата, социальное обеспечение, отсутствие возможностей для карьерного роста и средств профессионального развития также играют важную роль в подборе персонала для малого бизнеса. Решение проблем, а также дальнейшее развитие малого и среднего предпринимательства в малых городах Башкортостана может осуществляться только на основе совместных усилий местных органов власти и малого бизнеса, направленных на получение информации, консультаций и имущественной помощи, установление деловых связей, обмен опытом и участие в программы, предоставляющие финансовую поддержку и налоговые льготы.

Поэтому в процессе своей деятельности малые предприятия Республики Башкортостан сталкиваются с довольно большим количеством проблем, которые замедляют их рост и развитие. Малый бизнес находится под большим давлением вышеупомянутых проблем, которые должны быть решены в первую очередь с помощью силы и поддержки органов государственной власти и местного самоуправления. Государственная поддержка малого бизнеса должна быть направлена не только на рост числа малых предприятий, но и на их развитие, что подразумевает заинтересованное участие в процессе подготовки кадров для этой сферы бизнеса. Учитывая масштабы занятости в малом бизнесе в регионе и его роль в формировании экономики, этот вид поддержки может иметь положительный социальный эффект.

Республика Башкортостан стала лидером по количеству одобренных заявок от молодых предпринимателей на получение грантов на развитие собственного бизнеса. В этом году было получено в общей сложности 199 заявок, из которых 133 были одобрены. На сегодняшний день это самый большой показатель в стране. В общей сложности более 500 грантов было выделено по всей России в рамках национального проекта поддержки малого и среднего бизнеса гражданам в возрасте до 25 лет, решившим начать собственное дело.

— Молодые предприниматели Башкортостана проявили большую активность. Здесь гранты получили сразу 133 проекта», — пояснила Татьяна Илюшникова, заместитель министра экономического развития Российской Федерации.

Максимальная сумма гранта составляет 500 тысяч рублей. Средства могут быть потрачены на приобретение оборудования, оргтехники, программного обеспечения,

сырья, на оплату аренды, первого взноса по франшизе, продвижение проекта в СМИ и других сферах. В то же время вы не можете использовать полученные деньги для закрытия кредита, уплаты налогов или покупки автомобиля. Обязательным условием для получения гранта является софинансирование проекта молодым предпринимателем в размере не менее 25% от стоимости проекта и прохождение бесплатного обучения в центрах «Мой бизнес».

В Башкортостане распределение грантов проходило в два этапа. Первый прием заявок от молодых предпринимателей состоялся в августе. Тогда было одобрено 86 заявок на общую сумму более 41 миллиона рублей. Второй поток состоялся в конце сентября, в результате которого 47 молодых предпринимателей получили гранты на сумму более 22 миллионов рублей. Выделенные средства были предоставлены субъектам малого и среднего предпринимательства в октябре этого года», — прокомментировал Премьер-министр Правительства Республики Башкортостан Андрей Назаров.

Грантовая поддержка молодых предпринимателей осуществляется в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», который курирует первый заместитель Премьер-министра Андрей Белоусов.

На поддержку малого и среднего предпринимательства в 2023-2025 годах будет направлено 1,5 миллиарда рублей, в том числе более одного миллиарда предоставит федеральный бюджет. В рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство» будут реализованы мероприятия, направленные на создание благоприятной среды для осуществления деятельности самозанятыми, легкого старта ведения бизнеса и другие.

Литература:

1. Арустамов, Э. А. Основы бизнеса: учебник. — 4-изд., стер. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. — 230 с.
2. Информационно-деловая газета «Предприниматель Башкортостана». — 2022. — № 3 (15).
3. Постановление Правительства Республики Башкортостан от 14 ноября 2018 года № 548 «О государственной программе «Развитие и поддержка МСП в Республике Башкортостан» // Электронный фонд правовой и нормативно-технической информации.
4. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http:// docs. cntd. ru/document/550258514](http://docs.cntd.ru/document/550258514) (дата обращения: 02.11.2022).
5. Постановление Правительства Республики Башкортостан от 28 декабря 2017 года № 643 «Об утверждении Стратегии развития МСП в Республике Башкортостан на период до 2030 года» // Электронный фонд правовой и нормативно-технической информации. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://docs. cntd. ru/document/545226402](http://docs.cntd.ru/document/545226402) (дата обращения: 02.11.2022).
6. Стратегия социально-экономического развития Республики Башкортостан на период до 2030 года.

Востребованность развития малого бизнеса в Республике Башкортостан в условиях внешнеэкономических санкций

Асеев Артур Вячеславович, студент магистратуры

Башкирская академия государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан (г. Уфа)

В условиях кризиса, образовавшегося на фоне введенных санкционных ограничений, субъекты МСП переживают трудные времена. Однако, заручившись надежной поддержкой государства, большинство предпринимателей смогут, как минимум, «остаться на плаву». Для тех же, кто видит в каждой трудности возможность, открываются новые перспективы: как с возможностью занять опустевшие ниши, так и с потенциалом открытия новых, до настоящего времени не существовавших видов экономической деятельности.

Ключевые слова: малое предпринимательство, санкции, поддержка государства, малый бизнес республики Башкортостан.

Demand for the development of small business in the Republic of Bashkortostan in the context of foreign economic sanctions

Aseev Artur Vyacheslavovich, student master's degree

Bashkir Academy of Public Administration and Management under the Head of the Republic of Bashkortostan (Ufa)

In the conditions of the crisis formed against the background of the imposed sanctions restrictions, SMEs are going through difficult times. However, with the reliable support of the state, most entrepreneurs will be able, at least, to «stay afloat». For those who see every difficulty as an opportunity, new perspectives open up: both with the opportunity to occupy empty niches, and with the potential to open new, hitherto non-existent types of economic activity.

Keywords: small business, sanctions, state support, small business of the Republic of Bashkortostan.

Государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства является одним из ключевых направлений экономической политики страны, особенно, в период кризисных явлений, что обусловлено несколькими причинами. Во-первых, частная инициатива малого предпринимательства, гибкость и возможность быстрых изменений бизнес-процессов способны мобильно диверсифицировать национальную продукцию, сохранить и создать рабочие места, обеспечить устойчивость экономики.

Вместе с тем, за последние годы, особенно 2020 год, можно отметить не только отсутствие какой-либо положительной динамики развития малого и среднего предпринимательства в нашей стране, но и глубинный системный кризис в этом секторе экономики, проявляющийся в закрытии ряда хозяйствующих субъектов, низком уровне инновационной и инвестиционной активности, массовым сокращением сотрудников и ряде других факторов. Представляется, что все это связано не только с пандемией COVID19, но и другими серьезными препятствиями, в том числе, высоким административным давлением, повышенным уровнем финансовой нагрузки, а также сложными процедурами государственного регулирования.

Очевидно, что последствия мирового финансово-экономического кризиса, пандемии коронавируса стали се-

рьезными испытаниями для развивающегося российского предпринимательства, но еще больший удар по их развитию сейчас наносятся экономическими санкциями западных государств.

В первую очередь отметим отсутствие общепринятого определения термина «малое и среднее предпринимательство», потому как зачастую данная категория охватывает не только микропредприятия с небольшим количеством работников, но также и успешные предприятия, где число сотрудников достаточно велико. Приведем несколько определений. Так, федеральное министерство экономики и энергетики Германии определяет МСП как фирмы, в которых работает менее 500 человек или которые приносят до 50 миллионов евро годового оборота. Согласно определению Европейской комиссии, МСП — это компании, в которых работает менее 250 человек или которые приносят до 50 миллионов евро годового оборота.

Государственный банк развития Германии KfW определяет МСП как фирмы с годовым оборотом до 500 миллионов евро.

В диссертационном исследовании М.Д. Юсупова, выделены некоторые особенности, отличающие отечественный малый бизнес от его зарубежных аналогов, в частности: отсутствие возможности следования однопродуктовой модели развития, то есть совмещение нескольких видов деятельности в рамках одного малого

предприятия; стремление к максимальной самостоятельности; значительный инновационный потенциал, совмещенный с низким техническим уровнем и низкой технологической оснащенностью; высокий уровень квалификации кадров; высокая степень адаптируемости и приспособляемости к сложным политическим и экономическим условиям; не достаточная развитость системы самоорганизации и инфраструктуры поддержки малого предпринимательства [4, с. 30].

В кризисных ситуациях и условиях нестабильности увеличивается количество малых предприятий, поскольку безработные или нуждающиеся граждане вынуждены делать все возможное для выживания. Большая часть самозанятых и микропредприятий в неформальном секторе имеют такую же природу. В ходе позитивного и устойчивого экономического развития эти типы МСП постепенно исчезают и прекращают свою деятельность, поскольку предоставляют плохие условия труда по сравнению с национальным стандартом и низкую заработную плату. Поэтому очень важно органам государственной власти проводить различие между этими типами МСП для дифференциации мер поддержки.

На начало 2022 года в Башкирии насчитывается 126,9 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства. Это на 3,8% больше, чем на начало 2021 года, когда в республике было 122,2 тыс. субъектов МСП, сообщает Государственный комитет РБ по предпринимательству. По словам главы ведомства Нияза Фазылова, сохранить тенденцию к росту малого бизнеса удалось во многом благодаря мерам господдержки [1].

В этом огромное значение имеют действующая система мер государственной поддержки. На уровне муниципалитетов большую работу проводят бизнес-шерифы. Они эффективно обеспечивают сопровождение предпринимателей

В рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» в Башкирии реализуются три региональных программы — «Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства», «Поддержка самозанятых» и «Предакселерация». В 2021 году на реализацию этих проектов было направлено 735,7 млн рублей.

Такое положительное влияние на экономику государству заложено в экономическом содержании и сущности малого бизнеса. Как отмечают некоторые исследователи, повышение прибыли малых предприятий происходит исключительно за счет повышения качества товаров и услуг. Для достижения этого, собственники малых предприятий более смело осуществляют инвестиции в развитие производства, усовершенствование их деятельности. Другим положительным свойством малого бизнеса является возможность его влияния на уровень занятости. Так, предприниматели, набирая в штат определенное количество работников, способствуют распространению практических знаний и профессиональной подготовке сотрудников.

Для развития малого бизнеса в республике Башкортостан как сектора национальной экономики, реализации его основных преимуществ и сглаживания недостатков, необходима государственная поддержка, включающая в себя такие направления как: повышение доступности финансовых и кредитных ресурсов, инфраструктуры; снятие административных барьеров и защита от необоснованного вмешательства в деятельность малых предприятий; обеспечение непрерывной консалтинговой и информационной поддержки; формирование открытой и прозрачной деловой среды, благоприятного инвестиционного климата [3, с. 84].

В качестве основных проблем, препятствующих развитию малого бизнеса в Республике Башкортостан, следует назвать: административные барьеры и усиливающаяся конкуренция со стороны крупных предприятий, отсутствие стабильной нормативно-правовой базы, высокая стоимость финансово-кредитных ресурсов, ограниченный доступ к кредитным ресурсам и нехватка собственных оборотных средств, сложность в подборе необходимых квалифицированных кадров [2, с. 53].

Поддержка малого предпринимательства, которые, как правило, меньше всего способны справиться с серьезными экономическими потрясениями, вряд ли сильно повлияет на глобальную торговлю, предлагая при этом наибольшую отдачу с точки зрения занятости и социальной стабильности.

Это контрастирует с инструментами стимулирования, которые предоставляют крупным местным производителям (и, в частности, государственным чемпионам) конкурентное преимущество перед отечественными и иностранными конкурентами, которые приносят выгоду «немногим за счет многих» и приводят к долгосрочным искажениям рынка.

Наконец, в политике должны применяться объективные, прозрачные критерии для определения права компаний на участие, в частности, различать временные проблемы с ликвидностью, на решение которых должна быть направлена помощь, и существующие структурные проблемы, связанные с платежеспособностью или производительностью компании.

Правительства могли бы получить дополнительные выгоды, нацелившись на меры поддержки, которые приносят «двойные дивиденды» и гарантировать, что долгосрочные цели политики не будут принесены в жертву краткосрочным экономическим стимулам. Изменение климата остается проблемой, даже когда страны пытаются сдержать пандемию COVID-19 и ее экономические и социальные последствия. Насколько это, возможно, следует прилагать усилия для более широкого согласования стимулирующих мер с целями в области климата и окружающей среды или, как минимум, для обеспечения того, чтобы такие меры не усугубляли существующие проблемы. В более широком смысле поддержка предприятий может способствовать поддержанию инновационных усилий и существующих производственных мощно-

стей в то время, когда снижение активности может привести к тому, что многие компании сократят свои расходы на НИОКР и обучение персонала. Это может помочь минимизировать краткосрочные потрясения, но могут нанести ущерб долгосрочному потенциалу роста (явление, известное как «гистерезис»).

Поддержка, предоставляемая через финансовую систему, будет играть решающую роль, но требует особого внимания [3, с. 85].

Таким образом, в части поддержки малого и среднего предпринимательства в условиях распространения новой коронавирусной инфекции, автором отмечены сле-

дующие направления, в частности, сокращение рабочего времени (схемы краткосрочной занятости (STW) и поддержка заработной платы), временные увольнения, отсрочка уплаты налогов, социальных выплат, выплат по долгам, а также коммунальным платежам, предоставление кредитных гарантий, прямое кредитование субъектов МСП, гранты и субсидии, небанковское финансирование (краудфайндинговые платформы), структурные меры (поиск новых и альтернативных рынков сбыта, поддержка удаленной работы и цифровизации, поддержка инноваций и обучения), создание структур для мониторинга и управления мерами поддержки МСП.

Литература:

1. Зюзякина, Е.Г. Проблемы развития малого предпринимательства в малых городах Республики Башкортостан/Е.Г. Зюзякина. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2020. — № 43 (333). — С. 40-42. — URL: <https://moluch.ru/archive/333/74339/> (дата обращения: 27.11.2022).
2. Иванова, В.С. Государственная инвестиционная поддержка предпринимательства. // Студенческий вестник. 2020. No 44-3 (142). С. 9-10.
3. Шевцова, В.В. Развитие малого предпринимательства в России/В.В. Шевцова // Актуальные исследования. — 2022. — № 5 (84). — С. 83-87.
4. Юсупов, М.Д. Управление развитием малого и среднего предпринимательства на основе венчурного финансирования в Российской Федерации: автореф. дисс. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук. М., 2009. — С. 15

На пути к цифровизации налогового администрирования

Байрамова Айгул Какаевна, преподаватель;

Мыратгелдиев Берди Мерданович, преподаватель

Туркменский государственный институт финансов (г. Ашхабад, Туркменистан)

На современном и динамичном рынке сложные социальные изменения влияют на общество. Основными движущими силами перемен сегодня являются скорость развития новейших технологий и расширение цифровых возможностей подключения, что создает цифровую экономику. В этой статье излагается необходимость оцифровки налогового администрирования страны.

Ключевые слова: цифровизация, налоговое администрирование, соблюдение налогового законодательства.

Современные программные решения, онлайн-платформы и массовое использование интеллектуальных устройств и Интернета позволяют быстро и недорого реализовать бизнес-идеи. Вместо небольшого числа крупных компаний, способных выйти на мировой рынок, мы теперь наблюдаем рост предпринимательства, которое не знает границ и гораздо более способно реагировать на изменения и адаптироваться к требованиям потребителей.

Налоговые органы, по сути, преследуют один и тот же набор наиболее важных налоговых целей: собирать больше налогов и взимать их более эффективно. В цифровом контексте это подразумевает необходимую налоговую реформу. Реформа должна идти в двух параллельных направлениях: во-первых, оцифровка национальной налоговой администрации и налоговых процедур и, во-вторых, реформа налоговой политики и налоговых ставок.

Оцифровка налогового администрирования и налоговых процедур должна создать основу для дальнейших реформ налоговой системы. Без создания сильной организации налогового администрирования, информационной системы и профессионализации сотрудников налоговая реформа будет невозможна. Реформа налоговой политики должна обеспечить справедливое и устойчивое налогообложение цифрового бизнеса, адаптированное к экономическому росту.

Цифровая трансформация налогового администрирования является одной из самых больших проблем в налоговой профессии. Текущая цифровая трансформация налогового администрирования обусловлена внешними факторами. Прежде всего, увеличение бюджетного дефицита должно быть покрыто за счет новых источников дохода. В поисках новых и более высоких доходов налоговые

администрации по всему миру полагаются на новые цифровые способы сбора данных и информации. Цифровые платформы, с другой стороны, позволяют проводить более сложный анализ и, в конечном счете, лучше собирать налоговые поступления.

Традиционно налоговые процедуры включают в себя несколько взаимосвязанных и обусловленных действий: установление, сбор и контроль налоговых поступлений. Оцифровка национальной налоговой администрации делает акцент на сборе данных и определении налоговых обязательств, что приведет к более безопасному сбору налоговых поступлений и контролю за ними.

Основываясь на мировом опыте последних нескольких лет, цифровые профили национальных налоговых администраций в настоящее время, согласно исследованию ЕУ, могут быть сгруппированы по следующим пяти уровням (рис. 1). Как видно из рисунка 1, налоговые органы многих стран видят, что оцифровка может сделать их сильнее, быстрее и качественнее. Цифровые инструменты позволяют налоговым администрациям быть более организованными и эффективными как в борьбе со злоупотреблениями, так и в повышении качества налоговой отчетности и сбора налогов.

Е-файл	Е-учет	Е-совпадение	Е-аудит	Е-оценка
<ul style="list-style-type: none"> Использование стандартизированной электронной формы для подачи налоговых деклараций обязательно или необязательно; другие данные о доходах (например, заработная плата и финансовые показатели) подаются в электронном виде и ежегодно сопоставляются Албания, Босния и Герцеговина, Хорватия, Кения, Македония, Черногория, Нидерланды, Нигерия, Катар, Саудовская Аравия, Сербия, Словения, Швеция, Швейцария, Украина 	<ul style="list-style-type: none"> Представлять бухгалтерские или другие исходные данные для поддержки подачи заявок (например, счета-фактуры и пробные остатки) в определенном электронном формате по определенному графику; частые добавления и изменения на этом уровне Австрия, Бельгия, Финляндия, Германия, Греция, Италия, Литва, Люксембург, Норвегия, Южная Африка, Соединенное Королевство 	<ul style="list-style-type: none"> Предоставлять дополнительные бухгалтерские и исходные данные; правительство получает доступ к дополнительным данным (банковские выписки) и начинает сопоставлять данные по типам налогов и, возможно, по налогоплательщикам и юрисдикциям в режиме реального времени Австралия, Бразилия, Чешская Республика, Дания, Франция, Венгрия, Ирландия, Индия, Новая Зеландия, Польша, Португалия, Словакия, Турция 	<ul style="list-style-type: none"> Данные уровня 2 анализируются государственными органами и сверяются с заявками в режиме реального времени для отображения географической экономической экосистемы; налогоплательщики получают электронные аудиторские оценки с ограниченным временем для ответа Россия 	<ul style="list-style-type: none"> Государственные учреждения используют предоставленные данные для расчета налога без необходимости в налоговых формах; налогоплательщикам предоставляется ограниченное время для проверки исчисленного правительства налога Испания

Рис. 1. Цифровые профили национальных налоговых администраций

Оцифровка налогового администрирования — сложная задача, требующая радикальных изменений в том, как оно организовано. Цифровые технологии являются мощным инструментом управления, но взаимодействие налоговой администрации с этим способом работы часто оказывалось сложным, иногда безуспешным. Проблема в том, что налоговое администрирование, как и любой другой сектор, часто хочет создать свою собственную электронную систему управления и информации, и на это тратится много денег, усилий и технологий.

Потенциальные ошибки могут произойти, если проектирование информационных систем поручается исключительно ИТ-специалистам, не включая персонал налогового органа или налогоплательщиков (или включая их лишь незначительно). Опыт показал, что невозможно добиться хороших ИТ-решений в налоговом администрировании без решающего участия его топ-менеджеров, а также тех, на кого нацелены ИТ-коммуникации. Сегодня общепризнано, что налоговая администрация не должна отставать в использовании новых технологий, но что она должна находить подходящие решения, которые облег-

чали бы и защищали отношения между налогоплательщиками и налоговым органом. Таким образом, необходимо будет решить многие технические и юридические вопросы, такие как проверки и защита электронных подписей, уникальный адрес электронной почты налогоплательщика, сборы и т. д.

Оцифровка службы налогового администрирования (подача налоговых деклараций электронными средствами и дистанционное управление) позволит изменить структуру сотрудников налогового администрирования. Больше не будет необходимости в таком количестве сотрудников по подбору персонала, занимающихся бумажной работой. Эти сотрудники будут переобучены и перенаправлены на предоставление услуг и контроль за налогоплательщиками, перекрестную проверку активов и борьбу с теневой экономикой.

Гибкость налогового администрирования в условиях цифровых помех должна включать в себя две основные области действий. Первый заключается в гармонизации модели электронного (цифрового) бизнеса и модели налогового контроля, применяемой налоговой администрацией,

которые адаптированы к традиционной предпринимательской деятельности. Второе направление деятельности предполагает внесение изменений в правила обмена информацией между налоговыми органами на международном уровне. Это означает необходимость интенсивного сотрудничества между налоговыми органами разных стран с целью эффективного предотвращения уклонения от уплаты налогов. Быстрый обмен налоговой информацией является необходимым средством для определения налоговой базы в случае трансграничного дохода. Это эффективная мера для сохранения суверенитета государственных налоговых баз и обеспечения надлежащего применения субъективного налогового права в соответствии с международными соглашениями.

В дополнение к деятельности, которую должна взять на себя налоговая администрация, также необходимо адаптировать налоговое законодательство к технологическим вызовам. Это относится, в частности, к положениям международного налогового права, которые касаются разграничения налоговой юрисдикции между государствами. Сегодняшние нормативные акты основаны на парадигме территориальности, согласно которой государство имеет право облагать налогом определенный доход по источ-

нику дохода или по месту жительства налогоплательщика. Парадигма территориальности теряет влияние, когда речь заходит о транзакциях, осуществляемых в Интернете.

Налоговые органы во многих странах считают, что оцифровка может сделать их сильнее, быстрее и качественнее. Цифровые инструменты позволяют налоговым администрациям быть более организованными и эффективными как в борьбе со злоупотреблениями, так и в повышении качества налоговой отчетности и сбора налогов. Хотя технология, по-видимому, является основным элементом, не следует игнорировать тот факт, что человеческий фактор очень важен в цифровом управлении. Необходимо изменить нынешнее формально репрессивное отношение к налогоплательщикам в отношении всех трех ключевых элементов эффективного налогового администрирования: оказание помощи налогоплательщикам в выполнении их обязательств (налогоплательщик является клиентом, а не врагом), своевременный контроль за выполнением обязательств и эффективное взыскание обязательств. В процессе цифровизации налоговые администрации во всем мире сталкиваются с одинаковыми проблемами в обеспечении эффективного функционирования и сбора налоговых поступлений, а также принятия международных стандартов.

Литература:

1. Гурбангулы Бердымухамедов. Государственное регулирование социально-экономического развития Туркменистана, Ашхабад: 2010;
2. Паскаль Сент-Аманс, В экономике происходят изменения, то же самое должно произойти и с налогами, 5, 2020;
3. Эрнесто Кривелли, «Базовый инструмент для оценки эффективности налогового администрирования в развивающейся Европе», 2018.

Управление малым (средним) бизнесом в современных условиях

Батыршин Рахим Гаянович, студент магистратуры;

Биктимирова Наталья Александровна, кандидат психологических наук, доцент

Башкирская академия государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан (г. Уфа)

Статья посвящена исследованию ключевых проблемных вопросов управления субъектами малого и среднего бизнеса в современных российских реалиях, при которых действует негативное влияние санкций с начала весны 2022 года, снижается платежеспособность российских граждан, негативно влияют ограничения в связи с пандемией коронавируса, а также происходит рост цен.

Ключевые слова: бизнес, управление, малый, средний, условия, предпринимательства, экономика, спрос.

Small (medium) business management in modern conditions

Batyrshin Rakhim Gaianovich, student master's degree;

Biktimirova Natalya Aleksandrovna, candidate of psychological sciences, associate professor

Bashkir Academy of Public Administration and Management under the Head of the Republic of Bashkortostan (Ufa)

The article is devoted to the study of key problematic issues of management of small and medium-sized businesses in modern Russian realities, in which the negative impact of sanctions has been in effect since the beginning of spring 2022, the solvency of

Russian citizens is decreasing, restrictions in connection with the coronavirus pandemic are negatively affecting, and prices are also rising.

Keywords: business, management, small, medium, conditions, entrepreneurship, economy, demand.

Актуальность темы работы обусловлена первостепенно важной ролью уделения особого внимания ключевым аспектам управлений субъектами малого и среднего бизнеса в современных российских реалиях. С началом ведения ограничений в период пандемии коронавируса в 2020 году российский малый бизнес стал испытывать существенные трудности, поскольку прекратились открытые продажи товаров и услуг. Еще более ситуация ухудшилась с весны 2022 года, когда ввелись санкционные ограничения против России.

В результате негативного влияния внешних факторов, которые практически никак не зависят от внутренней локальной деятельности самих организации малого и среднего бизнеса далее — МСП), количество субъектов МСП снизилось в 2020 г. по сравнению с 2019 г. на 222531 ед. или на 3,76%. К настоящему времени по сравнению с 2019 г. снижение составило 16066 ед. или 0,27%, что наглядно представлено на рисунке 1.

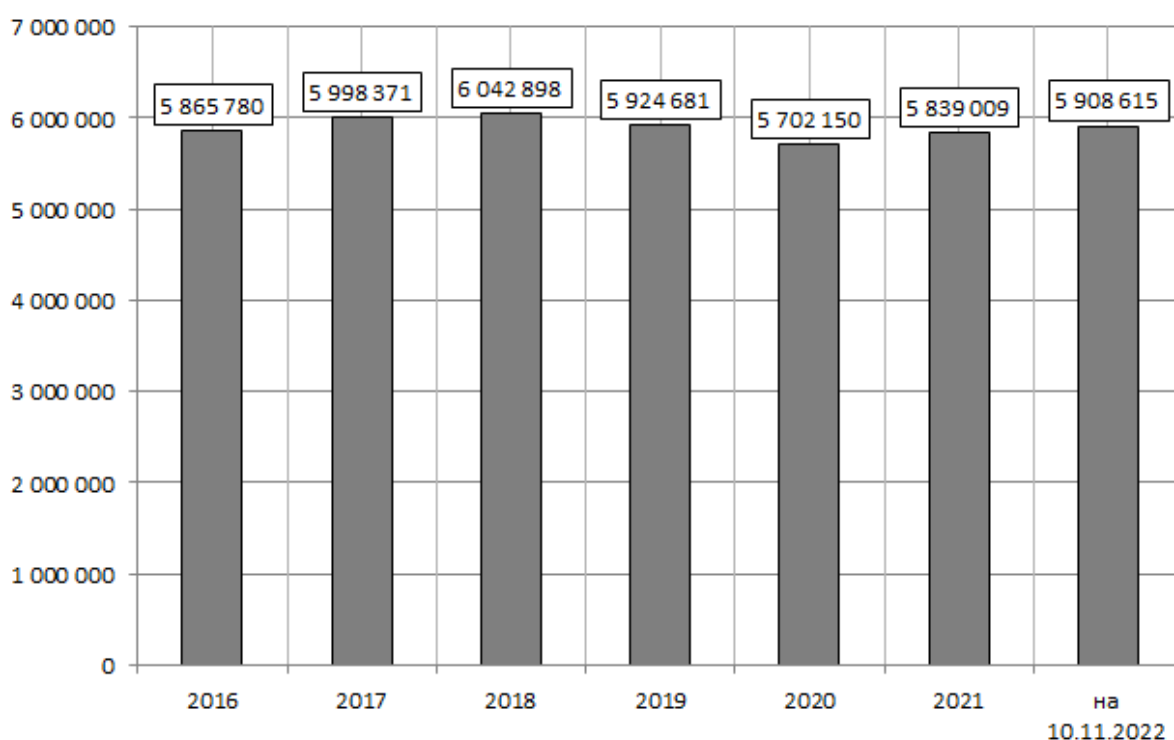


Рис. 1. Динамика количества субъектов МСП в России в 2016-2022 гг., ед. (разработано автором на основании [1])

Деятельность субъектов МСП в России регламентируется соответствующим федеральным законодательством, согласно которому принято все субъекты МСП выделять

на три категории (микро, малые и средние предприятия), что представлено в таблице 1.

Таблица 1. Категории субъектов МСП в России (разработано автором на основании [2; 3])

Категории МСП	Тип МСП	Число работников, чел.	Объем выручки (без НДС) за год или стоимость активов, млн. руб.
Субъект малого предпринимательства	Микро	до 15 чел.	До 120 млн. руб.
	Малый	от 16 до 100 чел.	До 800 млн. руб.
Субъект среднего предпринимательства	Средний	от 101 до 250 чел.	2000 млн. руб.

Согласно официальным статистическим данным, в России преобладают субъекты микро предпринимательства (показать на 10.11.2022 года составил 5677603 ед. предприятий, то есть 96,09% от всей численности субъектов МСП).

В современных российских реалиях управлять субъектами МСП становится довольно сложно. В связи с введением санкций, прекратились поставки многих ресурсных комплектующих в работе российских МСП. В частности, особенно остро проблема коснулась поставок цифровых

и компьютерных комплектующих, поскольку до сих пор в России не налажено отечественное производство микросхем и других компьютерных элементов.

Ключевыми выходами из сложившейся ситуации являются грамотное управление бизнесом, в том числе посредством принятия мер по развитию онлайн продаж (как решение проблемы ограничений открытых продаж при коронавирусе), посредством детального анализа мер, которые предлагает государство для поддержки бизнеса. В частности, рекомендуется пользоваться следующими наиболее важными мерами поддержки от государства [4]:

— некоторые субъекты МСП в зависимости от отрасли, могут воспользоваться отсрочкой налоговых платежей (отсрочка касается обрабатывающих производств и полиграфической деятельности);

— субъекты МСП, задействованные в отрасли информационных технологий (в ИТ-отрасли) могут воспользоваться пониженной ставкой налогов;

— использование послаблений в налоговом контроле. Правительство РФ получило полномочия на введение моратория на налоговые проверки. Пока решения принято лишь в отношении ИТ предприятий (они освобождены от проверок на три года). Также для всех субъектов МСП действует освобождение на проведение плановых контрольных мероприятий, кроме налоговых. ФНС России вне правительственных постановлений приняла решение не проводить проверки исполнения валютного законодательства и не блокировать операции по счетам субъектов МСП;

— при сложной ситуации с платежеспособностью субъекты МСП могут воспользоваться мораторием на банкротство. Так, введен мораторий на банкротство по инициативе кредиторов до 01 октября 2022 года. Решение распространяется на все субъекты МСП, за исключением должников-застройщиков (если многоквартирные дома и другая недвижимость уже внесены в единый реестр проблемных объектов);

— некоторые субъекты МСП в зависимости от отрасли, могут воспользоваться мерами прямой поддержки бизнеса. Для отдельных отраслей вводятся льготные кредиты (ИТ-отрасль, системообразующие предприятия) или отсрочки по исполнению обязательств по субсидиям и кредитам для пострадавших промышленных МСП, а также для аграриев. Компенсируются расходы, связанные с функционированием платежных систем;

— для субъектов МСП, деятельность которых связана с импортозамещением, действуют существенные меры господдержки. Сейчас Правительство активно расширяет программы грантов и кредитования на критически важные направления;

— субъекты МСП могут также воспользоваться отменой защиты интеллектуальной собственности их «враждебных» стран. Правительство получило полномочие «выключать» защиту прав на интеллектуальную собственность. Это мера необходима и вынуждена, поскольку российский малый и средний бизнес не по своей вине не может оплачивать иностранные лицензии на программное обеспечение, франшизы, патенты и пр. Привлечение к ответственности

своих же предпринимателей за такие нарушения стало бы самым нелепым действием в текущих условиях. С 7 мая 2022 года внедрен «параллельный импорт» на широкий перечень товаров. Речь идет о поставках лицензионных оригинальных товаров в ситуации, например, когда правообладатель запретил или существенно ограничил ее ввоз на территорию РФ. Это позволит избежать жесткого дефицита на многие импортные потребительские товары, которыми привыкли пользоваться россияне. Ситуация развивается стремительно. Правительство РФ ежедневно публикует новые акты, реализующие антисанкционную программу.

Как представляется, грамотное использование перечисленных выше мер руководством и управленцами российских субъектов МСП в современных условиях способно вывести российский малый и средний бизнес и сложной экономической ситуации.

Заметим, что роль управленцев, безусловно, важна в повышении эффективности деятельности МСП, от принимаемых ими решений зависит оперативность выхода из сложившейся проблемной ситуации. Управленческие решения прямо влияют на способность бизнеса производить качественные товары и услуги, популяризировать их и продавать в целях получения положительного финансового результата.

Управляя субъектом МСП, важно понимать, что на бизнес влияют четыре ключевых фактора внешней среды: политические, экономические, социальные и технологические. В этой связи целесообразно проводить мониторинг и анализ данных факторов, например, в рамках PEST-анализа [5, с. 107], анализировать деятельность основных конкурентов, делать выводы по результатам такого анализа и принимать правильные управленческие решения.

Не менее важно исследовать и регулярно анализировать также внутреннюю среду организации, определять сильные, слабые стороны, угрозы и возможности ведения бизнеса на перспективу. В этой связи важно использовать SWOT-анализ [6, с. 192], проводить исследование ассортимента по матрице БКГ [7, с. 127], а также применять другие методики [8, с. 84] стратегического менеджмента. Использование анализа рыночной ситуации во взаимосвязи с анализом внутренней ресурсной обеспеченности субъекта МСП дает возможность менеджеру принять правильное и эффективное управленческое решение, которое поможет субъекту МСП стать более конкурентоспособным, более платежеспособным в современных рыночных реалиях.

Таким образом, исследование управления малым и средним бизнесом в современных условиях позволяет сделать следующие выводы.

Во-первых, управление субъектами МСП в России в настоящее время осложнено в связи с ведением санкций, в связи с ограничениями в период пандемии коронавируса (негативно сказавшимися на открытых продажах). Негативное влияние на бизнес оказывает отсутствие комплектующих и поставок из-за рубежа по некоторым отраслям, что препятствует ведению полноценного бизнеса (прекратились поставки компьютерных элементов из-за рубежа, ухудшилась ситуация с запасными частями для автомобилей и пр.).

Во-вторых, решение указанных выше проблем и выход из сложной ситуации видится в принятии эффективных управленческих решений. Целесообразно в данном случае проводить полный и тщательный анализ внешней и внутренней среды субъекта МСП, оценивать имеющиеся ресурсы и возможности. Важную роль играет господдержка

субъектов МСП в сложных экономико-политических реалиях. Данную поддержку важно и нужно использовать для того, чтобы решить существующие проблемы и выйти из кризиса тем субъектам МСП, которые больше всего страдают от санкций.

Литература:

1. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства // Официальный сайт ofd. nalog: сайт. — URL: <https://ofd.nalog.ru/statistics.html> (дата обращения: 25.11.2022)
2. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 04.11.2022) // СЗ РФ. — 2007. — № 31. — Ст. 4006.
3. О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства: Постановление Правительства РФ от 04.04.2016 № 265 // СЗ РФ. — 2016. — № 15. — Ст. 2097.
4. Санкции 2022: Гид по мерам поддержки бизнеса // Официальный сайт taxcoach: сайт. — URL: https://www.taxcoach.ru/taxbook/Sanktsii_2022-_Gid_po_meram_podderzki_biznesa_ot_ekspertov_taxCOACH (дата обращения: 25.11.2022)
5. Рубцова, Н. В. Анализ рыночных возможностей: учебное пособие/Н. В. Рубцова. — М.: Юрайт, 2022. — 175 с.
6. Кедняева, К. Н. Использование SWOT-анализа в оценке производственных рисков на предприятии // Современная экономика: проблемы, пути решения, перспективы. — 2022. — С. 192-195.
7. Ревякин, В. Н. Графические методы матрицы БКГ и матрицы Портера при оценке качества продукции // Альманах научных работ молодых ученых Университета ИТМО. — 2022. — С. 127-129.
8. Абрамов, В. С. Стратегический менеджмент: учебник, 2-е изд., перераб. и доп./В. С. Абрамов. — М.: Юрайт, 2021. — 444 с.

Проблемы становления малого и среднего предпринимательства в России в современных условиях

Батыршин Рахим Гаянович, студент магистратуры;

Биктимирова Наталья Александровна, кандидат психологических наук, доцент
Башкирская академия государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан (г. Уфа)

В рамках данной статьи исследуется проблематика развития и существования субъектов малого и среднего предпринимательства в современных российских реалиях. В связи с негативным стационарным давлением ряда зарубежных стран на Россию, ухудшилась ситуация с поставками многих аспектов ресурсного обеспечения малых и средних российских предприятий, а также снизился товарооборот с иностранными государствами. Данная детерминанта является одним из наиболее негативно влияющих факторов на развитие бизнеса. Именно поэтому так важно исследовать современные проблемы, которые препятствуют бизнесу и изыскивать пути их решения, о чем и пойдет речь в рамках данной статьи.

Ключевые слова: развитие, предпринимательство, микро, малый, средний, бизнес, проблемы.

Problems of formation of small and medium entrepreneurship in Russia in modern conditions

Batyrshin Rakhim Gaianovich, student master's degree;

Biktimirova Natalya Aleksandrovna, candidate of psychological sciences, associate professor
Bashkir Academy of Public Administration and Management under the Head of the Republic of Bashkortostan (Ufa)

Within the framework of this article, the problems of the development and existence of small and medium-sized businesses in modern Russian realities are investigated. Due to the negative station pressure of a number of foreign countries on Russia, the situation

with the supply of many aspects of the resource provision of small and medium-sized Russian enterprises has worsened, as well as the trade turnover with foreign countries has decreased. This determinant is one of the most negatively influencing factors on business development. That is why it is so important to investigate modern problems that hinder business and find ways to solve them, which will be discussed in this article.

Keywords: development, entrepreneurship, micro, small, medium, business, problems.

Актуальность темы обусловлена первостепенно важной ролью выявления проблем, которые препятствуют развитию малого и среднего предпринимательства в России. Малый и средний бизнес (далее — МСП) во многих странах является детерминантой социально-экономического развития (Германия, Швеция, Великобритания, Япония, Франция и др.). Субъектам МСП в ряде стран свойственно приносить существенный удельный вес в доходах бюджета страны через налоги, свойственно давать значительное количество рабочих мест. Соответственно, малый и средний бизнес должен развиваться, а проблемы, которые препятствуют этому развитию, должны быть вовремя выявлены, и, конечно, устранены.

Важность темы актуализируется, помимо всего прочего, и тем, что в последние годы наметилась тенденция к снижению числа субъектов МСП в России. Так, согласно официальным статистическим данным, существенное снижение произошло в 2020 году в сравнении с 2019 годом, что было обусловлено негативным влиянием ограничений, введенных в период пандемии коронавируса.

С 2018 года число субъектов МСП в России снизилось на 134283 ед. или на 2,27% и составило в 2022 году порядка 5908615 ед., что представлено на рисунке 1. Из данных предпринимателей наибольший удельный вес в 2022 году составляют микропредприятия, соответственно, 5677603 ед. или 96,09%. На долю малых предприятий приходится 3,61%, а на долю средних только 0,30%, что представлено на рисунке 2.

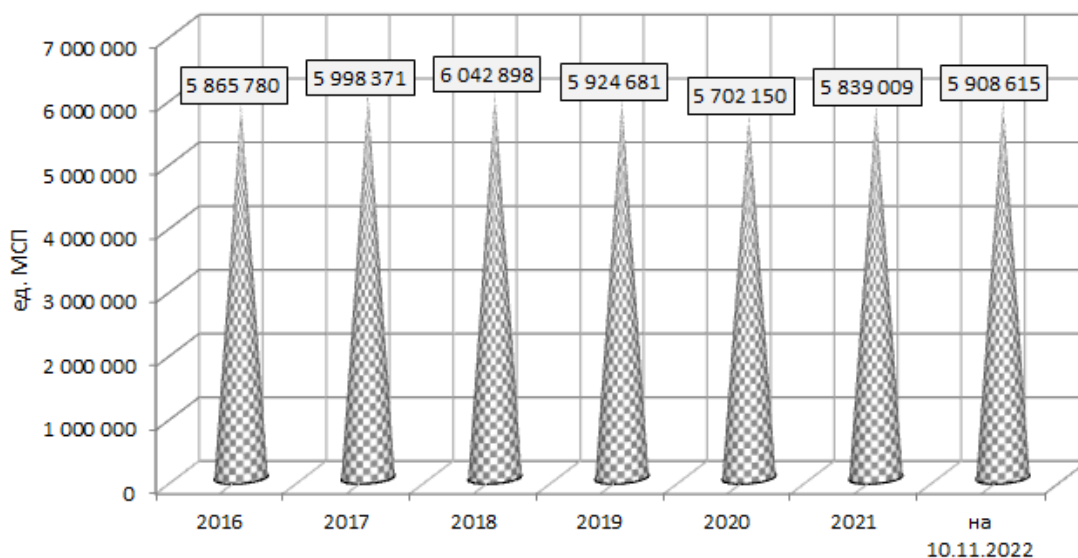


Рис. 1. Число малых и средних субъектов предпринимательства в России за 2016-2022 гг., ед. [1]



Рис. 2. Структура малых и средних субъектов предпринимательства в России на 10.11.2022, % [1]

К категориям микро, малых и средних предприятий, субъекты предпринимательства в России относятся исходя из численности работников и получаемого за год дохода (выручки), которые устанавливаются нормами законодательства о развитии малого и среднего предпринимательства [2], а также нормами о предельных значениях дохода по предпринимательской деятельности [3]. В частности, к микропредприятиям принято относить субъекты бизнеса с численностью рабочих до 15 чел. и с годовой выручкой до 120 млн. руб. Субъектами малого бизнеса принято считать предприятия с численностью сотрудников от 16 чел. до 100 чел. и доходом за год от 120 млн. руб. до 800 млн. руб. Средними предприятиями считаются организации с численностью работников от 101 чел. до 250 чел. и годовым доходом от 800 млн. руб. до 2000 млн. руб.

Итак, малый и средний бизнес существенно замедлил темпы своего развития в России, а в некоторые промежутки времени и вовсе наблюдается спад в развитии бизнеса. Одной из наиболее острых проблем стало негативное влияние пандемии коронавируса, когда прямые продажи для многих отраслей бизнеса были запрещены. В связи с пандемийными ограничениями, многие субъекты МСП стали неплатёжеспособными, обанкротились и ушли с рынка [4, с. 104]. Не успев прийти в себя после пандемийных ограничений, бизнес испытал давление в связи с введёнными санкциями. В результате прекратились экспортно-импортные поставки по многим отраслям, что привело к росту цен на ресурсное обеспечение (например, в части ИТ-обеспечения, закупки запасных частей для автотранспорта и пр.) [5].

При этом, не говоря о глобальных проблемах, негативно сказывающихся на развитии российских субъектов МСП, немаловажную роль играют и другие проблемы. В частности, в 2022 году реестр системных проблем российского бизнеса содержит 368 системных проблем, распределённых по 37 направлениям деятельности, 298 из которых до сих пор остались не решёнными [6].

Во-первых, до сих пор не обеспечены реальные условия для коммерциализации результатов интеллектуальной собственности, связанных с обеспечением обороны и безопасности. Также не утверждена методика проведения оценки влияния результатов интеллектуальной собственности на выполнение тактико-технического задания, а также его влияния на научно-технические характеристики и конкурентные преимущества разрабатываемого изделия или технологии. При этом, к примеру, в США законодательно установлено, что Федеральное правительство несет ответственность за обеспечение полного использования результатов федеральных инвестиций страны в исследования и разработки. Через специализированный центр американские предприниматели имеют возможность заключать лицензионные соглашения на использование технологий, разработанных лабораториями и исследовательскими центрами Министерства обороны США. Такая возможность позволяет американским пред-

принимателям создавать новые продукты и услуги и стимулирует экономическое развитие.

Во-вторых, российские субъекты МСП на сегодняшний день не мотивированы к патентованию результатов интеллектуальной деятельности, их последующей коммерциализации и сотрудничеству с частными компаниями. Это связано с тем, что результативность их деятельности оценивается по публикационной активности, а не по результатам патентования результатов исследований.

В-третьих, в реестр системных проблем российского бизнеса указывается проблема избыточного требования о предоставлении сведений о фактах нарушения прав на товарные знаки для включения в реестр объектов интеллектуальной собственности. Сложившаяся практика, при которой ФТС России отказывает заявителям во включении товарных знаков в Таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности (далее — ТРОИС) в случае непредоставления ими сведений (подтверждающих документов) об уже совершенных нарушениях прав на такие товарные знаки нивелирует смысл ТРОИС как механизма, способствующего выявлению и оперативному пресечению правонарушений и защите прав правообладателей [6].

В-четвертых, российские субъекты МСП де-факто при защите своей позиции в судах при оспаривании решений/предписаний антимонопольного органа находятся с ним в неравных условиях. Данное утверждение обосновывается тем, что деятельность антимонопольного органа при проведении анализа состояния конкуренции на товарном рынке вне рамок дел о нарушении антимонопольного законодательства процессуально не регламентирована. Помимо этого, у предпринимателей отсутствует право на обжалование результатов анализа проведенного антимонопольным органом

В-пятых, экспертное и бизнес-сообщество отмечает тенденцию к увеличению доли государственного сектора и к снижению конкуренции во многих отраслях (строительство, ЖКХ, транспорт, социальная сфера и пр.). Отсутствие данных статистики о фактической доле участия государства в экономике России не позволяет осуществлять мониторинг текущей ситуации и своевременно оценивать принимаемые решения и меры в рамках государственного регулирования в различных сферах экономики. Методика, позволяющая определить долю участия государственных компаний и корпораций в экономике, в докладах ФАС России не приводится, открытые статистические данные о том, какая доля в экономике страны приходится на госсектор, отсутствуют [6].

В-шестых, до сих пор отсутствует административная ответственность для должностных лиц органов по контролю в сфере закупок и органов финансового контроля. В связи с отсутствием на региональном и муниципальном уровне общего мониторинга и контроля осуществления закупок в рамках федерального законодательства [7], система является недостаточно прозрачной и качественной.

Все вышесказанное и многое другое, то есть, как отмечено в реестре системных проблем российского бизнеса, около 368 проблем являются детерминантами приостановления развития российских МСП.

Таким образом, исследование проблем становления МСП России в современных условиях позволяет сделать следующие выводы.

Во-первых, достаточно подробный перечень проблем и препятствий на пути становления и развития субъектом малого и среднего предпринимательства в России перечислен в реестре системных проблем российского бизнеса (368 проблем). При этом, данный реестр содержит также и направления решения выявленных проблем, в том числе

в части решения поправок в действующее законодательство.

Во-вторых, еще более усугубило ситуацию с проблемами, отмеченными в реестре, негативное влияние ограничений, введенных в период пандемии коронавируса в 2020 г., а также санкции с весны 2022 года. Устранить данные проблемы не представляется возможным в силу их политического возникновения. При этом, малому и среднему предпринимательству важно пользоваться мерами господдержки для МСП, которое устанавливает Правительство РФ, чтобы минимизировать негативные последствия для бизнеса.

Литература:

1. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства // Официальный сайт ofd. nalog: сайт. — URL: <https://ofd.nalog.ru/statistics.html> (дата обращения: 28.11.2022)
2. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 04.11.2022) // СЗ РФ. — 2007. — № 31. — Ст. 4006.
3. О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства: Постановление Правительства РФ от 04.04.2016 № 265 // СЗ РФ. — 2016. — № 15. — Ст. 2097.
4. Калинина, И. А. Анализ влияния пандемии COVID-19 на устойчивое развитие российских субъектов малого и среднего предпринимательства // Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. — 2022. — № 1. — С. 103-108.
5. ФОМ оценил влияние санкций на малый бизнес в России // Официальный сайт forbes: сайт. — URL: <https://www.forbes.ru/biznes/469979-fom-ocenil-vlianie-sankcij-na-malyj-biznes-v-rossii> (дата обращения: 28.11.2022)
6. Реестр системных проблем российского бизнеса 2022 // Официальный сайт ombudsmanbiz: сайт. — URL: <http://doklad.ombudsmanbiz.ru/2022/3-22.pdf> (дата обращения: 28.11.2022)
7. О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц: Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ (ред. от 01.10.2022) // СЗ РФ. — 2011. — № 30. — Ст. 4571.

Бережливое производство в кризис, или Антикризисное управление

Бикмухаметова Наталья Александровна, студент магистратуры

Башкирская академия государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан (г. Уфа)

Концепция «бережливое производство» в последнее время все чаще становится популярной не только на производственных предприятиях, где она успешно применяется, но и в государственном секторе. Применение принципов «бережливого производства» в организациях государственной формы собственности позволяет сделать административную работу более эффективной, снизить затраты, повысить качество оказываемых услуг и удовлетворенность персонала своей работой, наиболее эффективно расходовать средства бюджета.

Ключевые слова: сокращение потерь, эффективный менеджмент, бережливое производство, эффективность.

Lean production in crisis, or Crisis management

Bikmukhametova Natalia Aleksandrovna, student master's degree

Bashkir Academy of Public Administration and Management under the Head of the Republic of Bashkortostan (Ufa)

The concept of «lean manufacturing» has recently become increasingly popular not only at manufacturing enterprises where it is successfully used, but also in the public sector. The application of the principles of «lean manufacturing» in state-owned organizations

makes it possible to make administrative work more efficient, reduce costs, improve the quality of services provided and staff satisfaction with their work, and spend budget funds most efficiently.

Keywords: reduction of losses, effective management, lean production, efficiency.

Общественные изменения носят, как правило, комплексный характер, меняются формы собственности, социальная структура, ценности в обществе. Кроме того, они носят революционный характер, выражающийся, например, в изменении типа общественного устройства в России, качественный скачок этих изменений за относительно узкий временной интервал. Эти изменения происходят одновременно в различных сферах общественной жизни и синхронизированы между собой [4, с. 38].

Управление организацией будет эффективно, если персонал планирует использование рабочего времени, функции подразделений четко определены и письменно зафиксированы в положениях о структурных подразделениях, подчиненность подразделений по административным и функциональным вопросам строго разграничена, систематически контролируется не только результат работы, но и ход основных деловых процессов, с возможностью устранения возможных ошибок до момента выполнения работы, присутствует вовлеченность всего персонала в результативность работы [3, с. 22].

В процессе совершенствования системы управления организации в настоящее время широко применяются инструменты «бережливого производства». Совершенствование бизнес-процессов в организации прежде всего следует начинать с картирования потока создания «ценности» и анализа основных и вспомогательных процессов деятельности. Чтобы правильно выстроить поток, прежде всего, нужно понять, что в этом потоке добавляет ценность, а что является потерями, проблемами, снижающими эффективность деятельности организации.

В связи с чем, организации вынуждены осуществлять свою деятельность практически в турбулентной внешней среде, что неизбежно ведет к изменению и совершенствованию системы управления организацией [2, с. 174].

Высокие требования, которые предъявляют в настоящее время потребители к производителям товаров, работ и услуг, неизбежно стимулируют производителей постоянно улучшать качество своего бизнеса.

Несмотря на большой интерес к концепции «бережливого производства», а также большого числа научных исследований в этой области, оптимизация бизнес-процессов на предприятиях посредством данной методики является очень трудоемкой и не носит системный характер. Кроме того, высший менеджмент, как правило, ожидает мгновенных результатов и резкого увеличения эффективности вследствие применения инструментов «бережливого производства», и, как следствие, терпит неудачи.

Кроме прочего, инструменты «бережливого производства», в первую очередь, подлежат внедрению на производственных предприятиях, где считаются необхо-

димостью для минимизации различного рода затрат, повышения производительности труда и увеличения прибыли.

Организации же непромышленной сферы, в большинстве своем, государственные, оказывающие различного рода услуги населению, по ряду причин пренебрегают применением такого рода инструментов в своей работе.

Концепция применения «бережливого производства», сформулированная в нормативно-правовых актах и многочисленных публикациях зарубежных и отечественных авторов, позволяет непрерывно повышать результативность и эффективность бизнес-процессов на предприятиях, постоянно повышать удовлетворенность приобретенными товарами и (или) полученными услугами потребителей, эффективно управлять организационными изменениями и улучшить процессы менеджмента, своевременно, гибко и с опережением реагировать на изменение внешней среды и прогнозировать степень влияния ее изменений на бизнес-процессы предприятия [1, с. 48].

Реализация инструментов «бережливого производства» возможна при принятии высшим менеджментом предприятия необходимости организационных изменений, и, прежде всего, совершенствовании системы управления в организации.

Концепция применения «бережливого производства» позволяет непрерывно повышать результативность и эффективность бизнес-процессов на предприятиях, постоянно повышать удовлетворенность приобретенными товарами и (или) полученными услугами потребителей, эффективно управлять организационными изменениями и улучшить процессы менеджмента, своевременно, гибко и с опережением реагировать на изменение внешней среды и прогнозировать степень влияния ее изменений на бизнес-процессы предприятия.

Для достижения бережливости предприятия в условиях кризиса, могут использовать следующие инструменты:

1. Инструмент 5S. Сущность данного инструмента состоит в грамотной организации рабочего места, что способствует увеличению эффективности работоспособности.

2. Система всеобщего ухода за оборудованием (TPM). Операторы, ремонтный штат и специалисты должны принимать участие в повседневной работе согласно TPM на своем оборудовании. Они должны в команде разработать проверочный лист работ согласно TPM, который необходимо осуществлять и контролировать. Они должны вместе выявлять задачи и обсуждать возможные решения вопросов с оборудованием.

3. Стандартные операционные процедуры (SOP). Создание стандартных операционных процедур, которые сотрудник может придерживаться без напряжения, обеспечивая заданный уровень качества и скорость производства.

Контроль абсолютно всех имеющихся операций и обеспечение их точности, преобразование рабочих инструкций в отделе обеспечения качества.

4. Канбан — это метод подачи материалов, деталей и составляющих на производство основанный на оптимизации управления запасами, а так же позволяющий упростить перемещение запасов. Сущность данной методологии состоит в том, что все необходимые запасы перемещаются в точку применения на линии производства, а пополняются только при появлении канбан, или же сигнала сообщаемого о расходе материала. Система канбан требует меньшего числа операций с запасами и, соответственно, уменьшает объем деятельности по эксплуатации системы, обычно необходимой для поддержания в должном порядке промежуточной комплектации, расставленной на полу цеха

5. Предотвращение ошибок (пока-ёкэ). Использование разных методов предотвращения человеческих ошибок представляет еще одну составляющую методологии формирования бережливого производства тесным способом сопряженную с выполнением требований ИСО 9000. Пока-ёкэ — это способ избежать ошибок, ликвидирующий саму вероятность позволить ошибку [1, с. 49].

6. Быстрая переналадка. Необходимо проследить продолжительность переналадок и уменьшать её, ликвидируя находящиеся в данных процессах скрытые потери. Методика учитывает исключение подъема тяжестей, применение определенных приборов и устройств, хранящихся рядом от места выполнения переналадки. Как можно наибольшее количество операций переналадки необходимо переместить из периода, когда спецоборудование выключено, в промежуток, когда спецоборудование может продолжать работать.

7. Балансировка линий. Большая часть компаний поручает проблему проведения измерений и рационализации производственных линий на технологов, есть ряд моментов, когда значительную помощь могут оказать цеховые работники, так как они встречаются с процессом каждый день. Зафиксировав продолжительность каждого

шага и процесса, а так же наименьшее и наибольшее время, требующееся оператору для выполнения каждого шага

Приобретенные сведения возможно применять в целях для определения числа сотрудников и обязательств, которые они обязаны осуществлять, для того чтобы реагировать на меняющиеся условия клиентов, а также с целью балансировки производственных линий на разных уровнях производства и получения общей информации

Большинство из вышеперечисленных методов предполагает действия, когда уже произведена дефектная продукция или некачественно оказана услуга, или допущены ошибки в ходе исполнения процесса или операции. Хотя с помощью этих инструментов и методов можно спрогнозировать вероятность появления дефектов и ошибок, тем не менее, в большинстве случаев это постконтроль. Однако инструменты встроенного качества, которые еще называют концепцией дзидока, предполагают предотвращение появления дефектных изделий. Среди инструментов встроенного качества особо стоит выделить автоматическую остановку линии и систему остановки для решения проблем.

Поскольку эти два метода подразумевают невозможность перехода дефектной продукции на следующий этап, они иллюстрируют принцип «Я не принимаю брак, я не делаю брак, я не передаю брак». Так как в данной фразе три раза повторяется «не», данный принцип называют еще «Три «НЕ» [4, с. 37].

Преимуществом инструментов встроенного качества является то, что они, не перенося брак на следующий этап, эти инструменты помогают выявлять причины проблем, поскольку при возникновении проблемы работа немедленно останавливается до решения этой проблемы, чтобы она не повторилась в будущем.

Также инструменты встроенного качества нередко называют автономизацией, что предполагает привлечение человеческого интеллекта в работу автоматов. При этом оператор получает возможность работать на нескольких станках, так как оборудование само может распознать, качественное изделие выпущено или нет, качественно ли протекает процесс или нет.

Таким образом, устранение всех видов потерь должно рассматриваться как необходимое условие конкурентоспособности предприятия на рынке товаров, работ, услуг. Организационные изменения неизбежны и обусловлены реакцией предприятия на развитие окружающей внешней среды.

Литература:

1. Анфиногентова, М.Д. Особенности внедрения концепции бережливого производства/М.Д. Анфиногентова // *Modern Science*. — 2022. — № 2-1. — С. 47-50.
2. Блем, М.Ю. Роль научной организации труда в развитии теории и практики «бережливого производства»/М.Ю. Блем // *Мировая наука*. — 2022. — № 1 (58). — С. 173-177.
3. Гулин, В.М. Применение концепции бережливого производства на промышленных предприятиях/В.М. Гулин // *Академическая публицистика*. — 2022. — № 3-2. — С. 21-24.
4. Самойлов, Г.В. Актуальность идей бережливого производства в условиях рыночной экономики/Г.В. Самойлов, Н.П. Матыцина, Н.М. Бухонова // *Символ науки: международный научный журнал*. — 2022. — № 2-1. — С. 37-38.

Контроль и управление качеством в строительстве

Бикмухаметова Наталья Александровна, студент магистратуры
Башкирская академия государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан (г. Уфа)

В данной статье были изучены и описаны основные проблемы управления качеством, которые оказывают достаточно сильное влияние в сфере строительства. В современных экономических условиях строительные организации все больше внимания уделяют повышению эффективности производственной деятельности путем внедрения научно-технического прогресса в производство и повышению конкурентоспособности продукции. По мере развития экономики страны и строительной отрасли, особо актуальной становится проблема качества.

Ключевые слова: строительный контроль, контроль качества продукции, управление качеством.

Control and quality management in construction

Bikmukhametova Natalia Aleksandrovna, student master's degree
Bashkir Academy of Public Administration and Management under the Head of the Republic of Bashkortostan (Ufa)

This article has studied and described the main problems of quality management, which have a fairly strong impact in the construction sector. In modern economic conditions, construction organizations are paying more and more attention to improving the efficiency of production activities by introducing scientific and technological progress into production and increasing the competitiveness of products. With the development of the country's economy and the construction industry, the problem of quality becomes particularly relevant.

Keywords: construction control, product quality control, quality management.

В последнее десятилетие российские предприятия предпринимают попытки введения данных методов. Непосредственно положительные успехи на деле бывают крайне редко.

Актуальность темы обусловлена принципом, которым руководствуется практически каждое строительное предприятие, а именно минимальное использование ресурсов, устранение потерь для максимальных результатов.

Качество — это устойчивая система внутренних существенных связей предмета, такая его определенность, которая неразрывна с его существованием. В силу этой определенности данный предмет является именно данным предметом, а не иным, отличается от других предметов и явлений. Изменение качества означает коренное изменение самого предмета. Теряя качество, предмет или явление перестает быть тем, чем он был, перестает существовать, вместо него возникает другой предмет, другое явление.

Использование философии бережливого производства, позволяет устранить потери, что в свою очередь непосредственно способствует обеспечению экономической безопасности предприятия.

Многие сложные вопросы, с которыми сегодня сталкиваются российские предприятия строительной отрасли, могут быть преодолены, если применить рационализацию в виде концепции бережливого производства, которая подразумевает технологическое, экономическое, трудовое оздоровление любого хозяйствующего субъекта [5, с. 21]

Ключевым параметром при любом строительстве является контроль качества, который производится в про-

цессе строительно-монтажных работ, и исполнительная съемка результатов монтажа конструкций и оборудования, которая требуется с целью определения отклонения геометрических размеров.

Особенности основных видов проводимых контрольных мероприятий в рамках качества в строительстве:

Входной контроль: заключается в проверке подрядчиком качества поступающих на объект материалов, конструкций, изделий, оборудования и технической документации. Осуществляется до момента применения продукции в процессе строительства и включает проверку наличия и содержания документов поставщиков, содержащих сведения о качестве поставленной ими продукции, ее соответствия требованиям рабочей документации, технических регламентов, стандартов и сводов правил.

В отдельных случаях входной контроль материалов не ограничивается проверкой сопроводительных документов — проводятся контрольные измерения и испытания соответствующих показателей качества [1, с. 107].

Функция заказчика заключается в проверке соблюдения сроков и достоверности документирования подрядчиком результатов проведенного контроля.

Контроль соблюдения установленных правил и норм хранения и складирования применяемой продукции на предмет соответствия требованиям нормативно-правовых актов в области строительства. Также в СНиП 12-03-2001 приведены конкретные указания в зависимости от видов строительных материалов, изделий и конструкций (кирпич, фундаментные блоки, трубы, мелко-

сортный металл и др.). Данный вид контроля проводится подрядчиком, а впоследствии «перепроверяется» заказчиком.

Контроль последовательности и состава технологических операций по строительству объекта заключается в проведении подрядчиком проверок соблюдения требований технических регламентов, стандартов, сводов правил и проектной документации при выполнении конкретных видов строительных работ и оценке качества их результатов. Деятельность заказчика в рамках данного вида контроля также заключается в «перепроверке» деятельности подрядчика.

Освидетельствование скрытых работ, промежуточная приемка ответственных конструкций и приемка законченных видов (этапов) работ.

Скрытыми являются работы, которые оказывают влияние на безопасность строительного объекта и контроль за выполнением которых не может быть проведен после выполнения последующих работ (например, невозможно освидетельствовать работы по устройству свайного фундамента после выполнения обратной засыпки и устройства плиты пола здания). В связи с данным обстоятельством положением о проведении строительного контроля установлен запрет на выполнение последующих работ до завершения процедуры освидетельствования скрытых работ [3, с. 56]

К ответственным относятся строительные конструкции, как правило состоящие из нескольких видов скрытых работ, освидетельствование которых невозможно без разборки или повреждения других строительных конструкций и участков инженерных сетей (на практике к ответственной конструкции относят монолитные опоры больших мостов, сооружение которых осуществлялось несколькими участками (захватками) и на которые впоследствии монтируют пролетные строения; либо комплексный фундамент здания, состоящий из свайного основания, ростверков и балок, на котором впоследствии сооружают надземную часть здания).

Перечень скрытых работ, ответственных конструкций и участков инженерных сетей, подлежащих освидетельствованию, определяется проектной и рабочей документацией по строительному объекту. Контрольные мероприятия по освидетельствованию приведенных видов работ по общему правилу проводятся подрядчиком и заказчиком совместно. Результаты проведенных приемочных мероприятий фиксируются в общем журнале работ и в соответствующих актах,

которые подписываются представителями заказчика и подрядчика [4, с. 42]

Проверка соответствия законченного строительством объекта — совместное мероприятие заказчика и подрядчика, в ходе которого оценивается соответствие построенного объекта требованиям проекта и технических регламентов. По завершению данного мероприятия в случае отсутствия недостатков либо их устранения, представителями заказчика и подрядчика подписывается акт, подтверждающий соответствие параметров построенного объекта установленным требованиям (далее — итоговый акт). При индивидуальном жилищном строительстве и строительстве садовых домов составление итогового акта не требуется.

После составления итогового акта функция строительного контроля по конкретному объекту капитального строительства завершается и заказчиком осуществляются мероприятия по вводу построенного объекта в эксплуатацию.

Например, в ходе осуществления ГСН в отношении строительства стадиона в г. Ростове-на-Дону для проведения чемпионата мира по футболу 2018 года, было выявлено нарушение соблюдения порядка проведения строительного контроля, допущенное организацией, которая осуществляла функции строительного контроля заказчика строительства. На основании выявленного нарушения организация была привлечена к административной ответственности по части 1 статьи 9.4 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях (далее — КоАП РФ) с наложением административного наказания в виде штрафа. Не согласившись с наложенным штрафом, организация обратилась в Арбитражный суд города Москвы с требованием отменить вынесенное органом ГСН постановление о назначении административного наказания. Судебное разбирательство прошло первую, апелляционную и надзорную инстанции, в ходе которых основным доводом организации являлось то, что она не осуществляла непосредственное строительство объекта, а лишь контролировало его и, следовательно, не может являться субъектом правонарушения по приведенной статье КоАП РФ.

Таким образом, строительный контроль — это регулируемая градостроительным законодательством деятельность участвующих в строительстве лиц. Основной задачей строительного контроля является достижение показателей надлежащего качества построенных объектов и их безопасности при эксплуатации.

Литература:

1. Аверина, Т. А. Разработка методики мониторинга качества инновационных строительных проектов на основе ситуационного подхода / Т. А. Аверина, С. А.
2. Баркалов, М. В. Черных // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Компьютерные технологии, управление, радиоэлектроника. — 2022. — Т. 22. — № 1. — С. 106-115.
3. Анпилов, С. М. О проблемах правового регулирования в строительной отрасли и пути их решения / С. М. Анпилов // Эксперт: теория и практика. — 2022. — № 1 (16). — С. 55-61.

4. Горбашко, Е. А. Управление качеством. Москва: Издательство Юрайт, 2020. 352 с.
5. Пугачев, С. В. Техническое регулирование в строительстве: проблемы правового обеспечения. Часть 2/С. В. Пугачев // Стандарты и качество. — 2021. — № 3. — С. 20-24.

Современное состояние и тенденции развития рынка хлебопродуктов Пермского края

Бояршинова Анна Анатольевна, студент;
Еремеев Виктор Фёдорович, кандидат экономических наук, доцент
Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д. Н. Прянишникова

Проанализированы экономические показатели функционирования рынка хлебобулочной продукции: объем производства хлеба и хлебобулочных изделий, цена на хлеб и булочные изделия в зависимости от вида муки, рассмотрены доли предприятий хлебопечения в РФ.

В статье проведен анализ проблем в хлебопекарной отрасли и выявлены перспективы ее развития.

Ключевые слова: рынок хлебобулочной продукции, производство, потребление, цена, национальный проект.

Хлеб и хлебобулочные изделия являются неотъемлемой частью потребительской корзины. В зависимости от влияния ряда факторов могут происходить структурные изменения, а также колебания в объемах

потребления, однако спрос на хлеб и хлебобулочные изделия в целом будет сохраняться. В настоящее время основной тенденцией является растущий интерес потребителей к правильному питанию и здоровому образу жизни.



Рис. 1. Производство хлеба и хлебобулочных изделий недлительного хранения в Пермском крае, тыс. тонн

Абсолютные объемы производства в регионе колеблются незначительно. Максимум с 2012 года был зафиксирован в 2015 году, и с тех пор началось снижение объемов (по итогам 2020 г. На 7,8% за 5 лет). В 2020 году объем снизился на 2,3% по сравнению с 2019, зато по итогам 2021 года зафиксирован рост (+5,7%) (рисунок 1). Доля потребительских расходов на хлеб и хлебные продукты (к хлебным продуктам органы статистики относят макаронные изделия в пересчете на муку, саму муку, крупу и бобовые) в кризисные периоды возрастает: прирост происходил в 2015-2016 гг. и в 2020 г. (рисунок 2).

Такая динамика связана с относительно низкой ценой данных продуктов, что делает их доступными для населения, доходы которых упали. Рассматриваемый показатель в Пермском крае несколько отличается от аналогичного показателя по России (включает более широкую категорию продуктов), поэтому его значения выше. Средние потребительские цены на хлеб и ХБИ из муки высшего сорта ежегодно растут. Это происходит из-за общей инфляции в стране, которая отражается и на производителях, и на розничных продавцах.



Рис. 2. Доля потребительских расходов на хлеб и хлебные продукты, %

Для сохранения рентабельности бизнеса они вынуждены повышать цены (рисунок 3).

В 2020 г. Стоимость 1 кг хлебобулочных изделий составила 77,06 руб., прирост с 2012 года — 58,1%. Стоит отметить, что это цена на продукцию из одного вида муки,

однако есть также изделия из ржано-обдирной муки и смешанной валки (используется несколько видов муки). Там цена также возрастет, однако абсолютные значения будут другими. Кроме того, хлеб в Пермском крае стоит дешевле, чем в России в целом.

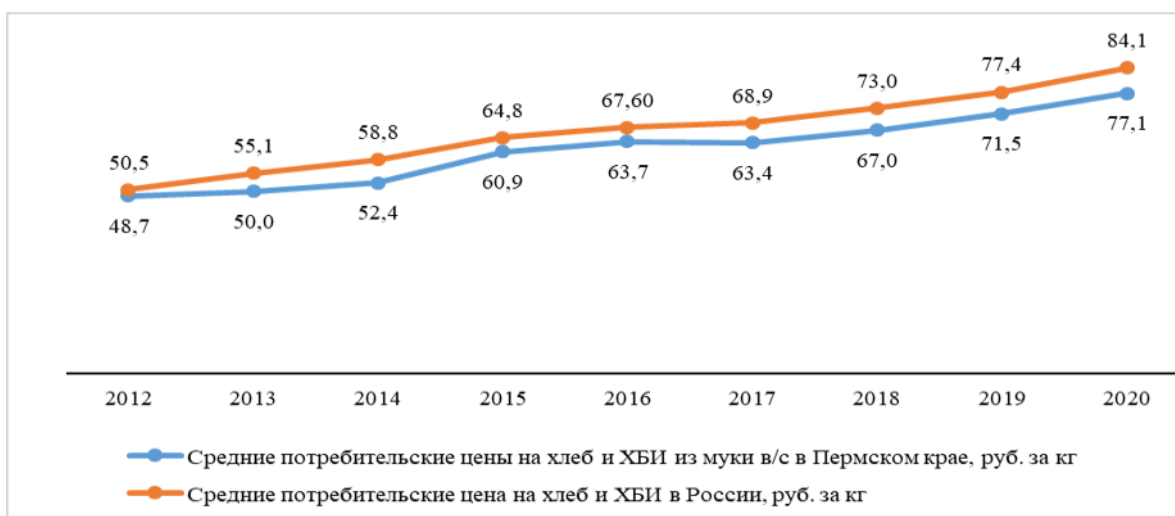


Рис. 3. Средние потребительские цены на хлеб и хлебобулочные изделия из муки в/с, руб. за кг

Если же говорить о среднестатистическом потреблении хлеба, то здесь жители Пермского края превышают медицинскую норму (96 кг). В 2020 году потребление составило 110 кг, что ниже значения 2015 года на 13,4%. Очевидна тенденция к снижению потребления (рисунок 4).

По данным Федеральной налоговой службы, по итогам 2019 года в Пермском крае зафиксировано 185 предприятий с видом деятельности «Производство хлебобулочных и мучных изделий», из них 2 крупных, 7 средних, 45 мелких и 131 микропредприятий. На 10 тыс. человек приходилось 0,7 субъектов хлебопечения — этот показатель может говорить о недостаточной конкуренции. При-

камье находится на 66 месте среди 85 регионов по уровню конкуренции [5, с. 176]. Рынок в регионе склоняется к олигополии. Рынок хлебопечения Пермского края развивается в том же направлении, что и общероссийский.

К основным тенденциям можно отнести централизацию производства на промышленных предприятиях (расположенных в краевой столице) с одновременным распространением небольших пекарен. Структура спроса меняется: происходит переход от крупных хлебов к мелкоштучным, в пекарнях популярны сдобная и слоеная выпечка. Потребитель в регионе может выбирать хлеб из обширного ассортимента: от простого «Дар-



Рис. 4. Потребление хлебных продуктов, кг на душу населения

ницкого» без добавок до сложных многозерновых продуктов.

Таким образом, в Пермском крае существование хлебопекарной отрасли в целом повторяет общемировые и национальные тренды. На следующем этапе остановимся на развитии хлебопечения в столице Пермского края, г. Пермь. Здесь проживает около 40% населения региона [2, с. 94]. Начиная с 30-ых годов двадцатого века на территории г. Перми действовало несколько предприятий (объединения, хлебокомбинаты, хлебозаводы, пекарни) хлебопекарной промышленности. Структура пермских хлебозаводов постоянно менялась.

На сегодняшний день потребители могут приобрести хлеб и хлебобулочные изделия в нескольких местах:

- пекарни (сетевые и частные);
- федеральные сетевые магазины;
- розничные магазины и фирменные объекты торговли.

Таким образом, хлебопекарная отрасль в Перми характеризуется конкуренцией между индустриальными производителями и пекарнями у дома. Здесь сосредоточены основные объемы производства из-за нахождения крупнейших предприятий.

На основании проведенного исследования нами были выделены тенденции хлебопекарной отрасли. Спрос на хлеб останется стабильным; рост мирового населения и постепенный рост доходов домохозяйств в развивающихся странах являются двумя ключевыми факторами, определяющими спрос. В то же время, в развитых странах основное внимание уделяется хлебу без глютена и с низким содержанием сахара, а также хлебобулочным изделиям с минимальным содержанием вредных углеводов. Показатели рынка сохраняют текущую тенденцию с ожидаемым среднегодовым темпом роста +0,5% в период с 2017 по 2025 год, что, как ожидается, приведет к увеличению объема рынка до 135 миллионов тонн к 2025 году [3, с. 181].

В исследовании BritishBaker выделены следующие тренды в кондитерской и хлебопекарной отрасли:

- современные хлебобулочные изделия, с точки зрения потребителей, теперь должны быть не только для здоровья и хорошего самочувствия, но и благоприятно влиять на окружающую среду;
 - пекари всех масштабов бизнеса сталкиваются с борьбой с отходами, поскольку они стремятся сбалансировать доступность и избыток;
 - органическая продукция (например, с добавлением семян или специй) завоевывает популярность на рынке хлебобулочных изделий;
 - потребители получают удовольствие от угощений, которые напоминают о счастливом детстве;
 - растет интерес к веганской выпечке;
 - растет интерес к национальным продуктам;
 - потребители будут оценивать торговые точки по гигиеническим мерам и склоняться к индивидуально упакованным изделиям;
 - покупатели любят продукты с историей — значит, она должна быть у любой пекарни, у любого изделия;
 - растет рынок хлебобулочных изделий с «чистой» этикеткой;
 - в 2020 году люди стремились сократить свои поездки из дома. Вырос спрос на продукты с более длительным сроком хранения;
 - снижение потребления сахара (одного из важных ингредиентов в хлебопекарной отрасли) [4, с. 489].
- Хлебопекарная отрасль достигла своей зрелости и сейчас вступает в переходный период: новый образ жизни, урбанизация, смена поколений приводят к изменению структуры спроса, мелкие игроки рынка начинают все более активно конкурировать с крупными.
- Рентабельность данного бизнеса составляет около 10%, положение отрасли усугубляется давлением со стороны государства: повышение цен на продукцию вызывает не-

гативную реакцию, направленную в основном на большие предприятия. Основной тенденцией на рынке является снижение спроса на традиционные изделия, которые исторически занимали основные объемы производства.

Действия потребителей можно охарактеризовать в трех направлениях:

- предпочтение изделий меньшего развеса и в нарезку;
- внимание к продуктам, полезным для здоровья;
- повышение спроса на снековые изделия.

Литература:

1. Борисевич, А.В. Новая разновидность плоского хлеба и перспективы ее развития // Товаровед продовольственных товаров. 2022. № 4. С. 260-263.
2. Бутова, В.П. Анализ рынка хлеба и хлебобулочных изделий РФ // Научные исследования XXI века. 2020. № 5 (7). С. 94-100.
3. Ерофеева, А.В. Тенденции развития хлебопекарного производства в России // Молодой ученый. 2020. № 27 (317). С. 181-182.
4. Гартванная, Е. А., Гончарук О. В., Ермолаева А. В. Тенденции формирования экономической ситуации и пути решения в региональной хлебопекарной отрасли // Экономика и предпринимательство. 2021. № 8 (133). С. 489-492.
5. Лазарева, О.С., Советов И.Н. Оценка внутренних факторов конкурентоспособности хлебопекарного предприятия // Век качества. 2021. № 3. С. 176-188.

Большая часть рынка (около 70%) в стране пока принадлежит индустриальным игрокам, однако доля постепенно снижается. Заводы проводят сделки слияния и поглощения, пекарни активно развивают франшизы. Это связано с тем, что небольшим организациям в одиночку все сложнее привлечь и удержать потребителя. Общемировые тенденции с небольшим отставанием переходят на Россию и далее в регионы. Предприятиям необходимо регулярно отслеживать современные тренды (в ассортименте, составе, упаковке) и реагировать на них.

Особенности развития агромаркетинга

Вонявкина Татьяна Николаевна, студент;

Дуленинских Людмила Николаевна, кандидат сельскохозяйственных наук, доцент
Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д. Н. Прянишникова

Данная статья посвящена изучению особенностей агромаркетинга, рассмотрены цель, задачи, типы агромаркетинга, представлены основные направления развития агромаркетинга.

Ключевые слова: сельское хозяйство, агромаркетинг, маркетинг аграрного предприятия, служба управления.

Features of development of agromarketing

Vonyavkina Tatyana Nikolayevna, student;

Dulepinskih Lyudmila Nikolayevna, candidate of agricultural sciences, associate professor
Perm State Agrarian and Technological University named after academician DN Pryanishnikov

This article is devoted to the study of the features of agricultural marketing, the purpose, objectives, types of agricultural marketing are considered, the main directions for the development of agricultural marketing are presented.

Keywords: agriculture, agricultural marketing, marketing of an agricultural enterprise, management service.

Переход к рыночным отношениям коснулся всех отраслей экономики страны, в том числе аграрной сферы. У предприятий вне зависимости от формы собственности и хозяйствования возникла объективная потребность в формировании экономического механизма рыночного хозяйствования, одной из важнейших его составляющих выступает маркетинг.

Агроткетинг — это изучение и прогнозирование внешней среды, создающей условия для развития производства и реализации сельскохозяйственной продукции с целью максимального удовлетворения платежеспособного спроса на аграрном рынке [1].

Предметом агромаркетинга является не только движение сельскохозяйственной продукции и продовольствия

от товаропроизводителей к покупателям, но и изучение всех вопросов, связанных с эффективной организацией производственной деятельности аграрных предприятий.

Для достижения основной цели агромаркетинга, да и собственно агробизнеса, требуется получение необходимого количества продукции с целью удовлетворения потребностей населения в аграрной продукции.

Специфика маркетинга в аграрной сфере определяется:

- зависимостью экономических результатов от природных условий;
- особым значением продовольственных товаров;

- несовпадением рабочего периода и периода производства;
- сезонностью производства и получения продукции;
- разнообразием форм собственности и организационных форм хозяйствования;
- участием государственных органов в развитии и поддержке агропромышленного комплекса и его отдельных отраслей.

В зависимости от состояния спроса на аграрном рынке, можно выделить различные задачи и типы агромаркетинга (табл. 1).

Таблица 1. Характеристика состояния спроса в агромаркетинге

Состояние спроса	Задачи по управлению агромаркетингом	Тип агромаркетинга
Отрицательный спрос	Подробный анализ изменения негативного отношения к товарам на агрорынке, стимулирование спроса и доведение его до уровня предложения	Конверсионный агромаркетинг
Потенциальный спрос	Превратить потенциальный спрос в реально предлагаемый	Развивающий агромаркетинг
Падающий спрос	Определение комплекса мер по оживлению агрорынка товаров, когда спрос достигает стадии спада в своем жизненном цикле	Ремаркетинг
Колеблющийся спрос	Разработка системы мер по управлению колебанием объема и структуры аграрного рынка товаров	Синхромаркетинг
Соответствие спроса предложением по объему и структуре	Поддержка спроса на достигнутом уровне в течение промежутка времени, оптимального с точки зрения сельскохозяйственного предприятия	Демаркетинг
Иррациональный спрос	Сбалансировать потребление нежелательных товаров агрорынка, ликвидация и снижение спроса	Агромаркетинг противодействия
Отсутствует спрос	Повысить качество товара на агрорынке до потребностей потребителей	Стимулирующий агромаркетинг

Агромаркетинг на современном этапе в условиях трансформаций представляет собой сложную организационную систему, включающую в себя комплекс рыночных отношений, создающих условия для взаимовыгодного обмена между сельскохозяйственными предприятиями и рынками сбыта продукции, формирования требований потребителей и определения возможностей их удовлетворения.

Для эффективного ведения агробизнеса нужно осмыслить особенности маркетинга и учесть их в деятельности предприятия АПК. Использование инструментов маркетинга в сельском хозяйстве несколько сложнее по сравнению с промышленным, в первую очередь, это обуславливается использованием разнообразных способов и приемов для достаточно большого количества производимой здесь продукции. В теории маркетинга продукцию, производимую в сельскохозяйственных предприятиях, можно разделить на товары первой необходимости, товары с дополнением в гармонии полезности и потребности, а третьи используют для удовлетворения высокого уровня жизни, его эстетики [3].

Итак, дальнейшее развитие аграрного рынка страны, учитывая особенности управления агромаркетингом,

предполагает повышенную активность сельскохозяйственных предприятий в коммерческой деятельности и создание динамично развивающейся рыночной инфраструктуры. Важным условием выполнения данных условий является более активное внедрение маркетинга при выполнении комплекса маркетинговых функций [5].

Основными особенностями агромаркетинга являются:

1. Служба агромаркетинга имеет дело с товаром первой необходимости. Чаще всего товар быстро портится, поэтому необходимо не только тщательно разрабатывать стратегию реализации с учетом потребностей и интересов потребителей, но и обеспечивать оперативность поставок, сервисное обслуживание.
2. Рабочий период и период производства существенно отличается. Сельскохозяйственную продукцию получают 1-2 раза в год, в то время как рабочий период длится на протяжении всего года. Поэтому необходимо уметь прогнозировать период спроса, учитывать сезонность продукции [2].
3. Качество сельскохозяйственной продукции в значительной степени влияет качество и интенсивность использования земли. В агромаркетинге необходимо учитывать объем, ассортимент и качество продукции.

4. Конкуренция в аграрной сфере является многоаспектной и зависит от формы собственности, ассортимента сельскохозяйственного предприятия, используемых средств в производстве. В связи с этим могут применяться различные тактики, формы и методы агромаркетинга.

5. Особенности спроса потребителей, высокая конкуренция на рынке и схожесть реализуемой продукции, что приводит к необходимости быстрого приспособления системы маркетинга к решениям, принимаемым на государственном уровне.

Следовательно, для обеспечения стабильного развития сельскохозяйственных предприятий в современных усло-

виях нужно разработать стратегический план развития агромаркетинга в стране, который бы базировался на маркетинговых исследованиях и учитывал все особенности маркетинговой деятельности сельскохозяйственных предприятий [6]. При этом следует отметить, что маркетинг агропредприятий как самостоятельное направление теории современного маркетинга предполагает изучение, прогнозирование и осуществление предпринимательской деятельности хозяйствующих субъектов рынка в сфере производства, переработки, хранения, транспортировки и реализации сельскохозяйственной продукции с целью достижения максимальной прибыли и максимального удовлетворения потребностей потребителей этой продукции.

Литература:

1. Байдакова, Е. С. Инструменты маркетинговой деятельности агропромышленного предприятия/Е. С. Байдакова // Островские чтения. — 2022. — № 1. С. 132-135.
2. Герасимов, Б. И. Маркетинговые исследования рынка: учебное пособие/Б. И. Герасимов, Н. Н. Мозгов. — 2-е изд. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2021. — 336 с.
3. Дмитриева, К. Е. Агромаркетинг: сущность, особенности и направления развития/К. Е. Дмитриева, Л. Н. Дулепинских // Ео ipso. — 2022. № 7. С. 26-28.
4. Егоров, Ю. Н. Управление маркетингом: учебник/Ю. Н. Егоров. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 238 с.
5. Маркетинг в агропромышленном комплексе: учебник и практикум для вузов/Н. В. Суркова [и др.]; под редакцией Н. В. Сурковой. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 314 с.
6. Серских, А. А. Направления развития конкурентной среды АПК/А. А. Серских // Актуальные исследования. — 2022. — № 21 (100). — С. 108-112.

Критерии инвестиционной привлекательности организации для мер государственной поддержки

Голдобина Алина Александровна, студент магистратуры
Новосибирский государственный университет экономики и управления

Статья посвящена рассмотрению перечня критериев, позволяющих органам государственной власти оценить возможность оказания финансовой поддержки организаций, участвующих в реализации инвестиционных проектов в приоритетных для государства направлениях.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестиционная деятельность, критерии инвестиционной привлекательности, меры государственной поддержки.

Инвестиционная активность хозяйствующих субъектов является одним из факторов, определяющих успешное развитие отрасли, региона, страны. Существует ряд проблемных моментов, связанных с повышением инвестиционной привлекательности организаций. Одним из них является поиск источников дополнительного финансирования для расширения деятельности, модернизации производства, осуществления разработок и исследований. Возможным решением является привлечение государственных финансовых ресурсов.

Государство в лице законодательных и исполнительных органов власти является не только регулятором

инвестиционных отношений, но и активным участником инвестиционного рынка. Роль государства как стейкхолдера и инвестора может реализовываться посредством финансирования и софинансирования различных инвестиционных проектов, имеющих стратегическое значение для экономики страны и отдельных субъектов, а также различного рода поддержки организаций-участников инвестиционной деятельности. Первоочередной целью финансовых мер государственной поддержки является получение положительных социально-экономических, инновационно-технологических, экологических внешних эффектов и лишь во вторую очередь — полу-

чение прибыли. Уникальность правового положения государства как инвестора позволяет ему устанавливать «правила игры»: оказывать дотационную, субсидиарную и иную бюджетную поддержку, формировать специализированные институты инвестиционной деятельности, вертикально интегрированные структуры, позволяющие создать благоприятные для инвестиционной среды условия [5].

Ключевые интересы федеральных и региональных органов власти, контроля и надзора по проведению анализа инвестиционной привлекательности субъектов предпринимательства и получению достоверных оценок ее уровня, в том числе, при совместной реализации общественно значимых проектов состоят в совершенствовании законодательства в различных сферах, снижении административных барьеров, улучшении бизнес-климата, стабильности налоговой системы, поддержке отечественного производителя, укреплении экономической безопасности на предприятиях, в содействии социально-экономической стабильности в регионах присутствия этих предприятий, стабильности поступления налоговых платежей, определении направлений региональной поддержки. При этом механизмом взаимодействия государства и бизнеса может служить участие представителей в рабочих и экспертных группах, комиссиях, комитетах, различных публичных мероприятиях, конференциях, упрощение процедур получения разрешительной документации, где это представляется возможным.

Следовательно, можно отметить заинтересованность государства в получении и использовании данных об уровне инвестиционной привлекательности не только на региональном и отраслевом уровнях, но и на уровне хозяйствующих субъектов, как важного звена инвестиционных отношений, для оказания адресной поддержки.

Государственная поддержка организациям-участникам инвестиционных проектов представляет собой правовые формы участия государства в инвестиционных отношениях, она оказывается в виде:

- разработки целевых государственных программ;
- субсидирования части понесенных затрат;
- выделении целевых грантов в рамках стимулирования научных разработок и исследований, инноваций, на развитие соответствующей инфраструктуры;
- предоставления бюджетных кредитов (займов), государственных гарантий;
- различных налоговых льгот инвестиционной направленности [4].

Государство стремится реализовать свои инвестиционные интересы и защитить интересы других инвесторов, оказать поддержку субъектам, занимающимся инвестиционной деятельностью. Такая поддержка может быть оказана организациям, соответствующим определенным критериям. Так как на практике были случаи, когда государство зачастую теряет средства, предоставленные в рамках гарантии, при невозможности лица, которому предоставлена такая гарантия, выплатить кредит,

особую актуальность приобретает рассмотрение тех критериев инвестиционной привлекательности организации, которые позволили бы органам власти оценить степень целесообразности и эффективности финансирования организаций, осуществляющих инвестиционную деятельность.

По результатам проведенного анализа нормативных документов [8], определяющих порядок и правила предоставления государственного финансирования юридических или физических лиц при реализации инвестиционного проекта, автор приходит к выводу, что ключевым критерием для такого финансирования является финансово-экономическое положение рассматриваемой организации. Как пример, необходимо определить расчётным путем:

— коэффициент покрытия основных средств собственными средствами (КП) как отношение собственных средств (СС) к основным средствам (ОС) (формула 1):

$$K_{п} = \frac{CC}{OC}; \quad (1)$$

— коэффициент текущей ликвидности (К_{тл}) как отношение оборотных активов (ОбА) к текущим обязательствам (ТО) (формула 2):

$$K_{тл} = \frac{ОбА}{ТО}; \quad (2)$$

— рентабельность продаж (R_{продаж}) как отношение прибыли от продаж (П_{продаж}) к выручке (В) (формула 3):

$$R_{ПРОДАЖ} = \frac{П_{ПРОДАЖ}}{В}; \quad (3)$$

— норму чистой прибыли (Н_{чп}) как отношение чистой прибыли (ЧП) к выручке (В) (формула 4) [2]:

$$H_{чп} = \frac{ЧП}{В}. \quad (4)$$

После чего необходимо соотнести полученные результаты с допустимыми значениями.

Помимо этого, оценивается соответствие критериям достаточности бюджетной, социально-экономической, инновационно-технологической, экологической эффективности, приемлемому уровню риска при реализации проекта, соответствию представленной проектной документации установленным требованиям.

Важнейшим показателем эффективности проекта является чистый дисконтированный доход (формула 5) [1].

$$ЧДД = \sum_m \varphi_m \alpha_m(E) \quad (5)$$

где φ_m — денежный поток, α_m — коэффициент дисконтирования, E — норма дисконта.

Бюджетная эффективность (BPI) может быть рассчитана как отношение объема дисконтированных налоговых поступлений в бюджеты всех уровней (B_{tax}) к планируемому объему субсидии (S_{sub}). Показателем по критерию инновационно-технологической эффективности (I_{promi}) может выступать отношение прироста индекса

промышленного производства предприятия (I_{promresi}) к приросту индекса промышленного производства субъекта РФ (I_{promsubi}), в котором реализуется инвестиционный проект (формулы 6–7) [3].

$$BPI_i = \frac{B_{TAX_i}}{S_{SUB_i}} \quad (6)$$

$$I_{PROMi} = \frac{I_{PROMRESi}}{I_{PROMSUBi}} \quad (7)$$

Оценить инвестиционную привлекательность проекта предлагается путем расчета индекса (I_{zi}) соотношения объема затрат на капитальное строительство ($S_{\text{сapi}}$) и общим объемом затрат на капитальное строительство объектов инфраструктуры ($Z_{\text{сapi}}$), в том числе предоставляемых бюджетами субъектов (формула 8) [3]:

$$I_{zi} = \frac{S_{\text{Capi}}}{Z_{\text{Capi}}} \quad (8)$$

По мнению автора, в дополнение к вышеназванным критериям, необходимо учитывать региональную инвестиционную привлекательность, инвестиционную привлекательность отрасли. По критерию региональная инвестиционная привлекательность критериальными показателями могут служить показатели, характеризующие каждое направление инвестиционного потенциала

и риска. Например, могут быть использованы показатели средневзвешенного индекса риска и доли региона в общероссийском потенциале, рассчитываемые аналитиками рейтингового агентства «РАЭКС-Аналитика» [9]. По критерию отраслевая инвестиционная привлекательность критериальными показателями могут служить показатели, характеризующие финансовое, экономическое, инвестиционное, технологическое, инновационное развитие отрасли, а также ее перспективность, степень конкуренции и иные. В качестве таких показателей можно рассматривать данные отраслевой статистики: динамику инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности, а также показатели финансового состояния отрасли: коэффициент автономии, коэффициент текущей ликвидности, рентабельность продаж, рентабельность активов и др. [6, 7].

Таким образом, критерии инвестиционной привлекательности организации для целей получения государственной поддержки должны рассматриваться в комплексе. Для того, чтобы государству удалось избежать потенциальных рисков и потерь, необходимо применять, как минимум, трехуровневую модель оценки инвестиционной привлекательности, учитывающую критерии каждого экономического уровня, для объективного заключения о возможности финансирования и эффективности использования вложенных целевых средств.

Литература:

1. «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов» утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 № ВК 477 // Система КонсультантПлюс. [Электронный ресурс] — URL: <http://www.consultant.ru>. — (Дата обращения 07.10.2022 г.).
2. «Об определении минимального объема (суммы) обеспечения исполнения обязательств принципала по удовлетворению регрессного требования гаранта к принципалу по государственной гарантии Российской Федерации в зависимости от степени удовлетворительности финансового состояния принципала, а также об осуществлении анализа финансового состояния принципала» (вместе с «Правилами определения минимального объема (суммы) обеспечения исполнения обязательств принципала по удовлетворению регрессного требования гаранта к принципалу по государственной гарантии Российской Федерации в зависимости от степени удовлетворительности финансового состояния принципала, а также осуществления анализа финансового состояния принципала») Постановление Правительства РФ от 14.12.2010 № 92 // Система КонсультантПлюс. [Электронный ресурс] — URL: <http://www.consultant.ru>. — (Дата обращения 07.10.2022 г.).
3. «Об утверждении Методики оценки интегральной эффективности инвестиционных проектов в рамках программы «Индустриальные парки» государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» Приказ Минпромторга России от 02.10.2014 № 1970 // Система КонсультантПлюс. [Электронный ресурс] — URL: <http://www.consultant.ru>. — (Дата обращения 07.10.2022 г.).
4. Егорова, А. А. Правовой статус субъекта Российской Федерации как участника инвестиционной деятельности / А. А. Егорова // Предпринимательское право. — 2021. — № 2. — С. 26-33.
5. Мантуров, Д. В. Государство как инвестор: изменение роли государства в финансировании промышленности за последние 20 лет / Д. В. Мантуров // Экономическое возрождение России. — 2017. — № 2 (52). — С. 4-16.
6. Методика составления рейтинга финансового состояния отраслей промышленности. — Текст: электронный // Рейтинговое агентство «РИА-Рейтинг»: [сайт] — URL: https://riarating.ru/corporate_sector_rankings/ (дата обращения: 23.10.2022).
7. Официальный сайт Единой межведомственной информационно — статистической системы (ЕМИСС). [Электронный ресурс] URL: <https://www.fedstat.ru/> — (Дата обращения 02.11.2022 г.).
8. Официальный сайт компании и справочно-правовой системы КонсультантПлюс. [Электронный ресурс] URL: <https://www.consultant.ru/> — (Дата обращения 06.07.2022 г.).

9. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России. — Текст: электронный // Рейтингное агентство «РАЭК-Аналитика»: [сайт] — URL: https://raex-a.ru/rankings/#r_1108 (дата обращения: 22.10.2022).

Анализ и пути повышения финансовой устойчивости ООО «Основание-2»

Денисова Алина Александровна, студент

Научный руководитель: Тетерина Татьяна Васильевна, кандидат экономических наук, доцент

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

В статье продемонстрированы результаты проведенного анализа финансовой устойчивости предприятия, расчет относительных показателей ликвидности, расчет показателей деловой активности и коэффициентов финансовой устойчивости производственной компании ООО «Основание-2», приведены пути повышения финансовой устойчивости предприятия.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, платёжеспособность, относительные показатели ликвидности, показатели деловой активности.

В условиях рынка успешное функционирование предприятия в большей мере зависит от уровня устойчивости его финансового состояния. Чем выше финансовая устойчивость предприятия, тем более оно независимо от изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на грани банкротства. В связи с этим стратегической целью деятельности любого предприятия является обеспечение финансовой устойчивости.

В связи с различными подходами к определению финансовой устойчивости существует и многообразие методов ее оценки. В качестве основных разделов анализа финансовой устойчивости предприятия выступают: анализ структуры капитала; оценка относительных показателей финансовой устойчивости; оценка деловой активности; анализ ликвидности баланса; анализ рентабельности предприятия и др. Оценка различных показателей финансовой устойчивости позволяет увидеть общую картину финансового состояния предприятия с целью принятия соответствующих мер для стабилизации финансового положения.

Производственная компания ООО «Основание-2» производит пластиковую упаковку для хранения и транспортировки пищевых продуктов. К основным видам продукции относятся: контейнеры для тортов, пирогов, пирожных, печенья; поддоны для печенья, зелени, кексов, вафель, универсальные, а также для непищевых продуктов; коррексы стандартные, для непищевых продуктов, с крышкой фиксатором.

Компания занимает 7-е место в рейтинге крупнейших пермских предприятий в категории полимерные материалы, пластмассовые изделия.

Анализ финансовой устойчивости целесообразно начать с расчета относительных показателей ликвидности за 2019-2021 гг. (таблица 1).

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что все показатели ликвидности находятся выше рекомендуемых значений. Эта тенденция указывает на отсутствие расчетных проблем по текущим обязательствам за счет собственных средств компании на долгосрочный и краткосрочный периоды.

Таблица 1. Динамика коэффициентов ликвидности ООО «Основание-2» за 2019-2021 гг.

Показатели	Нормативное значение	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2021 г.
Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	15,79	14,41	13,92
Коэффициент критической ликвидности	0,7-1,0	10,11	9,88	9,63
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,1-0,7	3,89	6,15	4,71

Однако следует отметить, что показатели значительно превышают норму, что говорит о нерациональной структуре капитала. Слишком высокий коэффициент текущей ликвидности отражает недостаточно эффективное использование оборотных активов, либо краткосрочного финансирования. Так случается при неэффективном использовании прибыли и росте нераспределенного капитала.

Высокий показатель коэффициента абсолютной ликвидности свидетельствует о неоправданно высоких объемах свободных денежных средств, которые можно было бы использовать для развития бизнеса.

В структуре имущества предприятия за 2019-2021 гг. доля внеоборотных активов снизилась на 8,3%, составив в общей структуре 1,7%. В части оборотных активов на конец периода наибольший удельный вес приходился

на дебиторскую задолженность — 34,8%, финансовые вложения составили 32,7%, а запасы — 30,3%.

Таким образом, предприятие предпочитает вкладывать средства в оборотные активы, что может негативно сказываться на обновлении внеоборотных активов и в даль-

нейшем привести к снижению эффективности их использования.

В таблице 2 отражена динамика изменения относительных показателей финансовой устойчивости, на основе анализа которой можно оценить уровень финансовой зависимости от внешних источников финансирования.

Таблица 2. Динамика относительных показателей финансовой устойчивости ООО «Основание-2» за 2019-2021 гг.

Показатели	Нормативное значение	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2021 г.
Коэффициент автономии	0,6-0,7	0,93	0,92	0,92
Коэффициент финансовой устойчивости	≥ 0,6	0,94	0,93	0,93
Коэффициент финансирования	≥ 1	14,30	12,27	11,90

Анализ относительных коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Основание-2» показал превышение данных коэффициентов над нормативными значениями, что говорит о об отсутствии платежных проблем предприятия из-за отсутствия привлеченных кредитов и займов.

Расчет показателей деловой активности позволяет определить результативность работы предприятия, а также выявлять резервы и направлять их в нужном направлении.

Данные анализа показателей деловой активности ООО «Основание-2» за 2019-2021 гг. позволяют отметить некоторые улучшения. Сравнивая 2021 г. с 2020 г., отмечено увеличение показателей: коэффициент оборачиваемости активов на 0,2 оборота, коэффициент оборачиваемости оборотных средств на 0,1 оборота, коэффициент оборачиваемости запасов на 0,7 оборота, коэффициенты дебиторской и кредиторской задолженности увеличились на 0,5 и 0,2 оборотов соответственно, продолжительность оборота запасов уменьшилась на 12 дней, дебиторской и кредиторской задолженности на 9 и 0,2 дней.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала увеличился с 1,4 до 1,5 оборота, что говорит о небольшой отдаче средств, вложенных в собственный капитал.

Уменьшение срока оборота дебиторской задолженности на 9 дней привело к увеличению коэффициента оборачиваемости на 0,5 оборота, что свидетельствует об улучшении расчетов с дебиторами.

В целом, выявлено незначительное изменение коэффициентов, что говорит о том, что повышение деловой активности предприятия происходит медленными темпами.

В результате проведенного анализа ООО «Основание-2» были выявлены следующие проблемы, оказывающие негативное влияние на финансовую устойчивость:

1. Нерациональная структура капитала предприятия, что свидетельствует о неэффективном управлении

финансовыми ресурсами. Высокие объемы свободных денежных средств предприятию должно направить на развитие компании с целью обеспечения высокой эффективности работы в долгосрочном периоде.

2. Нерациональное соотношение внеоборотных и оборотных активов в составе имущества предприятия. Компания предпочитает вкладывать средства в оборотные активы, что может негативно сказываться на обновлении внеоборотных активов. Предприятию необходимо направлять средства на модернизацию оборудования.

3. Завышенный объем и низкие темпы оборачиваемости дебиторской задолженности. В 2021 году дебиторская задолженность составляла более трети активов компании. За 2020-2021 гг. объем дебиторской задолженности увеличился почти вдвое. В целях решения данной проблемы предлагается проводить мониторинг финансового положения покупателей, вводить новые условия договора, призванные стимулировать платежную дисциплину, планировать в краткосрочном и долгосрочном вариантах дебиторскую задолженность.

4. Значительная величина и низкая оборачиваемость запасов. С целью повышения финансовой устойчивости ООО «Основание-2» необходимо искать резервы снижения остатков материально-производственных запасов на балансе. Решением может послужить оптимизация логистических процессов и проведения инвентаризации с целью выявления неликвидных запасов.

Таким образом, политика управления оборотным капиталом должна обеспечить поиск компромисса между риском потери ликвидности и эффективностью (рентабельностью) работы предприятия. Для этого необходимо обеспечивать постоянную платежеспособность предприятия путем поддержания достаточного уровня деловой активности и одновременно поддерживать оптимальный уровень текущей задолженности, стремясь к достижению приемлемого объема, структуры и рентабельности активов.

Литература:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 29.12.2021) «О бухгалтерском учете» // СЗ РФ 12.12.2011, № 50, ст. 7344.

2. Амирова, С. А. Пути улучшения финансового состояния предприятия // Актуальные вопросы современной экономики. 2022. № 3. С. 542-547.
3. Бабаков, А. О. Экономическая сущность категорий «ликвидность» и «платежеспособность» // Электронный научно-практический журнал «Экономика и менеджмент инновационных технологий». URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2019/12/16843> (дата обращения 15.11.2022).
4. Митчина, Т. Е. Финансовая устойчивость предприятия и пути ее совершенствования // Финансовый вестник. 2019. № 3. С. 35-40. // Лань: электронно-библиотечная система. URL: <https://e.lanbook.com/journal/issue/313828> (дата обращения: 15.11.2022).
5. Хасанова, Д. Р., Иваненко И. А. Анализ финансового состояния предприятия // Тенденции развития науки и образования. — 2022. — № 81-3. — С. 113-116.

Особенности рынка жилищного строительства в Архангельской области

Жунусова Анна Константиновна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

Ключевые слова: жилая недвижимость, рынок жилья, особенности рынка, жилищное строительство, многоквартирные дома, застройщик.

Уровень развития жилищного строительства — один из важнейших социально-экономических показателей региона. Для дальнейшего планирования и прогнозирования необходимо произвести анализ текущей ситуации на рынке. На данный момент наблюдается недостаток качественных научных исследований рынка жилья Архангельской области.

Рынок жилищного строительства отдельного региона является предметом исследований множества авторов. Например, в работе [1] приведен анализ спроса и предложения жилья в зависимости от района города Самара, рассматриваются такие показатели как качество жилищных условий жителей, распределение спроса на жилье по районам города, показатели доступности жилья. На основании полученных данных авторы формулируют приоритетные задачи жилищной политики города. Есть также множество исследований, рассматривающих конкретные особенности рынка жилищного строительства региона: в число таких работ входит статья [2], в которой исследуются причины, последствия и пути решения проблемы роста самовольной частной застройки в г. Краснодаре.

Исследования аналогичной направленности для рынка жилья в Архангельской области не обширны. Например, в работе Шестакова А. В. [3] проанализирована система муниципального жилищного контроля г. Архангельска, а также состояние жилищного фонда города. Данная работа сконцентрирована на работе муниципальных органов власти, их полномочий и, соответственно, эффективности осуществляемой деятельности, но без проведения анализа сферы жилищного строительства в целом. В исследовании [4] проводится анализ специфики развития жилищной отрасли в Арктической зоне Российской Федерации. Применяется авторская методика оценки со-

стояния рынка жилья, а также проводится оценка платежеспособности жилья. Однако результаты исследования охватывают АЗРФ, в которую входят, помимо Архангельской области, еще 8 субъектов, и потому нуждаются в более детальной проработке. В статье Сазановой и Лупачевой [5] производится краткий анализ рынка жилищного строительства Архангельской области, задействуются основные факторы. В общих чертах приведены направления развития сферы, при этом работа опубликована в 2019 году, до событий 2020-22 гг. в мировой экономике. Статья 2021 года [6] дает представление о состоянии строительной отрасли Архангельской области и ее места в Российской экономике. Большое внимание уделяется доступности жилья для населения и динамике роста цен за квадратный метр. Данное исследование имеет потенциал для углубленного изучения вопроса, с учетом корректировки статистических данных, полученных за последующий год, и с применением других методов.

По данным на апрель 2022 г. застройщики жилья в Архангельской области осуществляют строительство в трёх территориальных образованиях: г. Архангельск, г. Северодвинск, Котласский район (г. Котлас) [7]. Лидирует по объёму текущего строительства г. Архангельск, областной центр — 35 ед. (58,3%) строящихся домов. На втором месте — г. Северодвинск, второй по величине и значимости город области, — 24 ед. (40,0%) строящихся домов.

Всего по всем образованиям строится 60 домов. Совокупная площадь жилых единиц 423005 м кв. По сравнению с предыдущим годом (62 дома), объёмы строительства уменьшились незначительно.

В целом за период с 01.09.2019 по 01.03.2022 наблюдается снижение совокупного объёма строительства (см. Рисунок 1).

Наибольший объем текущего строительства зафиксирован в 2019 году, максимальное число домов — 104. После этого зафиксировано падение объемов, вплоть до 2022 года. Очевидно, это связано с экономическим кризисом, вызванным пандемией COVID-19. Так, к началу 2020 года в области строится 100 объектов. К июлю

2020 г. показатель падает до 86 объектов, а в конце того же года достигает отметки в 69 объектов жилой недвижимости. Таким образом, количество объектов текущего строительства в регионе за период с сентября 2019 г. по март 2022 г. сократилось чуть меньше, чем в два раза.



Рис. 1. Динамика изменения количества объектов (ед.) и совокупного объема (тыс. м²) текущего строительства в Архангельской области [7]

Проанализированные выше данные отражают те объекты, которые находятся в процессе строительства на момент сбора данных, без привязки к жизненному циклу объекта.

Рассмотрим распределение выдачи разрешений на строительство по годам (рисунок 2).

Как видно, на период с 2012 г. по 2017 г. приходится суммарно 18,6% от всего объема выданных разрешений. Рекордно большое количество разрешений на строительство выдано в 2018 году 34,7%. На последующие 2019 и 2020 гг. приходится 19,7% и 27,0% соответственно. Такую ситуацию в 2018 году можно объяснить проводимыми реформами долевого строительства. Объекты, которые к 1 июля 2019 года были построены на 30% и более, если при этом 10% квартир в них куплены дольщиками, имеют право завершить строительство без использования эскроу-счетов. Строительные организации стремились успеть начать как можно больше объектов до вступления в силу новой системы.

Однако не менее важно понимать дальнейшую судьбу таких объектов: были ли они достроены и введены в эксплуатацию в срок. В связи с этим стоит рассмотреть ди-

намику переносов планируемых сроков ввода объектов в эксплуатацию.

Наибольший объем переносов планируемых сроков ввода объектов в эксплуатацию в пересчете на совокупную площадь жилых единиц приходится на переносы с 2020 на 2021 г. (47230 м²), что составляет 22,1% от общего объема планируемого ввода объектов в эксплуатацию в Архангельской области в 2021 г.

По всей вероятности, это связано с принятием Постановления Правительства РФ от 3 апреля 2020 г. № 440 «О продлении действия разрешений и иных особенностях в отношении разрешительной деятельности в 2020 году», в соответствии с которым было продлено действие разрешений на строительство, срок действия которых истекает в период с 7 апреля 2020 года по 1 января 2021 года.

По состоянию на февраль 2021 г. строительство жилья в Архангельской области осуществляют 26 застройщиков (брендов), которые представлены 51 компанией (юридическим лицом).

Второй год подряд лидирует застройщик Группа «Аквилон», которой принадлежит 29,0% всех строящихся



Рис. 2. Распределение жилых новостроек Архангельской области по годам выдачи разрешения на строительство [8]

Запланированный срок ввода в эксплуатацию	Совокупная S жилых единиц м ²	В т.ч. с переносом срока с прошлых периодов	
		Изначально объявленный срок	Совокупная S жилых единиц м ² %
2021	214 050	2015	24 854 11,6%
		2017	1 154 0,5%
		2019	11 424 5,3%
		2020	47 230 22,1%
2022	142 809	2019	7 605 5,3%
Общий итог	435 783		92 267 21,2%

Рис. 3. Анализ переносов сроков ввода объектов в эксплуатацию [8]

домов. Следующий за ним «ПСХ СоюзАрхСтрой» отстает с большим отрывом, его доля на рынке составляет 8,1% строящихся домов. Замыкает ТОП-3 ГК «АГР», который по количеству домов уступает следующему застройщику, но обгоняет его по совокупной площади жилых единиц, 8,1% и 8,4% соответственно против 6,5% и 7,8% у ГК «СМК». Остальные бренды имеют близкие по значениям показатели и значительно уступают в них лидерам списка.

Таким образом, мы видим, насколько неравномерно распределены доли застройщиков на рынке строящегося жилья, практически треть объектов принадлежит одной организации, что свидетельствует о нездоровой конкурентной среде на рынке.

Для большинства населения собственное жилье является дорогостоящей покупкой, поэтому стоимость квадратного метра жилой недвижимости — один из важнейших факторов. В зависимости от соотношения этого

показателя и уровня доходов населения определяется также доступность жилья в регионе.

По состоянию на 2022 год средняя цена за квадратный метр на рынке вторичной недвижимости составляет 87312 рублей. По сравнению с предыдущим 2021 годом — цена составляла 65535 рублей за квадратный метр — показатель увеличился на целых 33,23%. В свою очередь, в 2021 году цена за квадратный метр по сравнению с 2020 годом увеличилась на 10,08% [9]. Данный скачок и последующий бурный рост цен соответствует ситуации на рынке недвижимости России.

Подводя итог данному исследованию, мы можем выделить следующие особенности рынка жилищного строительства Архангельской области:

1. Абсолютными лидерами по объемам текущего строительства являются два крупнейших города региона: Архангельск Северодвинск;

2. Несмотря на тяжелую экономическую ситуацию в стране, падение объемов строительства небольшое;

3. Наибольшее количество переносов сроков ввода в эксплуатацию объектов приходится на переносы с 2020 на 2021 гг.;

4. На рынке образуется опасная конкурентная ситуация, связанная со значительным перевесом в сторону одной компании-застройщика «Аквилон»

5. В последние три года наблюдается стремительный рост цен за квадратный метр строящегося жилья.

Литература:

1. Усолкина, Е. А., Сыщикова Т. Л. Анализ тенденций развития жилищного строительства г. о. Самара/Е. А. Усолкина, Т. Л. Сыщикова. — Текст: непосредственный // «Вестник Самарского муниципального института управления». — 2019. — № 1. — С. 83-91.
2. Савченко, Е. Ю. Анализ особенностей рынка жилищного строительства г. Краснодара/Е. Ю. Савченко. — Текст: непосредственный // «Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук». — 2012. — № 10. — С. 149-154.
3. Шестаков, А. В. Система муниципального жилищного контроля в г. Архангельске. Особенности и проблемы развития/А. В. Шестаков — Текст: непосредственный // «Вестник науки и образования». — 2018. — № 10 (46). — С. 70-74.
4. Емельянова, Е. Е., Чапарагина А. Н. Состояние и специфика рынка жилья Арктических регионов РФ/Е. Е. Емельянова, А. Н. Чапарагина — Текст: непосредственный // «Арктика и Север». — 2020. — № 40. — С. 26-46.
5. Сазанова, Е. В., Лупачева С. В. Анализ рынка жилищного строительства Архангельской области/Е. В. Сазанова, С. В. Лупачева — Текст: непосредственный // Инженерные задачи: проблемы и пути их решения. — Архангельск, 2019. — С. 32-34
6. Жура, С. Е., Баданина А. А. Особенности строительной отрасли в Архангельской области/С. Е. Жура, А. А. Баданина — Текст: непосредственный // «Социально-политические исследования». — 2021. — № 3 (12). — С. 72-87
7. Обзоры жилищного строительства: Архангельская область [Электронный ресурс]/Единый ресурс застройщиков: [сайт]. 2021. — URL: [https://erzrf.ru/issledovaniya?shop_regions=Архангельская %20область](https://erzrf.ru/issledovaniya?shop_regions=Архангельская%20область) (дата обращения: 20.10.2022)
8. Аналитический обзор: строительство жилья профессиональными застройщиками [Электронный ресурс]/ЕРЗ-Аналитика: [сайт]. 2021. — URL: <https://erzrf.ru/images/repfle/17708126001REPFLE.pdf> (дата обращения: 01.03.2022)
9. Динамика стоимости жилья: Архангельская область [Электронный ресурс]/RealtyMag.ru: [сайт]. 2022. — URL: <https://www.realtymag.ru/arhangelskaya-oblast/kvartira/prodazha/prices/all-time> (дата обращения: 21.10.2022)

Формирование престижа государственной гражданской службы

Ибрагимова Эльмира Фируддиновна, студент магистратуры;

Грязнова Вера Николаевна, кандидат социологических наук, доцент

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва)

Статья посвящена исследованию престижа государственной гражданской службы, его структуре и функциям.

Ключевые слова: престиж, государственная гражданская служба, государство, структура престижа, функции престижа.

Formation of the prestige of the state civil service

The article is devoted to the study of the prestige of the state civil service, its structure and functions.

Keywords: prestige, state civil service, state, structure of prestige, functions of prestige.

Формирование престижа государственной гражданской службы как механизма государственного управления представляется одной из актуальных проблем функционирования и развития института государственной службы в современном российском обществе. Постановка вопроса в таком контексте обусловлена целым рядом факторов, среди которых необходимо выделить следующие:

кардинальные изменения общественного и государственного развития требуют не только адаптации системы государственного управления к вызовам, но и перезапуска государственного механизма, его готовности быть эффективным в качественно новых условиях социальной реальности (трансформации глобального порядка, сложные и непредсказуемые кризисные явления, обострившийся запрос на учет национальных интересов в развитии государств, санкции, и др.);

цифровая трансформация предполагает принципиальное изменение роли кадров системы государственного управления, профессиональных и личностных качеств служащих, формирования новых конкурентных преимуществ персонала и обеспечения государством востребованности интеллектуального потенциала общества для достижения целей развития российского государства;

переосмысление значения государственного управления в современных реалиях предполагает не только изменение механизмов, технологий государственно-управленческой деятельности, но, в первую очередь, притока на государственные должности и должности государственной службы компетентных, требовательных, честных, мотивированных на служение гражданам страны, ответственных специалистов.

Государственная гражданская служба как составная часть государственного управления, как профессиональная деятельность служащих в пределах полномочий обеспечивает реализацию целей, задач и функций государства. Это — сфера публичной деятельности, поэтому ее сущностные основы связаны с такими понятиями как служение, власть, достоинство, справедливость, до-

верие граждан к государственным институтам, уважение к людям. В таком контексте особое значение приобретает формирование престижа профессии «государственный служащий», престижа института государственной службы в системе государственного управления в целом.

По результатам социологического исследования ВЦИОМ 2021 года на выбор профессии 15% граждан страны повлияла престижность профессии и возможность карьерного роста, собственные интересы и увлечения определили выбор 27%, каждый пятый выбрал профессию по стечению обстоятельств (22%), 17% руководствовались оплатой труда, 12% — на востребованность профессии на рынке труда [6].

С 2017 года показатель престижности профессии вырос на 4 пункта: 11% в 2017 году и 15% — в 2021 году.

Престиж государственной службы имеет социальную природу и формируется благодаря профессионализму и компетентности государственных служащих, личностным качествам и заслугам, всему тому, что одобряется и получает широкое признание среди граждан, экспертного сообщества.

Современные подходы к научному пониманию сущности и роли престижа государственной службы во многом обусловлены тем, что он является «прямым отражением исторически сложившихся норм государственно-служебных отношений, правил морали, традиций, корпоративных интересов, ценностей» [5].

Престиж является одним из факторов, который оказывает влияние на выбор государственной гражданской службы в качестве профессиональной деятельности. Особое влияние на этот выбор оказывают субъективные факторы — опыт профессиональной деятельности на должностях государственной службы членов семьи, друзей, мнение социального окружения, которое транслировалось в процессе социализации, реакция СМИ на действия чиновников и др. Данный вывод подтверждают и результаты социологических исследований, приведенные выше: «С 2017 года в России при выборе работы

стали меньше полагаться на случай (–17 п. п., 22% в 2021 г. vs 39% в 2017 г.), реже отмечать ситуации отсутствия выбора (–10 п. п., 3% в 2021 г. vs 13% в 2017 г.), больше руководствоваться размером зарплаты (+6 п. п., 17% в 2021 г. vs 11% в 2017 г.), своими интересами (+5 п. п., 27% в 2021 г. vs 22% в 2017 г.), востребованностью профессии на рынке труда (+5 п. п., 12% в 2021 г. vs 7% в 2017 г.), Почти так же часто, как и четыре года назад, россияне опираются на мнение родственников, следуют семейной традиции (+1 п. п., по 9% в 2021 г. vs по 8% в 2017 г.) [6].

Государственная гражданская служба является важнейшим звеном между государством и населением: она связана с реализацией социально-экономических задач, функций государства, защитой прав граждан. Государственная служба выступает институтом, с помощью которого можно приблизить конституционно закрепленный идеал к реальной жизни, а также является не только политико-правовой, но и этической системой властных отношений. На основе этих положений можно сделать вывод, что престиж государственной гражданской службы — это социокультурное понятие, обладающее ценностно-нормативным характером, которое зависит от соответствия паттернов поведения и результатов деятельности госслужащих ожиданиям населения, доминирующим общественным ценностям и идеальным типам власти [5]. Мы согласны с данным определением, поскольку оно отражает социально-культурные истоки происхождения понятия, его многоаспектную структуру и взаимные отношения между госслужащими и населением. Данное определение мы принимаем в качестве базового для дальнейшего структурно-функционального анализа престижа российской государственной службы.

Для целостного изучения структуры понятия «престиж» необходим всесторонний и системный подход. Так, мы можем выделить в этом понятии следующие элементы, которые в совокупности определяют соответствие ценности профессиональной деятельности госслужащего с неким идеальным типом, эталоном. Соответственно в структуре престижа государственной службы мы можем выделить следующие компоненты: доход, образование; уважение и признание; авторитет; статус (правовой, социальный, нравственный, должностной). Престиж государственной гражданской службы определяется высоким уровнем указанных выше компонентов. Например, пока государственная служба ассоциируется с кумовством, nepотизмом, коррупцией, ее престиж будет довольно низким.

Выделенная структура престижа государственной гражданской службы позволяет определить и ее конкретные функции:

- функция самоидентификации — самоопределение и соотнесение себя с конкретной референтной группой;
- функция самоутверждения — развитие чувства собственного достоинства, приобретение уверенности в своих силах;

— функция индикации — выражение соответствия между общественной необходимостью в госслужащих и госслужбе как профессиональной деятельности и их реальным статусом, а также вознаграждением труда;

— функция информационно-профессионального ориентирования — привлечение новых членов, обновление кадрового состава;

— функция интеграции — способность синтезировать социальные группы и слом для формирования единого общества;

— функция стимулирования — поощрение к добросовестной, беспристрастной, качественной деятельности;

— компенсаторная функция — моральное вознаграждение за тяжелый труд госслужащего [4].

Формирование престижа государственной гражданской службы представляет собой целенаправленную деятельность субъектов по созданию благоприятного и лояльного восприятия статуса государственной службы и его оценке. Этот процесс включает комплексную систему разноплановых мероприятий, диагностику и оценку текущей ситуации, постановку целей и разработку планов по достижению этих целей с ресурсной обеспеченностью данного процесса, мониторинг и оценку результатов, корректировку ситуации.

Важное место в содержании престижа государственной службы занимают теории мотивации. В качестве примера одной из таких теорий рассмотрим двухфакторную теорию мотивации Ф. Герцберга. Она была разработана 60 лет назад американскими психологами на основе исследования труда двух сотен инженеров и бухгалтеров.

Сущность теории заключается в том, что работники оценивают выполненную ими работу с позиции удерживания на работе и с позиции мотивации к работе. То есть ученые выделили две группы факторов: одну они назвали гигиеническими, а другую мотивирующими. В основу теории Ф. Герцберга легла известная пирамида потребностей А. Маслоу. Гигиенические факторы удерживают на работе, но не мотивируют. Они по своей сущности относятся к окружающей среде, в которой работник делает свою работу. К гигиеническим факторам относятся: комфортные условия труда, безопасность, уровень зарплаты, график.

Мотивирующие факторы напрямую связаны с выполняемой работой, при своей недостаточности едва ли снизят удовлетворение люди от работы, но если они хорошо развиты, то они способствуют повышению эффективности [9]. К ним относятся признание, успех, содержание деятельности, возможность карьерного роста.

Тем не менее, можем выделить и слабые места теории. Во-первых, это субъективизм ответов, которые были даны респондентами в ходе исследования. В разных организациях у людей будут разные источники мотивации. Во-вторых, спорно утверждение, что материальное вознаграждение за труд не входит в число мотивирующих факторов. В-третьих, Ф. Герцберг считал, что есть сильная корреляция между удовлетворением от работы и производительностью труда. Как показывают другие исследова-

дования, такая корреляция существует далеко не всегда. Подобное исследование было проведено в 80-х годах прошлого века [8].

Таким образом, мы можем вывести сильные стороны государственной гражданской службы, которые привлекают кадры, и слабые стороны (см. табл. 1).

Таблица 1. Сильные и слабые стороны государственной службы как профессиональной деятельности

Сильные стороны	Слабые стороны
Правовая урегулированность статуса государственного служащего Соблюдение законодательства при прохождении государственной службы Льготы, гарантии, компенсации Стандартизированный график работы	Низкое денежное содержание (преимущественно у молодых специалистов) Рутинность и монотонность Ограниченность в новациях

Сильные стороны в виде льгот и гарантий могут быть одной из причин существования гендерной асимметрии в структуре государственной службы.

Следует учитывать стадии жизненного цикл престижа. Как правило, он возрастает на начальных этапах реформирования государственной службы [1], затем в силу непрофессионализма кадрового состава государственной гражданской службы, вызванной несовершенством технологий подбора и отбора кадров на замещение должностей государственной службы, кадрового планирования, проведения кадровых процедур, престиж снижается. Издержки всегда минимизируются, если цели реформирования и развития государственной службы четко структурированы, вписаны в стратегические цели развития государственного управления, ресурсно и технологически обеспечены. Для поддержания престижа государственной гражданской службы на должном уровне важен постоянный мониторинг доверия граждан к данному институту — здесь уместен социологический мониторинг, анализ его результатов и корректировка деятельности.

Таким образом, современная реальность свидетельствует об особой роли человеческого фактора, его цен-

ности как базовой основы социально-экономического развития российского государства. Государственная служба как механизм государственного управления предъявляет новые требования к кадрам органов публичной власти. В связи с этим отправной точкой повышения престижа государственной службы становится профессиональная компетентная и ответственная личность — государственный служащий, его мировоззренческие позиция, духовность, морально-нравственные качества. Особое значение приобретает престиж профессии «государственной служащий», престиж института государственной службы в целом. Государственную гражданскую службу можно назвать престижной среди широких групп населения, если будут высоко развиты такие показатели, как заработная плата, уважение и авторитет среди населения, социальный статус. Перспективы развития государственной службы заключаются в повышении уважения, признания деятельности госслужащих среди граждан, для чего необходимо выполнение каждым государственным служащим на должном уровне своих профессиональных обязанностей и реализации задач по улучшению уровню и качества жизни населения.

Литература:

1. Указ Президента Российской Федерации от 19.11.2002 № 1336 (ред. от 12.12.2005) «О Федеральной программе «Реформирование государственной службы Российской Федерации (2003-2005 годы)» // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2002. — № 47. — Ст. 4664.
2. Указ Президента Российской Федерации от 10.03.2009 № 261 (ред. от 10.08.2012) «О федеральной программе «Реформирование и развитие системы государственной службы Российской Федерации (2009-2013 годы)» // Российская газета, № 43, 13.03.2009.
3. Указ Президента Российской Федерации от 24.06.2019 № 288 «Об основных направлениях развития государственной гражданской службы Российской Федерации на 2019-2021 годы». — Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 24.06.2019 № 0001202103130002
4. Кердан, А.Б. Сущность феномена социальной престижности // Вестник ОГУ. 2006. № 10-1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-fenomena-sotsialnoy-prestizhnosti>.
5. Комлева, В.В. Престиж государственной службы в социокультурном контексте. Автореф. дис.. д. социол. н. — Москва, 2004. Специальность 22.00.06: Социология культуры, духовной жизни.
6. Профессия, которую мы выбираем: факторы и мотивы решения. Социологический опрос ВЦИОМ 24 января 2021 года // <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/professija-kotoruju-my-vybiraem-factory-i-motivy-resheniya>
7. Civil service. URL: <https://www.britannica.com/topic/civil-service>

8. Daniel Yankelovich and John Immerwahr. Let's put the work ethic to work, Industry week. September 5, 1983, p. 35
9. One more time: How do you motivate your employees? Frederick Irving Herzberg Режим доступа: https://www.thealexandergroup.com/static/uploads/photos/2012-04/HBR_One_More_Time.pdf

Методики расчета и анализа рентабельности как одного из основных показателей эффективности деятельности предприятия

Кожушко Екатерина Алексеевна, студент

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

Рентабельность — наиболее важный и точный показатель, по которому можно судить о прибыли, получаемой предприятием в ходе хозяйственной деятельности. В настоящей статье были рассмотрены показатели рентабельности как средства анализа эффективности деятельности предприятия. Авторами были рассмотрены основные показатели рентабельности и определена их значимость в оценке эффективности работы предприятия. Также были описаны разные подходы к методикам оценки финансового состояния хозяйствующего субъекта исходя из исследований различных показателей рентабельности.

Ключевые слова: рентабельность продаж, рентабельность активов, рентабельность собственного капитала, внутренние факторы, внешние факторы, эффективность.

На сегодняшний день эффективности деятельности предприятий уделяется огромное внимание. Финансовые показатели, такие как прибыль, убыток и рентабельность являются важнейшими при определении успешности деятельности предприятия и перспектив их развития. [7, с. 14] Для этого предприятия проводят комплексный анализ всех экономических показателей.

Основополагающую роль в комплексном анализе занимает такой показатель, как рентабельность. Данный показатель может характеризовать доходность предпринимательской, производственной и инвестиционной деятельности. При изучении показателей рентабельности руководство предприятия может определить факторы роста прибыли, эффективность производства товаров, работ и услуг, и как следствие, влияние производства на получаемую прибыль, выявить наиболее эффективные методы работы, помогающие приумножить прибыль, получаемую от деятельности.

Существует несколько основных видов показателей рентабельности:

— Рентабельность продукции — данный вид рентабельности показывает размер прибыли, которую субъект хозяйствования получает с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Для увеличения данного показателя необходимо провести мероприятия по снижению постоянных и переменных затрат на производство продукции. [5, с. 479]

— Рентабельность продаж — показывает долю прибыли в каждом затраченном рубле. Повышение данного показателя возможно за счет увеличения цен на производимую продукцию, снижение затрат и себестоимости продукции. [6, с. 657]

— Рентабельность активов — позволяет оценить эффективность применения активов организации, способность системы менеджмента обеспечить достижение конечных результатов в соответствии с поставленной целью. Повышение рентабельности активов возможно за счет уменьшения расходов, связанных с производством и реализацией продукции, снижения сырьевых запасов и незавершенного производства, модернизацией оборудования с помощью продажи старого и приобретением новых технологий производства. А также тщательным контролем и проведением эффективных мероприятий по снижению дебиторской задолженности, ростом оборачиваемости активов. [5, с. 483]

— Рентабельность собственного капитала — характеризует эффективность использования той части активов, которая принадлежит собственникам предприятия. Повысить данный показатель можно за счет уменьшения доли собственного капитала, а также привлечения заемных средств. [5, с. 480]

Анализ всех вышеперечисленных показателей рентабельности преследует одну цель, определение эффективности использования имеющихся ресурсов и средств предприятия в разных направлениях хозяйственной деятельности, т.е. нахождение определённого баланса, который поможет снизить издержки и повысить эффективность, не ухудшая качество.

На уровень рентабельности могут оказывать влияние как внутренние, так и внешние факторы.

К внутренним относятся факторы, которые зависят от хозяйствующего субъекта.

Их можно разделить на два вида:

— Производственные, такие как, использование трудовых ресурсов, средств труда.

— Внепроизводственные, то есть финансовая деятельность предприятия:

- снабженческо-сбытовая деятельность;
- контрольная деятельность;
- природоохранная деятельность;
- социальные условия труда работников.

Все вышперечисленные факторы имеют прямое отношение к росту прибыли и повышению рентабельности предприятия.

Внешние факторы — это факторы, которые не зависят от деятельности субъекта хозяйствования, но очень сильно влияют на результативность деятельности предприятия.

К внешним факторам можно отнести:

- Географическое положение субъекта хозяйствования;
- Спрос на производимую продукцию, товары и услуги;
- Существующую конкуренцию;
- Вмешательство государства в экономику;
- Ситуацию на смежных рынках. [1, с. 6]

Несмотря на широкую изученность данной темы, на сегодняшний день не существует единой методики для расчетов показателей рентабельности, каждое предприятие может выбрать наиболее подходящую методику для расчета, исходя из сложившейся ситуации и вида деятельности.

Например, Савицкая Г.В. предлагает методику, в которой учитываются все возможные факторы, влияющие на показатели рентабельности, каждый из показателей анализируется с максимальным использованием опти-

мального числа данных благодаря этому анализ финансового состояния проводится с высокой эффективностью.

По мнению Бобошко В.И., для анализа рентабельности активов, следует разделить величину прибыли на среднюю величину активов. Но в данной методике не ясно какую именно прибыль (прибыль до налогообложения или чистую прибыль) необходимо использовать для расчета. [3, с. 329]

Артемов В.А. выделяет такие показатели как, рентабельность продаж, рентабельности капитала и рентабельность активов. Все эти показатели автор предлагает рассчитывать на основе чистой прибыли предприятия. [2, с. 6]

М.М. Микушина предлагает для расчета выделить такие показатели рентабельности, как: рентабельность продаж, чистая рентабельность, экономическая рентабельность, рентабельность собственного капитала и валовая рентабельность. Данные показатели рассчитываются на основании данных, представляемых хозяйствующим субъектом в бухгалтерской (финансовой) отчетности. [4, с. 10]

Рассмотрим методику расчетов показателей рентабельности, предлагаемую М.М. Микушиной на примере АО «Амбер Пермалко».

Согласно данной методике необходимо рассчитать такие показатели рентабельности, как: рентабельность продаж, чистая рентабельность, экономическая рентабельность, рентабельность собственного капитала и валовая рентабельность.

Таблица 1. Методика определения показателей рентабельности АО «Амбер Пермалко»

Наименование показателя	Методика расчета	2020 год	2021 год	Отклонения (+; -)
Прибыль от реализации	-	184086	258782	74696
Выручка от продаж	-	1653054	1916715	263661
Валовая прибыль	-	528431	653695	125264
Чистая прибыль	-	51714	46804	-4910
Средняя стоимость активов	-	1553914	1895557	341643
Средняя стоимость собственного капитала	-	595653	599978	4325
Рентабельность продаж	$\frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Выручка от продаж}} \times 100\%$	0,11%	0,13%	0,02%
Чистая рентабельность	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от продаж}} \times 100\%$	0,03%	0,02%	— 0,01%
Экономическая рентабельность	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя стоимость активов}} \times 100\%$	0,03%	0,02%	— 0,01%
Рентабельность собственного капитала	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя стоимость собственного капитала}} \times 100\%$	0,09%	0,08%	— 0,01%
Валовая рентабельность	$\frac{\text{Прибыль валовая}}{\text{Выручка от продаж}} \times 100\%$	0,32%	0,34%	0,02%

Из расчетов, приведенных в таблице 1 видно, что показатель рентабельности продаж увеличился в 2021 году в сравнении с 2020 на 0,02% и составил 0,13%, данный показатель показывает на сколько прибыль от продаж

покрывает производственные запасы. Показатель экономической рентабельности показывает какой доход организация получила от использования активов, в 2021 году в АО данный показатель снизился в срав-

нении с 2020 годом на 0,01% и составил — 0,02%, значит конкурентоспособность организации имеет тенденции к снижению. Коэффициент рентабельности собственного капитала в АО «Амбер Пермалко» в 2021 году снизился на 0,01% в сравнении с 2020 годом и составил — 0,08%, снижение данного показателя говорит о том, что руководство организации инвестировало денежные средства в неприбыльные активы. Однако рост показателя «Валовая прибыль» в 2021 году на 0,02% в сравнении с 2020 годом является свидетельством того, что руководство АО пытается внедрить в производственные мощности новые прогрессивные технологии для повышения прибыльности.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что тема анализа рентабельности, как главного показателя эффективности деятельности предприятия играет важнейшее значение в принятии решений в оценке конечных результатов деятельности предприятия, а также при принятии управленческих решений в области планирования.

Благодаря многообразию представленных подходов при расчетах и анализе основных показателей рентабельности хозяйствующие субъекты вправе сформировать свою точку зрения и выбрать наиболее рациональную и эффективную систему показателей рентабельности, в каждом отдельном случае, для оптимальной оценки эффективности функционирования хозяйствующего субъекта.

Литература:

1. Агафонова, И. А. Анализ рентабельности в экономике [Текст]/И. А. Агафонова // Форум молодых ученых. — 2019.
2. Артёмов, В. А. Практические подходы к оценке ликвидности и рентабельности предприятия [Текст]/В. А. Артёмов // Политика, экономика и инновации. — 2021.
3. Бобошко, В. И. Анализ рентабельности активов предприятия как инструмента обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта [Текст]/В. И. Бобошко // Вестник Московского университета МВД России. — 2021.
4. Микушина, М. М. Комплексный экономический анализ [Электронный ресурс]: учебное пособие/ [и др.]. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2018
5. Савицкая, Г. В./Экономический анализ: учебник/. — 15-е изд., испр. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — (Высшее образование: Бакалавриат).
6. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учеб. — 2-е изд., испр. и доп. — Минск: РИГТО, 2019.
7. Старкова, О. Я. Финансовые показатели сельскохозяйственных предприятий Пермского края // Аэкономика: экономика и сельское хозяйство. — 2017.

Методы выявления и предотвращения экономических преступлений управленческого персонала

Кочурова Елизавета Андреевна, студент
Московский финансово-юридический университет МФЮА

Целью данной статьи является описание методов выявления и предотвращения экономических преступлений управленческого персонала. В качестве методов исследования используются: метод анализа, синтеза, описания, сравнительный анализ. Актуальность данной темы определена возрастающим уровнем злоупотреблений среди управленческого персонала, в результате чего возрастает роль выявления и предотвращения экономических преступлений управленческого персонала. Основными результатами являются обобщенные подходы к выявлению и предотвращению экономических преступлений управленческого персонала. Выделены этапы выявления экономических преступлений управленческого персонала.

Ключевые слова: экономические преступления, управленческий персонал, выявление, предотвращение, мошенничество.

Methods for detecting and preventing economic crimes of managerial personnel

Kochurova Yelizaveta Andreevna, student
Moscow University of Finance and Law

The purpose of this article is to describe methods for detecting and preventing economic crimes of managerial personnel. The following research methods are used: the method of analysis, synthesis, description, comparative analysis. The relevance of this topic

is determined by the increasing level of abuse among management personnel, as a result of which the role of detecting and preventing economic crimes of management personnel increases. The main results are generalized approaches to the detection and prevention of economic crimes of managerial personnel. The stages of identifying economic crimes of managerial personnel are identified.

Keywords: economic crimes, management personnel, detection, prevention, fraud.

Важные проблемы современных предприятий возникают в результате воровства и злоупотребления на рабочем месте. Многие руководители предприятий даже не представляют, с какими рисками могут столкнуться в результате мошенничества сотрудников. Данные риски следует рассмотреть подробнее.

1. Риск снижения доходов. Следует фиксировать финансовые потери от неучтенной реализации продукции. В соответствии с бухгалтерским и налоговым учетом воровство нельзя признать в качестве факта для списания потерь, наряду с браком или естественной убылью. Кражи со стороны персонала покрываются из чистой прибыли, в том случае если виновное лицо не было обнаружено.

2. Риск потери доли рынка и уровня качества. В продажу может попасть неучтенная продукция, качество которой значительно ниже, чем средний уровень на рынке. Может возникнуть дисбаланс на рынке вследствие занижения цен и появления рекламаций со стороны покупателей.

3. Риск налогообложения. Реализация неучтенной продукции, подлежащей списанию, либо заключение фиктивных договоров на ее реализацию, может привести к возникновению претензий со стороны налоговых органов. К таким видам рисков можно отнести камеральные и выездные налоговые проверки, возбуждение уголовного дела против руководителя компании, признание недействительности сделки [6].

4. Риск ухудшения кредитной истории. При обращении компании в кредитную организацию с целью получения финансирования, возможен сговор сотрудников с банковскими менеджерами. Банковский сотрудник может не обратить внимание на нарушения и провести сделку, за определенную плату. При дальнейшем выявлении нарушений ответственность за недействительную сделку может лечь на руководителя компании. Поэтому формируется плохая кредитная история, которая в дальнейшем создаст проблемы при привлечении финансирования.

5. Риск недостаточной мотивации сотрудников. Если сотрудник понимает, что сможет безнаказанно украсть денежные средства или иное имущество, он перестает ценить своего работодателя. Если руководством не наказываются определенные нарушения, то в последующем могут возникнуть и новые. К примеру, если сотрудник компании даст взятку государственному служащему или сотруднику других компаний, часть этой суммы может остаться у него. Так как проверить выплату взятки до конца невозможно. Все это приводит к увеличению стоимости проекта в среднем на 15-20% [4].

Минимизация всех перечисленных рисков экономической безопасности организации достигается совместным взаимодействием различных подразделений внутри компании.

Отдел кадров. Отдел кадров собирает первичные данные о претендентах на работу. В положении о персональных данных, руководству следует установить какие сведения необходимо собирать о будущих сотрудниках. При собеседовании сотрудник добровольно раскрывает о себе персональные данные. Отдел кадров также должен осуществлять учет рабочего времени и контроль трудовых процессов. Отдел кадров должен возглавлять руководитель по кадрам и кадровой безопасности. При привлечении сотрудника органов внутренних дел возрастет кадровая безопасность на предприятии [9].

При этом не важно, какая служба будет собирать персональные данные. HR-отдел может собирать информацию о рекомендациях с прошлого места работы, тем самым участвуя в обеспечении кадровой безопасности. Осуществляя подбор персонала, необходимо получать сведения в компании, где сотрудник работал ранее. При этом получают сведения о положительных и отрицательных качествах бывшего сотрудника.

Если речь идет о найме материально ответственных лиц и руководителей среднего звена, то сбор информации целесообразнее поручить начальнику отдела кадров или сотруднику службы безопасности. Если речь идет о позиции топ-менеджера, то руководитель предприятия может сам в разговоре с предыдущим директором кандидата выяснить интересующую информацию. При сборе данных следует иметь в виду, что сотрудник может подать в суд на работодателя, если тот без его согласия навел о нем справки у предыдущего работодателя и при этом работнику был нанесен ущерб. Такие действия прямо запрещены пунктом 3 статьи 86 Трудового кодекса. Именно поэтому я рекомендую просить письменное согласие кандидатов на этапе отбора, то есть до заключения трудового договора, когда еще не в полной мере возникают обязательства сторон по Трудовому кодексу. Например, при прохождении собеседования кандидат может заполнить анкету, в которой ему будет предложено поставить подпись в графе «Я согласен на проверку приведенной информации» [7].

Служба безопасности. Руководитель компании должен понимать, насколько самостоятельным будет подразделение службы безопасности, либо необходимо привлекать частное охранное предприятие на условия аутсорсинга. Если в службе безопасности не предполагается использовать оружие, то можно организовать отдел внутри

предприятия. Если организация имеет холдинговую структуру или представлена группой компаний, то привлекается частное охранное предприятие. Его используют как внешнюю охрану, а службу безопасности — только в качестве обеспечения кадровой безопасности.

При подборе руководителя внутренней службы безопасности целесообразно искать человека, обладающего не только навыками сыска, но и юридическими знаниями (как правило, на эту должность, как и на должность руководителя кадровой службы, берут бывших офицеров ФСБ или МВД) [2].

Контрольно-ревизионное управление (КРУ). Задача данного подразделения — поиск доказательств нарушения, например, посредством ревизий и инвентаризаций. Возглавить КРУ может главный бухгалтер. В некоторых компаниях вместо таких управлений создают отделы внутреннего аудита. Однако, на мой взгляд, при внутреннем аудите бизнес рассматривается как безличный механизм. Аудиторы могут выявлять нарушения, но не ставят целью определить конкретное лицо, виновное в них. Ревизия же, наоборот, изначально нацелена на выявление не только нарушений, но и виновных лиц и их конкретных действий.

Юридическая служба. По результатам ревизий и инвентаризаций виновных лиц можно уволить. Грамотное оформление соответствующих процедур входит в обязанности юристов. При этом не обязательно доводить дело до суда. Возможно, руководство выберет стратегию досудебного решения, то есть расстанется с сотрудником тихо. В любом случае действия всех служб, обеспечивающих экономическую безопасность компании, должны строго соответствовать законодательству. Только тогда можно говорить с нарушителем не с позиции силы, а с позиции собственной правоты.

Литература:

1. Абалкин, Л. И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. — 2021. — № 12. — С. 4-13.
2. Адамайтис, Л. А. Анализ финансовой отчетности. Практикум: учебное пособие. — М.: КНОРУС, 2020. — 400 с.
3. Антонов, Д. Г. Антикризисное управление организацией: Уч. пос./Г. Д. Антонов, О. П. Иванова, В. М. Тумин, В. А. Трифонов — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. — 362 с.
4. Баканов, М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. — М.: КНОРУС, 2022. — 682 с.
5. Басалай, С. В. Построение системы управления рисками для повышения экономической безопасности // Микроэкономика. — 2019. — № 2. — С. 70-80
6. Бендиков, М. А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития // Менеджмент в России и за рубежом. — 2021. — № 2. — С. 11-13.
7. Беседин, М. Ю. Угроза недружественного поглощения хозяйствующих субъектов и эффективная система защитных мер // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. — 2020. — № 11. — С. 62-66.
8. Бирюков, В. А., Шаронин П. Н. Теория экономического анализа: учебник/Бирюков В. А., Шаронин П. Н., — 2-е изд. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. — 444 с.
9. Бурашников, Ю. М. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник для вузов/Ю. М. Бурашников, А. С. Максимов. СПб.: ГИОРД, 2021. — 412 с.
10. Гапоненко, В. Ф. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы/Гапоненко В. Ф., Беспалько А. А., Власков А. С. — М.: Издательство «Ось-89», 2020. — 208 с.

Факторы, на которых базируется выбор и обоснование УП [8]:

— организационно-правовая форма и форма собственности, (например, ООО, АО, государственное и муниципальное предприятие и др.);

— отраслевая специфика и вид деятельности (например, организация является торговой, промышленной или работает в сфере сельского хозяйства, строительства и т. д.);

— организация определяет свой объем деятельности (объемы производства и продажи продукции, численность работников, стоимость активов предприятия и т. д.);

— определяется структура управления организации и структура бухгалтерии;

— выбирается финансовая стратегия;

— материальная база (наличие компьютерной техники и технических средств обработки данных и т. д.);

— степень развитости информационной сети в организации, включая управленческий учет;

— определяется уровень квалификации сотрудников бухгалтерии.

Второстепенные факторы определяют содержание учетной политики. И являются условиями, задающими допустимые значения параметров политики. К ним относятся: принципы, сложившиеся и общепринятая методика и техники бухгалтерского учета.

Выбор элементов учетной политики с учетом особенностей деятельности соответствующей организации обеспечивает полное и своевременное отражение фактов хозяйственной жизни в БУ и, соответственно, финансовых результатов. А все это означает, что достигается цель БУ — представление и обеспечение объективно-достоверной информации об имущественном и финансовом положении организации в финансовой отчетности.

Использование инструментов маркетинга в развитии муниципальных образований

Краснокутская Валерия Витальевна, студент

Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина (г. Краснодар)

В современных условиях качество и уровень жизни являются важнейшими факторами для выбора места проживания большинством граждан. Комфортное городское пространство определяется социально-экономическими условиями осуществления трудовой деятельности. При их отсутствии существует риск отказа населением от проживания в таких муниципальных образованиях. Для успешного функционирования городской системы наиболее эффективным способом является муниципальный маркетинг, значение и механизмы которого будут рассмотрены в данной статье.

Ключевые слова: муниципальный маркетинг, муниципальное образование, территория, муниципальное управление, территориальный продукт, местное самоуправление.

Социально-экономическое развитие региона, уникальное географическое положение каждого города обуславливают тот факт, что городская среда в целом характеризуется большим разнообразием.

А для того, чтобы сформировать, укрепить и поддерживать конкурентные преимущества той или иной территории действенным инструментом выступает именно маркетинг.

Маркетинг является производным от английского слова to market — предлагать или продавать.

В целом, под маркетингом понимается система управления разработкой и продвижением товаров и услуг, обладающих ценностью для потребителя, производителя и общества в целом на основе комплексного анализа рынка.

Сущность его выражается в выгодном обмене между продавцом и покупателем, в результате которого должна вырасти ценность товара и ее компании-производителя.

Обращаясь к историческим архивам, можно проследить что еще в XIII-XIV веках создавались так называемые кооперации, в которых продвигали продукцию, произведенную на конкретной территории.

На основе практического опыта различных территориальных образований формировались идеи муниципального маркетинга.

Муниципальный маркетинг представляет собой тщательно проработанную экономическую политику муниципального образования, направленную на повышение конкурентоспособности того или иного муниципалитета.

Задачей муниципального маркетинга является выявление и учет общественных потребностей основных субъектов, например, потребителей муниципального образования, а также стимулирование полезных новых потребностей и интересов как общества в целом, так и отдельных социальных слоев его населения.

Свое широкое развитие муниципальный маркетинг или маркетинг города получил в европейских городах. Они активно борются за инвестиции и потоки туристов, посредством реализации тематических направлений, закрепляя в сознании людей отличительные культурные знаки

В мировой практике развития муниципального маркетинга используются четыре основные модели:

1. Эффект Гауди предполагает развитие территории с помощью «знакомства» населения с известным человеком, который проживает в данном месте, например, в Барселоне, где жил и творил известный архитектор Антонио Гауди, городская инфраструктура пронизана фактами его биографии и творчества.

2. Эффект Гуггенхайма — речь об Испанском филиале музея Гуггенхайма, который напоминает собой гигантскую птицу, фантастический корабль и раскрывающийся цветок. В подобном стиле выдержаны формы трамваев, здание аэропорта, концертный зал, оригинальная башня.

3. Эффект Помпиду, когда качестве основы Парижской маркетинговой концепции выступает инфраструктурный мега-проект — Центр Помпиду, позволяющий преобразовать и улучшать имидж города, добавив частичку современности в образ средневекового города.

4. Эффект театра, получивший свое развитие в столице Шотландии — Эдинбурге. Концепция представления городского пространства в качестве театральной сцены

Осуществление маркетинга территории в муниципальном образовании находится в прямой зависимости:

1. От внутренней среды территории, а именно, от наличия ограниченного количества ресурсов и решения вопросов местного значения.

2. От территориального продукта муниципального образования.

Под территориальным продуктом понимается комплекс факторов и условий привлекательности населенного пункта как места жизнедеятельности населения: образ жизни, площадь населенного пункта, его официальный статус, месторасположение, транспортная доступность, новые предприятия, наличие рабочих мест и многое другое.

Выделяются следующие направления муниципального маркетинга:

1. Маркетинг идей — необходимость муниципальных организаций нести свои идеи в массы.

2. Маркетинг услуг — предоставлением услуг населению органами муниципального управления.

3. Маркетинг отдельных лиц — проявление лидерских качеств определенными должностными лицами;

4. Организационный — органы муниципального управления являются организациями или учредителями предприятий.

5. Территориальный — привлечение инвестиций на свои территории.

Данные направления подтверждают тот факт, что реализация муниципального маркетинга происходит у каждой территориальной единицы по-разному.

Так, стоит упомянуть о существовании возможных маркетинговых стратегий, которые используются муниципальными образованиями с целью повышения своей конкурентоспособности.

Под стратегией понимается комплекс долгосрочных мер и подходов по улучшению жизнеспособности группы лиц по отношению к их конкурентам.

Традиционно выделяются четыре большие группы стратегий:

— маркетинг имиджа (маркетинг имиджа основной целью подразумевает создание и распространение, обеспечение общественного признания, положительного образа территории);

— маркетинг притягательности (в рамках стратегии маркетинга привлекательности используется комплекс мероприятий, направленных на повышение притягательности данной территории для человека).

— маркетинг инфраструктуры (на той или иной территории должно быть удобно жить, работать и развиваться, а для этого нужно совершенствовать инфраструктуру жилых районов, промышленных зон, рыночную инфраструктуру в целом).

— маркетинг населения и персонала (различные способы привлечения человеческого капитала, например, если рабочих рук не хватает, а рабочих мест в избытке, то муниципальные образования, стремясь заполучить новые кадры, могут подчеркивать, рекламировать положительные возможности для проживания и перспективы роста).

Муниципальный маркетинг предполагает проведение определенных последовательных этапов:

1. Организационный.

Происходит формирование организационного звена в органе исполнительной власти, осуществляющего впо-

следствии реализацию маркетинга, а также выявление его субъектов. Затем следует проведение мероприятий, чтобы потенциальные участники имели возможность быть включёнными в коллективную работу.

2. Сбор, анализ первичной и вторичной информации.

Анализ уже существующей информации о территории, который позволит провести первичный анализ ее маркетинговой среды (официальная статистика, нормативно-правовые документы, символика, информационно-рекламные материалы).

3. Аналитический.

В рамках этого этапа предстоит последовательно решить некоторые задачи, например, характеристика инструментов комплекса маркетинга, определение круга потребителей территориального продукта, проведение сегментации потребителей.

4. Реализация плана маркетинга.

Мониторинг основных факторов внешней и внутренней среды территории, изменение которых может вызвать необходимость скорректировать маркетинговые мероприятия или внести изменения в маркетинговые программы. Ведется по наиболее существенным для территории параметрам, в том числе анализируются фактически происшедшие события, которые могут повлиять на развитие территории.

5. Итоговый контроль.

Позволяет оценить результаты проделанной работы всех предшествующих этапов, например, обзор количественных и качественных параметров, оценка финансовых расходов, созданных рабочих мест, динамики качества жизни населения, повышения лояльности жителей к территории, активности местного сообщества, внедрения новых товаров, материалов, сырья.

Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что совершенствование муниципального управления ведет к успешному социально-экономическому развитию той или иной территории. Муниципальный маркетинг в настоящее время позволяет обеспечить высокую конкурентоспособность и привлекательность муниципального образования в целом.

Литература:

1. Алексеев, А. В. Муниципальный маркетинг как составной элемент механизма управления развитием муниципального образования/А. В. Алексеев/Научно-методический электронный журнал «Концепт». — 2015. — Т. 13. — С. 2471-2475. — URL: <http://e-koncept.ru/2015/85495.htm>. (дата обращения: 25.11.2022).
2. Волчкова, Е. Н. Муниципальный маркетинг как эффективный инструмент социально-экономического развития городского пространства/Е. Н. Волчкова, А. В. Карпова, Э. Ф. Кочеваткина, Н. В. Миляева/Вестник Алтайской академии экономики и права. — 2021. — № 3-1. — С. 5-12. — URL: <https://vael.ru/ru/article/view?id=1606> (дата обращения: 26.11.2022).
3. Демидова, Е. В. Маркетинговые стратегии городов как инструмент территориального развития/Е. В. Демидова/Академический вестник УралНИИпроект РААСН. — 2010. — № 2. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/marketingovye-strategii-gorodov-kak-instrument-territorialnogo-razvitiya> (дата обращения: 26.11.2022).
4. Пфайфер, М. Р. Маркетинг территорий как современная концепция управления развитием муниципальных образований/М. Р. Пфайфер/Известия АлтГУ. — 2012. — № 2-1. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/marketing->

territoriy-kak-sovremennaya-kontsepsiya-upravleniya-razvitiem-munitsipalnyh-obrazovaniy (дата обращения: 26.11.2022).

5. Фролов, Д.П. Маркетинговый подход к управлению пространственным развитием/Д.П. Фролов/Пространственная экономика. — 2013. — № 2. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/marketingovyy-podhod-k-upravleniyu-prostranstvennym-razvitiem> (дата обращения: 25.11.2022).

Процесс цифровизации и его влияние на рынок ценных бумаг

Крекова Кристина Владиславовна, студент
Российский государственный университет правосудия (г. Москва)

В статье анализируется воздействие процесса цифровизации на фондовый рынок РФ. Отмечена существенная роль инноваций в современном мире. Указаны ключевые аспекты развития российской экономики. Представлена угроза безопасности финансовым рынкам. Перечислены технологии, способные противостоять современным вызовам. Проанализированы ключевые инновации, которые делают прозрачными и безопасными операции на рынке ценных бумаг.

Ключевые слова: цифровизация, рынок ценных бумаг, технологии, фондовый рынок.

На текущий момент сложно представить область, которую «обошла стороной» цифровая экономика. Последняя всего за несколько лет стала популярной во всех передовых странах, к числу которых относится и российское государство. Старт указанной деятельности произошел с момента принятия и введения в действие программы «Цифровая экономика Российской Федерации».

Последние несколько лет цифровые технологии, выступающие в роли помощников человечества, неоднократно видоизменялись и совершенствовались с тем, чтобы стать еще более качественными и эффективными. Современный мир проблематично представить вне информационных технологий, которые упростили все сферы жизнедеятельности граждан, в том числе и торговлю на рынке ценных бумаг.

Фондовый рынок возможно охарактеризовать в качестве системообразующего комплекса экономических отношений, которые непосредственно связаны с обращением и выпуском ценных бумаг среди его субъектов. Рынок ценных бумаг является безусловным достижением человечества, которое в течение небольшого периода времени стало неотъемлемой его частью.

Процессы цифровизации выступают в качестве существенных составляющих элементов мировой экономики и финансового рынка. Новейшие технологии и глобализация все активнее внедряются и в отечественный рынок ценных бумаг. Указанное способствует появлению современных финансовых инструментов и технологий, которые смогут обеспечить безопасность фондового рынка. Это особенно актуально сегодня, когда данная проблема в связи с распространением интернет ресурсов приобрела значительные масштабы.

Как отмечают теоретики, «Инфраструктура российского рынка ценных бумаг в данный момент имеет положительную тенденцию развития. Появляются новые возможности для инвесторов на основе информационных

технологий. Разворачиваются дополнительные перспективы для частных инвесторов на рынке ценных бумаг с помощью внедрения цифровых технологий и Интернета» [2].

Таким образом, цифровизация рынка ценных бумаг имеет своей целью разрешение имеющихся проблем, которые могут возникнуть в процессе деятельности его субъектов. Например, одной из таких является мошенничество в обозначенной области, которое усугубляется с каждым годом. Так, за 2021 год Банк России выявил 2679 субъектов, имеющих признаки нелегальной деятельности, в том числе с признаками финансовых пирамид, что на 73% больше, чем годом ранее (Рисунок 1) [3].

Стоит отметить, что представленная динамика может быть объяснена несколькими ключевыми факторами. Организации, действуя незаконно, все чаще прибегают к использованию Интернета и социальных сетей в качестве средств привлечения клиентов. Цифровые технологии способствуют организаторам финансовых пирамид сделать более дешевыми новые проекты и возродить старые. Банк России, отвечая на представленные угрозы, усовершенствовал процесс отслеживания подобных проектов, реализуя превентивные функции, повысив тем самым продуктивность их выявления.

Также следует отметить, что на текущий момент наличествуют множество технологий, которые обеспечивают стабильность и безопасность рынка ценных бумаг. К последним относятся: облачные сервисы, технология блокчейн, RegTech, SupTech и система удаленной аутентификации и идентификации (ЕСИА). Для формирования общего представления предлагаем кратко рассмотреть каждую из перечисленных технологий.

Облачные сервисы. Они вызывают большой интерес не только в сфере науки, но и в области ведения бизнеса. Облачные технологии применяются повсеместно, используются в самых разнообразных секторах экономики. Са-

Субъекты с признаками нелегальной деятельности

	2021 год	2020 год
Всего	2 679 ▲	1 549
Нелегальные кредиторы	948 ▲	821
Финансовые пирамиды	871 ▲	222
Нелегальные профессиональные участники рынка ценных бумаг	860 ▲	395
Иное	—	111

Рис. 1. Статистические данные Банка России относительно нелегальной деятельности на фондовом рынке

мыми активными пользователями анализируемых сервисов выступают инвестиционные организации, которые обеспечивают выполнение большого количества функций, сходных по содержанию с функциями маркетплейсов.

Технология блокчейн. Ее создание можно сравнить с настоящей революцией в сфере подходов к регулированию фондового рынка. Рассматриваемая технология стала гарантом защищенности и прозрачности при реализации договоров. Кроме этого, она избавила инвесторов от издержек, которые связаны с участием финансовых посредников. На рынке ценных бумаг ключевыми ценностями являются сведения о совершаемых операциях, и передача прав другому субъекту на владение ценной бумагой. Важно подчеркнуть, что взломать подобную систему невозможно, так как информация распространяется по всем элементам системы в один и тот же временной период, ввиду чего для взлома следует получить неповторимый код от всех возможных носителей.

Благодаря блокчейну пользователь может получить необходимые данные об этапе осуществления транзакции, о субъекте и сумме произведенной операции. Таким образом, данный механизм минимизирует возможность мошеннических действий, делая информацию прозрачной.

Помимо этого, все операции, реализуемые через технологию блокчейн, обладают признаком невозвратности, что также исключает мошенничество в отношении обязанности пользователя в проведении той или иной операции.

RegTech. Ее можно описать в качестве инновации, которая осуществляет экономическое решение, обладающее признаками продуктивности, достоверности и безопасности. Данная технология призвана с тем, чтобы увеличить прозрачность фондового рынка, а также иных субъектов экономики.

SupTech. Она представляет собой технологию, которая позволяет осуществлять контроль на рынке ценных бумаг посредством применения технологии Big Data. Последняя

производит автоматизацию административных процессов, представляя их более облегченными. Кроме этого, указанная технология переводит процессы, совершаемые на рынке ценных бумаг в цифровой формат.

ЕСИА. Данная цифровая технология способствует удаленной реализации операций на рынке ценных бумаг. Для работы с указанной технологией следует представить основные данные, которые будут находиться в общем доступе. Подобный подход способствует увеличению открытости фондового рынка и снижению фактов незаконной деятельности.

Несмотря на существенные преимущества, которые были получены обществом от применения цифровых технологий, на рынке ценных бумаг имеется ряд проблемных вопросов, которые подлежат немедленному разрешению.

Например, отсутствие правовых стандартов в сфере электронных цифровых подписей. Кроме этого, данная проблема обостряется недоверием граждан: не все из них готовы переходить на инновационные технологии. Исходя из этого вытекает еще один проблемный вопрос — низкий уровень финансовой грамотности населения.

Другой, не менее существенной проблемой, является отсутствие законодательства о цифровых правах. Необходимость подобного регулирования назрела именно в период активного развития цифровых технологий. Однако следует указать, что государство в настоящее время занимается решением указанного вопроса.

Так, был выдвинут ряд инициатив, связанных с совершенствованием правовой регламентации в сфере цифровых прав. Данный факт свидетельствует о положительной тенденции развития законодательства в исследуемой области.

Таким образом, завершая рассмотрение предложенной темы, стоит подытожить, что рынок ценных бумаг на текущий 2022 год полон различными инновационными технологиями, которые прочно внедрили в российскую

экономику. Функционирование последней стало более прозрачно и безопасно.

Цифровизация, безусловно, ведет к коренным изменениям во всех сферах жизнедеятельности общества. В настоящее время цифровая экономика является ключевым направлением деятельности государства, воздействуя на уровень ВВП, рост экономики страны и т. д.

Литература:

1. Доклад Института «Центр Развития» НИУ ВШЭ. — [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.hse.ru/mirror/pubs/share/401421877.pdf> (дата обращения: 14.11.2022).
2. Полежаева, Е. С. Цифровизация инфраструктуры рынка ценных бумаг с целью предотвращения мошенничества и повышения прозрачности данных // Вестник науки и образования. 2019. № 10-4 (64). С. 78-85.
3. Противодействие нелегальной деятельности на финансовом рынке // Официальный сайт Банка России. — [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cbr.ru/analytics/inside/2021/> (дата обращения: 14.11.2022).

Система методов управления земельными ресурсами

Куценко Мария Михайловна, студент магистратуры
Донской государственной технической университет (г. Ростов-на-Дону)

Контрольно-надзорные функции, выполняемые государственными органами, являются одним из ключевых механизмов системы управления земельными ресурсами и должны реализовываться на основе достоверных и актуальных сведений об объектах управления, что на сегодняшний момент призвана обеспечить информационная база данных Единого государственного реестра недвижимости.

Ключевые слова: государственный земельный надзор, муниципальный земельный контроль, государственный кадастровый учет, государственная регистрация, недвижимое имущество.

Как известно, в современном государстве земля — один из наиболее ценных объектов природных ресурсов. Если рассматривать земельно-имущественные правоотношения с исторической точки зрения, то можно сказать, что социально-экономические преобразования в России привели к отмене монополии государства на землю, и, тем самым, земля стала выступать не просто объектом производства, природным ресурсом, пространственным базисом, она приобрела свойства объекта недвижимости, то есть неотъемлемой частью имущественных правоотношений.

Однако полномочия по осуществлению контрольно-надзорных мероприятий по выявлению правонарушений в части соблюдения требований законодательства и правомерности гражданского оборота объектов недвижимости, в том числе и земельных участков возложены на государственные органы [1].

В этом случае, объектом управления выступает весь земельный фонд Российской Федерации, в независимости от принадлежности земельных участков к различным территориальным образованиям, вида использования, правового статуса и правообладателя.

Конечная цель реализации всей системы управления земельными ресурсами — обеспечение всех участников

Стоит отметить, что практически половина всех финансовых активов России к 2035 году будут находиться под управлением инновационных технологий, а 95% всех операций будут производиться посредством инновационных сервисов для реализации платежей или переводов [1].

земельно-имущественных отношений высоким уровнем социально-экономических и экологических условий жизни, с одной стороны, и, сохранности и восстановления природных ресурсов, с другой [2].

Важным фактором является то, что само по себе управление земельными ресурсами затрагивает все сферы общественных отношений (социальную, экономическую, политическую, правовую, экологическую, административно-управленческую, научную, технико-технологическую и др.). Вместе с тем, следует отметить, что сформировавшаяся на данном этапе система государственного управления земельными ресурсами не всегда способна четко разграничить полномочия органов власти, как структурных подразделений всей системы, что, в свою очередь, никак не может положительно влиять на дальнейшее развитие и совершенствование земельно-имущественных отношений.

Основой организации самого управления выступает государственное регулирование земельно-имущественных правоотношений. Это обусловлено тем, что в настоящее время существующая нормативно-правовая база базируется на многообразии форм собственности на землю, а это, в свою очередь, требует систематической актуализации знаний основных положений,

регламентирующих земельно-имущественные отношения на различных уровнях власти: муниципального образования, региона и всей Российской Федерации в целом.

При этом огромное значение имеет реализация контрольно-надзорной функции государства по соблюдению норм земельного законодательства, основной идеей которого выступает рационализация процесса использования земель, а также повышение эффективности планируемых и реализуемых мероприятий по их охране [3].

Регулирование земельно-имущественных отношений, как структурная составляющая системы управления земельными ресурсами — это постоянный, осознанный, комплекс мер и действий государства, и иных субъектов земельных правоотношений на земельные ресурсы для обеспечения их эффективного функционирования, рационального использования, правового регулирования охраны земель [4]. Реализация указанного процесса осуществляется на основе определенных принципов, под которыми подразумеваются общие основополагающие правила, служащие руководством при реализации правомочий субъектов земельно-имущественных отношений для достижения поставленных целей.

Централизованное управление позволяет обеспечить слаженность работы всех звеньев управления для дости-

жения поставленной цели. Децентрализованное управление — более гибкое, что обеспечивает быструю реакцию на непредвиденное изменение среды управления. Как видно из смысловой нагрузки, указанные принципы регулирования земельно-имущественных отношений в общей системе управления земельными ресурсами, направлены на скорейшее достижение поставленных целей и наиболее рациональное и эффективное использование земельных ресурсов. С учетом вышеуказанных принципов реализуются функции государства в сфере регулирования земельно-имущественных отношений, как структурной составляющей системы управления земельными ресурсами.

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что функции государства в сфере регулирования земельно-имущественных отношений, как структурной составляющей системы управления земельными ресурсами нацелено на использование земель во благо общества, с минимальным ущербом, для самих земель путем реализации программ, законов и подзаконных актов, основываясь на унифицированных принципах управления и обеспечения устойчивого развития территорий, с применением эффективных инструментов, таких как учетно-регистрационная и контрольно-надзорная системы.

Литература:

1. Агапиева, Р.И. Организация государственного земельного надзора при соблюдении земельного законодательства/Р.И. Агапиева // Актуальные вопросы образования и науки. — 2016 — С. 12-13. 1
2. Герасимов, А. А. Государственный и муниципальный земельный контроль: анализ практики, предложения по совершенствованию/А. А. Герасимов // Имущественные отношения в Российской Федерации, 2016 — С. 90-95.
3. Ляхова, А. А. Виды государственного земельного надзора (контроля) в Российской Федерации/А. А. Ляхова // Теория и практика кадастровой деятельности. — Новочеркасск, 2015 — С. 67-70.
4. Герасимов, А. А. Управление земельными ресурсами в Российской Федерации: контроль за использованием и охраной земель (земельный контроль)/А. А. Герасимов, А. А. Герасимов. — LAP LAMBERT Academic Publishing, 2016. — С. 241.

Экономическая безопасность на предприятии (на примере строительной организации): внутренние риски и угрозы

Минаев Александр Викторович, кандидат юридических наук, доцент;
Бахрамова Ангелина Шавкатовна, студент
Калининградский филиал Московского финансово-юридического университета МФЮА

В статье авторы определяют, какие риски и угрозы экономической безопасности могут возникнуть в строительной организации. Разберут причины возникновения этих рисков и угроз.

Ключевые слова: экономическая безопасность, риски, угрозы, строительные работы.

Риски экономической безопасности — это результаты воздействия или же бездействия, из которых ожидается неизвестный исход событий для финансовой и управленческой деятельности организации.

Угрозы экономической безопасности это комплекс как внешних так и внутренних обстоятельств, которые отрицательно влияют на финансовую деятельность организации [1].

В нашей стране государство регулирует и контролирует деятельность лицензированных строительных компаний [2]. Государство также контролирует инициирование процесса строительства посредством ряда процедур получения разрешений на проектирование и строительство. Необходимо согласовать ряд служб. Сам процесс строительства находится в ведении таких же служб, как пожарный надзор, службы эксплуатации зданий, санитарно-эпидемиологические станции, службы охраны окружающей среды. Кроме того, в некоторых случаях власти могут устанавливать или рекомендовать порядок ценообразования в строительной отрасли. Таким образом, на деятельность строительных организаций большое влияние оказывают их взаимоотношения с властными структурами. Это создает множество угроз [3]:

- влияние административных рисков (изменения в законодательной и нормативной базе, изменения в управленческом персонале, изменение их положения по отношению к строительным организациям по конкретным причинам);
- воспользуйтесь возможностями управления для получения прибыли или из-за конкурентного давления;
- зависимость от должностных лиц, в том числе служащих.

Также учтите, что в связи с характером выполняемых строительных работ часто заранее точно определить окончательную стоимость работ по объекту не представляется возможным. Работы, которые не были проверены профессионалами заранее для экономии бюджета. Это связано с некоторыми конкретными угрозами [3]:

- внутреннее мошенничество;
- рыночная монополия;
- недобросовестная конкуренция во всех ее проявлениях;

Также существует множество угроз, связанных с технической сложностью строительного процесса:

- производственные травмы;
- наносить ущерб зданиям, оборудованию или инвентарю;
- появление дефектов в работе, выполненной самостоятельно субподрядчиком и по причине некачественной работы проектной организации и используемых строительных материалов.

Происходят большие экономические потери из-за мелкого брака и не соблюдения технологии.

Кадровые вопросы. Многие строительные организации привлекают большое количество сотрудников без надлежащего оформления документов. Выдача заработной платы незарегистрированным работникам никоим образом не гарантируется и остается вопросом добросовестности работодателя. Заработная плата таких работников, как правило, выше, чем у обычных штатных работников, но достигается это за счет экономии средств работодателя на социальных выплатах и аналогах. Однако привлекаемые незарегистрированные работники зачастую не имеют достаточной квалификации, регистрации и разрешений на работу, медицинской страховки, нор-

мального питания, условий проживания и отдыха. Те, кто мигрирует из других регионов или стран с низким уровнем жизни, часто оказываются совершенно беспомощными, даже не имея возможности вернуться домой. А когда они теряют работу, они не могут зарабатывать на жизнь, и ситуация с преступностью вряд ли улучшится. Поэтому проблема незарегистрированного персонала таит в себе множество угроз [4]:

- хищение товарно-материальных ценностей в помещении.
- ухудшение криминогенной обстановки на объекте и вокруг него.
- увеличение несчастных случаев на производстве;
- ухудшение качества выполняемой работы;
- неблагоприятные последствия в случае обнаружения факта такого трудоустройства лицензированным агентством.

Финансовые и иные риски при проведении незаконных финансовых операций по выплате денежных средств неучтенным работникам [5]. Отметим, что почти все эти угрозы возникают при использовании незарегистрированных сотрудников самой организацией и ее деловыми партнерами.

Рабочая аритмия и сезонность. Помимо увеличения непроизводственных издержек, это может создать следующие угрозы:

- ошибки планирования, приводящие к экономическому ущербу.
- погодный риск;
- создает дополнительные кадровые проблемы: в периоды низкой нагрузки организации вынуждены содержать большой штат сотрудников с вынужденным простоем. Это также заставляет вас привлекать дополнительных сотрудников в периоды большого объема.

Удаленность объектов друг от друга и разобщенность их площадей. Генерирует следующие угрозы [4]:

- повышенный транспортный риск;
- меньший контроль процесса строительства на объекте;
- хищения товарно-материальных ценностей с приобъектных складов и объектов.

Все вышеперечисленное определяет ряд отраслевых признаков экономической безопасности предприятия. Поэтому помимо ведения обычной деятельности особое внимание следует уделить:

- сохранение внутренней коммерческой тайны;
- отношения между сотрудниками и конкурентами, потенциальными клиентами, органами власти и т. д.
- контроль качества всех выполненных работ;
- борьба с инсайдерским мошенничеством;
- персонал (как штатный, так и подрядный).

Также обратите внимание, что преступность в строительной отрасли характеризуется очень высоким уровнем задержки из-за ее особенностей. Для обеспечения и поддержания определенного уровня финансовой безопасности предприятия необходимо [5]:

— выделение приоритетных направлений, определяемых на основе анализа потенциальных угроз и вероятности их возникновения.

— формирование системы эффективного мониторинга бизнес-пространства организации и его постоянная модернизация;

— разработка конкретных координирующих стилей управления в ситуациях, когда прямое руководство невозможно, а функциональное направление не эффективно.

— формирование координационно-аналитического центра, обеспечивающего готовность принятия руководителем стратегических решений с учетом фактической экономической ситуации.

Опасности для компаний могут быть не прямыми угрозами, а неопределенностями во внешней среде. Это ли-

шает компании возможности вовремя мобилизовать силы для внезапного негативного воздействия извне, который открывается при наступлении благоприятного события. Основной задачей предприятий является постоянный мониторинг внешних и внутренних факторов, чтобы не потерять существующий достаточный уровень экономической безопасности. Уровень экономической безопасности предприятия определяет, насколько эффективно его руководители и структурные подразделения могут предвидеть и предотвращать возможные угрозы неблагоприятных последствий тех или иных негативных факторов внешней и внутренней среды. Это зависит. Поэтому мониторинг угроз экономической безопасности предприятия является совместной задачей всех заинтересованных сотрудников (подразделений) предприятия.

Литература:

1. Минаев, А. В. Государственная безопасность и стратегическое планирование в Российской Федерации / А. В. Минаев // Вестник Тувинского государственного университета. № 1 Социальные и гуманитарные науки. — 2014. — № 1 (20).
2. Указ Президента РФ от 02 июля 2021 г. N 400 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2025 года»
3. Экономическая безопасность в строительной сфере: опыт, проблемы, перспективы: материалы региональной научно-практической конференции с международным участием; СПбГАСУ. — Санкт-Петербург, 2020. — 480 с.
4. Артюшин, В. В. Финансовый анализ. Инструментарий практика: учебное пособие / В. В. Артюшин. — М.: Экономика, 2017. — 456
5. Управление финансовыми рисками: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / И. П. Хоминич; под ред. И. П. Хоминич, И. В. Пещанской. — М.: Юрайт, 2018. — 345

Современные методы формирования инновационной стратегии банковского сектора экономики

Мовламова Акнабат Данатаровна, старший преподаватель;
Аннабяшов Мердан Шохрадович, студент;
Хыдыева Гулшат Мухаметамановна, студент;
Зафарджанова Барна Зафарджановна, студент
Туркменский государственный институт финансов (г. Ашхабад, Туркменистан)

Целью данного исследования является разработка современных подходов к формированию инновационных стратегий кредитных организаций, основанных на нетехнологичных инновациях. В результате анализа теоретического материала была разработана концептуальная модель формирования инновационной политики кредитных организаций, а также проведена оценка влияния нетехнологичных инноваций на эффективность их функционирования.

Ключевые слова: инновации, коммерческий банк, экономическое развитие, нетехнологичный, модернизация, стратегия.

В конкурентной среде деятельность кредитных организаций связана с влиянием большого количества различных факторов, оказывающих непосредственное влияние на их развитие. Наиболее значимыми из них являются глобализация мировых рынков, сокращение жизненного цикла банковских продуктов, усиление конкуренции и т. д.

В соответствии с динамично меняющимися условиями внешней среды любая кредитная организация как полноправный участник рынка вынуждена меняться сама, становясь инициатором собственных организационных изменений. Очевидно, что изменения не должны происходить спонтанно, они должны осуществляться системно и в рамках решения задач модернизации управ-

ления и хозяйственной деятельности кредитных организаций. Одним из направлений успеха таких изменений является стратегическое планирование и управление инновационным развитием кредитных организаций, которые основаны на эволюционных и революционных стратегиях.

В кредитных организациях, реализующих эволюционные стратегии, основное внимание разработчиков направлено на поиск методов и инструментов, позволяющих более продуктивно и действенно использовать первоначальные конкурентные преимущества.

Процесс модернизации системы управления в кредитных организациях и их перехода на современные методы и инструменты управления часто фокусируется на улучшении одних и тех же первоначальных ресурсных преимуществ. В то же время явно недооценивается роль таких составляющих стратегического потенциала кредитных организаций, как организационно-экономические (управленческие) инновации, которые в некоторых случаях называют «нетехнологичными». Это подтверждают результаты анализа использования коммерческими банками нетехнологичных инноваций. В частности, из большого списка нетехнологических инноваций, выявленных в процессе исследования, большинство коммерческих банков используют только три или четыре типа управленческих инноваций, проверенных на практике

Одной из причин этого явления является проблема неоднозначности в трактовке понятия «инновация», что значительно сужает сферу использования новейших методов и инструментов управления в кредитных организациях.

Для реального сектора экономики в нем определены три обязательных свойства, характеризующих инновацию: *новизна; удовлетворение рыночного спроса; коммерческая жизнеспособность*. Напротив, в банковском секторе понятие «инновация» имеет более широкое значение и включает в себя расширенный спектр обязательных свойств, присущих новизне.

Это позволяет нам сделать вывод, что в банковском секторе понятие «инновация» применимо ко всем управленческим инновациям, которые имеют положительный экономический или стратегический эффект, проявляющийся либо в росте клиентской базы, либо в росте прибыли.

Важно отметить, что в научной литературе нетехнологические инновации даже не структурированы, не объединены в «инновационный портфель», что крайне важно при формировании и выборе наиболее привлекательных стратегий инновационного развития кредитных организаций для различных сегментов рынка в контексте их модернизации.

Исходя из этого, предложена концептуальная модель формирования инновационной политики кредитных организаций при реализации эволюционных и революционных стратегий (рисунок 1).



Рис. 1. Концептуальная модель формирования инновационной политики кредитных организаций

Для того чтобы предлагаемая модель достигла своих целей, эффективно выполнила предназначенную роль для более активного перехода от эволюционного типа развития к инновационному (революционному), был предложен новый интегральный подход к выбору направлений инновационного развития кредитных организаций (рисунок 2).

Практика показывает, что ни эволюционный, ни революционный тип модернизации «сам по себе» не гарантирует получения результатов, необходимых для создания

востребованного и качественного банковского продукта. Необходимо интегрировать эти подходы с одновременным использованием современных методов и организационных моделей. Такая интеграция позволяет экономно осуществлять плавный переход от использования стратегий преимущественно эволюционного типа к стратегиям, одновременно основанным на активах уровня 1 и уровня 2. Инновационные стратегии в этом случае могут включать в себя весь спектр инноваций, как технологического, организационного, так и инвестиционного характера.



Рис. 2. Направления и формирование инновационных стратегий развития кредитных организаций

Управленческие инновации в банковском секторе экономики, по большей части, затрагивают интересы большого числа взаимозависимых субъектов рынка, выступая в качестве организационных барьеров для копирования и прямого переноса эффективных инноваций в конкурентное поле других коммерческих структур. В условиях системных преобразований и модернизации банковского сектора экономики это оказалось наиболее предпочтительным конкурентным преимуществом среди других инноваций, используемых кредитными организациями, работающими в среде с высоким уровнем конкуренции.

Основным инструментом конкуренции на рынках банковских продуктов, в отличие от реального сектора экономики, является не технологическое (техническое) доминирование, а предоставление клиентам услуг и ожидаемой ценности банковского продукта за меньшие затраты и в короткие сроки. Здесь повышенный уровень ценности банковского продукта формируется за счет его высокого качества и низкой стоимости послепродажного обслуживания. Это позволяет кредитным организациям формировать современные инновационные стратегии своего развития и, в то же время, прививать на этой основе своим клиентам желательный и безрисковый бренд кредитной организации.

Литература:

1. Гурбангулы Бердымухамедов «Туркменистан на пути достижения Целей устойчивого развития». Ашхабад 2018 года;
2. Кокча, М. (2018). Новые направления в измерении экономического роста, развития и в стадии разработки;
3. Алхазале, А. М. К. (2017). Способствует ли деятельность банковского сектора экономическому росту? Проблемы и перспективы в менеджменте, 15 (2), 55-66;

4. Нордхаус, У. Д., и Тобин, Дж. (2018). Устарел ли рост?. В «Зеленом бухгалтерском учете» (стр. 49-72). Ратледж.

Отдельные аспекты процесса анализа перспективных направлений развития предприятия

Молчанов Сергей Викторович, генеральный директор
ООО «СК-СМ» (г. Хабаровск)

В статье представлен обобщенный анализ методов и механизмов оценки и определения перспективных направлений развития предприятий коммерческого сектора. Кратко изложена авторская позиция касательно вопросов комбинирования соответствующих прикладных методов для получения наиболее полного представления о рыночном положении предприятия.

Ключевые слова: хозяйственная деятельность предприятия, сегмент рынка, хозяйствующий субъект, конкуренция, подход, предприятие

С точки зрения экономической теории, существует несколько подходов к пониманию сущности конкуренции, как явления. Так, классическая теория рассматривает конкуренцию как рыночный механизм, рационализирующий действия хозяйствующих субъектов и уравнивающий интересы потребителя и продавца в условиях рыночной экономики. В рамках данного подхода не конкретизируются такие аспекты, как методы и механизмы, процессы и ресурсы, приводящие к наступлению как самих регулируемых процессов, так и их результирующей части. [3]

В качестве соперничества (борьбы) рассматривает конкуренцию неоклассическое направление экономической мысли. Здесь предполагается, что в результате указанного соперничества одни агенты достигнут больших результатов хозяйственной деятельности и займут более выгодные позиции, чем другие. [2] В данном случае конкуренция понимается исключительно как самостоятельный процесс, в котором происходит применение рыночных механизмов.

Здесь же следует отметить, что подобная позиция прослеживается в поведенческом подходе (исследование конкурентной борьбы, сокращения издержек и т.п.). Однако, структурный подход определяет конкуренцию через рыночную структуру и соответствующие элементы, что более соотносится с современным пониманием конкуренции.

Марксизм определяет конкуренцию как форму «экономической войны» всех против всех, при которой рабочие конкурируют между собой за рабочие места; предприятия — за потребителя и сегменты рынка; рабочие и предприятия — за условия труда и повышение производительности и т.д. [3] Несмотря на несколько негативную окраску указанных процессов, в качестве проявления конкуренции здесь подразумевается повышение качества продукции, улучшение условий труда работников, рационализация производственных процессов

и технологий, снижение производственных издержек и т.д.

С точки зрения институционального направления конкуренция понимается как соперничество, в условиях четко определенной институциональной среды: методов и инструментов рынка, законодательной базы, системы прав и ограничений и т.п. [2]

Отметим, что в рамках каждого из указанных подходов существует значительное число конкретизирующих определений. При этом, вопрос измеримости конкуренции, как явления, нашел свое разрешение лишь по средствам измерения результатов ее проявления, т.е. измерение и оценка производится не относительно самого процесса, а через сравнение результирующих показателей деятельности предприятий.

Необходимо также выделить, что различия в подходах к пониманию конкуренции отражаются и на подходах к пониманию конкурентоспособности предприятия. Именно конкурентоспособность выступает в качестве критериальной системы, позволяющей проводить сравнительный анализ конкурентного уровня хозяйствующих субъектов. Отсюда следует, что наиболее важной задачей исследователей, занимающихся вопросами конкурентоспособности предприятий, является определение этих самых критериев с тем, чтобы найти в дальнейшем ресурсы и факторы повышения конкурентоспособности предприятия, сформулировать концептуальные положения в части определения перспектив и направлений его развития.

Переходя к понятию конкурентоспособности, следует сказать, что в самом общем виде его определяют как «обладание свойствами, создающими преимущества для хозяйствующего субъекта».

Данное определение, однако, представляется в значительной степени не состоятельным, ввиду своей чрезмерной обобщенности. Речь в данном случае идет о формулировке определения свойства хозяйствующего

субъекта, не отражающего при этом конкретизирующих аспектов. Таким образом, данное определение, как и любая чрезмерно обобщающая формулировка, с одной стороны является отрицательным — отсутствие конкретизации не дает ни четкого представления об определяемом явлении, ни возможности определить какой-либо перечень непосредственно исследуемых аспектов; с другой стороны — положительным, поскольку именно из-за значительной коннотационной запутанности становится возможным включение в исследуемое явление все большего числа факторов и аспектов, связанных с ведением хозяйственной деятельности предприятия.

Между тем, даже с позиции преимуществ данного подхода, более приемлемым представляется определение Г.Я. Беляковой, согласно которого «конкурентоспособность — это способность реализовать основную целевую задачу ее функционирования предприятия — устойчивое социально-экономическое развитие предприятия с обеспечением высокого качества жизни его населения». [2]

Исходя из значительного числа методов, применяемых в современном менеджменте для разработки и реализации управленческих решений в сфере стратегического планирования, в том числе и построения конкурентной стратегии предприятия, изначальной потребностью при совершенствовании (развитии) такой стратегии на конкретном предприятии будет определение соответствующей методологической базы.

Проводя анализ отечественных практик и разработок теоретического толка в части разработки стратегических планов поведения предприятия на рынке, автор пришел

к выводу о потребности в использовании «комбинированных» моделей. Под такими моделями для целей настоящей работы следует понимать основанную на множественной методологии систему показателей хозяйственной деятельности предприятия. Данная система должна максимально соответствовать потребностям конкретного предприятия (либо сегмента рынка). Отметим также, что ряд исследователей [1] такую систему обозначает как сбалансированную систему показателей (далее также — ССП), что, по нашему мнению, является не совсем верным, поскольку существует конкретная методика, именуемая в точности также. Ввиду данного факта далее автор будет придерживаться вышеуточненного термина «комбинированная модель».

Необходимо также отметить, что, несмотря на схожие взгляды в применении терминологического аппарата, общая концепция, применяемая в работе Ю.И. Башкатовой и Н.И. Решетько, представляется весьма привлекательной для предприятий малого сектора экономики. [1]

Так, по предложению указанных авторов, обратимся к ресурсной модели Гранта. Подход, предлагаемый в указанной модели, в кратком изложении представляется как потребность в определении, создании и эксплуатации конкурентного преимущества каждого отдельного предприятия.

Таким образом, именно через совмещение трех указанных методик возможен наиболее эффективный и теоретически обоснованный рост конкурентоспособности предприятий малого бизнеса.

Литература:

1. Башкатова, Ю.И. Разработка конкурентной стратегии развития на основе сбалансированной системы показателей и классических моделей стратегического менеджмента предприятия/Ю.И. Башкатова, Н.И. Решетько. — Текст: непосредственный // Вестник евразийской науки. — 2014. — № 2 (21). — С. 9-38.
2. Гудкова, Т.В. Современная фирма: поведение, стратегии и культур/Т.В. Гудкова, А.В. Заздравных, В.Л. Улупова. — Москва: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2018. — 286 с. — Текст: непосредственный.
3. Кислицын, Е. В. Ограниченная конкуренция vs квазиконкуренция: исследование традиционных промышленных рынков в России/Е. В. Кислицын, С. В. Орехова. — Текст: непосредственный // Вестник НГИЭИ. — 2017. — № 12 (79). — С. 102-116.

Содержательная характеристика основных экономических категорий, определяющих анализ финансового состояния предприятия

Наволоцкая Ольга Сергеевна, студент

Научный руководитель: Макарова Людмила Михайловна, кандидат экономических наук, доцент
Московский финансово-юридический университет МФЮА

В статье автор исследования обращает внимание на основные экономические категории, которые определяют финансовое состояние предприятия. Работа носит теоретический характер, направлена на аккумулирование научных исследований по заданному вопросу.

Ключевые слова: банкротство, финансовое состояние, виды финансового состояния.

В мировом сообществе зачастую возникают экономические и политические проблемы, которые напрямую влияют на деятельность предприятий. В связи с этим в современном мире ни одно предприятие не может существовать и полноценно функционировать без объективной оценки финансово-экономического состояния, платежеспособности, постоянного мониторинга качества расчетно-финансовых операций и платежной дисциплины.

На современном этапе развития общества и экономики Российской Федерации вопрос финансово-экономического контроля в организациях очень актуален. Несомненно, от точности анализа финансового состояния предприятия зависит успех его деятельности и дальнейшего развития. Так, мониторингу и менеджменту финансово-хозяйственной деятельности следует уделять особое внимание на любом предприятии.

На сегодняшний день одной из неотъемлемых частей любого бизнеса является диагностика его финансового состояния. Для нормального развития предприятие в условиях рыночной экономики необходимо грамотное управление финансами и распределение капитала. Важным элементом такого управления является объективный и своевременный анализ хозяйственно-экономической деятельности, так как она играет огромную роль в производственной и коммерческой деятельности. Отсюда следует вопрос: «Что такое анализ финансового состояния предприятия?».

Определение анализа в экономическом словаре в общем виде представлено следующим образом: анализ — это методика научного исследования каких-либо явлений или процессов, в основу которого заложено исследование составных частей и элементов системы [15, с. 234]. В экономической деятельности термин «анализ» используется для выявления каких-либо экономических процессов хозяйствующего субъекта [7, с. 47].

Термин «финансовое состояние предприятия» определяется как экономическая категория, которая отражает состояние капитала в процессе его кругооборота, а также способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на конкретный, фиксированный момент времени [5, с. 208].

Отсюда следует, что анализ финансового состояния — это исследование основных показателей и коэффици-

ентов, которые дают объективную оценку финансовой деятельности компании [6, с. 497].

Другими словами, как экономическая категория финансовое состояние организации представляет содержательную характеристику финансово-экономических процессов и явлений предприятия.

Финансовое состояние компании в ключе финансово-экономических показателей описывает экономические и финансовые результаты как количественную меру, которая обеспечивает их достижение. Экономические и финансовые результаты включают в себя активы предприятия, пассивы предприятия, а также эффективность использования капитала (активов) [2, с. 288].

Финансово-экономическое состояние предприятия характеризуется различными показателями, то есть экономическими категориями [11, с. 71]. Они в свою очередь, описывают цели и способы формирования и использования финансовых средств на предприятии.

Конечно, финансово-экономическое состояние компании отражает не только внутренние процессы. Оно напрямую влияет на инвестиционную, научно-исследовательскую, опытно-конструкторскую, технологическую деятельность. Таким образом, при отсутствии производственных фондов на данные виды деятельности, может пострадать конкурентоспособность компании, так как она не развивается.

Более того, результаты производственной и коммерческой деятельности могут, как улучшить, так и ухудшить финансово-экономическое состояние компании.

Таким образом, сбои в производстве могут снизить продажи, а снижение продаж, в свою очередь, негативно отразится на финансовой устойчивости компании.

Отсюда можно выразить финансовое состояние компании как способность или возможность организации к саморазвитию, его конкурентоспособность, деловую активность, рентабельность и ликвидность [14, с. 282].

Научно-исследовательскую работу по этому вопросу провел Д. А. Цветков в своей работе «Диагностика финансового состояния фирмы» [18, с. 37]. В данном научном труде он описал возможные экономические категории финансового состояния предприятия и полностью раскрыл их сущность.

Таким образом, были выделены следующие экономические категории, которые влияют на финансово-экономическую устойчивость предприятия: ликвидность или платежеспособность, устойчивость, эффективность, рентабельность.

Ликвидность и платежеспособность — понятия, которые идут в тесной связке друг с другом, но не являются полностью равными [17, с. 37]. Ликвидность представляет собой умение предприятия высвобождать денежные средства, необходимые для обеспечения финансово-хозяйственной деятельности.

В то время как платежеспособностью называют умение организации вовремя и полностью рассчитываться с кредиторами по своим финансовым обязательствам [16, с. 44].

Выделяют несколько видов финансовой ликвидности. Так, речь идет о ликвидности актива, ликвидности баланса и ликвидности предприятия в целом.

Что касается финансовой устойчивости, эта категория не менее важна, чем ликвидность [10, с. 289]. Под финансовой устойчивостью понимают способность предприятия превысить доходы над расходами и осуществить стабильный приток денежных средств.

Эффективностью же является возможность предприятия или организации создавать финансово-экономические результаты, привлекая средства в свой оборот и используя активы. Сюда относят деловую активность предприятия. Она выражается в способности предприятия или организации посредством привлечения в оборот финансовых ресурсов и использования реальных активов генерировать выручку от продажи товаров в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности [3, с. 133].

Рентабельность, как экономическая категория финансового состояния организации, представляет собой отношение прибыли к затратам и выражается в процентах в общем виде.

В рыночной экономике финансовое состояние отражает конечные результаты предприятия [12, с. 98]. При определении доминирующих тенденций, определивших финансовое состояние предприятия в прошлом, необходимо интерпретировать статику и динамику финансовых (балансовых) коэффициентов [9, с. 12].

Для определения финансовых коэффициентов проводится как вертикальный, так и горизонтальный анализ баланса. При этом относительные показатели финансового состояния предприятия подразделяются на коэффициенты двух типов: распределения и координации [13, с. 53].

Использование коэффициентов координации позволяет проникать в наиболее сложные проблемы финансово-экономической деятельности предприятия, соизмеряя

активы с капиталом, средства и источники их формирования, дебиторские и кредиторские задолженности.

Так, используя любой коэффициент (балансовый по форме, финансовый по содержанию), можно провести качественную диагностику реально протекающих на предприятии финансово-экономических процессов и явлений [14, с. 281].

Следует подчеркнуть, что финансовое состояние предприятия может принимать различные формы: устойчивую, неустойчивую и кризисную [8, с. 34]. Таким образом, экономические категории финансового состояния предприятия помогают определить его форму. Если предприятие способно динамично развиваться, сохранять равновесие своих пассивов и активов, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность, то это говорит о правильном управлении его финансово-экономическим механизмом [1, с. 84].

Итак, в заключение следует отметить, что устойчивость и стабильность финансового состояния и его составляющих оказывают огромное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение производственных нужд необходимыми ресурсами. Финансовая деятельность, как составная часть хозяйственной деятельности, должна быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнения расчетной дисциплины, достижения рациональных пропорций собственного и заёмного капитала и наиболее эффективное его использование.

Более того, от качества финансового состояния предприятия зависит и его инвестиционная деятельность. Саморазвитие компании возможно лишь при его нормальной платежеспособности, так как предприятие, которое не может платить по своим обязательствам, не сможет и вкладывать в средства в научно-исследовательскую и технологическую сферу. Также предприятие, находящееся в фазе кризисного развития, может принести убытки инвесторам и кредиторам. Существенная роль в достижении стабильного финансового положения принадлежит анализу.

Уровень сбалансированности отдельных структурных элементов актива и капитала предприятия, а также уровень эффективности их использования зависит от устойчивости финансового состояния предприятия. Риск банкротства — это крайне сложная ситуация для предприятия, которая может возникнуть в случае отсутствия грамотного финансового менеджмента. Сегодня используются многие модели оценки риска банкротства. Однако все они используют ограниченное число индикаторов. Это может привести к тому, что влияние других важных показателей, влияющих на финансовое состояние, не будет учтено.

Литература:

1. Аврашков, Л. Я. Эффективность бизнеса в условиях кризисных явлений в рыночной экономике // Аудитор. — 2009. — № 6. С. 81-87.

2. Баканов, М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. М., 2016. — 362 с.
3. Жиделева, В. В. Экономика предприятия. М., 2015. — 432 с.
4. Кабушкин, Н. И. Основы финансового менеджмента. М., 2017. — 775 с.
5. Ковалев, А. И. Анализ финансового состояния предприятия. М., 2015. — 284 с.
6. Леликова, Н. А., Конвисарова Е. В. История и современные тенденции развития малого бизнеса в России // Успех современного естествознания. — 2015. № 1. — С. 496-498.
7. Лозовский, Л. Ш. Современный экономический словарь М., 2015. — 264 с.
8. Ломсадзе, Д. Г. Шабунин М. А. Источники возникновения и развития кризисных явлений в бизнесе // Воронеж. — 2016. № 4 С. 31-38.
9. Ломсадзе, Д. Г. Причины возникновения предпринимательских рисков // Воронеж. — 2015. — № 4 С. 7-17.
10. Макарова, В. И. Финансовая устойчивость — инструмент обеспечения экономического роста и развития предприятия // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. — 2015. № 5. С. 288-290
11. Мамедов, О. Ю. Современная экономика. Ростов-на-Дону, Феникс. 2015. — 426 с.
12. Негашев, Е. В. Анализ финансов предприятия в условиях рынка. М., 2016. — 276 с.
13. Попов, Е. М. Финансы предприятий. М., 2019. — 284 с.
14. Сабитова, Г. М. Финансовое состояние предприятия как важнейшая характеристика его деятельности // Молодой ученый. — 2016. — № 18. — С. 281-284
15. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия М., 2015. — 738 с.
16. Савицкая, Г. В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности. М. — 2016. С. 43-46
17. Хрусталева, О. Е. Факторы и принципы оценки финансовой устойчивости предприятий // Экономический анализ. — 2016. — № 33. — С. 36-40
18. Цветков, Д. А. Диагностика финансового состояния фирмы. М., 2017. — 275 с.

Военный бюджет Российской Федерации в современных условиях

Новикова Владислава Александровна, студент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Данная статья посвящена изучению вопроса, касающегося военного бюджета на период с 2019 года по 2025 год. Бюджетные средства будут направлены на решение основных проблем деятельности Вооруженных Сил Российской Федерации. В статье так же рассмотрено на какие цели именно был потрачен бюджет Российской Федерации и какое место Россия занимает в топе с наибольшими военными расходами за определённый период.

Ключевые слова: Россия, расходы, военная оборона, бюджет, Министерство обороны.

The military budget of the Russian Federation in modern conditions

Novikova Vladislava Aleksandrovna, student
St. Petersburg State University of Economics

This article is devoted to the study of the issue related to the military budget for the period from 2019 to 2025. Budgetary funds will be used to solve the main problems of the activities of the Armed Forces of the Russian Federation. The article also considers for what purposes the budget of the Russian Federation was spent and what place Russia occupies in the top with the highest military spending over a certain period.

Keywords: Russia, spending, military defense, budget, Ministry of Defense.

В 2019 году Российская Федерация вступила в топ-5 стран с максимальными военными затратами согласно результатам 2019 года. [5] О данном сообщается в отчёте Стокгольмского университета исследования проблем мира (SIPRI), который был опубликован в конце апреля 2020-го. [4]

В 2019 году Российская Федерация израсходовала на боевые потребности приблизительно \$65,1 млрд, что на 4,5% больше, нежели годом ранее. Расходы соответствуют 3,9% ВВП. (Рис. 1)

В данном рейтинге Россия возвысилась на две строчки по сравнению с 2018 годом — вместо с шестой на чет-

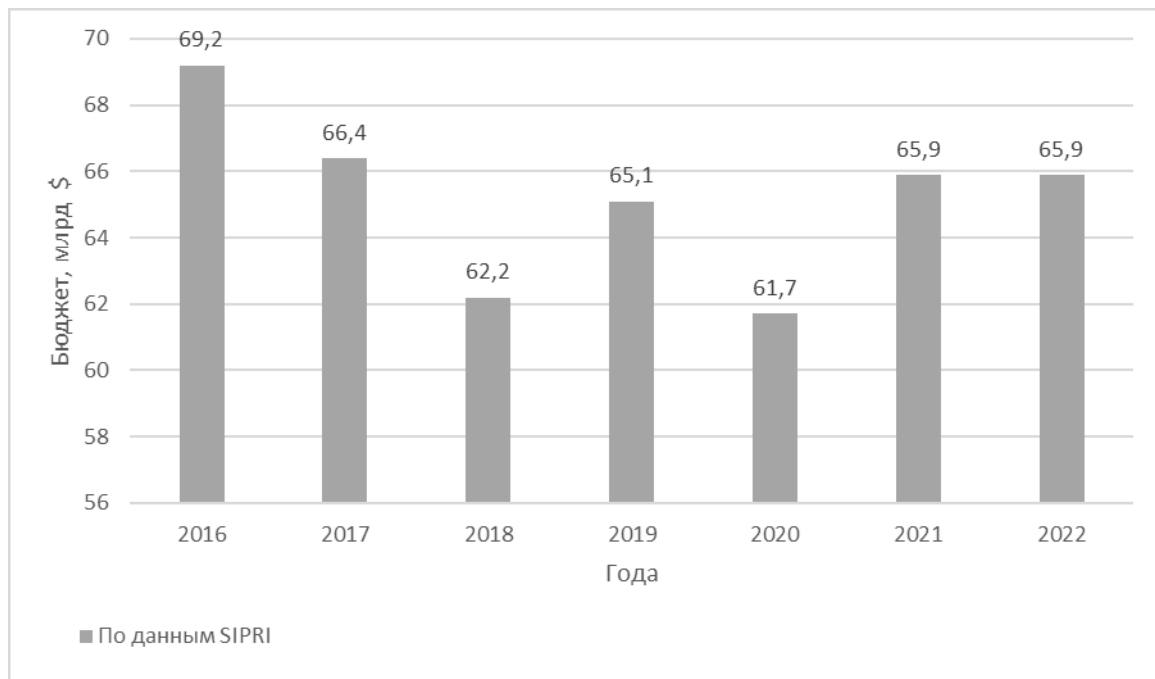


Рис. 1. Военные расходы России в период с 2016 по 2022 года

вертую. Российская Федерация превзошла Саудовскую Аравию, что в 2019 году потратила на оборону \$61,9 миллиардов, что на 16% меньше, нежели годом ранее. В следствии страна опустилась с третьего место на пятую в списке.

Нагрузка отечественных военных расходов, равных 3,9% ВВП, была в 2019 одной из самых высоких в Европе, — заявило Информационное агентство России. В 2019 году Российская Федерация увеличила расходы на обеспечение деятельности Вооруженных Сил России, деятельности войск национальной гвардии, а кроме того, наблюдался рост «прочих затрат Министерства обороны».

Лидерами рейтинга государств с максимальными военными бюджетами согласно результатам 2019 года названы Соединенные Штаты Америки (\$732 млрд), Китай (\$261 млрд) и Индия (\$71,1 млрд).

В 2020 году максимальное увеличение (+5,6%) расходов показали страны Европы. На Западную Европу пришлось 15% годовых затрат на оборону. Наибольшая часть расходов (40%) зарегистрирована в Северной Америке. В Азиатско-Тихоокеанском регионе показатель составил 28%, в Российской Федерации, а также СНГ — 2%. (Таблица 1)

Специалисты считают, что из-за результатов пандемии COVID-19 рост замедлится абсолютно во всех регионах, кроме Азиатско-Тихоокеанского, Европы, и Латинской Америки. Но сокращение в странах, зависящих от экспорта сырьевых товаров, например, как нефть, и будет уравновешено увеличением там, где все еще предполагается устойчивый рост.

В соответствии федеральному бюджету на 2020-2022 годы, затраты Министерства Обороны Российской Федерации в 2020 годы должны были увеличиться на 6,6%. В документе указывается, что растрачиваемая доля бюджета, выделенная на 2020 год Минобороны,

составляет 1,894 трлн рублей. В 2019 году затраты министерства обороны составили 1,776 трлн. [3]

Значительная доля затрат в 2020 году, 1,056 трлн рублей, пришлась на национальную оборону. При этом затраты бюджета засекречены «основные показатели государственного оборонного заказа» в анализируемый промежуток, а кроме того, часть данных о субсидиях государственным компаниям и юридическим лицам

Российская Федерация расположилась на четвертом месте, потратив на военную оборону приблизительно \$61,7 млрд. Касательно 2011-го расходы выросли на 26%. При этом отмечается, что фактические военные расходы России в 2020 году стали на 6,6% ниже ее первоначального военного бюджета. [3]

Государственная Дума на заседании приняла в первом чтении проект Федерального закона «О федеральном бюджете на 2023 и на плановый период 2024 и 2025 годов». [1]

Расходы на 2023 год — 29 трлн рублей, в 2024 году 29,4 трлн рублей, а на 2025 год 29,2 трлн рублей. [5]

Собираются повысить зарплату работникам бюджетной сферы, увеличение МРОТ до прожиточного минимума. На социальную политику собираются израсходовать около 25,3% от общего объема, она занимает первое место. Второе место национальная оборона, что составляет 17%. Третье место национальная безопасность, что составляет 15% расходов. [1]

Рассмотрев этот проект бюджета на данный период, я удостоверилась, что предусмотренные бюджетные средства ориентированы на решение основных проблем деятельности Вооруженных Сил, а это дальнейшее перевооружение на новые образцы вооружения, военной и специальной техники, социальное обеспечение военнослужащих, «военных пенсионеров» и членов их семей.

Таблица 1. Список стран по военным расходам за 2021 год по данным SIPRI Fact Sheet

Место в 2021	Место в 2020	Страна	Расходы, млрд \$	Изменение к пред. году (%)	Изменение за 2012 ÷ 2021 (%)	Доля от ВВП страны (%)	Доля от расх. в мире (%)
1	1	 США	801,0	-1,4	-6,1	3,5	38,0
2	2	 Китай	293,0	4,7	72	1,7	14,0
3	3	 Индия	76,6	0,9	33	2,7	3,6
4	6	 Великобритания	68,4	3,0	3,7	2,2	3,2
5	5	 Россия	65,9	2,9	11	4,1	3,1

Литература:

1. Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.duma.gov.ru — Дата обращения: 03.11.2022.
2. Морунова, Г.В., Бюджетная система Российской Федерации: учебник и практикум для вузов/Н.Г. Иванова [и др.]; под редакцией Н.Г. Ивановой, М.И. Канкуловой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 398 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15625-6. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/509237> — Дата обращения: 02.11.2022.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.gks.ru> — Дата обращения: 04.11.2022.
4. Стокгольмский международный институт исследований проблем мира [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.sipri.org — Дата доступа: 03.11.2022.
5. Russian Internet portal and analytical agency [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.tadviser.ru — Дата доступа: 03.11.2022.

Анализ влияния налоговой политики Сингапура на его инвестиционную привлекательность

Осадчая Маргарита Тарасовна, студент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Данная статья посвящена выявлению особенностей налоговой политики Сингапура, по средствам общей характеристики налоговой системы, а также анализу влияния налоговой политики на инвестиционную привлекательность государства.

Ключевые слова: Сингапур, налоговая политика, инвестиции, страны Юго-Восточной Азии, экспорт, импорт, ВВП, открытость экономики, налоговые льготы.

Когда речь идет о самых сильных экономиках мира, люди чаще всего вспоминают об американской экономике, и совершенно не берут во внимание страны юго-восточной Азии, наоборот показывающие в последние несколько десятилетий невиданный экономический рост, и уже опережая по ряду показателей популярные Америку, Германию или Британию, тем самым становясь всё более привлекательными для денежных вложений. Одна из самых удивительных стран в этом отношении — Сингапур. Простота ведения бизнеса, стабильность экономического роста, устойчивость банковской

системы, а также благоприятная налоговая политика — все это так или иначе влияет на будущее решение инвестора. Сингапур лидирует во многих международных экономических рейтингах и создает впечатление стабильного государства, благоприятного для инвестирования без лишних рисков. Во многом такое впечатление формируется именно благодаря налоговой политике Сингапура.

До 1959 г. Сингапур был колонией Британии, поэтому его налоговая политика была основана именно на британской налоговой практике, из чего следует открытая структура и достаточно высокий уровень либерализма

в налогообложении. Но после окончательного обретения независимости и отделения от Малайзии, налоговая система начала трансформироваться, реагируя на неостановимо растущие темпы глобализации.

Несмотря на сильный прогресс экономической системы Сингапура, относительно других прогрессивных стран, его налоговая политика во многом с ними схожа. Она также основана на прямом и косвенном налогообложении. Различия между ними следует искать в законодательной базе Сингапура, которая имеет свои особенности, и включает в себя следующие законодательные акты: о подоходном налоге и освобождении от него, о налоге на недвижимость, о НДС на товары и услуги, о гербовых сборах, о частных лотереях и налоге на разрешённые там азартные игры и тотализаторы.

Первое, что наиболее значимо отличает налоговую систему Сингапура, это принципы налогового резидентства. Налоговое законодательство Сингапура основано на принципе резидентства, разделенном на три типа: налоговый резидент, т.е. лицо, которое проживает более трех лет на территории Сингапура. Резидент платит налог на доходы, полученные в государстве, и имеет персональную скидку. А повышение налоговой ставки резидентов от 0% до 20% в зависимости от их прибыли, свидетельствует о прогрессивной налоговой политике Сингапура. Следующий тип, это налоговые нерезиденты, т.е. лица, проживающие в Сингапуре менее 183 дней в год. Нерезиденты налогами облагаются лишь на доходы, полученные из источников в Сингапуре, и наоборот освобождают от уплаты налога на доходы, полученные за пределами государства. В отличие от резидентов, они уже не имеют права на получение персональной скидки. Для них сохраняется фиксированная ставка 15%, а для граждан Сингапура, проживающих на территории Сингапура менее 60 дней, ставка налога вовсе не изменяется. NOR является необычным налоговым резидентом — новой категорией налогоплательщиков, появившейся только в 2002 году. Эта категория относится к лицам, имеющим нерезидентство в Сингапуре более трёх лет, которые проводят более 90 суток в год в деловых визитах и которые на момент получения этого статуса являются резидентами и платят налог с части валовых доходов от найма в размере 10%. В этом случае ставка налога определяется в зависимости от количества дней нахождения необычного налогового резидента на территории страны. Эти резиденты имеют право не платить налог в течении 5 лет, полученного за пределами Сингапура. По мнению Сингапурских властей, появление такого рода налогоплательщиков должно стимулировать приток высококвалифицированных кадров в страну. Как уже отмечалось, система налогообложения прогрессивна, поскольку налоговая нагрузка для очень высокого уровня доходов почти вдвое превышает ставку налогообложения для низкого уровня доходов. Для сравнения налоговые ставки в других странах Азиатского региона сильно выше. Сингапурская налоговая система построена так, чтобы всецело поддерживать высокий темп

развития экономики. Таким образом, налоговая ставка в Сингапуре является одним из основных инструментов стимулирования развития бизнеса.

Инвестиционная политика Сингапура всегда ориентировалась на реализацию долгосрочных целей. Основными задачами в ходе всех этапов развития инвестиционной стратегии государства считались привлечение прямого иностранного инвестиционного потенциала и формирование благоприятных условий для торговли в международном масштабе. Так Сингапур стал одной из наиболее популярных стран, где можно открыть бизнес и новые производства или инвестировать в развитие уже существующих предприятий.

Важную роль в инвестировании в эту отрасль играют различные государственные программы поддержки малого бизнеса. Особое внимание уделяется компаниям, основывающимся на производстве высоких технологий, предоставляющим квалифицированные услуги и принимающим участие в встречных торговых операциях. Эти компании могут получить освобождение от налогов на срок от 5 до 15 лет, в рамках реализации программы стимулирования предпринимательской деятельности. А если компании продолжают развиваться в течение определенного периода времени, то они могут претендовать на использование пониженной налоговой ставки — до 5% в течение следующих 40 лет.

Помимо этого, предусмотрены льготы по развитию и инновациям. В этой программе повышенный налоговый вычет распространяется на расходы на все квалификационные активы, такие как обучение персонала, покупка интеллектуальных прав, регистрация прав индивидуального пользования, научно-исследовательские институты, проектирование, разработка и внедрение ИТ-технологий. Также предусмотрена система льгот на организацию научно-производственного центра или центра исследования и разработки. Система налоговых вычетов представлена так: за инновации, проценты и займы налоговые вычеты составляют 0% в первые 15 лет; налоговый вычет для развития и роста бизнеса от 5 до 10% в течение следующих 40 лет; налоговый кредит на расходы на инновации и повышение результативности до 400000 долларов в год на срок до 3 лет, а также освобождение от налога на имущество.

Еще одной значимой стороной бизнес-среды в Сингапуре является либеральная налоговая система: в год предусмотрено 5 налоговых расчетов, на которых уходит 82 часа в год, а в среднем в Восточной Азии и Океании в год внесено 25 налоговых расчетов и насчитывается 208 часов в год.

Другой формой стимулирования развития бизнеса служат налоговые льготы по слиянию и поглощению. Этот вид стимулирования дает возможность компаниям на протяжении 5 лет возвращать по 5% от цены сделки. Но у этого вида стимулирования есть своё ограничение, составляющее 5 миллионов сингапурских долларов в год налогового периода. Однако эта льгота действует только для предприятий, учрежденных в стране, являющихся ре-

зидентами и осуществляющих коммерческие операции в стране.

Сингапур, обладая стабильной экономикой, благоприятным инвестиционным климатом и простым и выгодным налогообложением, занимает в настоящее время пятую строчку мирового финансового рынка, уступив первенство лишь таким гигантам как Нью-Йорк, Лондон, Токио и Шанхай. Сингапур в рейтинге стран, наиболее выгодных для ведения бизнеса, занимает ведущие позиции по подавляющему большинству показателей. Эта статистика наглядно показывает, что в Сингапуре, как и в большинстве развитых стран юго-восточной Азии, уже в течение длительного периода принимаются все меры для поддержки и формирования наиболее благоприятной и дружественной деловой среды, которая послужит катализатором для открытия новых предприятий и последующих инвестиций. Именно поэтому Сингапур занимает

лидирующее место в рейтинге инвестиционной привлекательности не только в своём регионе, но и на международной арене.

Исходя из вышеперечисленных показателей, можно заключить, что в Сингапуре финансовый риск для инвесторов сведён к минимуму. В этом контексте стоит отметить и уязвимые факторы, способствующие высокому темпу развития экономики страны. В первую очередь в стране развит высокий рынок высокотехнологичных технологий, обеспечивающий устойчивость системы экономического развития. Но при этом в Сингапуре нет природных ресурсов, что определяет зависимость экономической ситуации от мировых рынков, прежде всего Японии и США. Так, с одного стороны, ориентация экспорта обеспечивает высокий доход от внешних рынков, а с другой — спады на рынках соответствующих стран значительно отразились на экономике Сингапура.

Литература:

1. Андрианов, В.Д. Банк развития Сингапура — вклад в трансформацию структуры экономики и в превращение страны в новую индустриальную экономику/В.Д. Андрианов // Большая Евразия: развитие, безопасность, сотрудничество. — 2019 — N 2-1. — С. 198-204.
2. Бахтараева, К.Б. Сингапур: роль финансовой системы в «Экономическом чуде»/К.Б. Бахтараева // Финансы и кредит. — 2015. — N 39 (663). — С. 2-13.
3. Евтюшкина, А.В. Влияние налоговой политики на инвестиционную привлекательность Сингапура: студ. экон. наук: СПб: 2021. 24 с.
4. Муранова, А.П. Налоговая политика и модернизация экономики в странах Юго-Восточной Азии (на примере Брунея и Сингапура)/А.П. Муранова // Восточная аналитика. — 2011. — № 2. — С. 56-74.
5. Моргунова, Г.В., Бюджетная система Российской Федерации: учебник и практикум для вузов/Н.Г. Иванова [и др.]; под редакцией Н.Г. Ивановой, М.И. Канкуловой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 398 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15625-6. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL: <https://urait.ru/bcode/509237> (дата обращения 02.11.2022)

Валютные риски: виды, причины возникновения и методы страхования

Переуда Мария Витальевна, студент;

Левина Юлия Михайловна, студент

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва)

Ключевые слова: валютные риски, валюта, виды, страхование, меры, валютный курс, биржа, риск, причины, анализ риска, СВОП.

Риски стали неотъемлемой частью жизни современного человека. В условиях мировой глобализации они наиболее сильно затронули валютный рынок, отличающийся особой непредсказуемостью. Его неустойчивость обусловлена постоянными изменениями в мировой экономике. В 2022 году валютный рынок подвергся колоссальным изменениям из-за применения санкций со стороны ведущих мировых держав и последствий ковидных ограничений. Этим обусловлена актуальность рассмо-

трения основных положений валютных рисков и способов их страхования.

Валютный риск — это вероятность возникновения финансовых потерь вследствие изменения курса иностранной валюты к национальной. Особенность данного вида рисков заключается в том, что он вызывает появление больших убытков компании. Проявления валютных рисков наиболее характерны для стран с низким уровнем производства и высокой инфляцией.

Среди организаций, подверженных валютным рискам, можно выделить компании, которые выплачивают заработную плату в иностранной валюте, обслуживают валютные кредиты и осуществляют внешнеэкономическую деятельность.

Причины возникновения валютных рисков

Колебания валютного курса происходит из-за стечения множества факторов. К основным причинам возникновения рисков относят:

- повышение процентной ставки;
- рост инфляции;
- резкое повышение экспорта страны;
- ограничения на ценности в иностранной валюте;
- прямые денежные потери.

Валютный риск может возникнуть при осуществлении кредитных, инвестиционных и расчетных операций. Фондовые и товарные биржи также подвержены резким скачкам валютного курса. Например, в период между заключением соглашения и платежом может измениться курс валюты цены к валюте платежа. Экспортер рискует получить меньшую сумму денежных средств, чем указано в контракте. Импортер же вынужден платить по увеличившемуся курсу, поэтому валютные риски затрагивают обе стороны соглашения.

Виды валютных рисков

Насчитывается несколько разновидностей финансовых рисков внешнеэкономических компаний по валютно-курсовой принадлежности.

1. Операционный валютный риск связан с торговыми операциями. Он представляет собой вероятность убытков из-за роста или спада обменного курса на ожидаемую сумму. Данная проблема приводит к уменьшению экспорта, так как товар теряет конкурентоспособность во время повышения цен.

2. Трансляционный или, как его также называют, расчетный риск является возможностью наступления негативных последствий вследствие изменений обменных курсов на финансовую отчетность компании. С ним чаще всего сталкиваются фирмы с дочерними компаниями за границей. Опасность кроется в обесценивании валюты в другой стране перед валютой основного офиса. Финансовые потери появляются при пересчете баланса в национальную валюту.

3. Экономический или рыночный валютный риск — это вероятность негативного влияния изменений курса обмена на стабильность предприятия в экономической сфере. Например, увеличение цены на сырье и материалы. Это долгосрочный риск, при котором фирма подвергается росту издержек и уменьшению выручки. Появление риска не всегда зависит от того, ведет ли компания внешнеэкономическую деятельность. Ее экономическое положение может просто носить многоплановый характер и иметь пробелы в управлении.

Прочие классификации также отражают область и причину явления. Например, по отношению к методу управления существуют внешние и внутренние финан-

совые риски. Исходя из экономического содержания выделяют риски убытков и упущенной выгоды.

Методы страхования валютных рисков

Актуальная экономическая ситуация усложняет деятельность российских компаний. Страна стала жертвой санкций, заморозки золотовалютных резервов и отключения от SWIFT. Такие меры изолируют отечественные предприятия и вызывают значительные экономические потери. В 2022 году стало особенно важно укреплять денежно-финансовую систему и оберегать ее от всевозможных рисков. Их нельзя полностью исключить из деятельности компании, но ими можно управлять путем их переноса из зоны неопределенности. Это увеличивает шансы на получение запланированного дохода и уменьшает потенциальные убытки.

Страхование рисков — это защита от изменения курсов валют. Оно помогает минимизировать негативные последствия экономических санкций. Эта процедура необязательна — предприятие самостоятельно решает, стоит ли защитить себя от рисков или отказаться от этого. Несмотря на то, что часть прибыли придется потратить во время страхования, потери фирмы будут гораздо сильнее при его отсутствии. Рассмотрим основные методы страхования валютных рисков в современных условиях.

1. Форвардные сделки. Это своеобразный договор о купле-продаже валюты в конкретный момент времени в будущем. Стороны договариваются о цене, по которой будет заключено соглашение. Она остается неизменной с момента подписания документа. Сделка осуществляется на внебиржевых рынках, поэтому риск несут исключительно контрагенты. Так импортер и экспортер вносят в договор безопасность.

2. Фьючерсные сделки. Данная форма также закрепляет за сторонами время покупки или продажи товара. Она отличается тем, что фьючерсы являются биржевыми договорами, поэтому присутствует риск биржевых площадок. Данные сделки осуществляют страхование от повышения цен.

3. Опционные сделки. Они наделяют держателя правом продать валюту по утвержденной цене. Уникальность этого вида в том, что купля-продажа не обязательна и возможность распоряжения заканчивается по истечению срока. Продавец опциона имеет большую вероятность понести убытки, чем покупатель.

4. Своп-сделки. При заключении такой сделки участник берет на себя обязательство купить или продать валюту по фиксированному курсу. Она может быть заключена как на биржевом, так и на внебиржевом рынке. К преимуществам метода относят отсутствие курсовых убытков и невозможность продажи валюты по иному курсу.

Несмотря на трудности выбора метода страхования и оценки риска, защитные меры от валютных рисков на сегодняшний день не перестают развиваться. Компании активно изучают факторы, влияющие на изменение валюты,

составляют прогноз и выбирают подходящий тип страхования. Определим результативность защиты бизнеса от валютных рисков в РФ на основе данных за 2020 год как один из самых тяжелых периодов для российской экономики.

Анализ защиты бизнеса от валютных рисков

В 2020 году на рынке акций прекратился отток иностранного капитала и снизилась волатильность. В связи с этим начался рост многих отраслевых индексов. Даже в условиях неопределенности мировых площадок Россия

достигла положительных результатов в большинстве отраслей благодаря риск-ориентированной экономической политике.

Рост акций более, чем на 15% характеризовал банковскую сферу и сектор металлургии [6]. Розничная, электроэнергетическая и ряд других отраслей отличались чуть меньшим увеличением. Некритичные отрицательные показатели были присущи нефтегазовой и телекоммуникационной сферам. Серьезный спад постиг транспортную и химическую отрасли. Проиллюстрируем на рис. 1.

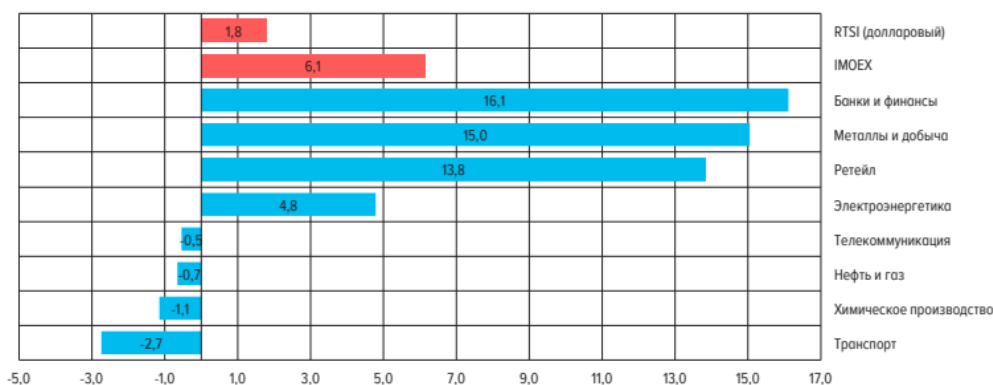


Рис. 1. Динамика отраслевых индексов Московской биржи в июле 2020 г.

Валютный рынок подвергся падению курса рубля. Это было вызвано тем, что некоторые компании массово конвертировались инвесторами в иностранную валюту. Спрос на национальную валюту формировался в рамках хеджирования валютного риска для продажи активов. В результате увеличилась волатильность по опционам в краткосрочном периоде.

За 2020 год снизились объемы валюты, которую продавал Банк России. Однако это компенсировалось ростом предложения валюты экспортерами, прибыль которых была обусловлена благоприятной нефтяной конъюнктурой. Более того, многие финансовые компании отдельно конвертировали выручку ради предоставления дивидендов. Проиллюстрируем на рис. 2.

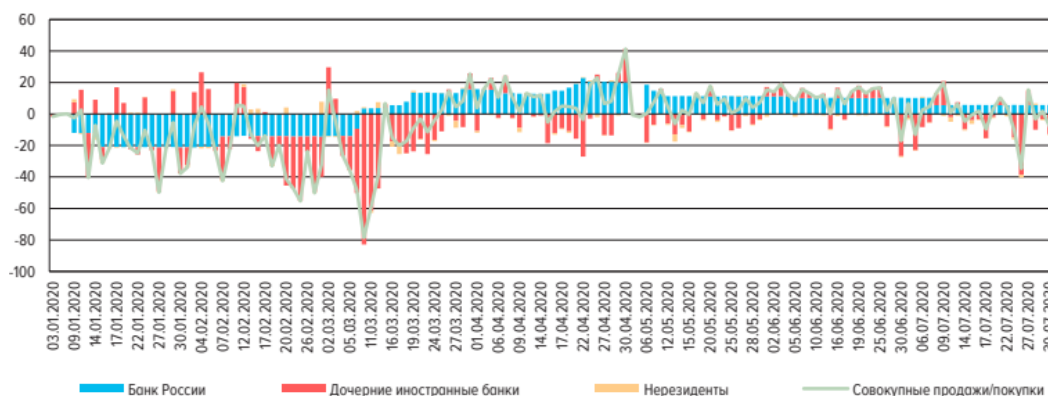


Рис. 2. Продажи/покупки на валютном рынке СВОП.

Рынок валютных свопов не отличался высокой активностью. Их ежедневный лимит был снижен банком России с 5 до 3 миллиардов долларов. В этот период наблюдалось отсутствие спроса у участников рынка. Нерезиденты, а также дочерние иностранные банки сохраняли нейтралитет по рублю после уменьшения нетто-позиции в течение года. Проиллюстрируем на рис. 3.

После устранения факта валютной переоценки наблюдался стабильный рост кредитования юридических лиц. Задолженности физических лиц были восстановлены. Важный вклад в кредитование внес и сектор ипотеки. В связи с государственными мерами контроля ставки кредитования составляли не более 6,5% годовых. Проиллюстрируем на рис. 4.

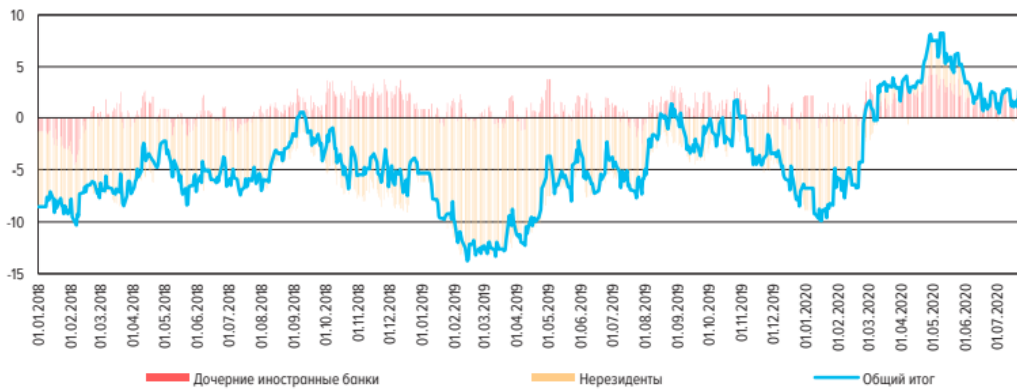


Рис. 3. Дочерние иностранные банки и нерезиденты на валютных СВОП

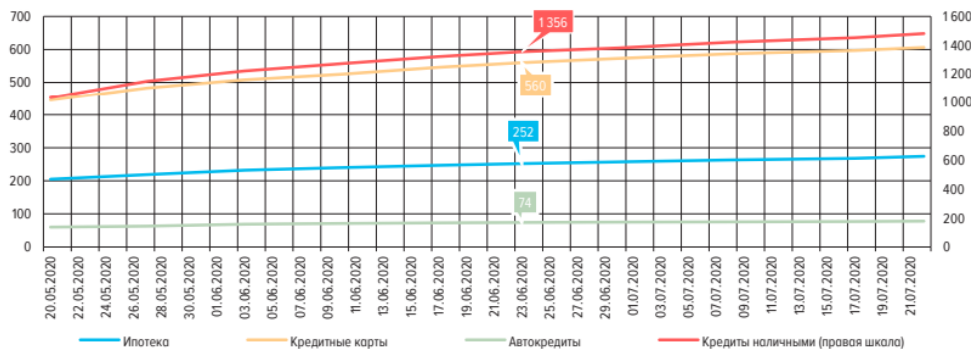


Рис. 4. Динамика количества заявлений на реструктуризацию по типам кредитов

Таким образом, экономика успешно справилась с поддержанием участников ВЭД и обычных граждан в период пандемии. Качество кредитов и объем валюты вернулись к должному уровню и превзошли его. В настоящее время ведется активная работа с заемщиками, прошедшими реструктуризацию. 2020 год подтвердил способность страны противостоять кризисам и предотвращать валютные риски.

Система контроля над валютными рисками на современном этапе

Опираясь на методы страхования валютных рисков в 2020 году, Россия продолжает результативно осуществлять управление рисками. Для валютной системы оно представляет собой процесс принятия и исполнения управленческих решений, уменьшающих неблагоприятное влияние возможных финансовых потерь. Данный способ минимизации рисков особенно актуален в условиях санкций, имеющих серьезные последствия для международных договоров купли-продажи.

В соответствии с Глобальным кодексом валютного рынка заключение внешних и внутренних договоров требует введения процедуры комплаенса. Для снижения уровня валютных рисков участники имеют подразделения по управлению, страхованию и последующему контролю. Они отличаются структурой и сферами регулирования, но обладают и рядом общих черт:

- ответственность возлагается на бизнес-подразделение, где появляются риски;
- могут быть созданы дополнительные подразделения для надзора и оценивания рисков;
- периодически проводится независимый анализ механизмов контроля рисков и комплаенса.

Применение комплаенса прежде всего касается зарубежных контрагентов. Субъектам российского права также необходимо принять во внимание данный вопрос по ряду причин. К примеру, договор будет трудно исполнить в принудительном порядке, если иностранный контрагент решит рискнуть.

Кроме того, сферы банков, коммерческой деятельности и биржевой торговли в настоящее время применяют хеджирование валютных рисков — совокупность заключенных контрактов, содержащих потенциальные финансовые угрозы изменений валютных курсов. Его смысл заключается в том, чтобы произвести обмен валют до изменения курсов. Это возможно путем заключения дополнительных валютных сделок, в которых курс меняется в другую сторону.

Таким образом, валютные риски мешают осуществлению внешнеэкономической деятельности государства и поддержанию стабильности экономики. Их страхование помогает субъектам обезопасить себя от неблагоприятных

ятных изменений курсов. Оно способствует фиксации валютного курса на будущие даты, прогнозированию бюджета и предотвращению непрогнозируемых убытков. От успеха страхования валютных рисков зависит эконо-

мическая составляющая государства. Применение всех указанных методов обеспечит эффективно предотвратить опасность потерь и поддерживать высокий уровень валютной организации.

Литература:

1. Глобальный кодекс Валютного рынка (Электронный ресурс) FX Global Code (globalfx.org). Дата обращения 05.10.22
2. Лялин, В. А., Воробьев П. В. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. — 2-е изд., испр. и доп. — СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2009. Дата обращения 05.10.22
3. Миркин, Я. Российский рынок ценных бумаг: риски, рост, значимость // Рынок ценных бумаг. — 2007. — Т. 23, № 350. Дата обращения 05.10.22
4. Финансовый менеджмент: учебное пособие составлено для студентов, обучающихся по специальности 080105.65 «Финансы и кредит», дневной, вечерней, заочной и дистанционной формы обучения/Составители старший преподаватель кафедры финансов и кредита А. И. Максимова, преподаватель кафедры финансов и кредита М. И. Мохина, преподаватель кафедры финансов и кредита О. Г. Наумкова. Пермь: АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов», 2010. Дата обращения 08.10.22
5. Международный Стандарт Финансовой Отчетности (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка». Дата обращения 07.10.22
6. Обзор рисков финансовых рынков № 6 (44) Июль 2020

Участники налоговых правоотношений

Стоцкая Анастасия Витальевна, студент магистратуры
Северный (Арктический) федеральный университет имени М. В. Ломоносова (г. Архангельск)

В данной статье рассматриваются субъекты предпринимательской деятельности как участники налоговых отношений.

Ключевые слова: налогообложение, налоговое право, субъекты налогообложения, предпринимательская деятельность, субъекты предпринимательской деятельности.

Налогообложение — одна из подсистем государственного управления, благодаря которой государство реализует множество задач. Налогообложение, как объект административно-правового регулирования, направлено на процесс обеспечения формирования бюджета страны, но тем не менее, имеет еще цель обеспечения развития и стимулирования рыночных отношений в сфере производства товаров и услуг.

Налоговое право — это совокупность правовых норм, направленных на осуществление процесса регулирования общественных отношений в сфере налогов и сборов [1]. Субъектом налогообложения является участник общественных отношений. Предпринимательской считается такая деятельность результатом которой является систематическое получение прибыли. Здесь стоит отметить, что главным признаком предпринимательской деятельности является систематический характер прибыли, то есть, в случае совершения единичной сделки деятельность не будет считаться предпринимательской, несмотря на получение прибыли, поскольку прибыль будет иметь разовый характер.

Проанализировав вышеизложенное, следует, что субъект налогообложения предпринимательской деятельности — это непосредственный участник общественных отношений, осуществляющий предпринимательскую деятельность, на которого вследствие его деятельности возлагается обязанность по уплате налогов и сборов за счет собственных средств.

Получается, что субъектами налогообложения предпринимательской деятельности являются индивидуальные предприниматели (без образования юридического лица) и юридические лица (здесь подразумеваются все виды организационно-правовых экономических субъектов), а с 1 января 2019 и самозанятые граждане в отдельных субъектах Российской Федерации в рамках эксперимента [2].

Исходя из текста статьи 48 Гражданского Кодекса Российской Федерации под юридическим лицом понимается организация, имеющая в собственности, оперативном управлении или хозяйственном ведении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам принадлежащим имуществом, имеет права на приобретение

от своего имени и осуществление прав личного имущества и неимущественного характера, несет обязанности, имеет право представления в суде в качестве истца/ответчика. Юридическое лицо, занимающееся коммерческой деятельностью должно иметь самостоятельный баланс, а юридические лица осуществляющие некоммерческую деятельность — смету.

Не только граждане Российской Федерации могут быть зарегистрированы в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя (налогоплательщики — резиденты), но и иностранные юридические лица (не резиденты), которые могут осуществлять свою деятельность на территории России как через постоянных представителей, так и без привлечения таковых [3].

Постоянное представительство иностранных организаций Российской Федерации осуществляется филиалом, представительством, отделением, бюро, конторой, агентством, любым другим обособленным подразделением или иным местом деятельности этой организации, через которое организация регулярно осуществляет предпринимательскую деятельность на территории России.

Постоянное представительство осуществляется в связи с предпринимательской деятельностью иностранными организациями связанную с:

1. Использованием природных ресурсов и недр;
2. Проведением предусмотренных контрактами работ по строительству, установке, монтажу, сборке, наладке, обслуживанию и эксплуатации оборудования, в том числе игровых автоматов;
3. Продажей товаров с расположенных на территории Российской Федерации и принадлежащих этой организации или арендуемых ею складов;
4. Осуществление иных работ, оказание услуг и деятельности. Статьями 306-312 Налогового Кодекса Российской Федерации установлены особенности налогообложения иностранных организаций.

В случае осуществления предпринимательской деятельности физическим лицом без образования юридического лица, но не зарегистрировавшегося в качестве индивидуального предпринимателя в нарушение норм закона, при исполнении обязанностей, возложенных на него Налоговым Кодексом Российской Федерации, не вправе ссылаться на то, что он не является индивидуальным предпринимателем [4].

Стоит отметить, что не каждый гражданин вправе осуществлять предпринимательскую деятельность. Это связано с тем, что главным условием для занятия данным видом деятельности является наличие дееспособности, наступающей в полном объеме в случае достижения лицом определенного возраста (совершеннолетия) или по иным обстоятельствам, предусмотренным законом.

Налоговое регулирование предпринимательской деятельности представляет собой деятельность по:

1. Закреплению в актах органов исполнительной власти, наделенных специальными полномочиями,

правил регулирования в сфере налогообложения предпринимательской деятельности;

2. Осуществлению контроля за соблюдением установленных правил регулирования налоговых отношений, уполномоченными лицами и органами власти и ответственность за нарушения вышеназванных правил.

Налоговое регулирование состоит из 4 взаимосвязанных между собой этапов.

Итак, на первом этапе налогового регулирования происходит создание правил налогообложения предпринимательской деятельности, то есть, компетентные органы государственной власти создают акты, направленные на регулирование процесса налогообложения, которые обязательны для исполнения всеми субъектами данных правоотношений [5].

Суть второго этапа заключается в том, что здесь реализуется процесс применения правил налогообложения субъектами предпринимательской деятельности. Под применением здесь понимается практическая реализация правил, которая имеет определенный алгоритм действий:

1. Налоговые обязательства возникают как следствие осуществления предпринимательской деятельности;
2. Субъект предпринимательской деятельности признает возникшие обязательства налогового характера;
3. Субъект объявляет о признании налоговых обязательств, возникших как следствие осуществления предпринимательской деятельности;
4. Субъект предпринимательской деятельности осуществляет исполнение налоговых обязательств.

Что же касается третьего этапа, то он подразумевает действия уполномоченных органов государственной власти по осуществлению контроля за применением правил налогообложения предпринимательской деятельности [6]. Существует несколько видов контроля:

1. Текущий — когда компетентные государственные органы формально фиксируют возникновение, изменение, прекращение налоговых обязательств субъекта предпринимательской деятельности.
2. Последующий — является комплексом мероприятий уполномоченных государственных органов, направленный на признание государством объявленных налоговых обязательств субъекта предпринимательской деятельности.

Суть четвертого, заключительного этапа состоит в привлечении к ответственности недобросовестных субъектов налоговых правоотношений [7].

На наш взгляд, необходимо озвучить определение налогообложения, так как без него правильное понимание сути налогового регулирования затрудняется.

Итак, налогообложением предпринимательской деятельности является фактическое отчуждение имущества субъекта налогообложения на основании закона, которое принадлежало ему на основании права собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления,

а так же носило обязательный, индивидуально безвозмездный, безвозвратный характер [8].

На основании вышеизложенного следует, что сутью налогового регулирования является лишение субъектов предпринимательской деятельности права собственности или другого вещного права на долю его имущества.

Из определения можно сделать вывод о том, что налогообложение имеет:

1. Обязательный характер. Здесь речь идет о том, что субъекты напрямую зависят в правовом смысле от государства. Субъекты не вольны решать вопрос о принятии или отказе принятия налоговых обязательств. Именно это демонстрирует императивный характер отношений между налогоплательщиками и государством. Стоит отметить также, что при наличии необходимых условий у субъектов предпринимательской деятельности налоговые обязательства возникают по умолчанию.

2. Безвозмездный или односторонний характер. Тут говорим о том, что субъекты предпринимательской деятельности в одностороннем порядке, абсолютно безвозмездно передают часть своего имущества, которое принадлежит ему на праве собственности или иного вещного права, в пользу государства. Встречное обязательство со стороны государства не возникает, поскольку государство заинтересовано в обеспечении жизнедеятельности и стабильности функционирования общества, а не конкретного субъекта. Речь идет о том, что государство не имеет обязательства по предоставлению услуг или материальных ценностей конкретно

взятому субъекту предпринимательской деятельности за то, что субъект исполняет обязанность по уплате налогов.

3. Безвозвратность. Данный признак олицетворяет отчуждение прав собственности или другого вещного права на часть имущества субъекта предпринимательской деятельности в пользу бюджета государства, имеющий направленность только в одну сторону — от субъекта к государству. Важно пояснить, что у государства не возникнет обязательства по обратной передаче отчужденной части имущества, как в настоящее время, так и на протяжении всего периода, пока будет существовать государство и субъект налогообложения.

По сути, налогообложение имеет еще признак, который не входит в состав понятия, но является значимым для понимания сущности процесса налогообложения. Мы говорим о том, что налогообложение не является наказанием для субъекта налогообложения предпринимательской деятельности.

Итак, субъект налогообложения претерпевает неблагоприятные последствия, выраженные в форме отчуждения права на часть своего имущества, наличие которых в теории права характерно для наступления ответственности за правонарушения. Но, налогообложение — это следствие предпринимательской деятельности, которая по своей сути носит характер правомерного поведения [9]. Из выше приведенных доводов следует, что налогообложение не относится к одному из видов наказания субъекта [10].

Литература:

1. Елисеев, Е. Финансовое право: Учебное пособие. — СПб.: Питер. — 2022. — С. 34.
2. Собрание законодательства Российской Федерации. — 27.11.2018. — № 49. — Ст. 7494.
3. Карасева, М. В. Финансовое право России: учебное пособие для бакалавров — М.: Юрайт. — 2022. — С. 300.
4. Михайлюк, О. В. История развития, современное состояние и совершенствование деятельности налоговых органов Кабардино-Балкарской Республики — П.: ПГУ. — 2017. — С. 27.
5. Дуканич, Л. В. Налоги и налоговый менеджмент в России. — Р.: Феникс. — 2022. — С. 20.
6. Елисеев, Е., Жуков Н. Финансовое право: Учебное пособие. — СПб.: Питер. — 2022. — С. 50. Письмо Минобрнауки России» О Фонде поддержки и развития образования «от 26 декабря 2000 г. № 20-55-7328/20-01.
7. Финансовое право России: учебное пособие для бакалавров — М.: Юрайт, 2022. — С. 203.
8. Дуканич, Л. В. Налоги и налоговый менеджмент в России. — Ростов н/Д: Феникс. — 2022. — С. 37.
9. Чельшева, Э. А. «Проблемы и перспективы совершенствования налогового регулирования» [<https://cyberleninka.ru/article/n/problemu-i-perspektivy-sovershenstvovaniya-nalogovogo-regulirovaniya>] // (дата обращения 19.10.2022).
10. Финансовое право России: учебное пособие для бакалавров. — М.:Юрайт. — 2022. — С. 154.

Влияние цифровой трансформации на финансовые рынки

Тувакова Айнур Исмаиловна, преподаватель;
Аманова Мержен Дурдыевна, преподаватель;
Аннамаммедова Гултач Меретдурдыевна, преподаватель
Туркменский государственный институт финансов (г. Ашхабад)

За последнее десятилетие информационные технологии внесли значительный вклад в эволюцию финансовых рынков, однако не произвели революцию в том, как финансовые учреждения взаимодействуют друг с другом.

Ключевые слова: фондовый рынок, финансовый рынок, инвестиционные фонды, участники фондового рынка, ценные бумаги.

Сегодняшний рынок ценных бумаг значительно эволюционировал по сравнению с тем, каким он был в начале прошлого века, но настоящих инноваций пока не хватает.

Как и во всем, что существует уже долгое время, часто бывает трудно отступить назад и определить идеи, которые действительно могли бы создать что-то другое и более эффективное. Когда такие предложения вносятся, к ним часто относятся с подозрением и скептицизмом. Хотя, конечно, разумно настаивать на том, чтобы новые идеи были тщательно протестированы перед широким внедрением, автоматический отказ от любого фундаментального изменения статус-кво заслуживает того, чтобы его оспорили.

Аналогичным образом, сегодняшний рынок ценных бумаг значительно эволюционировал по сравнению с тем, каким он был в начале прошлого века, но настоящих инноваций — в частности, переосмысления того, как рынок мог бы работать в цифровую эпоху — до сих пор не хватало. Но у продолжения использования текущей модели есть существенные недостатки: рынок, основанный преимущественно на бумаге, является дорогостоящим, медленным и рискованным для многих участников.

Оцифровка рынка ценных бумаг представляет собой огромную возможность для отрасли, особенно когда мы развенчиваем мифы, окружающие базовую технологию — блокчейн, который поддерживает оцифровку. Конечно, будут проблемы, которые предстоит преодолеть, но преимущества цифрового будущего очевидны.

Что такое Цифровые ценные бумаги? Строго говоря, ценные бумаги сегодня почти все цифровые: подавляющее большинство всех торгуемых государственных и частных ценных бумаг отслеживаются и обращаются как бездокументарные ценные бумаги с использованием бухгалтерского учета в компьютерных сетях; бухгалтерская книга, используемая для бездокументарных электронных ценных бумаг, часто представляет собой электронную таблицу Excel в офисе юриста или брокера. Однако цифровые ценные бумаги, или токены безопасности, упомянутые в этой статье, выходят далеко за рамки текущего определения цифровых. Эти ценные бумаги используют блокчейн, или технологию распределенного реестра, для получения реальных преимуществ по срав-

нению с традиционно управляемыми ценными бумагами, как электронными, так и бумажными.

Цифровые ценные бумаги сегодня и куда они движутся. Чтобы оценить размеры адресного рынка цифровых ценных бумаг и в полной мере осознать их потенциал, важно понимать эволюцию частных рынков и их неизбежную траекторию к полностью оцифрованному состоянию.

В 1980-х годах бухгалтерские книги все еще были бумажными, и они полагались на дубликаты сертификатов акций и мокрые подписи для отслеживания владения. Ликвидностью управляла сеть брокеров, и о ней сообщали непрозрачные данные из несвязанных источников. В 2000 — х годах реестры стали «цифровыми» с внедрением электронных таблиц Excel и документов PDF — формат, который до сих пор используется большинством реестров сегодня. Большинство реестров контролируются консультантами и централизованы и используют электронные подписи. Вторичные рынки в настоящее время стали более популярными, тем самым улучшив общую ликвидность. Рыночные данные также улучшились, но они остаются в основном асимметричными.

Следующий этап эволюции ценных бумаг — это цифровые ценные бумаги, и некоторые из них уже доступны. С цифровыми ценными бумагами реестр контролируется эмитентом и отслеживается с помощью единого прозрачного источника информации с использованием блокчейна. Эти цифровые ценные бумаги торгуются на глобальных торговых площадках, которые предлагают прозрачные данные для всех сторон и мгновенные расчеты с очень низкими комиссиями.

По оценкам некоторых экспертов, он потенциально может стать рынком стоимостью 1600 триллионов долларов (см. рисунок 1).

Первыми двигателями в пространстве цифровых ценных бумаг стали венчурные фонды с продуктами, которые были очень привлекательными, но труднодоступными. За ними последовали риэлторские компании и фонды недвижимости. Большинство эмитентов в этом пространстве взяли крайне неликвидный актив у нескольких инвесторов и преобразовали реестр в цифровые ценные бумаги, которые отслеживались с помощью блокчейна.

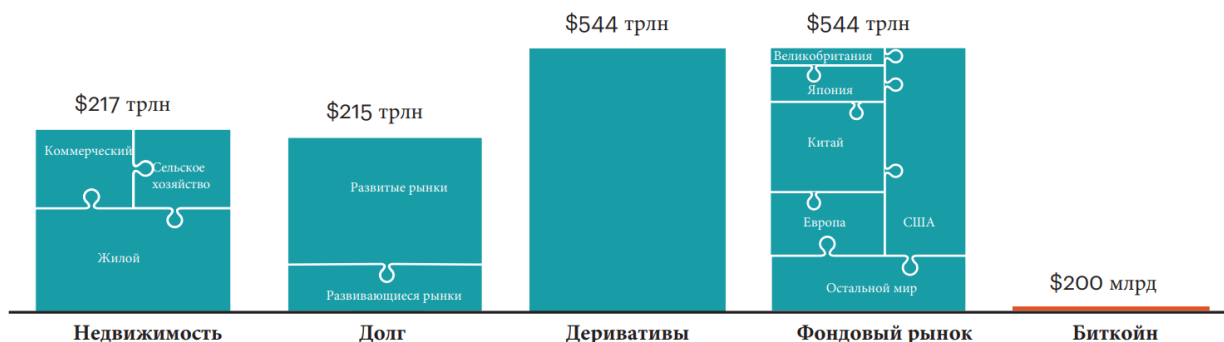


Рис. 1. Долгосрочный глобальный потенциал токенов безопасности

Как правило, эмитенты сегодня попадают в одну из трех категорий: *блокчейн-компании*, которые инвестируют в технологию и поддерживают ее, *фонды венчурного капитала (VC)*, ориентированные на технологии, и *проекты в сфере недвижимости*, стремящиеся сэкономить на административных расходах и расширить свою базу инвесторов.

По мере развития цифровых ценных бумаг и совершенствования технологий осваиваются новые рынки, которые демонстрируют огромные перспективы. Одним из них является рынок с фиксированным доходом в 100

триллионов долларов. Подсчитано, что использование цифровых ценных бумаг для этого рынка может привести к глобальной экономии средств на уровне 33 процентов. Объем торгов в сегменте с фиксированным доходом составляет более 700 миллиардов долларов в день (в три раза больше, чем ежедневный объем фондового рынка в 200 миллиардов долларов), и за последние 15 лет он вырос более чем втрое.

Оцифровка цепочки создания стоимости для рынка с фиксированным доходом сулит еще больше преимуществ ключевым игрокам (см. рисунок 2).

Инвесторы	Эмитенты	Брокеры, дилеры	Банки
<ul style="list-style-type: none"> • Высокоэффективный процесс расчетов по облигациям; • Масштабируемое участие в сделках и управление торговой позицией; • Владение данными. 	<ul style="list-style-type: none"> • Высокоэффективный процесс расчетов по облигациям; • Масштабируемая деятельность по выпуску; • Владение данными; • Интегрированная платформа для управления торговыми позициями и казначейскими операциями 	<ul style="list-style-type: none"> • Высокоэффективный процесс расчетов по облигациям; • Владение данными; • Автоматическое восстановление данных. 	<ul style="list-style-type: none"> • Высокоэффективный процесс расчетов по облигациям; • Интегрированное решение для конечных клиентов по торговым позициям и управлению денежными средствами; • Автоматическое восстановление данных

Рис. 2. Преимущества оцифровки цепочки создания стоимости с фиксированным доходом

Какую пользу принесет оцифровка рынку ценных бумаг? Большинство финансовых продуктов все еще существуют на бумаге или заперты в централизованных базах данных, которые медленно обновляются и к которым трудно получить доступ, а это означает, что владение ими не всегда просто. Акции, паи, долги — ни у кого из них нет собственных цифровых активов. Но преимущества наличия оцифрованной версии реального актива очевидны:

Повышенная ликвидность: Оцифрованные ценные бумаги по своей конструкции являются ликвидными. Сделки и расчеты происходят почти мгновенно, и поддерживается и доступна картина таблиц капитализации в режиме реального времени.

Эффективность и более низкая стоимость: С цифровыми токенами для обслуживания требуется меньшая часть затрат и усилий, чем для бумажной системы. Благодаря регулярным обновлениям программного обеспечения сбоев гораздо меньше, чем при работе с бумажными документами, особенно во время уплаты налогов и распространения.

Кодированное соответствие: Цифровые ценные бумаги являются программируемыми, что означает, что они могут быть разработаны в соответствии с правилами юрисдикции, в которой они торгуются, что облегчает трансграничную торговлю.

Повышенная доступность: Сниженные транзакционные издержки цифровых ценных бумаг позволяют сни-

зять минимальные суммы инвестиций и сократить сроки, что открывает двери для большего числа инвесторов в глобальном масштабе.

По мере того как все больше эмитентов признают эти преимущества, вероятно, произойдет всплеск цифровых ценных бумаг. Действительно, цифровые ценные бумаги уже успешно использовались в ряде ситуаций.

Литература:

1. Гурбангулы Бердымухамедов «Туркменистан на пути достижения Целей устойчивого развития». Ашхабад 2018 года;
2. Гийом Дюшен, «Влияние цифровой трансформации на Фондовый рынок» BNP Paribas Weath Management #Инвестиции — 12.10.2017;
3. Самир Камат «Влияние оцифровки на финансовые рынки» Блог MOFSL, 20 января 2017.

Внедрение современных кадровых технологий в муниципальной службе

Чувев Алексей Юрьевич, студент магистратуры

Алтайский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Барнаул)

В статье рассматриваются проблемы проводимой кадровой политики и кадровых технологий, влияющих на деятельность органов муниципальной власти. Современные кадровые технологии — это средство управления качественными и количественными характеристиками персонала. Обеспечение эффективной кадровой политики на муниципальной службе одна из основных проблем.

Ключевые слова: органы муниципальной власти, муниципальное управление, оценка эффективности, инструменты кадровой политики, современные кадровые технологии, HR-технологии, мотивация, результативность, обучение.

В связи с изменением и оптимизацией органов муниципальной власти Российской Федерации остро встала проблема профессионализма и компетентности муниципальных служащих. Определение профессиональных качеств муниципального служащего является, по сути, важнейшим атрибутом технологии управления. На практике становятся все более актуальными проблемы внедрение современных HR-технологий и в пользу этого указывают следующие ситуации:

Различные виды административной деятельности требуются разнообразие методов взаимодействия с управляемыми объектами. Эти виды взаимодействия чаще всего определены технологиями управления [1];

— особенно важную роль выполняет интеграция современных HR-технологий в систему муниципалитетов с целью их дальнейшего применения;

— проблемы возникают в результате процесса реализации HR-технологий в системе муниципалитетов в нынешней Российской Федерации;

— использование HR-технологий в реальности, часто бывает поверхностным.

Обеспечение профессиональными сотрудниками представляет собой очень сложный и противоречивый процесс, при котором взаимосвязано много различных отношений и явлений. С одного края, это относится к характеристике специалистов, улучшение их количественного и качественного уровня, выявление их соответствия функциям и потребностям муниципалитета. С дру-

гого, качество сотрудников является целенаправленный процесс взаимодействия, систематизация мер по комплекции высокопрофессиональных сотрудников, заинтересованных развивать и обогащать свои навыки, мотивировать их деятельность.

Основная задача кадрового обеспечения состоит в том, чтобы гарантировать наращивание специалистов для своевременного обновления муниципального персонала, учитывая динамичный рост к их квалификационным требованиям. Поднимать эффективность деятельности невозможно без развития профессионализма специалиста. Основной составляющей кадрового обеспечения являются HR-технологии, и следует рассматривать их как «инструмент» кадрового обеспечения.

HR-технологии в настоящее время являются важным направлением в политике кадров во всех органах власти. Как следует понимать термин «HR-технологии»?

— четкое описание пошаговых действий исполнителей этих кадровых приемов, предусматривающее всю технологическую цепочку действий от начала до конца, понятное как первому руководителю, руководителю структурного подразделения, так и исполнителю (работнику) и получить с помощью функций управления конкретный конечный результат;

— наличие в таких технологиях принципов управления — в первую очередь адресность стратегических задач, приоритетов, ресурсного и финансового обеспечения, координация работы и координация действий

различных структур и подразделений, задействованных в данной технологии;

- это собственная ответственность работника за результат, ответственность за определенный кадровый прием;

- наличие образцов всех документов, связанных с данной технологией.

HR-технологии дают возможность — руководителям различных уровней, кадровым сотрудникам — на основе информации о состоянии текущих процессов и кадровых отношений — взять на себя необходимые решения и оптимизацию персонала [3].

HR-технологии и эффективные методы находятся в одном из ключевом направлении реформы, поскольку они устанавливают критерии эффективности работы персонала, от которого зависит эффективность всего государства. Значительное содержание HR-технологии, также можно определять через основные категории характеристик: цель, задачи, функции, принципы, методы, механизмы, процедуры, критерии эффективности.

Важно знать, что контроль и управление есть только там, где достигается значительный результат. Объект воздействия человек: профессиональный специалист, участники команды (организации), носитель культуры организации, сторона взаимоотношения с работодателем (кадровых, юридических, экономических) [4]. Управление специалистами в муниципальных органах власти требует конкретных мер воздействия. Это и есть HR-технологии. HR-технологии играют весомую роль в эффективной реализации задач, поставленных перед муниципалитетом [3].

Выполняют следующие функции:

- ускорять продвижение к цели муниципального образования, еще более эффективному функционированию через продуктивное использование сотрудников;

- ориентированные на решение вопросов, таких как: низкая компетенция сотрудников, решение конфликтов интересов, лоббирование личных интересов, ненадлежащее исполнение рабочих обязанностей и др.;

- оценивающая;

- контроль;

- воспроизводство квалифицированных специалистов.

То есть HR-технологии способствуют решению задач: изменить мотивацию человека, его роли в процессе работы, доверительной атмосферы и удовлетворенности работой.

Важной функцией каждой HR-технологии считается требования, которые к ней предъявляются. Требования являются необходимыми условиями, которые должны быть заложены в технологии чтобы соответствовать принципам, процедурным свойствам и критериям эффективности. Соответствие требованиям дает HR-технологии правовой статус в муниципальной службе. При этом, HR-технологии должны отвечать некоторым требованиям:

- содержание HR-технологии должно быть доступно и понятно сотруднику для реализации потенциала. Важно так же, содержание HR-технологии было доступно и понятно тем, к кому они применяются.

- HR-технологии не должны нарушать права человека, нарушать личное достоинство, ухудшить его здоровье, полученная информация, не относящаяся к выполнению сотрудником должностных обязанностей [3], конфиденциальна. Данное требование закреплено в Конституции Российской Федерации. Статья 21 Конституция Российской Федерации: «Достоинство личности охраняется государством. Ничто не может быть основанием для его умаления» [1].

- сотрудники, использующие HR-технологии, должны быть компетентны, иметь достаточную квалификацию и высокие моральные качества. Решение данного вопроса должно гарантировать прием на муниципальную службу специалистов, владеющие необходимыми профессиональными и личными качествами для выполнения своих должностных обязанностей, на основе конкретных задач и функций муниципального органа. В современной форме квалифицированные требования к должностям муниципальной службы были прописаны в Федеральном законе от 02 марта 2007 года № 25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации».

Также HR-технологии должны быть социально обусловленными, данное требование подразумевает доступность условий, в пределах того, что они имеют качественную и полную реализацию. Такие условия могут являться, межличностные и массовые взаимодействия при использовании разнообразных способов коммуникации, условия работы и отдыха и всевозможные проявления публичности и коллективной жизни. Положительным показателем для HR-технологий станет соответствие требованиям нормативной базы. Есть определенный перечень различных нормативных актов, регламентирующих правовое и нормативное существование HR-технологий. К нему относятся: указы Президента Российской Федерации; Федеральное законодательство; постановления Правительства Российской Федерации; законы и постановления субъектов Российской Федерации; локальные нормативно-правовые акты.

Реализация в муниципальной службе Российской Федерации современных HR-технологий и современных методов работы дает возможность развивать муниципальную службу в Российской Федерации, HR-технологий являются сильным инструментом реализации кадровой политики. Инструменты реализации современных HR-технологий действует, если современные HR-технологии, реализованы квалифицированными специалистами кадровой службы применяющие единые стандарты, основанные на общих принципах открытости, оперативности и эффективности. Анализ особенностей современных HR-технологий способен обнаружить сильные и слабые стороны отдельных исследуемых технологий, разработать меры, направленные на улучшение

виды деятельности органов муниципальной власти, сотрудников кадровой службы и должностных лиц разного уровня иерархии.

Закон о муниципальной службе, нормативные и правовые акты, фактически определили список HR-технологий, использование которых требуется на муниципальной службе. Среди них:

1) конкурс при поступлении на муниципальную службу и на замещение должностей муниципальной службы;

2) кадровый резерв;

3) аттестация;

4) квалификационный экзамен;

5) образовательные технологии;

6) мотивация и стимулирование на основе оценки результатов деятельности;

Приоритет направления применения является:

— улучшение управление сотрудниками муниципальной службы Российской Федерации и повышение качества его комплектования;

— улучшение системы профессионального развития служащих, повышение их профессионализма и компетентности;

— улучшения репутации муниципальной службы;

— улучшение борьбы с коррупцией в системе муниципальной службы.

Подводя итог, использование HR-технологий на практике муниципальной службе является инструментом для реализации единой кадровой политики, реализации в муниципальной службе Российской Федерации эффективных и современных методов и технологий является важным направлением для совершенствования. Важно знать и учитывать все особенности каждой HR-технологии для совершенствования административной эффективности.

На сегодняшний день, как показывает практика, есть несколько вопросов, связанных с использованием современных HR-технологии, с их внедрением и оптимизацией, продуктивной работой.

Реализация наглядно демонстрирует, что существенные проблемы создают не столько организация и порядок внедрения HR-технологии, как отсутствие четко требуемых критериев и оценки но и способы идентифицировать соответствие служащего занимаемой должности, а так же неподготовленность руководителей, кадровых специалистов и сотрудников для внедрения технологии. Это создает предпосылки для поверхностного внедрения HR-технологии и отрицательно влияет на эф-

фективность работы в целом. Так же, очень важно развивать организационно — правовой стандарт кадрового персонала, для того чтобы упорядочить систему законодательства, нормативных правовых актов, создавать законные основы для реализации HR-технологии. Это имеет одно из главных значений из-за строгого законодательственного регулирования прохождения муниципальной службы [5].

Реализация современных HR-технологии способна поднимать эффективность работы как экономически так и в социальном аспекте. Все это необходимо для улучшения качественного функционирования муниципальной службы, с момента принятия управленческих решений, до персонала который участвует в их реализации. Что непосредственно связано с полученным образованием и его последующим качественным улучшением.

Технологии процесса улучшения образования служащих это последовательная реализация следующих видов деятельности:

— определение потребностей в обучении;

— организация обучения;

— оценка эффективности овладения образовательной программой.

Определение необходимости в обучении могут быть реализованы разными способами: в ходе квалификационного экзамена, конкурса при замещении должности или зачислении в кадровый резерв, текущей оценки деятельности служащих, а также самооценки.

Так образом, в соответствии с установленными потребностями в обучении, определяются виды обучения и организовывается процесс дополнительного профессионального образования [5]. Но не стоит исключать личную мотивацию во время прохождения муниципальной службы, так как сотрудникам необходимо то, чтобы их работа была справедливо оценена и существовала вероятность карьерного роста. Сохранение квалифицированный кадров — это задача руководителей.

Качественное и квалифицированное руководство сотрудниками на муниципальной службе создает основу для продуктивного действия муниципального служащего и закрепленных за ним функций.

Подводя итог, можно сказать, что полноценная реализация на практике HR-технологий позволяет значительно повысить профессионализм и компетентность муниципальных служащих, улучшить уровень муниципального управления и кадровой политики в органах местного самоуправления.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. (от 4 октября 2022 года № 8-ФКЗ). — Режим доступа: <http://duma.gov.ru/news/55446/> — (Дата обращения: 11.06.2022).
2. О муниципальной службе в Российской Федерации: федеральный закон от 2 марта 2007 г. № 25 — ФЗ (с изм. на 26 мая 2021 г.). Режим доступа: <https://legalacts.ru/doc/federalnyi-zakon-ot-02032007-n-25-fz-o/> — (Дата обращения: 30.08.2022).

3. Современные кадровые технологии в органах власти/А. М. Беляев [и др.]. — М.:Юстицинформ, 2015. — 15с.
4. Богатырева, О. Н. Кадровые технологии в системе управления персоналом/О. Н. Богатырева, Е. Ю. Бармина. — СПб.: СПбГТУРП, 2013. — 3 с.
5. Богдан, Н. Н., Кадровые технологии в государственной и муниципальной службе/Н. Н. Богдан. — Новосибирск: СибАГС, 2011. — 15с.
6. Чижов, Н. А. Управление персоналом. Современные кадровые технологии. М., 2000.
7. Черепанов, В. В. Основы государственной службы и кадровой политики/В. В. Черепанов; В. П. Иванов. М.: ЮНИТИ, ДАНА, 2007. С. 469
8. Современные кадровые технологии на государственной гражданской службе: монография/Ю. Ю. Антропова [и др.]. — Екатеринбург: Урал. ун-та, 2015. — 172 с.

Основные направления повышения эффективности использования основных средств в сельскохозяйственных организациях

Шкарина Наталья Андреевна, студент

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

Формирование рыночных отношений предполагает конкурентную борьбу между различными производителями, в которой сможет победить тот из них, кто наиболее эффективно использует все виды имеющихся ресурсов. Функционирование и развитие сельскохозяйственной организации основывается на определенном соотношении экономических ресурсов и факторов внешней и внутренней среды. Наиболее важной составляющей экономических ресурсов являются основные средства. Цель работы состоит в определении основных направлений повышения эффективности использования основных средств в сельскохозяйственных организациях в условиях функционирования конкретного региона.

Ключевые слова: основные средства, эффективность, амортизация, интенсификация, прибыль.

Введение. Одной из приоритетных задач развития агропромышленного комплекса на современном этапе является увеличение объемов производства высококачественной продукции, выход на международный продовольственный рынок. Решение этой проблемы невозможно без внедрения инновационных технологий, модернизации и обновления материально-технической базы. Проблемы улучшения материально-технической базы требуют первоочередных решений, особенно для субъектов агробизнеса, что связано с высоким уровнем износа парка машин и оборудования. При недостатке финансовых ресурсов в отдельных сельскохозяйственных организациях Пермского края сохраняется низкая степень развития капитальных вложений. Поэтому необходимо провести детальное изучение состояния воспроизводства и использования основных фондов, а также обоснование резервов для повышения показателей фондоотдачи и фондорентабельности.

Целью исследования является уточнение методологических подходов к анализу процессов воспроизводства основных фондов, который заключается в оценке динамики, структуры основных фондов, показателей эффективности использования, а также в определении направлений развития материально-технической базы субъектов агробизнеса.

Результаты и обсуждение. Основной целью анализа основных средств является выявление путей и выявление резервов повышения эффективности их исполь-

зования. Методика анализа основных фондов подробно описана в работах по экономическому анализу Войтоловского Н. В., Герасимовой В. Д., Грибова В. Д., Грузинова В. П., Кузьменко В. А. и др. Особое внимание уделено изучению состояния, динамики и структуры основные средства, так как они занимают большую долю в долгосрочных активах предприятия.

Целью определения использования производственных мощностей является получение наиболее полного перечня имеющихся резервов, выраженных количественно, которые в свою очередь являются весьма значимой и необходимой информационной базой для планирования производства. В современных условиях для более эффективного использования основных фондов, возникает потребность в аналитической деятельности предприятий по планированию, производству и сбыту продукции, которые должны быть неразрывно связаны — образуя единую цепочку процессов, позволяющую довести произведенный товар или услугу до потребителя в нужное время, в необходимого объема и с соответствующим уровнем качества.

Методика оценки использования основных средств включает в себя определенную последовательность и взаимосвязь работ, представленных в виде схемы, представленной на рисунке 1.

Систему резервов улучшения использования основных средств предприятия можно представить следующим образом.

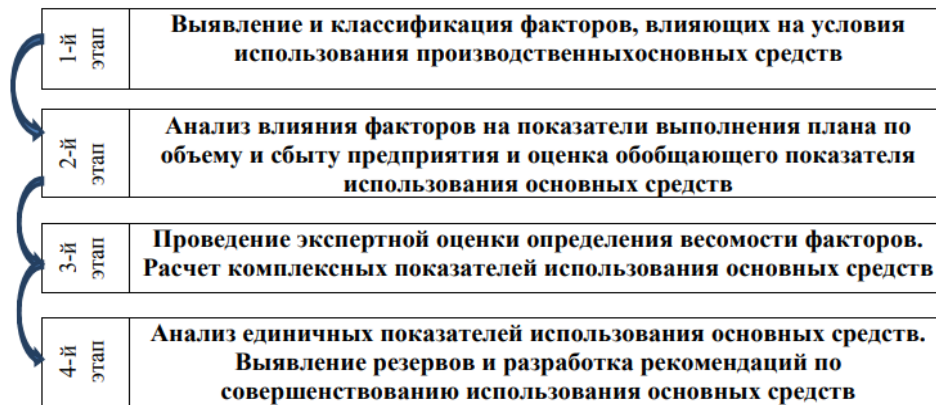


Рис. 1. Этапы комплексной оценки использования основных средств

- 1) Техническое усовершенствование средств труда:
 - техническое перевооружение на основе комплексной автоматизации и гибких производственных систем;
 - замена устаревшего оборудования, модернизация оборудования;
 - устранение узких мест и дисбалансов в производственной мощности предприятия;
 - механизация вспомогательных и обслуживающих производств;
 - внедрение передовых технологий специальной техники;
 - развитие изобретательства и рационализации.
- 2) Увеличение времени работы машин и оборудования;
 - ликвидация недействующего оборудования;
 - сокращение времени ремонта оборудования;
 - сокращение простоев: всего сменных и внутрисменных.
- 3) Совершенствование организации и управления производством:
 - ускорение достижения проектных показателей вновь внедряемых производственных систем;
 - внедрение научной организации труда и производства;
 - улучшение обеспечения материально-техническими ресурсами;
 - совершенствование автоматизированного управления производством;
 - развитие материального стимулирования работников, способствующего повышению эффективности производства.

Для определения резервов увеличения выпуска, фондоотдачи и рентабельности воспользуемся методикой, рекомендованной Г.В. Савицкой. В конце анализа рассчитываются резервы увеличения выпуска продукции и рентабельности капитала. Ими могут быть ввод в эксплуатацию неустановленного оборудования, его замена и модернизация, сокращение суточных и внутрисменных простоев, увеличение сменности, более интенсивное его использование.

Резервы увеличения выпуска ($R\uparrow ВПк$) за счет ввода в эксплуатацию нового оборудования определяются путем умножения его дополнительного количества на фактическое значение среднегодового выпуска или на фактическое значение всех факторов, формирующих его уровень [3]:

$$R\uparrow ВПк = R\uparrow К \times ГВф = R\uparrow К \times Дф \times Ксм. ф \times Пф \times ЧВф, (1)$$

где $R\uparrow К$ — количество нового оборудования, ед.

$ГВф$ — фактическая среднегодовая выработка, ед.

$Дф$ — фактические дни, дн.

$Ксм. ф$ — фактический коэффициент сменности,

$Пф$ — фактическая продолжительность смены, час.

$ЧВф$ — фактическая часовая выработка, чел./час.

Чтобы подсчитать резерв увеличения выпуска продукции за счет повышения коэффициента сменности ($R\uparrow ВПксм$) в результате лучшей организации производства, необходимо возможный прирост последнего умножить на возможное количество дней работы всего парка оборудования и на фактическую сменную выработку:

$$R\uparrow ВПксм = Kв \times Дв \times R\uparrow Ксм \times СВф = Kв \times Дв \times R\uparrow Ксм \times Пф \times ЧВф, (2)$$

где $Kв$ — количество оборудования, ед.

$Дв$ — количество дней, дн.

$R\uparrow Ксм$ — потенциальный рост коэффициента сменности;

$СВф$ — фактическая сменная выработка.

Резервы роста фондоотдачи — это увеличение объема производства продукции и сокращение среднегодовой стоимости основных производственных фондов [4]:

$$R\uparrow ФО = ФОв - ФОф = ВПф + R\uparrow ВП ОПФф + ОПФд - R\downarrow ОПФ - ВПф ОПФф, (3)$$

где $R\uparrow ФО$ — резерв роста фондоотдачи;

$ФОв, ФОф$, — соответственно возможный и фактический уровень фондоотдачи;

$R\uparrow ВП$ — резерв увеличения производства продукции;

$ОПФд$ — дополнительная сумма основных производственных фондов, необходимая для освоения резервов увеличения выпуска продукции;

$R\downarrow ОПФ$ — резерв сокращения средних остатков основных производственных фондов за счет реализации и сдачи в аренду ненадобных и списания непригодных.

Изучив основные вопросы эффективности использования основных средств в производстве, можно сделать вывод, что основные средства предприятия представляют собой наиболее затратную часть средств производства и обслуживают большое количество производственных циклов в течение длительного периода. времени, поэтому их состояние и эффективное использование напрямую влияет на конечные результаты хозяйственной деятельности предприятий.

Конечная эффективность использования основных фондов характеризуется показателями фондоотдачи, ка-

питалоемкости, относительной экономии средств, прироста выпуска продукции, повышения производительности труда, снижения себестоимости продукции и затрат на воспроизводство основных фондов, увеличение срока службы труда и др. Более полное и рациональное использование основных фондов предприятия способствует улучшению всех его технико-экономических показателей: росту производительности труда, увеличению фондоотдачи, увеличению выпуска продукции, снижению его себестоимости, экономия капитальных вложений.

Литература:

1. Анненкова, М.Д. Оценка эффективности использования основных средств на предприятиях Орловской области/М.Д. Анненкова// Научный журнал. — 2022. — № 3. — С. 22-29.
2. Горелова, Г.Ф. Методические подходы к оценке эффективности использования основных средств предприятия/Г.Ф. Горелова //Аудитор. — 2019. № 6. С. 18-21.
3. Зарипова, М.П. Факторы рентабельности основных средств предприятия в современных экономических условиях/М.П. Зарипова //Библиотека бухгалтера и предпринимателя. — 2018. — № 12. С. 49-51.
4. Савицкая, Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник/Г.В. Савицкая. — М.: НИЦ Инфра-М, 2018. — 607с.

Оценка уровня цифровой трансформации банковского сектора Российской Федерации

Ярцева Ирина Михайловна, кандидат экономических наук, доцент;
Набиева Ниджар Мубаризовна, студент магистратуры
Липецкий государственный технический университет

В статье основной задачей выступает оценка уровня цифровой трансформации банковского сектора Российской Федерации.

Ключевые слова: цифровая трансформация, банковский сектор, традиционный банкинг.

Банковский сектор традиционно считается передовым с точки зрения технологий, поэтому уже сейчас ряд банков демонстрируют очень высокий уровень цифровой зрелости. Банковский сектор подвергается изменениям не только внешне, но и внутренне.

Под внешними изменениями принято понимать новую модель по работе с клиентами, партнерами и контрагентами. В эпоху цифровизации бизнес стал строиться на основе желаний и предпочтений клиента, что в корне отличается от традиционной системы. Открытые инновационные экосистемы, которые ориентированы на потребителя, пришли на смену общепринятым В-2-В и В-2-С. Уплотняется совокупная деятельность с агентами и партнерами, совместно строящие эффективное сотрудничество с потребителем, в полной мере предугадывая его ожидания и потребности. Укоренившаяся структура построения бизнеса, система управления и операционная модель банков в основном направлена на поступательное развитие и не подразумевает масштабных цифровых изменений.

У многих банков на этапе внедрения новых технологических систем, интернет-приложений, возникает необходимость развивать и изменять мышление руководителей и работников. Новаторами в данной сфере в корне меняют систему управления, кроме вертикальной внедряют горизонтальную культуру ведения бизнеса, вводят в состав топ-менеджмента «CDO», «Chief Digital Officer» — менеджера по цифровой трансформации, внедряют «Agile», взаимодействуют с финтех-стартапами, открывают доступ к сервисам собственных IT-платформ. Согласно недавно проведенному исследованию PwC «Global Digital Banking Survey» главной преградой внедрения цифровых стратегий в банковском секторе, являются ограничения IT-архитектуры, сложность и «неповоротливость» имеющихся автоматизированных банковских систем.

Сравнение традиционного и цифрового банкинга представлено в таблице 1.

Таблица 1. Сравнение традиционного и цифрового банкинга

Традиционный банк	Цифровой банк
Весь спектр знаний и опыта о клиенте сконцентрированы в конкретной точке обслуживания, а именно в филиале банка	Центром сосредоточения знаний о клиенте и клиентского опыта является сам клиент
Филиал или офис банка выступают местом начала сотрудничества с клиентом	У клиента есть выбор во взаимодействие с банком, чтобы начать общение посещение филиала не является обязательным
Расстояние до местонахождения отделения филиала имеет значение, клиент должен иметь возможность физически добраться до банка	Расстояние до филиала не имеет значения, для клиента неважно его нахождение
Цифровые сервисы являются продолжением сервисов филиала, где обслуживается клиент	Цифровые сервисы находятся в центре модели обслуживания клиента независимо от филиала
Продукты и сервисы стандартизированы	Продукты и сервисы разрабатываются под желания и потребности клиента
Совокупность знаний о клиенте носит разнообразный характер в зависимости от канала обслуживания	Оmnikanальность, опыт и знания о клиенте концентрируются в одной точке, вне зависимости от канала обслуживания

Основным параметром достижения успеха в современном мире, кроме создания действенной управленческой и операционной структуры, которая основана на горизонтальной модели бизнеса, выступает использование абсолютно новой IT-платформы на наиболее передовых информационных технологиях — банковской структуры становления, традиционной системы разработки и учета продуктов, обслуживания клиентов. Проекты развития и применения этих платформ, идущих на смену базовым АБС, уже ведутся в крупных банках в Российской Федерации и во всем мире.

Цельная перестройка IT-архитектуры представляет собой долговременный, многоэтапный и дорогостоящий проект, можно установить новую платформу рядом с существующим. Бизнес-выгоды от внедрения:

быстрота и упрощение формирование отличных от традиционных продуктов, возможность гибко подстраиваться под новые условия рынка и желания каждого клиента, вовлечение нового сектора потребителей, опираясь

на уникальные условия, уменьшение стоимости запуска продуктов;

высокая скорость обработки операций и открытость структуры в любое промежуток времени, отсутствие временных простоев, которые спровоцированы необходимостью осуществления плановых процедур, например, завершение операционного дня, уменьшение стоимости проведения транзакций.

Цифровая экономика представляет под собой систему экономических отношений, которые базируются на применении цифровых информационно-коммуникационных технологий [1, с. 97].

В связи с проведенными исследованиями состояния банковской сферы России на рисунке 1 отражена информация о регистрации и лицензировании кредитных организаций России, которые действуют по состоянию на 31.12.2021 г.

Таким образом, 406 кредитных организаций, которые имеют право на осуществление банковских операций —



Рис. 1. Кредитные организации, имеющие право осуществлять банковские операции, ед.

это банки. Небанковских кредитных организаций в Российской Федерации числится 34.

На территории России функционирует 86 филиалов ПАО «Сбербанк» и 63 филиала иностранных

банков [3]. Рисунок 2 отражает динамику количества зарегистрированных действующих кредитных организаций за 2019-2022 гг.

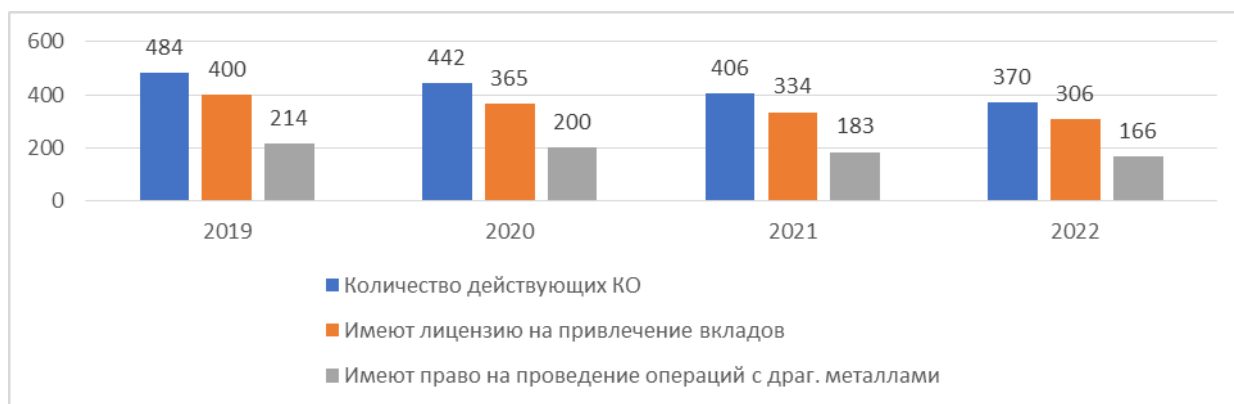


Рис. 2. Действующие кредитные организации, ед.

Анализируя рисунок 2, можно сказать, что величина действующих кредитных организаций на протяжении 2019-2022 гг. существенно снизилась. Уменьшение составило 114 кредитных организаций. Количество кредитных организаций, которые обладают лицензией на привлечение вкладов также уменьшилось с 400 до 306. На 48 кредитных организаций, имеющих право на проведение операций с драгоценными металлами, стало меньше. В современных условиях развития экономики Центральный банк России отдает исключительное внимание становлению цифровому банкингу и диджитализации отрасли как основе конкурентного преимущества.

Ссылаясь на экспертный анализ, можно сделать вывод, что реализуемая в Российской Федерации «Программа цифровизации экономики» объективно ориентирована, во-первых, на решение технологических задач, а уже во-вторых — экономических, социальных, экологических и др.

Активно работает на рынке ассоциация развития финансовых технологий «ФинТех», учредителями которой стали «Банк России», «ВТБ», «Альфа-Банк» и другие крупные финансово-кредитные организации [2].

Основной проблемой банковского сектора выступает вопрос обеспечения безопасности осуществления операций, ввиду этого кредитным учреждениям при применении инноваций необходимо проводить тщательное тестирование новых продуктов. Банковская деятельность в современных условиях также подвержена трансформациям, связанным с процессами информатизации и цифровизации. Актуальными в данной сфере являются такие вопросы, как возможность полного перехода к безналичным деньгам, отсутствие необходимости банковских отделений, в особенности при усиленном развитии системы мобильного банкинга, а также вопросы информационной безопасности.

Литература:

1. Каргина, Л. А. Цифровая экономика/Л. А. Каргина, А. А. Вовкова, С. В. Лебедева. — Москва: Прометей, 2020. — 220 с.
2. Развитие современного банка в эпоху цифровых технологий. FinBiz. kz/Бизнес, 2017. С. 1-3.
3. Действующие кредитные организации. — Текст электронный // Банк России: [сайт]. — URL: <https://cbr.ru/finorg/foinfo/branches/?id=1315037838265> (дата обращения: 30.11.2022).

Молодой ученый

Международный научный журнал
№ 48 (443) / 2022

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 14.12.2022. Дата выхода в свет: 21.12.2022.

Формат 60×90/8. Тираж 500 экз. Цена свободная.

Почтовый адрес редакции: 420140, г. Казань, ул. Юлиуса Фучика, д. 94А, а/я 121.

Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; <https://moluch.ru/>

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.