

№ 5

2020

ISSN 2411-0450

ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



ISSN 2411-0450 (Print)

ISSN 2413-0257 (Online)

Journal of Economy and Business

ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС

теория и практика

№ 5-3 (63)

2020

ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС

теория и практика

№ 5-3 (63) май 2020 г.

международный ежемесячный научный журнал

Журнал включен в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ) на платформе Elibrary.ru

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС 77 – 61110 от 19.03.2015 г. выдано Роскомнадзором.

Главный редактор – Матвеев Данил Максимович, канд. экон. наук, доцент

Члены редакционной коллегии

Кондрашихин А.Б. – д-р экон. наук, канд. техн. наук, профессор (Россия)

Шматко А.Д. – д-р экон. наук, профессор, профессор РАО (Россия)

Сычева И.Н. – д-р экон. наук, профессор (Россия)

Герасимов Б.Н. – д-р экон. наук, профессор (Россия)

Сайлаубеков Н.Т. – д-р экон. наук, профессор (Казахстан)

Мамедов Ф.А. – д-р экон. наук, профессор (Азербайджан)

Жалилов Ш.К. – д-р экон. наук, доцент (Узбекистан)

Орлов А.Н. – д-р экон. наук, старший научный сотрудник (Норвегия)

Саидов С.Ш. – д-р полит. наук (Узбекистан)

Ниценко В.С. – д-р экон. наук, доцент (Украина)

Хачатрян Г.А. – канд. экон. наук, доцент (Армения)

Ахмедов М.М. – канд. экон. наук, доцент (Азербайджан)

Муравьева Н.Н. – канд. экон. наук, доцент (Россия)

В журнале «ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС: теория и практика» публикуются результаты научных исследований фундаментального и прикладного характера в области экономики, бизнеса, финансов, управления, бухгалтерского учета и логистики. К публикации принимаются статьи как уже состоявшихся ученых, так и начинающих (аспирантов, магистров, студентов).

Рабочий язык журнала русский и английский.

Все статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Редакция оставляет за собой право отклонить поданные на публикацию материалы научных исследований без объяснения причин.

Материалы публикуются в авторской редакции

Контактная информация:

E-mail: Economyandbusiness@yandex.ru

Сайт: <http://Economyandbusiness.ru>

Телефон: +79039977315

Ответственный редактор: Шаев Константин Сергеевич

Учредитель и издатель: ООО «Капитал»

Адрес редакции: 630133, г. Новосибирск, ул. Татьяны Снежиной, д.43/1, 252

СОДЕРЖАНИЕ

Гайфуллина М.М., Утешев Р.Р. Проблемы и перспективы развития нефтеперерабатывающей отрасли России _____	6
Зубарева В.С. Организация доступной транспортной системы пассажирских перевозок _____	9
Изварина Н.Ю., Руденко К.А., Падалка О.И. Использование внутреннего аудита в повышении безопасности бизнес-модели _____	14
Ишмуратова Д.Ф. Человеческий капитал в контексте развития информационно-коммуникационных технологий _____	18
Кантороева Г.К., Токторов К.К., Абдырахманова Ж.С. Трудовые ресурсы сельского хозяйства и их роль в повышении эффективности производства _____	22
Каришалова А.Б. Меры по развитию горнодобывающей промышленности в целях повышения конкурентоспособности экономики Казахстана _____	27
Карпухин В.С. Влияние аналитики на стратегический маркетинг _____	30
Кобулов Х.А. Место и роль доходов местного бюджета в улучшении доходного потенциала региона _____	34
Ковалёв И.И., Горева Ю.Д. Нейромаркетинга, как способ воздействия на потребителя _____	39
Кокотков В.В. Анализ сделок слияний и поглощений на рынке финтех стартапов _____	44
Кулаженко А.С. Исследование методических подходов к оценке финансовой устойчивости предприятий малого бизнеса _____	50
Кулаков А.А. Проблемы привлечения иностранных инвестиций в нефтяную отрасль России _____	54
Кустова Ю.Ю. Место управления проектами в системе стратегического управления компании _____	58
Кучерявенко А.К., Козлова А.С. Совершенствование порядка уплаты таможенных платежей и контроля за их поступлением в федеральный бюджет Российской Федерации _____	62
Латышев В.А. Оценка инвестиционной привлекательности нефтеперерабатывающих регионов России _____	66
Лепешкина Е.А. Бухгалтерский учет и оптимизация затрат на оплату труда в коммерческой организации _____	71
Лозинская Д.Е. Информационное обеспечение логистики снабжения транспортно-логистической компании _____	75
Локтев Н.Е. Проблемы и перспективы использования интернет-торговли для организаций _____	81

Лымарева О.А., Багарян Л.А. Социально-психологический климат как мотиватор трудовой деятельности персонала _____	84
Макаренко А. Влияние инвестиционной политики на стоимость организации _____	88
Манайчева А.П. Независимая оценка нефинансовой отчетности _____	93
Марьин Е.В. О ситуации оспаривания кадастровой стоимости земли _____	96
Мелконян Г.Г. Состояние трансграничной электронной торговли в Российской Федерации _____	99
Морозова А.Д., Теплов А.Ю. Роль энергетической безопасности при рассмотрении экономической безопасности страны _____	106
Муравьева Н.Н., Дубинина Т.В. Методика оценки эффективности управления оборотным капиталом в коммерческих организациях _____	110
Назарова О.Г., Гузынина А.С. Значение маркетинговых коммуникаций в экономическом поведении людей _____	115
Непомнящая Е.Р. Аутсорсинг как форма инновационного развития международного бизнеса _____	119
Нефёдова С.В., Солопова Ю.В. Особенности выбора организационно-правовой формы на примере ИП и ООО _____	123
Никоненко В.А. Особенности регулирования торгового посредничества на рынке ценных бумаг _____	127
Никоненко В.А. Паевые инвестиционные фонды как институт коллективного инвестирования _____	130
Олейник Г.В. Повышение эффективности прямого участия государства в инвестиционной деятельности _____	134
Осколкова О.И. Стратегическое управление персоналом в России: проблемы и пути совершенствования _____	141
Пантюнин В.К. Управление рисками финансовой безопасности кредитных организаций _____	145
Пашаев М.М. Система управления рисками. Методика оценки бизнес-риска по кредитному рейтингу _____	148
Платонова Ю.Ю., Бондаренко Т.Н. Особенности рисков компаний-экспортеров сельскохозяйственной продукции _____	157
Плахова А.А., Чайковская Ю.Ю. Совершенствование контроля за применением акцизов при ввозе подакцизных товаров на таможенную территорию ЕАЭС _____	162
Пономарев А.Л. Анализ моделей управления организационными изменениями в современных условиях _____	165
Поспелова И.Н. Статистический анализ устойчивости зернового производства _____	171

Раздерищенко И.Н. Оптимизация налоговых режимов как инструмент налоговой политики _____	174
Сайлаубеков Н.Т., Алибек С. Оценка финансово-экономического состояния предприятия по блоку показателей ликвидности и платежеспособности _____	179
Сайлаубеков Н.Т., Каришалова А.Б. Роль горнодобывающей промышленности в обеспечении конкурентоспособности национальной экономики _____	184
Салова Н.Н., Мишкина Е.В., Барашкова А.А. Выбор наиболее оптимального варианта приобретения установки для горизонтально – направленного бурения _____	187
Санькова М.К. Результаты применения интегрального показателя оценки вероятности искажения финансового результата в бухгалтерской отчетности _____	192
Соловей Т.Н., Швачко Д.Д. Нефинансовая отчетность, как элемент теории сигнализации _____	197
Ставцев Н.О. Модификация метода анализа пользователей платформ электронной коммерции _____	201
Столбунова З.В. Кодификация судебных налоговых доктрин в России и ее влияние на налоговую оптимизацию компаний _____	205
Сургаева В.Е. Оценка финансовых рисков коммерческой организации _____	211
Сытдиков Р.Т. Анализ просроченной задолженности по физическим лицам ПАО «Сбербанк России» _____	216
Тихомирова С.А. Использование методов кластерного анализа для исследования затрат на технологические инновации организаций по субъектам Российской Федерации _____	220
Ткачёва О.О. Понятие и тенденции развития промышленных роботов _____	225
Тюрина А.И. Механизм управления отношениями с заинтересованными сторонами компании _____	229
Фарков А.Г. Потенциал инсификации продуктивности кормовых угодий западных аймаков Монголии _____	235
Шанина Е.Н. Проблемы и пути решения рационального использования земель сельскохозяйственного назначения нечерноземной зоны европейской части РФ _____	238
Шафиева А.Р., Мустафина К.И. Особенности и динамика распределения ввозных таможенных платежей в бюджет государств-членов ЕАЭС _____	243

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ РОССИИ

М.М. Гайфуллина, канд. экон. наук, доцент

Р.Р. Утешев, магистрант

**Уфимский государственный нефтяной технический университет
(Россия, г. Уфа)**

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10414

Аннотация. В статье рассмотрено текущее состояние нефтеперерабатывающей отрасли России. Наблюдается стабильный рост с 2014 по 2019 г. основных показателей, характеризующих нефтеперерабатывающую индустрию (показатели добычи нефти, глубина переработки, выход светлых нефтепродуктов и др.). Несмотря на повышение уровня данных показателей, существуют определенные проблемы, на которые необходимо обратить внимание на данном этапе с целью предотвращения возможных потерь в будущем. В статье выделены перспективы и направления развития нефтеперерабатывающей индустрии.

Ключевые слова: промышленное предприятие, модернизация, стратегия модернизации, производительность, производственный процесс.

Нефтепереработка в России на сегодняшний день – одна из ключевых отраслей промышленности. Показатели развития нефтепереработки России приведены в таблице 1.

Таблица 1. Показатели развития нефтепереработки России

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Добыча нефти, млн т	526,8	534,3	547,6	546,8	555,9	560,2
Объем переработки нефти в России, млн. т	288,9	282,9	280,6	279,9	281,1	283,1
Глубина переработки нефти в России, %	72,4	74,4	79,2	81,3	83,4	84,3
Выход светлых нефтепродуктов, %	56,7	57,4	59,6	62,1	64	64,8
Индекс Нельсона	4,6	5,08	5,26	5,5	6	6,56

По итогам 2019 г. объем добычи нефти и нефтяного сырья (газового конденсата) достиг уровня 560,2 млн. тонн в России. При это среднесуточная добыча составила 11,25 млн. баррелей.

По итогам 2019 года уровень первичной переработки нефтяного сырья на нефтеперерабатывающих заводах Российской Федерации незначительно увеличился по сравнению с показателями 2018 г. (на 0,7%) и составил 283,1 млн. тонн.

Отмечается заметный рост глубины переработки нефти: в 2019 году этот показатель составил 84,3%, в 2018 году – 83,4%, в 2017 году – 81,3%, а в 2010 – 70,9%. Несмотря на рост показателя, следует отметить для сравнения, в США глубина нефтепереработки достигает отметки 90-95%, на самых современных американских НПЗ

– до 98%, в странах – членах ОПЕК – 85%, в Европе 85-90%.

За анализируемый период в России произошло увеличение выхода светлых нефтепродуктов с уровня с 56,7% до 64,8%, что связано с модернизацией предприятий нефтеперерабатывающей индустрии. За семь лет отремонтировано и введено в эксплуатацию 78 установок вторичной переработки.

За последние годы в России активно развивается нефтеперерабатывающая отрасль. Предприятия стали выпускать топливо по стандартам «Евро-5», которое отвечает всем экологическим и техническим требованиям. Но несмотря на развитие отрасли существуют сложности, препятствующие темпам модернизации. Санкции, волатильность рубля, пандемия, связан-

ная с коронавирусом во всем мире, осложняют ситуацию в нефтепереработке [1].

Отсутствие инвестиционной привлекательности отрасли обострило проблему устаревших мощностей предприятий НПЗ.

Используемые на сегодняшний день технологические схемы устарели, необходимы современные технологии и оборудование. Более совершенные с технической точки зрения и экологически безопасные процессы безотходной переработки углеводородного сырья позволят значительно повысить глубину нефтепереработки, а значит и количество получаемых с единицы сырья нефтепродуктов [2].

Среди проблем анализируемой отрасли можно выделить возникновение множества малотоннажных нефтеперерабатывающих организаций, применяющих упрощенную схему переработки. Эти компании отвлекают ресурсы сырья, и поставляют на рынок низкокачественную продукцию [3]. При этом важно отметить, что заводы в основном осуществляют деятельность в структуре вертикально-интегрированных организаций, выпускают качественную продукцию, что свидетельствует о большей степени консолидации до 90% в российской нефтеперерабатывающей отрасли существует большая степень консолидации до 90%.

Учитывая текущую нестабильную ситуацию в Российской Федерации, а также во всем мире, деятельность нефтепера-

батывающей индустрии и дальнейшее ее развитие требует разрешения следующих вопросов: обеспечение восстановления ресурсной базы нефтеперерабатывающей промышленности; организация качественной переработки полезных ископаемых; снижение расходов/ потерь на всех стадиях производственного цикла [4].

Перспективы развития отрасли нефтепереработки в нашей стране зависят от рациональной организации производства и должны строиться с учетом мировых цен, учитывать объем налоговой нагрузки на предприятия анализируемой индустрии, объема внутреннего использования данной продукции, а также необходимо использовать новейшие технологические решения в вопросах разработки новых месторождений и логистических решений [5]. Уровень развития мировой экономики и активность введения других источников энергии определяет мировую стоимость продуктов нефтепереработки.

Направления развития и продвижения отрасли в краткосрочной перспективе включают решение таких задачи, как снижение неопределенности, повышение эффективности деятельности в нефтеперерабатывающей индустрии. Также важно привлечение инвестиций в нефтеперерабатывающую отрасль с целью получения новых возможностей для роста и экономического развития. Для решения указанных задач необходим комплексный подход.

Библиографический список

1. Буренина И.В., Евтушенко Е.В., Котов Д.В., Гайфуллина М.М., Земцова В.Д. Основы производственного менеджмента на предприятиях нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности / Допущено УМО по образованию в области производственного менеджмента в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки 080200 «Менеджмент». – Уфа: Изд-во УГНТУ, 2016. 180 с.
2. Макова М.М., Маков В.М. Тенденции инновационного развития нефтегазового комплекса России // Химическая техника. – 2010. – № 9. – С. 30-32.
3. Маков В.М. Оценка рисков инвестиционных проектов нефтяной компании // Вестник экономики и менеджмента. – 2016. – № 3. – С. 44-49.
4. Гайфуллина М.М., Маков В.М., Павлова Ю.А. Методический подход к оценке эффективности реструктуризации нефтяной компании // Экономический анализ: теория и практика. – 2018. – Т. 17, № 2. – С. 324-339.
5. Burenina I., Evtushenko E., Kotov D., Battalova A., Gaifullina M., Gamilova D. Integral Assessment of the Development of Russia's Chemical Industry // Journal of Environmental Management and Tourism. 2017. V. 8, №5. P. 1075-1085.

**PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN
OIL REFINING INDUSTRY**

M.M. Gaifullina, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

R.R. Uteshev, *Graduate Student*

Ufa State Oil Technical University

(Russia, Ufa)

***Abstract.** The article considers the current state of the Russian oil refining industry. There is a stable growth from 2014 to 2019. the main indicators that characterize the oil refining industry (oil production indicators, refining depth, output of light oil products, etc.). Despite the increase in the level of these indicators, there are certain problems that need to be addressed at this stage in order to prevent possible losses in the future. The article highlights the prospects and directions of development of the oil refining industry.*

***Keywords:** industrial enterprise, modernization, modernization strategy, productivity, production process.*

ОРГАНИЗАЦИЯ ДОСТУПНОЙ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК

В.С. Зубарева, магистрант

Научный руководитель: Э.М. Букринская, канд. экон. наук, доцент

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
(Россия, г. Санкт-Петербург)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10466

Аннотация. В статье показана актуальность доступности общественного транспорта для маломобильных групп населения, современное состояние системы городской мобильности Санкт-Петербурга, проблемы организации доступной транспортной среды для маломобильных групп населения города Санкт-Петербург, а также вопрос качества транспортного обслуживания маломобильных групп населения. В статье показаны результаты консалтинговой компании «Arthur D. Little» по индексу городской мобильности, место Санкт-Петербурга в данном рейтинге.

Ключевые слова: маломобильные группы населения, городская мобильность, доступность транспортной системы, индекс городской мобильности, доступная среда.

Качество транспортного обслуживания пассажиров складывается из нескольких показателей: стоимость, скорость, безопасность, комфортность, надежность, чистота, культура обслуживания, информационное обеспечение. В последнее время все большее значение уделяется доступности общественного транспорта для маломобильных групп населения. Маломобильная группа населения (МГН) – это «лица, испытывающие затруднения при самостоятельном передвижении, получении услуг, информации или ориентировании в пространстве, в том числе использующие детские коляски, люди пожилого возраста и инвалиды».

В настоящее время 64% всех совершаемых поездок приходится на городские районы, и ожидается, что к 2050 году протяженность всех поездок утроится. Обеспечение городской мобильности для удов-

летворения такого растущего спроса является важным условием для дальнейшей успешной жизнедеятельности городской среды. Система общественного транспорта ежедневно обеспечивает взаимодействие миллионов людей, являясь «кровеносной системой» города. Все виды городского общественного транспорта должны формировать взаимосвязанную транспортную сеть, которая в свою очередь соединяет транспортные узлы, а также создавать единую транспортную систему с её непрерывной цепью доступных средств обслуживания, основной целью которой является эффективная перевозка пассажиров. Современное состояние системы общественного транспорта Санкт-Петербурга отстаёт от Европейской системы городской мобильности, которая являются наиболее зрелой на сегодняшний день и лидирует в показателях мобильности.

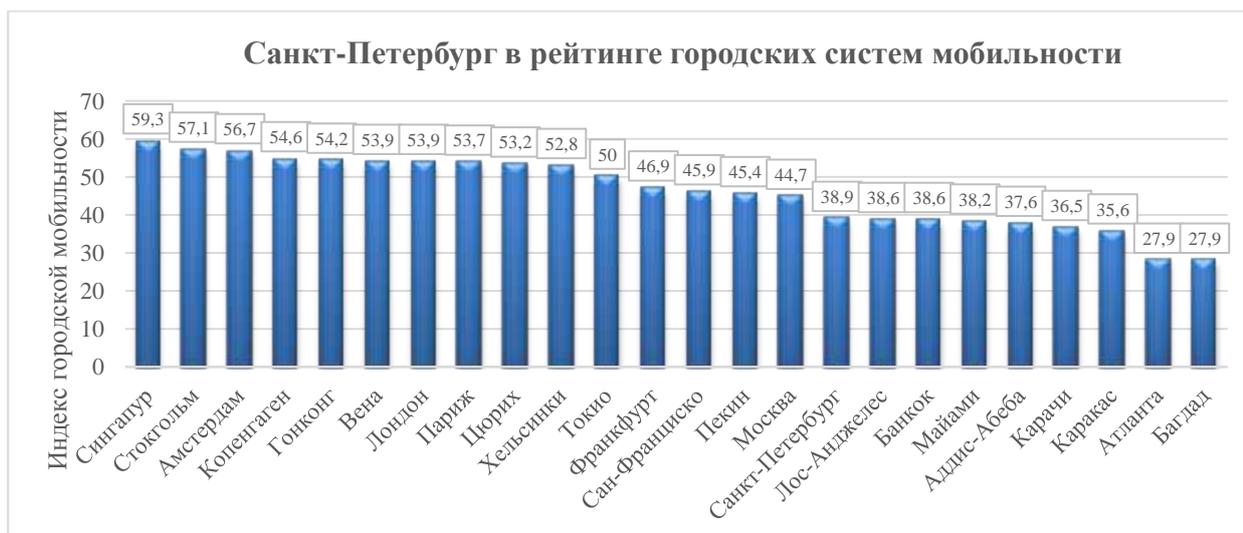


Рис. Индекс городской мобильности «Arthur D. Little»

Индекс показывает, что большинство городов, в том числе Санкт-Петербург, по-прежнему недостаточно оснащены для решения проблем мобильности, указывая на то, что существует значительный потенциал для развития транспортной системы пассажирских перевозок. Сингапур возглавил рейтинг «Arthur D. Little» (индекс мобильности – 59,3, выше среднего уровня). Уровень индекса мобильности города Санкт-Петербург составляет 38,9 (средний уровень), который значительно уступает показателям таких городов, как Москва (44,7), Прага (47,6), Лондон (53,9), Стокгольм (57,1). На сегодняшний день Санкт-Петербург занимает 69 место в Топ-100 городов по всему миру.

Одним из ключевых моментов роста показателя индекса мобильности является обеспечение доступности системы городского общественного транспорта. Каким образом следует организовать транспортную систему перевозок пассажиров, чтобы все участники процесса перевозки, в том числе МГН, не сталкивались с ограничениями в процессе перевозки?

На сегодняшний день для нас эта проблема актуальна и требует определённых решений для создания экономически стабильной и развивающейся экономики города и страны. Сегодня в Санкт-Петербурге проживает 568092 людей с инвалидностью, что составляет 11% от общего числа жителей. Это тот потенциал, который в силу определённых ограничений,

не может свободно воспользоваться транспортной услугой, при этом государство и перевозчики несут определённые финансовые потери. Доступный транспорт – один из основных аспектов создания инклюзивной городской среды.

Доступность подразумевает принцип универсальности, ведь среда, созданная для МГН, даёт преимущества всем пользователям услуг общественного транспорта. Отсутствие развитой сети магистрального общественного транспорта города напрямую влияет на доступность транспортной среды. Зачастую, чтобы добраться из одного пункта назначения в другой, необходимо сменить несколько видов транспорта, при этом затратив значительные временные, материальные и физические ресурсы. Сложившаяся ситуация не является предпосылкой для создания безбарьерной городской среды для МГН. Фактически, сократилась трамвайная сеть, в пешеходной доступности от станций метро живёт около 15% населения, связующим звеном является внутригородской пассажирский наземный транспорт (автобусы, трамваи, маршрутное такси). Развитие логистической инфраструктуры систем транспортного обслуживания МГН носит затруднительный характер, что приводит к созданию барьеров для свободного перемещения данных категорий людей. На сегодняшний день мы применяем практику решения локальных проблем, что не является эффективным. Динамичное развитие

транспортной системы возможно только тогда, когда применяется комплексный подход, то есть создание единого центра управления транспортной системой, который наделён правом участвовать в решении градостроительных вопросов, а также с возлагаемой на него ответственностью. Ещё одним решением является стимулирование транспортных проектов, реализуемых по модели ГЧП (пример «Чижика»). Принципы доступности в данном случае необходимо учитывать изначально, а не в процессе возникновения проблем адаптации.

МГН сталкиваются со следующими барьерами: архитектурные (физические), информационные, операционные и коммуникационные. Поэтому доступность инфраструктуры и информативность услуг пассажирского транспорта являются одними из важных вопросов в развитии безбарьерной транспортной среды. В Санкт-Петербурге с 2016 по 2020 годы реализуется программа «Доступная среда», направленная на создание условий доступности государственных учреждений города для инвалидов и других маломобильных групп населения (МГН). По мнению экспертов и инвалидов-колясочников, в городе достаточно серьезных проблемы с доступной транспортной средой: островная доступность, необходимость заблаговременной заявки на оказание помощи при перевозке, отсутствие единой универсальной транспортной инфраструктуры и многие другие. Одним из решений данной проблемы служит непосредственный диалог между властью и общественными организациями, представляющими интересы МГН. По состоянию на 30 июня 2019 года, из существующих 4,3 тыс. единиц наземного городского пассажирского транспорта только 2,7 тыс. (63,3%) полностью соответствуют требованиям доступности для всех категорий инвалидов. В том числе 1,9 тыс. автобусов (68,7% от общего числа), 546 троллейбусов (80,3%) и 218 трамваев (28,1%). Следующим решением является анализ и заимствование опыта других развитых стран. Например, за рубежом существует кнопка для автоматического открывания дверей. В таких мелочах и

чувствуется отношение государства к человеку, и из них складывается комфортное существование в городском пространстве.

Несомненно, взаимосвязь городского наземного транспорта и транспортно-пересадочных узлов, в том числе аэропортов, занимает важное место в формировании доступности. Аэропорт «Пулково» – современный аэропорт Российской Федерации, представляющий пассажирам высококлассные услуги, которые соответствуют международным стандартам. Для обслуживания МГН аэропорт предоставляет: 4 амбулифта, индивидуальные кресла-коляски, пассажирские лифты, позволяющие перевозить инвалидов в колясках; специально оснащенные туалетные комнаты, специальные парковки. Для ориентации слабовидящих пассажиров от остановки общественного транспорта до стойки «Special Assistance» уложена тактильная плитка. На 3-м этаже терминала аэропорта «Пулково» расположена специальная комната для пассажиров с ограниченными физическими возможностями, где возможно получить кресло-коляску для самостоятельного перемещения по аэропорту и любую дополнительную информацию. В настоящее время существуют проблемы по обслуживанию данных категорий пассажиров: длительное ожидание пассажира у кнопки вызова, а также в открытой зоне ожидания; недостаточная квалифицированность персонала, приводящая к задержкам на досмотре и регистрации пассажиров; нехватка специального оборудования для обслуживания пассажиров (кресла-коляски, амбулифты, специальные кресла ожидания); сложность самостоятельного получения багажа в зоне выдачи из-за отсутствия удобной лены выдачи и другие. Решением данных проблем может послужить как тесное взаимодействие с общественными организациями, представляющие интересы МГН, так и сотрудничество, применение практики других успешных проектов аэропортов по реализации безбарьерной транспортной среды.

Подводя итог, можно сказать, что для обеспечения доступности в обслуживании пассажиров, транспортный сектор должен

адаптироваться к быстро меняющейся среде, определяемой изменяющимися ожиданиями потребителей услуг и технологическими изменениями. Для этого необходимо поставить пассажира в центр системы и создать ориентированные на человека транспортные системы. Ведущие операторы общественного транспорта определяют, что, когда превосходство обслуживания пассажиров определено в качестве приоритетной инвестиции, оно дает ощутимые и полезные результаты. Простота использования, комфорт и доступность являются ключом к удовлетворенности пользователей и дифференциации рынка. Ожидается также, что общественный транспорт создаст персонализированные сервисы мобильности посредством проектирования транзитных данных и применения искусственного интеллекта. Это создает возможность перехода к интегриро-

ванной и интеллектуальной мобильности, основанной на разумном использовании данных и цифровых маркетинговых решений. Транспортный сектор должен работать таким образом, чтобы предоставить обслуживание широкому кругу потребителей услуги перевозки, включая всех граждан, в том числе МГН. Качество и согласованность обслуживания пассажиров зависят от качества физической среды. По этой причине операторы и органы власти, уделяя все больше внимания интеграции общественного транспорта в городскую среду, также становятся планировщиками общественного пространства, а не только поставщиками транспортных услуг. Это позволяет улучшить доступ ко всем категориям пассажиров, что является неотъемлемой частью обслуживания потребителей услуг перевозки.

Библиографический список

1. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 г. // Министерство транспорта Российской Федерации. – Москва. – [В ред. 2008. 2014]. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mintrans.ru>.
2. Сафронов К.Э. Обеспечение доступности различных видов пассажирского транспорта для инвалидов / К.Э. Сафронов, С.М. Мочалин // Вестник Сибирской государственной автомобильно-дорожной академии. – 2015. – № 5. – С. 45-52.
3. Федеральная государственная информационная система Федеральный реестр инвалидов. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sfri.ru/analitika/chislennost/chislennost?territory=1>
4. Швецов В. Смесь противоречий: что не так с петербургским транспортом // РБК. – 2019. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rbc.ru/spb_sz/25/10/2019/5db2d8ad9a7947b2ed3483ac (дата обращения: 05.05.2020)
5. Francois-Joseph Van Audenhove The Future of Mobility 3.0 // Arthur D Little future lab, 2018. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.adlittle.com/futuremobilitylab/assets/file/ADL_UITP_Future%20of%20Mobility3.0-min.pdf (дата обращения 05.05.2020)

ORGANIZATION OF ACCESSIBLE PASSENGER TRANSPORTATION SYSTEM

V.S. Zubareva, *Graduate Student*

Supervisor: *E.M. Bukrinskaya, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

St. Petersburg State University of Economics (UNECON)

(Russia, Saint-Petersburg)

Abstract. *The article shows the relevance of access to public transport for people with limited mobility, the current state of the city mobility system of St. Petersburg, the problems of organizing an accessible transport environment for people with limited mobility in St. Petersburg, and the quality of transport services for people with limited mobility. The article shows the results of the consulting company "Arthur D. Little" on the urban mobility index, the place of St. Petersburg in this rating.*

Keywords: *low mobility groups, urban mobility, transport system availability, urban mobility index, accessible environment.*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В ПОВЫШЕНИИ БЕЗОПАСНОСТИ БИЗНЕС-МОДЕЛИ

Н.Ю. Изварина, канд. экон. наук, доцент

К.А. Руденко, студент

О.И. Падалка, студент

Донской государственный технический университет (ДГТУ)

(Россия, г. Ростов-на-Дону)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10467

Аннотация. В статье рассмотрена служба внутреннего аудита, функциональные обязанности которой в части мер по повышению уровня системы безопасности бизнеса позволяют компаниям эффективно противодействовать внутренним и внешним угрозам, снижая предпринимательские риски, тем самым защищая экономические интересы хозяйствующего субъекта. Выделена система мероприятий внутреннего аудита по предупреждению нарушений в системе безопасности бизнеса, основанная на последовательной реализации мероприятий по выявлению фактов нарушений системы безопасности бизнеса, принятии ответных мер и разработке на будущее защитных механизмов. В сложившейся практике именно использования внутреннего аудита как мероприятий по предупреждению нарушений в системе безопасности бизнеса выступает приоритетным направлением, а так как их влияние на результаты деятельности организации существенно.

Ключевые слова: аудит, внутренний аудит, риск-ориентированный внутренний аудит, система безопасности бизнеса, внутренний контроль.

Вопросы, связанные с необходимостью проведения аудита безопасности бизнеса чаще возникают перед руководителями, владельцами или ключевыми акционерами только после того, как возникли проблемы и произошли финансовые потери. Однако среда функционирования компании априори содержат в себе некие элементы (факторы угроз), которые в случае активизации при определенных условиях могут нанести непоправимый ущерб ее жизненно важным центрам или ресурсам. Именно поэтому особую актуальность приобретает совершенствование контрольной составляющей деятельности компаний, как субъекта, активно управляющего процессом обеспечения собственной безопасности, так и в качестве объекта, нуждающегося в защите от воздействия факторов угроз, способных привести к деструктивным процессам.

Наиболее адекватным механизмом по контролю звеньев управления и различных аспектов функционирования компании, реализуемым специалистами независимого контрольного органа в целях помощи ме-

неджменту компании является внутренний аудит. Внедрение этой структуры в систему управления безопасностью компании позволяет менеджменту предпринять профилактические меры, помогает заранее выявить ошибки, недочеты и уязвимые места в построении системы безопасности, может использоваться в качестве меры объективного контроля лояльности и профессионализма персонала компании. При этом совершенствование организационно-методических аспектов проведения внутреннего аудита безопасности бизнеса представляется актуальным, а превентивные меры, способствующие снижению внутренних и внешних рисков, выступают базисом системы организационных и контрольных мероприятий внутреннего аудита по предупреждению нарушений.

Аудиторский отчет по результатам внутреннего аудита, представляющий собой существенную для принятия решений экономическую информацию должен содержать сведения об адекватности объекта контроля и результативности аудита. Анализ оперативных учетных данных внут-

ренного аудита, выявивший негативные факторы в деятельности компании является основой для санкционирования специальных аудиторских заданий в форме внешних аудиторских проверок или ревизий. Отлаженная система внутреннего аудита позволяет использовать определенные механизмы в целях противодействия корпоративному мошенничеству, для вы-

явления признаков коррупции, которые могут быть связаны с ключевыми контрагентами и вести к экономическому ущербу собственников.

Предлагаемая система мероприятий внутреннего аудита по предупреждению нарушений в системе безопасности представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Система мероприятий внутреннего аудита по предупреждению нарушений в системе безопасности бизнеса

Представленная на рисунке 1 система мероприятий внутреннего аудита по предупреждению нарушений в системе безопасности бизнеса базируется на последовательной реализации мероприятий по выявлению фактов нарушений системы безопасности бизнеса, принятии ответных мер и разработке на будущее защитных механизмов.

Мероприятия внутреннего аудита по предупреждению нарушений в системе корпоративной безопасности позволяют обеспечивать необходимый уровень внут-

ренного контроля, а применение к ответственным лицам соответствующих санкций и осуществление корректирующих мероприятий в отношении обозначенных недостатков увеличивает вероятность выявления любого противозаконного действия, совершенного сотрудниками компании [1, с. 417].

Проведение внутреннего аудита включает комплекс мероприятий, поэтому значительная часть структурных подразделений компании оказывается вовлечена в этот процесс, а их взаимодействие с ауди-

тором должно быть скоординировано. Только результат такой синергии дает реальную оценку безопасности и приводит к выработке действенного плана мероприятий по управления выявленными нарушениями в системе безопасности, становясь в

том числе отдельным инструментом менеджмента.

Предлагаемые для использования в практике внутреннего аудита мероприятия по предупреждению нарушений в системе безопасности бизнеса представлены данными рисунка 2.

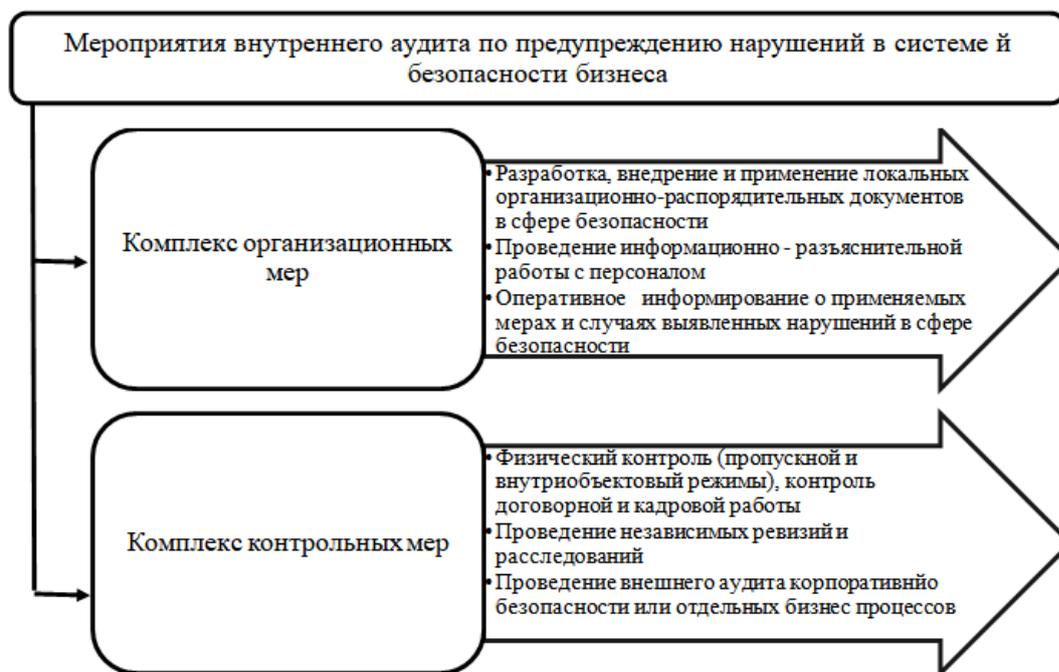


Рис. 2. Организационные и контрольные мероприятия внутреннего аудита по предупреждению нарушений в системе безопасности бизнеса

Применение всех организационных и контрольных мер, представленных на рисунке 2, затратно и необоснованно, поэтому требует индивидуального подхода в каждом конкретном случае в зависимости от компании и присущих ей угроз нарушений в системе корпоративной безопасности.

Несмотря на превентивный контроль нарушений в системе корпоративной безопасности, их невозможно полностью нейтрализовать, поэтому после выполнения административных шагов по выявленным рисковым областям специалистам структуры внутреннего аудита целесообразно

проводить детальную проверку фактов нарушений, определение виновных лиц, применение к ним соответствующих санкций и осуществление корректирующих действий в отношении выявленных недостатков [3, с. 76].

Только при наличии эффективных контролей можно говорить о наличии в компании полноценной службы внутреннего аудита, а подход к определению областей, требующих детальной проверки по фактам выявленных нарушений стимулирует поиск системных и стратегических проблем, что снижает вероятность наступления самих посягательств.

Библиографический список

1. Изварина Н.Ю. Методические аспекты проведения внутреннего аудита в системе экономической безопасности компании // Правовые вопросы обеспечения экономической безопасности государства в условиях автоматизации общества: сборник научных статей Всероссийской научно-практической конференции 06 апреля 2018 г., г. Ростов-на-Дону / под ред. д-ра социол. наук, канд. юрид. наук, доц. Исаковой Ю.И. – Ростов н/Д, 2018. – С. 417-422.

2. Изварина Н.Ю., Алботова А.В. Внутренний аудит в системе корпоративного управления // Молодой ученый. – 2018. – №19. – С. 46-47.

3. Изварина Н.Ю., Мирошников М.М. Современная концепция построения системы корпоративной безопасности // Актуальные проблемы социально-гуманитарных наук: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 30 ноября 2017 г.: в 6 ч. / Под общ. ред. Е.П. Ткачевой. – Белгород: ООО Агентство перспективных научных исследований (АПНИ), 2017. – Часть III. – 154 с. (с. 76-80).

USING INTERNAL AUDIT TO IMPROVE THE SECURITY OF THE BUSINESS MODEL

N.Yu. Izvarina, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

K.A. Rudenko, *Student*

O.I. Padalka, *Student*

Don State Technical University (DSTU)

(Russia, Rostov-on-Don)

***Abstract.** The article considers the internal audit service, whose functional responsibilities in terms of measures to improve the level of business security allow companies to effectively counter internal and external threats, reducing business risks, thereby protecting the economic interests of the business entity. The system of internal audit measures to prevent violations in the business security system is highlighted, based on the consistent implementation of measures to identify violations of the business security system, take response measures and develop protective mechanisms for the future. In the current practice, it is the use of internal audit as measures to prevent violations in the business security system that is a priority, since their impact on the organization's performance is significant.*

***Keywords:** audit, internal audit, risk-based internal audit, business security system, internal control.*

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Д.Ф. Ишмуратова, канд. соц. наук, научный сотрудник
Институт социально-экономических исследований УФИЦ РАН
(Россия, г. Уфа)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10468

Данное исследование выполнено в рамках государственного задания УФИЦ РАН № 075-01211-20-01 на 2020 г.

Аннотация. В статье рассматриваются особенности современного человеческого капитала, складывающиеся под воздействием развития информационно-коммуникационных технологий, интернета, способствующих улучшению его качественных и количественных характеристик, повышающих возможности его эффективного формирования и использования. Анализ статистических данных о степени развития цифровых навыков населения, целях использования сети интернет, позволяет выявить отдельные тенденции и противоречия, характеризующих данный процесс.

Ключевые слова: человеческий капитал, цифровые навыки, непрерывное образование, информационно-коммуникационные технологии, цифровизация.

Человеческий капитал, его всестороннее развитие выступает важным фактором повышения конкурентоспособности отдельного человека, предприятия, экономической системы в целом. Современные условия предоставляют для этого не только широкие возможности, но одновременно создают новые риски. Глобализация способствует быстрому распространению новых идей, технологий, открывая доступ к ним разнообразным субъектам, предоставляя, в том числе возможности индивидам наращивать и эффективно использовать свой человеческий капитал, используя для этого разнообразные ресурсы. В то же время эта же тенденция способствует возникновению или усилению негативных эффектов, среди которых неравномерное аккумулирование ресурсов, усиление конкуренции на рынке труда [1] и т.д. В этих условиях любому действующему субъекту необходимо четкое понимание целей своего развития, активное использование имеющихся ресурсов и постоянное внимание к возникающим новшествам, возможным рискам и деятельность по их преодолению. Это в полной мере относится не только к хозяйствующим субъектам, но и к каждому работнику на рынке труда.

Одним из главных компонентов человеческого капитала остаются знания, образование, к которому современность выдвигает новые требования и одновременно предоставляет новые возможности. Научно-технический прогресс, погоня за инновациями обуславливают спрос на рынке труда на высококвалифицированных специалистов, постоянно совершенствующих свои навыки, повышающих квалификацию. Кроме того, естественный процесс замещения старых профессий новыми, более востребованными, соответствующих спросу и потребностям рынка труда, возрастание требований к компетенциям работников предопределяет усиление роли образования. Необходимость соответствия постоянно растущим требованиям времени, таким образом, трансформирует как сам институт образования, так и его взаимодействие с участниками данного процесса. В информационную эпоху образование становится процессом, сопровождающим человека не только в течение периода первичного приобретения профессии, но и на протяжении всей трудовой деятельности, степень успешности которой все больше зависит от способности индивида учиться непрерывно. Как показывают данные статистики, практически

четверть населения Российской Федерации (от численности респондентов в возрасте 25-64 лет) участвует в том или ином виде непрерывного образования, показывая при этом положительную динамику: в 2006 г. – 22,4%, в 2017 г. – 26,0% [2, с. 76].

Наиболее доступным способом участия в непрерывном образовании остается самообразование, в котором самый значительный рост (по сравнению с другими способами) показывает обучение с помощью ресурсов интернета. В целом необходимо отметить, что развитие информационно-коммуникационных технологий значительно расширяет возможности населения в сфере развития своего человеческого капитала, повышая гибкость учебного процесса и разнообразие форм, содержания образовательного контента [3]. Особая роль в этом процессе принадлежит глобальной сети интернет, объединяющей не только множество ресурсов, но и устраняющей действие географических, временных и других факторов, оказывающих ограничивающее влияние на доступ населения к образовательным ресурсам. Степень востребованности интернета как источника знаний можно проиллюстрировать следующими показателями. По данным 2018 года население в возрасте 15-74 лет прибегает к глобальной сети, прежде всего, ради общения. Так, наиболее популярными среди всех целей являются участие в социальных сетях (77,8%, первое место), а также телефонные и видеоразговоры через интернет (52,6%, третье место). На втором месте стоит поиск информации о товарах и услугах (54,1%) [4, с. 132]. Что касается обучения, повышения собственной информированности, то здесь наблюдается несколько меньшая активность. В этом аспекте интернет, являясь универсальным источником информации, предоставляет возможность быстрого получения знаний и справок на любую тему – с этой целью его использовали 39,7% населения (15-74 лет). Непосредственно для обучения интернетом в 2018 г. пользовались гораздо реже – поиск информации об образовании, курсах обучения заинтересовал 8,8%, собственно дистанционное обучение – 3,1%. Несмотря на явное преиму-

щество коммуникационных практик по сравнению с другими целями использования глобальной сети, необходимо отметить несколько важных моментов, свидетельствующих о роли информационно-коммуникационных технологий, интернета как факторов, способствующих развитию человеческого капитала. Прежде всего, это касается специальных навыков и знаний, которые необходимы для осуществления той или иной деятельности с использованием информационно-коммуникационных технологий, а также в сети интернет, включая коммуникацию. По статистике, самыми распространенными цифровыми навыками населения являются такие умения, как работа с текстовым редактором, отправка электронной почты с прикрепленными файлами, а также копирование и перемещение файлов и папок, которыми обладают 35-41% населения в возрасте от 15 лет и старше [4, с. 129]. Естественно, рассмотрение распределения данных навыков в соответствии с возрастом, показывает более высокую грамотность молодежных когорт, по сравнению со старшими возрастными группами. Кроме того, чем сложнее навык, тем меньшее количество населения им обладает – например, устанавливать или переустанавливать операционную систему умеют 2,7% населения в возрасте от 15 лет и старше, самостоятельное написание программного обеспечения распространено еще меньше – 1,1% [4, с. 130]. Тем не менее, цифровые знания и навыки являются универсальными, необходимыми не только обслуживания бытовых и досуговых потребностей и интересов, но, прежде всего, для профессиональной деятельности. Последнее особенно важно не только по причине широкого внедрения информационно-коммуникационных технологий в работу хозяйствующих субъектов, но и в свете того обстоятельства, что часть населения, получившего профессиональное образование, работает не по специальности, и подобные знания и навыки помогают повысить свое соответствие рабочему месту и требованиям работодателя. Что касается непосредственно развития человеческого капитала, цифровые умения, навыки рабо-

ты в виртуальной среде необходимы и для взаимодействия с институтами, участвующими в этом процессе. В сфере образования, здравоохранения, культуры происходит цифровизация услуг, предоставляемых соответствующими учреждениями, востребованность которых будет увеличиваться. Согласно статистике, веб-сайт в 2018 г. имели 45,6% учреждений культуры (в общем числе обследованных учреждений культуры), 79,6% учреждений здравоохранения, а также 100% самостоятельных образовательных учреждений высшего профессионального образования [5].

Таким образом, развитие и широкое внедрение информационно-коммуникационных технологий, виртуализация, цифровизация различных видов деятельности, услуг, содействуют развитию человеческого капитала прежде всего через расширение возможностей обучения, повышения квалификации, информированности в области профессиональных знаний и навыков, а также его реализации. Другим аспектом развития является распространение специальных знаний и навыков работы, необходимых собственно для взаимодействия с цифровой средой. Рассмотренные элементы представляют собой лишь часть изменений, характери-

зующих человеческий капитал, развивающегося в соответствии с требованиями современности. Данные изменения усиливают человеческий капитал, а, следовательно, содействуют укреплению положения его обладателя как на рынке труда, так и в социальной системе в целом. Однако наряду с возможностями для формирования человеческого капитала, возникающими в связи с развитием информационно-коммуникационных технологий, одним из рисков, сопровождающих данный процесс, может стать несоответствие между скоростью возникновения нововведений, появлением новых требований к компетенциям и знаниям работников и процессом их освоения. В этой связи исследователи говорят о риске исключения части трудоспособного населения из активной хозяйственной деятельности [6, с. 176-177]. В этих условиях деятельность по достижению баланса между необходимым и достигнутым уровнем развития человеческого капитала должна иметь непрерывный характер и учитывать интересы и возможности участвующих субъектов. Ее эффективность связана не только с повышением качественных и количественных характеристик капитала, но и с прогрессивным социально-экономическим развитием в целом.

Библиографический список

1. Свинухова Ю.Н. Молодежная безработица как аспект анализа динамики трудовых ресурсов и социальной дифференциации населения России // Социодинамика. – 2019. – № 10. – С. 35-43.
2. Индикаторы образования: 2020: статистический сборник / Н.В. Бондаренко, Д.Р. Бородина, Л.М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2020. – 496 с.
3. Гаврикова А.В. Факторы формирования качества человеческого капитала в условиях информационного общества // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2017. – №4 (138). – С. 87-90.
4. Индикаторы цифровой экономики: 2019: статистический сборник / Г.И. Абдрахманова, К.О. Вишневецкий, Л.М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2019. – 248 с.
5. Показатели развития информационного общества в Российской Федерации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gks.ru/storage/mediabank/monitor.xls>
6. Макушина Л.В. Цифро-сетевая экономика как приоритет государственной политики в России // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2018. – Т. 17. №3 – С. 175-181.

HUMAN CAPITAL IN THE CONTEXT OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES DEVELOPMENT

D.F. Ishmuratova, *Candidate of Sociological Sciences, Researcher*
Institute of Social and Economic Research, Ufa Federal Research Center of the Russian Academy of Sciences
(Russia, Ufa)

***Abstract.** The article discusses the features of modern human capital, which are formed under the influence of the development of information and communication technologies, the Internet, which contribute to improving its qualitative and quantitative characteristics, increasing the possibility of its effective formation and use. Analysis of statistical data on the degree of development of digital skills of the population, the purpose of using the Internet, allows to identify certain trends and contradictions that characterize this process.*

***Keywords:** human capital, digital skills, continuing education, information and communication technologies, digitalization.*

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ИХ РОЛЬ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

Г.К. Кантороева¹, д-р экон. наук, профессор

К.К. Токторов², канд. экон. наук, доцент

Ж.С. Абдырахманова², старший преподаватель

¹Кыргызский национальный университет имени Ж. Баласагына

²Ошский государственный университет

¹(Кыргызская Республика, г. Бишкек)

²(Кыргызская Республика, г. Ош)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10469

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические основы изучения трудовых ресурсов сельского хозяйства и их роль в повышении эффективности производства. Объектом исследования являются субъекты сельского хозяйства Кыргызской Республики. По результатам исследования в теоретическом аспекте на основе обобщения имеющихся точек зрения предшественников по данной проблеме уточнены понятия и специфические особенности трудовых ресурсов в сельского хозяйства и обоснованы их роль в повышении эффективности производства.

Ключевые слова: сельское хозяйство, трудовые ресурсы, рынок трудовых ресурсов, производительность труда, эффективность сельского производства, уровень технической оснащенности, рациональное использование трудовых ресурсов.

Труд – это целесообразная физическая или интеллектуальная деятельность человека, в процессе которой он, воздействуя на природу, создает для общества конкретный результат. Труд можно измерить и оценить в различных системах счисления. Труд как экономическая категория представляет собой один из факторов производства, а эффективное использование рабочей силы – фактор устойчивого экономического роста.

Политические и экономические изменения 1990-х годов оказали драматическое влияние на рынки труда в странах бывшего Советского Союза, в том числе и Кыргызстана. Переходный период вызвал изменения как в спросе, так и в предложении рабочей силы, поскольку в экономике страны произошли значительные секторальные трансформации. Сократились промышленные отрасли, появились новые секторы, в основном в сфере услуг. Значительное число людей потеряло работу, что существенно сказалось на уровне экономической активности и занятости населения.

Трудовые ресурсы представляют собой категорию, занимающую промежуточное

положение между экономическими категориями «население» и «совокупная рабочая сила». В количественном отношении в состав трудовых ресурсов входит все трудоспособное население, занятое независимо от возраста в сферах общественного хозяйства и индивидуальной трудовой деятельности. Также включаются туда лица трудоспособного возраста, потенциально способные к участию в труде, но занятые в домашнем и личном крестьянском хозяйстве, на учебе с отрывом от производства, на военной службе [1, с. 328].

Современный этап экономического развития республики связан с кардинальными изменениями производственных отношений в аграрной сфере. Их осуществление в сельском хозяйстве, от которого в значительной мере зависит уровень благосостояния населения, имеет первостепенное значение. В аграрной сфере, как и в других отраслях экономики республики, реформирование проходит в очень трудных условиях при недостатке капитальных вложений и государственной помощи [2].

Для успешного функционирования отрасли сельского хозяйства в рыночных условиях необходимо достичь

рационального использования созданного потенциала не только непосредственно в сельском хозяйстве, но и в отраслях, тесно с ним связанных. Это вызывает необходимость уделять серьезное внимание отлаживанию всего механизма управления агропромышленным комплексом, разработке мер по повышению эффективности его функционирования [3].

В структуре трудовых ресурсов с позиции их участия в общественном производстве выделяют две части: активную (функционирующую) и пассивную (потенциальную). Величина трудовых ресурсов зависит от официально установленных возрастных границ – верхнего и нижнего уровней трудоспособного возраста, доли трудоспособных среди населения трудоспособного возраста, численности участвующих в общественном труде из лиц за пределами трудоспособного возраста. Эти возрастные границы устанавливаются в каждой стране действующим законодательством. В Кыргызской Республике трудоспособный возраст включает период от 16 до 63 лет для мужчин, от 16 до 58 – для женщин.

По данным Нацстаткомитета Кыргызской Республики, численность населения на конец 2019 года составила 6389,5 тыс. человек, трудоспособное население – 3701,9 тыс., экономически активное население – 2188,5 тыс., численность занятого населения - 2352,1 тыс.

С 2009 по 2019 год рост численности населения республики составил 15,2%, а рост трудовых ресурсов – 15,8%. Последний фактор связан с ростом численности населения. Если в 2009 году количество трудовых ресурсов составило 3095,5 тыс., то в 2019-м – 3585,7 тыс. человек, т.е. за исследуемый период оно возросло на 490,2 тыс. человек, численность населения растет, а уровень занятости снизился по сравнению с 2009 годом с 60,1 до 57,7%.

В сельском хозяйстве занято всего 689,3 тыс. человек, а это составляет 29,3% от общей численности занятого населения. Следует напомнить, что доля сельского хозяйства в ВВП страны составляет 14,1%,

а в сельской местности проживает 65% всего населения.

Рынок трудовых ресурсов, на наш взгляд, облегчает процесс согласования интересов при размещении работников в системе общественного разделения труда. Он обеспечивает гибкость процессу формирования пропорции подготовки и распределения рабочих и за счет рационального их размещения внутри отрасли и по социальным сферам. Особо следует отметить и то, что рынок трудовых ресурсов выполняет функцию связующего звена между формированием (подготовкой) и использованием кадров. Кроме того, происходит более обоснованный выбор людьми профессии в соответствии с их способностями и желаниями, но и с учетом их общественных потребностей. Далее, рынок трудовых ресурсов, является, безусловно, мощным рычагом регулирования индивидуальных доходов с учетом квалификации работников и дефицитности профессии, поскольку в новых условиях возникает экономическая состязательность первичных хозяйственных звеньев и конкуренция сфер занятости за привлечение лучших работников.

В мире давно используются активные формы перераспределения людских ресурсов. Переход к рынку в постсоветских странах повлек за собой значительное сокращение численности занятых. В Кыргызстане следует во все более серьезной форме брать ситуацию под контроль, учитывая усиливающиеся процессы роста незанятого населения.

Ускорение темпов производительности труда в агроотрасли в современных условиях является объективной необходимостью и имеет важное народнохозяйственное значение для решения многих экономических и социальных проблем. Главная роль и значение роста производительности труда – в том, что это основной источник роста выпуска валовой продукции сельского хозяйства, который способствует более полной реализации потребностей населения.

Степень и вектор влияния различных факторов на производительность труда в сельском хозяйстве не одинаковы – одни

способствуют снижению затрат труда, другие – росту производства агропродукции, третьи влияют одновременно и на экономию труда и на рост производства.

Уровень производительности труда зависит от:

- природно-климатических факторов;
- урожайности сельхозкультур и продуктивности животных;
- экономических и социальных факторов;
- материального стимулирования труда;
- специализации и кооперации производства;
- обеспеченности техническими средствами, их качества, характера пользования.

Надо подчеркнуть, что в настоящее время наличие технических средств в отрасли не соответствует потребности, вы бытие опережает поступление. По оценке руководителей отрасли и хозяйств, в Кыргызстане от 78 до 100% имеющейся сельхозтехники находятся за пределами установленных амортизационных сроков и потому требуют больших затрат на содержание

Уровень технической оснащенности в сельском хозяйстве во многом определяет развитие агропромышленного сектора и ускоряет темпы производительности труда в сельском хозяйстве. Опыт развития сельскохозяйственной отрасли зарубежных стран показывает, что машинно-технологическая модернизация может повысить производительность труда на селе в 3-5 раз.

Производительность труда – одна из сложных экономических категорий, однако именно она показывает, насколько эффективно используется человеческий потенциал при производстве продукции. Положительная динамика этого показателя определяет экономию трудозатрат на предприятии и ведет к экономическому росту в стране. Особенно важен анализ производительности труда в сельском хозяйстве, которое сейчас переживает затяжной кризис.

Наряду с производительностью не менее важным резервом является и рациональное использование трудовых ресур-

сов. В числе основных путей их эффективного использования:

- укрепление дисциплины труда;
- улучшение условий жизни работников.
- повышение квалификации кадров аграрного сектора;
- внедрение прогрессивных технологий и инновационных методов производства;
- материальное стимулирование членов коллектива.

Опыт стран с рыночной экономикой показывает, что существенное значение в рациональном использовании сельской рабочей силы отводится совершенствованию организации труда. На сельхозпредприятиях при подборе и расстановке кадров должны учитываться психофизиологические характеристики основных профессий и специальностей.

Руководители должны постоянно делать анализ квалификации персонала, чтобы использовать опыт и квалификацию работников с наибольшей отдачей. Весьма эффективно зарекомендовали себя схемы своевременного и рационального перемещения работников на другие работы для расширения круга их навыков и повышения квалификации. В основе такого обоснования лежат технико-экономические, психофизиологические и социальные критерии.

Поскольку более 65% населения Кыргызстана проживает в сельских районах, от развития аграрного сектора зависит решение многих социально-экономических проблем, в частности, формирование цивилизованного рынка труда.

Своеобразие сельского хозяйства предопределяется спецификой аграрного труда, проявляющейся в большой зависимости от природных, климатических и биологических факторов. Этими факторами в значительной мере определяются технология и организация аграрного производства, а также сезонность труда в отрасли.

Именно сезонность сельхозпроизводства ограничивает возможности для привлечения новой рабочей силы. Но преодолеть сезонность аграрного труда возможно, если организовать рациональное функционирование различных форм организации

производства в сельском хозяйстве, реализовать интеграцию с перерабатывающей промышленностью, развивать потребительскую кооперацию, повышать качество и, соответственно, оплату квалифицированной рабочей силы.

Исследование возможностей аграрной сферы в привлечении дополнительной рабочей силы показывает, что развитие сельского предпринимательства (крестьянско-фермерского движения) в дальнейшем должно определяться возрастанием значения квалифицированного решения проблем технико-технологического, экономического, социального, правового и психологического порядка.

Их решение во многом будет зависеть от деловых качеств руководителей фермерских хозяйств, их способности организовать агропроизводство, умения ориентироваться в постоянно изменяющихся условиях мирового рынка. Именно это будет определять перспективу новых форм орга-

низации производства в сельской местности.

Опыт стран с рыночной экономикой показывает, что существенное значение в рациональном использовании сельской рабочей силы отводится совершенствованию организации труда. На сельхозпредприятиях при подборе и расстановке кадров должны учитываться психофизиологические характеристики основных профессий и специальностей.

Руководители должны постоянно делать анализ квалификации персонала, чтобы использовать опыт и квалификацию работников с наибольшей отдачей. Весьма эффективно зарекомендовали себя схемы своевременного и рационального перемещения работников на другие работы для расширения круга их навыков и повышения квалификации. В основе такого обоснования лежат технико-экономические, психофизиологические и социальные критерии.

Библиографический список

1. Абдымаликов, К. Экономика сельского хозяйства: учеб. / К. Абдымаликов, Ж. Жумабаев. – Бишкек, 2012. – С. 316, 328, 336-342.
2. Абдиев М.Ж. Общая эффективность механизмов использования производственного потенциала в сельском хозяйстве / М.Ж. Абдиев, С.Т. Умаров, Г.А. Аттокурова // Экономика и бизнес: теория и практика, 2017. – №5. – С. 7-9.
3. Абдиев М.Ж. Совершенствование управления в сельском хозяйстве КР / М.Ж. Абдиев, К.М. Маатов // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2017. – №2. – С. 4-7.
4. Добрынин В.А. Экономика сельского хозяйства. – М.: ВО Агропромиздат, 1990. – С. 139-140.
5. Попов Н.А. Экономика сельскохозяйственного производства. – М.: ЭКМОС, 2009. – С. 31.

LABOR RESOURCES OF AGRICULTURE AND THEIR ROLE IN INCREASING PRODUCTION EFFICIENCY

G.K. Kantoroeva¹, *Doctor of Economic Sciences, Professor*

K.K. Toktorov², *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

Zh.S. Abdyrakhmanova², *Senior Lecturer*

¹**Kyrgyz National University named after J. Balasagyn**

²**Osh State University**

¹**(Kyrgyz Republic, Bishkek)**

²**(Kyrgyz Republic, Osh)**

***Abstract.** The article discusses the theoretical foundations of the study of labor resources in agriculture and their role in improving production efficiency. The object of research is the subjects of agriculture of the Kyrgyz Republic. According to the results of the study, in a theoretical aspect, based on a generalization of the existing points of view of predecessors on this problem, the concepts and specific features of labor resources in agriculture are clarified and their role in increasing production efficiency is substantiated.*

***Keywords:** agriculture, labor resources, labor market, labor productivity, rural production efficiency, level of technical equipment, rational use of labor resources.*

МЕРЫ ПО РАЗВИТИЮ ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

А.Б. Каришалова, магистрант

Научный руководитель: Н.Т. Сайлаубеков, д-р экон. наук, профессор

КазУМОиМЯ имени Абылай хана

(Казахстан, г. Алматы)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10470

Аннотация. В статье представлены результаты научных исследований и оценки перспективных и ограниченных видов деятельности горнодобывающей промышленности Казахстана на мировом рынке в современных условиях. Показано, что горнодобывающая отрасль является одним из показателей экономического развития страны. Горнодобывающая промышленность признана одним из приоритетов, определяющих экономический потенциал страны в целом, ее экспортные возможности. На территории Казахстана сосредоточены огромные минеральные богатства мирового значения.

Ключевые слова: горнодобывающая промышленность, конкурентоспособность национальной экономики, потенциал конкурентоспособности, агропромышленность.

Оценка потенциала конкурентоспособности отрасли должна быть системной и включать три уровня оценки: стратегический, динамический и операционный. Эти уровни различаются интервалом оценки, источниками используемой информации, базой или эталоном оценки, применяемыми методами и получаемыми результатами. [1]

На первом этапе структурируется потенциал конкурентоспособности горного предприятия, который может быть представлен шестью потенциалами: финансовый потенциал П1; потенциал потребительских запросов П2; кадровый потенци-

ал П3; потенциал внутренней операционной эффективности П4; воспроизводственный потенциал П5; потенциал взаимодействия с внешней средой П6 [2].

В результате проведенного анализа были выявлены 2 направления отрасли для оценки конкурентоспособности – горнодобывающая АО «Корпорация Казахмыс» и агропромышленная АО «КазАгро».

Поэтому были рассчитаны операционный и динамический потенциалы конкурентоспособности АО «Корпорация Казахмыс» и АО «КазАгро» на 2018 год (табл. 1).

Таблица 1. Расчет показателей потенциала конкурентоспособности АО «Корпорация Казахмыс» и АО «КазАгро» на 2018 год

Потенциал	Показатель	2018 год (тенге)	2019 год (тенге)	Операционный потенциал	Динамический потенциал
П1	Экономическая добавленная стоимость EVA, тыс. тенге	141601684 / 196162861	148809502 / 195266291	1.05 / 0.9	0.75 / 1.37
П2	Увеличение объема продаж у потребителей тыс. тенге	125776320 / 25876267	79036238 / 13504779	0.62 / 0.52	3.05 / 0.10
П3	Производительность труда персонала, человека	537 / 435	563 / 459	1.05 / 1.05	1.29 / 0.85
П4	Рентабельность продаж (чистая рентабельность реализованной продукции) %	33,9 / 26.7	65.3 / 31.6	1.92 / 1.18	2.44 / 0.9
П5	Капитальные вложения, млрд. тенге	7.50 / 6.15	7.17 / 6.54	0.33 / 0.39	1.16 / 0.8
П6	Налоговые отчисления в бюджет РК, тыс.тенге	4598890 / 5245468	4786800 / 5159780	1.04 / 0.98	0.91 / 1.12

Операционный потенциал определяется как отношение показателя отчетного (в данном случае 2019 г.) года одной компании к соответствующему показателю базисного (2018 г.) года этой же компании. Экономический смысл данного показателя состоит в определении темпов роста (снижения) показателей.

Динамический потенциал определялся как отношение показателя отчетного года одной компании к соответствующему показателю базисного года компании-конкурента. Динамический потенциал позволяет анализировать темпы роста (снижения) показателей по сравнению с соответствующими показателями компании-конкурента [3].

Следующим этапом идет расчет оценок весомости (или ранга) каждой из перечисленных оценок. Сумма всех оценок должна быть равна единице. Иначе говоря, сумма по столбцу таблицы должна быть равна единице. Ниже оценки весомости будут получены с использованием метода ранжирования.

Расчет веса соответствующего потенциала определяется по формуле:

$$\mu_i = \frac{\sum_{j=1}^n x_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n x_{ij}} \quad (1)$$

где x_{ij} – значения матрицы парных сравнений, принимающие значение 0 или 1; i – номер строки, j – номер столбца.

Таблица 2. Матрица парных сравнений потенциала конкурентоспособности отрасли

Потенциал конкурентоспособности	1	2	3	4	5	6	Сумма	Вес μ_i
финансовый потенциал П1	1	1	1	1	1	1	6	0,2857
потенциал потребительских запросов П2	0	1	1	1	1	1	5	0,2381
кадровый потенциал П3	0	0	1	1	1	1	4	0,1905
потенциал внутренней операционной эффективности П4	0	0	0	1	1	1	3	0,1429
воспроизводственный потенциал П5	0	0	0	0	1	1	2	0,0952
потенциал взаимодействия с внешней средой П6	0	0	0	0	0	1	1	0,0476
							21	1

На заключительном этапе построения модели строятся расчеты системы потенциалов, полученной ранее за период 2018-2019 гг. для АО «Корпорация Казахмыс»:

$$ПК = 0,2381П1 + 0,1905П2 + 0,1905П3 + 0,1429П4 + 0,0952П5 + 0,0476П6 \quad (2)$$

По формуле (2) рассчитан операционный потенциал конкурентоспособности АО «Корпорация Казахмыс» в 2019 г.: $ПК = 1,002$. Данное значение отражает темп развития компании в 2019 г. по сравнению с 2018 г., при этом разница в исходных уровнях

показателей конкурентоспособности не учитывалась. Различия в исходных уровнях конкурентоспособности и темпах развития компании отражены в динамическом потенциале конкурентоспособности, равном 1,68.

Операционный потенциал конкурентоспособности АО «КазАгро» в 2019 г. $ПК = 0,83$, а динамический потенциал конкурентоспособности равен 0,83.

Расчеты показали, что и по уровню достигнутых значений, и по темпам роста показателей потенциал конкурентоспособности АО «Корпорация Казахмыс» выше, чем у АО «КазАгро» (0,83 и 0,83, соответственно), темпы его

развития также выше (1,006 и 1,68, соответственно), поэтому при сохранении этой тенденции, деятельность АО «Корпорация Казахмыс» будет более эффективной в долгосрочной перспективе.

Данные оценки следует учитывать при разработке стратегий развития обеих отраслей [4].

Библиографический список

1. Виноградова В.В. Оценка совокупного экономического потенциала горного предприятия на основе сбалансированной системы показателей // В.В. Виноградова, Т.В. Пономаренко (Сидорова): Сб. науч. трудов ВНИИГалургии. – СПб., 2006. – С. 82-90.
2. Виноградова В.В. Разработка модели управления совокупным экономическим потенциалом горного предприятия / В.В. Виноградова, Т.В. Пономаренко (Сидорова) // Актуальные проблемы экономики и новые технологии преподавания (Смирновские чтения): Мат. 4-й Междунар. науч.-практ. конф. – СПб, 2005. Т. 2. – С. 8-10.
3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kase.kz/ru/issuers/KZMS/>
4. Пономаренко Т.В. Модель оценки потенциала конкурентоспособности горного предприятия // Записки Горного института. – 2009. – Т. 184. – С. 70-75.

MEASURES FOR THE DEVELOPMENT OF THE MINING INDUSTRY IN ORDER TO INCREASE THE COMPETITIVENESS OF THE ECONOMY OF KAZAKHSTAN

A.B. Karishalova,

Supervisor: *N.T. Saylaubekov, Doctor of Economic Sciences, Professor*

KAUIR&WL named after Abylay Khan

(Kazakhstan, Almaty)

Abstract. *The article presents the results of scientific research and evaluation of promising and limited types of activity of the mining industry of Kazakhstan on the world market in modern conditions. It is shown that the mining industry is one of the indicators of the country's economic development. The mining industry is recognized as one of the priorities that determine the economic potential of the country as a whole, its export opportunities. On the territory of Kazakhstan, huge mineral wealth of world significance is concentrated.*

Keywords: *mining industry, competitiveness of the national economy, competitiveness potential, agricultural industry.*

ВЛИЯНИЕ АНАЛИТИКИ НА СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ

В.С. Карпухин, студент
Санкт-Петербургский государственный университет
(Россия, г. Санкт-Петербург)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10471

***Аннотация.** В нынешнюю эпоху оцифровки новые инструменты используются для создания конкурентных преимуществ на рынке. Использование аналитики в стратегическом маркетинге, включающем сегментирование, таргетирование и позиционирование (STP) дает несомненное преимущество на рынке. Большинство маркетологов знают о каждом инструменте, но количество компаний, которые применяют очень мало. В этом исследовании анализируются основы STP и потенциальное применение существующего бизнеса.*

***Ключевые слова:** большие данные, аналитика, стратегический маркетинг, сегментация, целеопределение, позиционирование, бизнес-интеллект.*

«Большие данные» относятся к наборам данных, размер которых превышает возможности типичных программных инструментов, баз данных для сбора, хранения, управления, анализа. Тем не менее, эта концепция субъективна, из-за быстрого развития технологии. Несомненно, что объем может быть основным объектом для рассмотрения набора как базы данных, тем не менее, чем разнообразнее она, тем больше пользы и соответственно потенциальной выгоды может принести [3]. В маркетинговой дисциплине эти данные часто отсылаются к регистрам транзакций и демографии, оставляя следы поведения потребления в записях и клиенте в базе данных.

Давайте проиллюстрируем розничную торговлю в качестве источника общих данных и в качестве примера рассмотрим маркетинговое исследование, опросы с покупателями или ежедневные записи операций с клиентами.

Обработанные данные с помощью интеллектуального анализа данных позволяют извлечь ценную информацию, которая, например, разделит их на профили покупателей с низким, средним или большим спросом, что очень полезно для специальных программ продвижения или лояльности.

Обработка данных и маркетинг. Цель интеграции интеллектуального анализа данных и процессов управления маркетин-

гом заключается в повышение эффективности управления продажами и поддержкой клиентов благодаря лучшему пониманию их поведение.

В условиях растущего роста доступности данных в текущую информационную эпоху фирмы признали конкурентные преимущества управления большими данными и аналитики, что способствовало его развитию и обширным исследованиям [1]. Маркетинг как дисциплина усилила функции сбора информации через несколько способов взаимодействия с клиентами в режиме реального времени, чтобы отвечать на вопросы и своевременно предугадывать нестабильные потребности и желания клиентов. Когда маркетинговые кампании не предлагают уникальный опыт покупки, неподтвержденное сообщение отправляется клиенту и может сделать вывод как отрицательный опыт, влияющий на имидж бренда и снижающий узнаваемость бренда.

В этом контексте использование специально разработанных алгоритмов и передовых методов анализа революционизируют методы продаж и маркетинга.

Ниже приведены некоторые из эффектов и воздействие:

1. Процесс оптимизации цен гораздо более точен. Так согласно данным Маккинси, увеличение цены на 1% приведет к увеличению 8,7% операционной прибыли (без потери объема);

2. Почти 40% рекламодателей используют три или более платформ управления данными и почти 45% используют три или более аналитических платформ;

3. Ожидается, что общий объем рынка данных за пять лет увеличится почти вдвое;

4. Аналитика может предоставить более четкое представление о клиенте, что увеличить левередж прибыли;

5. Повышается лояльность и заинтересованность клиентов, что дает конкурентное преимущество лидерам десяти крупнейших промышленных секторов, в которых используются стратегии, ориентированные на рынок данных [2].

Управление большими данными и аналитика стремятся обеспечить больше информационного бизнеса в предпосылке, которая приведет к лучшим результатам. Хороший доступ к данным сам по себе может не обеспечить наиболее эффективную стратегию, но даст верное понимание, чтобы быть более эффективным и конкурентоспособным на рынке. Метрики обеспечивают точные показатели эффективности маркетинга и вклад. Используя метрики, «маркетинговая команда и компания могут определить с точностью, как маркетинг влияет на доход. Кроме того, эта аналитика является инструментом управления, который помогает маркетинг оптимизирует свои усилия и дает наилучшие возможные результаты. Функции, обеспечиваемые этими практиками, заключаются в том, что извлеченные знания из ряда исторических данных могут быть использованы для прогнозирования будущего поведения клиента, оказывающего большое влияние на таргетинг и позиционирование в процессах стратегического маркетинга.

Анализ данных в стратегическом маркетинге. Согласно Котлеру, мы можем разделить последовательность создания и доставки стоимости на три этапа. Маркетологи должны сегментировать рынок, выбрав соответствующую цель и разработать позиционирование ценности предложения. Формула «сегментация, целеопределение, позиционирование» является сутью стратегического маркетинга [6]. Второй этап обеспечивает ценность. Марке-

тинг должен определять конкретные характеристики продукта, цены и распределение. Третий этап заключается в распространении информации о ценности с использованием средств продажи, интернета, рекламы и любых других средств в продвижения продукта. Процесс доставки стоимости начинается в процессе разработки и после запуска. Каждый этап имеет финансовые последствия.

Текущая работа связана с первым этапом создания стоимости, рыночной стратегией или более выраженным влиянием и проникновением тех технологических новшеств, которые необходимы для укрепления потенциала в области развития на этом первом этапе создания стоимости, основные аспекты которого (ОЗНУ) кратко описываются ниже.

1. Сегментирование

«Сегментация – это процесс разделения покупателей на товарный рынок на подгруппы, с тем чтобы члены каждой группы сегмент отображает аналогичную реакцию» в соответствии с определенным критерием. В практике часто используется интеллектуальный анализ данных и, как правило, данные клиента разбиваются на определенное число сегментов или групп. Это звучит проще, чем есть на самом деле, и иногда данные могут содержать такую сложную структуру, что даже самые эффективные технологии интеллектуального анализа данных не в состоянии определить значимые закономерности. Существует несколько алгоритмов и формул, предназначенных для сегментации, один из наиболее известных

Алгоритм кластеризации, основанный на поиске фиксированного числа кластеров, которые определены в близости данных указывают друг на друга на основе формулы евклидова расстояния или теории реляционного анализа. Сегментация позволяет компании работать с ограниченными ресурсами, поскольку она не требует массовое производство, рекламу; кроме того, это позволяет успешно конкурировать с крупными компаниями.

Как правило, компании осуществляют сегментацию на основе демографических,

географических или психографических характеристик.

Другие характеристики могут быть определены, например, как промышленная или коммерческая деятельность, которой они занимаются. Оценка сегментов рынка требует от стратегов определения характеристик и потребностей потребителей. Анализ сходных черт и различий между потребителями и составление профилей групп потребителей. Сегментация потребительских рынков легче сегментации промышленных рынков или рынков услуг, поскольку последние два предназначены для всех потребителей без какой-либо дополнительной опции, как, например, в случае электроника или бытовое оборудование, или телекоммуникационные услуги или юридические консультации, где они могут быть необходимые для применения методологии группирования различных географических мест, образа жизни и т.д. [5]. Компания может действовать в различных сегментах, разрабатывая несколько эффективных стратегий, с тем чтобы определить происхождение более точно определять нишевые сегменты рынка в качестве новых деловых возможностей и оптимизировать усилия.

2. Целеопределение

В зависимости от степени сегментации мы можем дополнительно дифференцировать пожелания и предпочтения потребителей в разное время на рынке и в то же время определять прибыльность каждого сегмента и число целевых сегментов, в которых мы хотим участвовать. Чем более однородной является группа, тем легче установить предпочтения ее членов и тем легче она будет иметь успех на следующих этапах для этого сегмента. Стратегия полного охвата рынка предусматривает, что потребители могут иметь различные предпочтения. Эта стратегия будет привлекательной для так называемых глобальных и может включать диверсификацию продукции. Расчет стоимости клиента может быть довольно сложным. Какой доход приносит клиент? Ставятся множества вопросов, на которых нет точного ответа. Методы интеллектуального анализа данных могли бы решить перспективу ценно-

сти для клиента. Жизненный цикл клиента основан на деловых отношениях и предполагает, что отношения с клиентом развиваются с течением времени в пять основных этапов или шагов по лестнице лояльности: перспективы, клиенты, клиенты, сторонники и статьи. Каждое определение зависит от характера предприятия. Характер данных будет определять функция модели, основанной на метриках.

3. Позиционирование

Последний шаг стратегического маркетинга может быть самым трудным для определения по метрикам, учитывая его относительный характер и трудности для количественной оценки измерения. Стратегия позиционирования охватывает широкую область маркетинговых практик: продукт, вспомогательные услуги, каналы сбыта, цены и рекламные акции. Фактическое позиционирование бренда определяется текущим восприятием покупателем его, в том числе анализ клиентов, анализ конкурентов и внутренний анализ. Некоторые многообещающие результаты были достигнуты модели, включающие исторические периоды продаж в сочетании с данными маркетинговой программы. Компании постоянно изобретают себя, чтобы добиться лидерства на рынке своих конкурентов и технологические достижения стали преобладающей ролью в получении и управлении информацией, которая улучшает стратегии и минимизировать усилия.

4. Интеграция «сегментация, целеопределение, позиционирование».

Последние исследования и разработки способствуют внедрению новых прикладных программ, позволяющих проводить анализ крупных баз данных, которые не могут быть глубоко обработаны людьми без поддержки этих инструментов.

Цель этой работы заключается в том, чтобы продемонстрировать потенциал управления большими данными, искусственного интеллекта и аналитики в области стратегического маркетинга. Компании, обладающие более совершенной информацией, могут лучше выбирать свои рынки, разрабатывать более качественные предложения и лучше выполнять планиро-

вание маркетинга. Каждая фирма должна организовывать и распространять непрерывный поток информации для своего маркетинга. Система маркетинговой информации состоит из людей, оборудования и процедур сбора, сортировки, анализа и распространение необходимой, своевременной и точной информации среди лиц, принимающих решения в области маркетинга.

Использование специально разработанных алгоритмов и передовых методов анализа в цифровую эпоху становится должным для каждой маркетинговой стратегии. Большинство компаний понимают ценность данных, но все еще не применяют их. Аналитика позволит организациям существенно нарастить прибыль на всех уровнях независимо от размера организации.

Библиографический список

1. Антонова Н.С., Барбашова Э.А. Аналитика на службе маркетинговых коммуникаций // Маркетинговые коммуникации. – 2019. – №2. – С. 148-153.
2. Богоутдинова Д.М. Обоснование актуальности и практической значимости стратегического планирования на предприятии // Проблемы современной науки и образования. Экономика. – 2017. – С. 36-39.
3. Baker, W., Kiewell, D., and Winkler, G. Using Big Data to Make Better Pricing Decisions. URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/marketing-and-sales/our-insights/using-big-data-to-makebetter-pricing-decisions>
4. Barone, D, Jian, L, and Amoyt, D. Composite Indicators for Business Intelligence. URL: <https://www.researchgate.net/publication/221268708/download>
5. Ford, J. Ibrahim, E., and West D. Strategic Marketing Creating Competitive Advantage // New York, NY: Oxford University Press. – 2010.
6. Keller, K.L. and Kotler, P. Marketing Management. Prentice Hall. New Jersey. – 2012. – P. 127.

IMPACT OF ANALYTICS ON STRATEGIC MARKETING

V.S. Karpukhin, Student
Saint Petersburg State University
(Russia, Saint Petersburg)

Abstract. *In the current digital era, new tools are being used to create competitive advantages in the market. The use of analysts in strategic marketing involving segmentation, targeting and positioning (STP) gives a clear advantage in the market. Most marketers know about every tool, but the number of companies that use very little. This study analyses the fundamentals of STP and the potential application of existing business.*

Keywords: *big data, analyst, strategic marketing, segmentation, targeting, positioning, business intelligence.*

МЕСТО И РОЛЬ ДОХОДОВ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА В УЛУЧШЕНИИ ДОХОДНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Х.А. Кобулов, канд. экон. наук
Ташкентский финансовый институт
(Узбекистан, г. Ташкент)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10472

***Аннотация.** В статье подчеркивается роль и значение доходов местного бюджета в повышении финансового потенциала региона. Также, рассмотрено современное состояние практики доходов местных бюджетов в Республике Узбекистан в 2020 году, ее проблемы и новые аспекты, а также направления повышения эффективности системы доходов местных бюджетов. На основании результатов проведенного исследования были приведены определенные выводы.*

***Ключевые слова:** звенья бюджетной системы, местные бюджеты, доходы местных бюджетов, собственные (прикрепленные) доходы, регулирующие доходы, трансферты, доходный потенциал региона.*

Среднесрочная стратегия развития Узбекистана определяет такие важные задачи, как увеличение базы доходов местного бюджета, обеспечение их финансовой независимости, создание конкурентной среды между регионами. Важным является изучение передового опыта развитых стран в реализации этих задач, применение их положительные результаты в нашей стране.

Размышляя о развитии регионов, Президент Республики Узбекистан Ш.М. Мирзиёев говорит, что «...местным бюджетам не хватает средств для финансирования устойчивого социально-экономического развития регионов» [1].

В Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан на 2017-2021 годы были определены приоритетные задачи, как на увеличение базы доходов местных бюджетов, обеспечение их финансовой независимости, улучшение межбюджетных отношений. Они направлены на укрепление доходной части местных бюджетов, комплексное и сбалансированное социально-экономическое развитие, активное привлечение иностранных инвестиций в ре-

гионы за счет улучшения инвестиционного климата. В обеспечении этих задач важно изучить лучшие практики развитых стран и применить их положительные результаты в стране [2].

Основной нашей целью является обеспечение повышения их ответственности за реализацию конкретных целенаправленных мер по расширению налогового потенциала за счет устойчивого финансирования комплексного развития территорий на основе укрепления и децентрализации доходной базы местных бюджетов, дальнейшего совершенствования межбюджетных отношений, усиления финансовой свободы органов государственной власти на местах, содействия развитию малого бизнеса и частного предпринимательства, создания новых рабочих мест и обеспечение занятости населения, ускоренного развития инженерно-коммуникационной, дорожно-транспортной и социальной инфраструктуры [3].

Сегодня в специальной экономической литературе и периодической печати высказываются различные мнения по вопросу системы доходов местных бюджетов (табл. 1).

Таблица 1. Интерпретация содержания системы доходов местных бюджетов в экономической литературе

№	Интерпретация необходимости доходов местного бюджета	Авторы
Зарубежные авторы		
1.	Основу базы доходов местных бюджетов составляют поступления от местных налогов и сборов и налогов на недвижимое имущество, устанавливаемых, исчисляемых, взимаемых местными органами власти в их составе, которые имеют особое значение при определении среднесрочной перспективы доходов.	Томмазо Оливеро, Аннализа Скогнамигло [4]
2.	Местные бюджеты в пределах полномочий, установленных законом, будут иметь свою базу доходов, то есть финансовое обеспечение исполнения обязательств по расходам. В этом процессе местные органы власти поддерживают прагматичный подход, подчеркивая недостатки политики удовлетворения местных потребностей в рамках различного давления на экономику и ограничений.	Алдаг А.М., Ким Ю., Варнер М.Е. [5]
Отечественные авторы		
3.	Основу распределения общегосударственных денежных средств между бюджетными звеньями составляют принципы независимости местных бюджетов, их государственной финансовой поддержки, формирования их доходов за счет территориальных источников. Исходя из этих принципов, доходы местных бюджетов формируются за счет собственных доходов и управляемых источников.	Вахобов А.В., Касимова Г.А., Жамолов Х.Н. [6]
4.	Даже если местные налоги рассматриваются как первый источник финансирования в местных бюджетах, эти налоги не могут быть достаточным финансовым источником финансирования расходов, связанных с местным бюджетом. При определении параметров бюджета устанавливаются отчисления от общегосударственных налогов. Этот процесс разрабатывается каждый год при утверждении параметров бюджета и определяется и утверждается в соответствии с постановлением Президента.	Маликов Т. [7]

В целом, хотя в выступлениях авторов понятие «источники формирования доходов местных бюджетов» используется с момента формирования бюджетно-налоговой системы страны, однако до сих пор сохраняется дискуссия о его содержании, и определение данного понятия не закреплено законодательно, что требует уточнения описания существующих подходов и их содержания.

Исходя из указанных направлений, следует отметить, что доходы местных бюджетов формируются за счет общегосударственных налогов, в соответствии с установленными нормативами, местных налогов и других обязательных платежей, прочих доходов. К прочим доходам относятся поступления от реализации имущества, обращенного в доход государства, доходы от размещения, предоставления в пользование и продажи государственных активов по установленным нормативам, государственные пошлины, сборы, возмещения и штрафные санкции, направляемые в бюджет Республики Каракалпакстан, местные бюджеты областей и города Ташкента в соответствии с законодательством, поступления от реализации бесхозяйного иму-

щества, имущества, перешедшего по праву наследования к государству, кладов, по праву подлежащих обращению в доход государства дивиденды (доходы) по доле органов государственной власти на местах, и другие доходы в соответствии с законодательством [8].

Указ Президента Республики Узбекистан от 13 декабря 2017 года № УП-5283 «О дополнительных мерах по повышению финансовой самостоятельности органов государственной власти на местах, усилению ответственности налоговых и финансовых органов за полноту поступлений в местные бюджеты» определил приоритетные задачи налогово-бюджетной политики на уровне местных бюджетов. В том числе:

– кардинальное укрепление доходной базы местных бюджетов путем закрепления за ними конкретных видов налогов и других обязательных платежей;

– ликвидацию субвенционности областных, городских и районных бюджетов, последовательное сокращение их зависимости от отчислений из вышестоящих бюджетов, повышение на этой основе самостоятельности и ответственности орга-

нов государственной власти на местах за решение вопросов социально-экономического развития регионов;

– выявление на системной основе дополнительных резервов для увеличения доходов местных бюджетов;

– обеспечение прозрачности формирования и контроля за исполнением местных бюджетов с широким привлечением депутатского и общественного контроля;

– усиление ответственности местных органов власти, финансовых и налоговых органов за укрепление доходной базы и своевременное, целевое финансирование утвержденных параметров расходов местных бюджетов, обеспечение дальнейшего развития и содержания на должном уровне объектов социальной сферы и инфраструктуры [3] (табл. 2).

Таблица 2. Информация об укреплении доходной базы местных бюджетов, создании дополнительных источников поступлений в бюджет в результате выполнения Указа Президента Республики Узбекистан от 13 декабря 2017 года № УП-5283 [9]

По направлениям	По состоянию на 01.01.2019	
	Количество предприятий	Дополнительная налоговая база (миллион сумов)
По вновь образованным субъектам в сфере промышленного производства	8 522	15 857,7
По вновь созданным малым предприятиям	28 523	2 205,1
По вновь созданным сервисным предприятиям	42 146	1 820,7
По оздоровлению, модернизации, перевооружению существующих предприятий	13 856	3 197,0
За счет оздоровления перспективных производственных предприятий путем продажи их новым владельцам	1 341	613,8
По порядку уплаты налогов головными предприятиями централизованно на местах	3 387	1 390,9
В связи с истечением срока действия льгот по налогам	25 976	1 185,2
По повышению собираемости налогов	1 804	1 162,0
Всего	125 555	27432,4

Как видно из данных таблицы 2, в результате вышеуказанных мер по укреплению доходной базы местных бюджетов по состоянию на 1 января 2019 года количество предприятий достигло 12555, а количество дополнительных поступлений в бюджет увеличилось на 27432,4 млн. сумов.

В контексте ускорения реформ в рамках Стратегии действий впервые государственный бюджет Республики Узбекистан совместно с экспертами Международного

валютного фонда и других международных финансовых институтов был разработан в соответствии с международными стандартами. Впервые в соответствии с Законом Республики Узбекистан «О государственном бюджете Республики Узбекистан на 2020 год» [10] расходы республиканского бюджета в разрезе министерств и ведомств утверждаются палатами Олий Мажлиса Республики Узбекистан, а расходы местных бюджетов, местными советами народных депутатов.

Таблица 3. Информация о доходах, расходах местных бюджетов Республики Узбекистан в 2020 году и финансовых трансфертах из республиканского бюджета [10]

Название регионов	Доходы	Расходы	Трансферты	Баланс доходов и расходов, в %
Республика Каракалпакстан	2 833,3	2 833,3	-	100
Андижанская область	2 187,4	2 803,6	616,2	78,0
Бухарская область	2 142,3	2 142,3	-	100
Джизакская область	1 050,8	1 499,0	448,2	70,1
Кашкадарьинская область	2 935,7	3 693,8	758,1	79,5
Навоийская область	1 353,6	1 353,6	-	100
Наманганская область	2 016,5	2 994,2	977,7	67,3
Самаркандская область	2 714,8	3 036,6	321,8	89,4
Сурхандарьинская область	1 741,6	2 580,7	839,1	67,5
Сырдарьинская область	751,1	1 095,0	343,9	68,9
Ташкентская область	2 582,9	2 582,9	-	100
Ферганская область	3 005,6	3 357,5	351,9	89,5
Хорезмская область	1 402,2	1 859,2	457,0	75,4
г. Ташкент	3 556,1	3 556,1	-	100
Всего:	30 273,9	35 387,8	5 113,9	85,5

Согласно таблице 3, в 2020 финансовом году только 5 из 14 местных бюджетов страны, или 35,7%, смогут покрыть 100% своих расходов за счет собственных доходов. Остальные 9 регионов вынуждены получать финансовую поддержку из республиканского бюджета, то есть межбюджетные трансферты. Кроме того, тот факт, что эта финансовая поддержка фактически направлена на покрытие дефицита местного бюджета, пытается выразить его в общих чертах - «обеспечение прозрачности государственного бюджета», «четкие и целенаправленные меры государства по регулированию и управлению местными бюджетами», «местные бюджеты». Естественно, что это окажет негативное влияние на реализацию таких потребностей, как внедрение эффективных средств стимулирования интереса.

В заключение можно сказать:

1. Существование межбюджетных трансфертов в структуре доходов местного бюджета и ее высокая доля в структуре доходов, их финансовая зависимость от вышестоящих бюджетов, в частности, создает проблемы «ликвидности» при финансировании текущих расходов, связанных с бюджетными расходами. Поэтому в ближайшей и среднесрочной перспективе не-

обходимо иметь четкую «дорожную карту» для сокращения доли межбюджетных трансфертов в доходах местного бюджета. В то же время они должны быть целевыми, а перспективы создания потенциала должны быть уточнены.

2. В среднесрочной перспективе местные бюджеты могут увеличить дополнительную налоговую базу за счет общеэкономических факторов, в частности, увеличения налоговой базы за счет восстановления, модернизации и переоснащения вновь созданных предприятий и существующих предприятий в области промышленного производства.

3. Наряду с финансовыми факторами в укреплении доходной базы местных бюджетов существуют возможности обеспечения высокого уровня поступлений в местные бюджеты за счет внедрения централизованного порядка уплаты налогов головными предприятиями на местах и повышения собираемости налогов [11].

В целом, целесообразно усилить активность местных органов государственной власти в углублении реформ по укреплению доходной базы местных бюджетов в контексте общечеловеческих и финансовых факторов.

Библиографический список

1. Мирзиёев Ш.М. Критический анализ, жесткая дисциплина и персональная ответственность должны стать повседневной нормой в деятельности каждого руководителя // Доклад на расширенном заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2016 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2017 год. 2017-yil 15-yanvar. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://old.president.uz/ru/news/5451/>

2. Указ Президента Республики Узбекистан от 7 февраля 2017 года № УП-4947 «О стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан» / Национальная база данных законодательства, 11.12.2019 г., № 06/19/5892/4134.

3. Указ Президента Республики Узбекистан от 13 декабря 2017 года № УП-5283 “О дополнительных мерах по повышению финансовой самостоятельности органов государственной власти на местах, усилению ответственности налоговых и финансовых органов за полноту поступлений в местные бюджеты” / Национальная база данных законодательства, 13.12.2017 г., № 06/17/5283/0407.

4. Tommaso OLiviero, Annalisa Scognamiglio. Property tax and property values: Evidence from the 2012 Italian Tax Reform *European Economic Review*. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0014292119301084>.

5. Aldag A.M., Kim Y., Warner M.E. Austerity urbanism or pragmatic municipalism? Local government responses to fiscal stress in New York State. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.scopus.com/results/results.uri?editSaveSearch=&sort=plf-f&src=s&st1=+local+taxes+and+fees&nlo.

6. Vahobov A., Qasimova G., Jamolov X. Byudjet-soliq siyosati yaxlitligi. // O‘quv qo‘llanma. –Т.: Iqtisod-moliya. 2005.

7. Malikov T.S. Soliqlar va soliqqa tortishning dolzarb masalalari. –Т.: Adliya. 2002.

8. Бюджетный Кодекс Республики Узбекистан // Национальная база данных законодательства, 18.03.2020 г., № 03/20/612/0326.

9. Данные Министерства финансов Республики Узбекистан.

10. Закон Республики Узбекистан “О Государственном бюджете Республики Узбекистан на 2020 год” / Национальная база данных законодательства, 10.12.2019 г., № 03/19/589/4126.

11. Кобулов Х., Юсупова Г. Доходы местного бюджета – составная часть доходного потенциала региона // *Интернаука*. – 2020. – № 18 (147). Ч. 3. – С. 86.

PLACE AND ROLE OF LOCAL BUDGET REVENUES IN IMPROVING THE REGION'S REVENUE POTENTIAL

Kh.A. Kobulov, *Candidate of Economic Sciences*
Tashkent Institute of Finance
 (Uzbekistan, Tashkent)

Abstract. *The article emphasizes the role and importance of local budget revenues in increasing the financial potential of the region. Also, the current state of the practice of local budget revenues in the Republic of Uzbekistan in 2020, its problems and new aspects, as well as ways to improve the efficiency of the system of local budget revenues are considered. Based on the results of the study, certain conclusions were made.*

Keywords: *links of the budget system, local budgets, local budget revenues, own (attached) revenues, regulating revenues, transfers, revenue potential of the region.*

НЕЙРОМАРКЕТИНГА, КАК СПОСОБ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПОТРЕБИТЕЛЯ

И.И. Ковалёв, студент

Ю.Д. Горева, студент

Академия труда и социальных отношений
(Россия, г. Москва)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10473

Аннотация. С развитием науки стало возможно получить знания о реакции мозга человека на окружающую реальность. Полученные данные активно применяются в продвижении продукции, что позволяет значительно повысить эффективность презентации продуктов компании, а также повышение объёма продаж и конверсии. Данная статья освещает вопрос применения нейромаркетинга, как способ воздействия на потребителя. Рассмотрены каналы и приёмы воздействия на потребителя.

Ключевые слова: нейромаркетинг, потребитель, психология, маркетинг, бренд.

Развитие и использование инструментов нейронауки позволило узнать, как именно мозг человека реагирует на окружающую реальность. Применение полученных знаний для продвижения продукции позволяет во много раз увеличить объёма продаж, а также повысить конверсию. Данный симбиоз изучения мозга человека и продвижения продукции именуется нейромаркетингом.

Термин «нейромаркетинг» придуман Эйлаем Смитсом в 2002 г., которым описал коммерческое применение нейробиологии и технологии нейровизуализации [1].

Применение этих методов основываются на оценки интеллектуальных и эмоциональных реакций потребителя по отношению к различным маркетинговым компаниям. Данный подход позволяет обойти раздражение на прямой призыв к покупке, которое возникает у современного покупателя, и на уровне подсознания побудить к приобретению. А также выявить каким образом целевая аудитория реагирует активней [2].

Выделяют два основных направления взаимодействия с сознанием потребителя: физиологию и психологию. Схематично составляющие, на которые возможно воздействие представлены на рисунке.



Рис. Направления взаимодействия с сознанием потребителя.

Зрение. Большую часть информации покупатель собирает и воспринимает глазами, запоминает определенные образы. Эти знания применяются при продвиже-

нии бренда или создании рекламы. Используются цветная реклама с привычными и приятными образами, поддерживающие необходимые ощущения, даже если

они не относятся к продвигаемому бренду. Важны все детали, даже шрифт [3].

Также проводятся исследования позволяющие выяснить куда именно и как долго смотрит человек. При помощи полученных данных можно составить карту движения взгляда и выделить места, которые привлекли потребителя, так называемые горячие точки.

Обоняние. Человек может помнить запахи всю жизнь, так как информация о них поступает практически напрямую в кору мозга. С годами, информация, полученная посредством иных органов чувств, может исказиться или стираться. Также запахи создают определённые эмоции и образы в памяти. Для побуждения к покупке можно использовать «спокойные» запахи в залах с продукцией, если необходимо вызвать запоминание продукта, стоит применить эксклюзивный аромат.

Слух. Использование музыки с разными ритмами может побудить человека придерживаться разных моделей поведения. Так, спокойная музыка располагает к неторопливому и тщательному выбору товара, в отличие от активных композиций, звуки которых часто применяют на различных распродажах.

Все органы чувств мультисенсорного восприятия не оторваны друг от друга и формируют представление о продукте. Формирование верного представления о продукте является главной задачей нейромаркетинга [4].

Второе направление – психология. Потребитель получает информацию на подсознательном уровне через различные желания, страхи и шаблоны поведения.

Страхи. Страхом ухудшения здоровья, манипулируют фармацевтические компании, а также производители продуктов питания. Заставляя поверить потребителя в быстрое излечение от болезни или в натуральность продукта.

Чувство безопасности. Часто этим желанием пользуются страховые компании, компании по установке различных охраняемых систем для автомобилей и квартир, а также производители средств самозащиты.

Страх одиночества часто используют в рекламе, обращая внимание на сообщест-

во, частью которого станет покупатель, используя данный продукт. Это связано с желанием людей находиться в социальной группе с схожими ценностями и взглядами на мир. С страхом одиночества так же связано желание общаться. Этим активно пользуются социальные сети, продавая таргетированную рекламу производителям товаров и услуг.

Потребности в уважении и самореализации имеются у каждого члена общества, каждый хочет быть уникальным, интересным и притягивающим к себе других людей, быть в центре внимания. Некоторые производители товаров и услуг обещают больших успехов при их использовании их продукции.

Каждому человеку присуще те или иные слабости, которыми ловко манипулируют производители, взывая к жадности, любопытству, зависти или другим чувствам. Чаще всего бренды стараются вызвать чувство ностальгии, желание повысить самооценку, зависти, любопытству, доверчивости, желанию выгодных предложений, комплексам и азарту. Примеры способов воздействия на потребителей через те или иные слабости отражены в таблице.

Под влиянием своего характера, особенностей восприятия информации и воспитания, человеку присуще использование определённых шаблонов поведения. Данные особенности активно используются в процессе продаж. Люди стараются избегать одиночества и предпочитают примкнуть к сообществу и охотно поддаются его влиянию. Большое скопление людей у торговых точек являются притягательным для покупателя. Положительные эмоции таких же покупателей вызывают любопытство. Если фигурирует в любимом телешоу или сериале, то он так же вызовет особое желание обладать им.

Большинству потребителей с детства привито стремление только вперёд и дух соперничества, желание обогнать и продемонстрировать своё преимущество. В данном случае производитель может манипулировать и предлагать свой продукт для успешной реализации подобного шаблона поведения, обещая ещё большие успехи.

Ярким примером является реклама кофе, производитель которого заявляет, что без чашки ароматного напитка бодрости на весь день не ведать

Также для продвижения продукции используются различные восприятия окру-

жающего мира мужчинами и женщинами. Женщины больше уделяют внимание эмоциям, внешнему оформлению продукта и процессу покупки, когда мужчин интересуют факты, цифры и конечный результат.

Таблица. Способы воздействия на потребителей используя слабости

Слабости	Способ воздействия
Ностальгия	Использование слоганов «как в детстве»
Желание повысить самооценку	Предложение премиум-обслуживания или премиум-статуса
Зависть	Предложение премиум-брендов, которые вызовут зависть и восхищение у окружающих.
Любопытство	Использование интригующих заголовков писем или трейлеров фильмов.
Доверчивость	Внушая решение проблем, при использовании продукта.
Желание выгодных предложений	Подарки при покупке, предложение 3 по цене 2 и скидки, которые заставят приобрести больше, чем планировалось.
Комплексы	Продажа элитарных вещей, обещающие особый социальный круг.
Азарт	Предложение ставок на спортивные игры. Видеоигры с соревновательной частью, где возможно приобрести преимущество.

Помимо разделения по гендерному признаку, потребителей можно разделить по способу восприятия информации. Существуют следующие типы: визуалы, аудиалы, мышечные или двигательные тип, информационный тип. Каждой группе присущи свои способы восприятия информации и потребитель будет более лояльным к информации, которая поступает из нужного канала [5].

Описанные выше каналы воздействия на потребителя рассчитаны в большей степени на долгосрочную перспективу, позволяющие сформировать необходимое отношение к товару или компании. Однако, существует направление по стимулированию к незапланированным покупкам в магазинах или торговых комплексах. К незапланированным тратам располагают ряд инструментов, такие как: система скидок, форма упаковки, обращение к знаменитостям, эмпатия, эффект сравнения, эффект приманки, ограниченный выбор товаров, покупка в интернете, брендинг сознания. Рассмотрим каждый из них подробнее.

Система скидок создана так, что при всей выгоде приобретения и явной экономии, потребитель скорее всего купит товар по своей цене и получит лишь иллюзию экономии. Зачастую на товары уста-

навливают завышенную цену и делают скидку, указывая выгоду от приобретения. К тому же, модель скидок подразумевает, что клиент пришел с определенной суммой денег, приобретя товар со скидкой, сэкономленные деньги клиент захочет потратить здесь же, но уже на другой товар.

Форма упаковки. Производитель всё чаще использует высокие упаковки, в которые можно разместить меньше продукта, но она будет казаться больше. С помощью упаковки можно увеличить объем сбыта, долю продукции на рынке, а также повысить ее рентабельность. Средства, вложенные в тщательно разработанную и продуманную упаковку, могут дать наибольшую отдачу, чем инвестиции в рекламу. Хорошо продуманная, спроектированная и качественно изготовленная упаковка создает для потребителей дополнительные удобства, а для изготовителей – возможные средства стимулирования сбыта производимой продукции [6, 7].

Обращение к знаменитостям является приемом, который значительно увеличивает продажи продукции. Люди часто доверяют мнению медийных людей, особенно если этот человек сам пользуется той или иной продукцией.

Эмпатия заставляет представлять себя на месте другого человека, обладающего

продуктом, и надеяться так же выглядеть, если потребитель купит аксессуар или одежду [5].

Эффект сравнения состоит в необходимости сравнения при покупке товаров или услуг чтобы понять, что выбрать. Без возможности сравнить потребитель выберет менее ценную вещь. Таким способом пользуются, когда хотят продать дорогой товар, окружая его ещё более дорогими, чтобы на их фоне он казался выгодным приобретением. Данный подход необходим для того, чтобы расширить диапазон цены и выбора.

Эффект приманки также основывается на психологии цены. В данном случае работает принцип соотношение цены и качества, когда покупатель не хочет покупать самый дешёвый товар, считая его низкокачественным, но за самый дорогой также не хочет платить. В таком случае вводится товар ещё дешевле. Так же поступают для повышения ощущения качества самого дорогого товара, вводя в ассортимент товар подешевле.

Ограничение выбора товаров так же является стимулированием продаж. Часто продавцами создаётся искусственный дефицит товаров, что вызывает страх у потребителя остаться без желаемого продукта, побуждая к быстрой покупке.

История покупок в интернете, а также поисковые запросы постоянно отслеживаются и анализируются. В последствии для конкретного потребителя формируется определенный список интересующих его товаров, для последующего предложения на сторонних сайтах в виде рекламных баннеров, чтобы потребитель совершил покупку [8].

Одним из излюбленных приемов является брендинг сознания у детей. Через различные каналы коммуникации мозг ребёнка заполняется информацией о различных брендах, а к сознательному возрасту ребёнок не способен воспринимать другие товары, кроме как брендированные. Ради приобретения будущих потребителей компании готовы тратить много денег на рекламу [9].

Заключение. Задаваясь вопросом о выборе товара или услуги, потребитель оценивает много факторов, которые, по его мнению, крайне важны. Но на самом деле выбор в основном диктуют эмоции и иллюзия восприятия, а не ощущаемая рациональность. Большинство оценок и решений потребитель принимает на подсознательном уровне. Данная особенность человеческой природы позволяет манипулировать мнением потребителя. Этим активно пользуются производители товаров, продавцы магазинов, маркетологи, создающие бренды [5].

Подобные знания, позволяет участникам рынка эффективно презентовать товары или услуги, искажая восприятие потребителя и побуждая на денежные траты, которые не были запланированы. Знания о механизмах работы человеческого мозга является серьёзным оружием в условиях жёсткой конкуренции между компаниями, которые помогают анализировать как потребитель принимает решение о покупке и какие факторы побуждают потребителя совершить покупку. Подобные знания приносят компаниям устойчивые позиции на рынке и способствуют повышению их конкурентоспособности.

Библиографический список

1. Льюис Д. Нейромаркетинг в действии. Как проникнуть в мозг покупателя / пер. с англ. Марии Мацковской. – М., 2015.
2. Маркетинг. Большой толковый словарь. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://marketing.academic.ru/87/НЕЙРОМАРКЕТИНГ> (дата обращения: 04.04.2020).
3. Манн И. Как маркетологи и специалисты по рекламе манипулируют подсознанием: 11 способов убеждения. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://blog.mann-ivanov-ferber.ru/2015/03/11/kak-marketologi-i-specialisty-po-reklame-manipuliruyut-podsoznaniem-11-sposobov-ubezhdeniya/> (дата обращения: 14.04.2020)
4. Ястребова С. Почему мы покупаем: как маркетологи обманывают наш мозг. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lookatme.ru/mag/live/industry-research/209425-neuromarketing> (дата обращения: 14.04.2020).

5. Особенности психологии и манипуляции потребителем. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.marketing.spb.ru/lib-around/socio/manipulation.htm> (дата обращения: 14.03.2020).
6. Дивина Т.В. Маркетинг в машиностроении: Учебное пособие. – М.: МГИУ, 2007. – 94 с.
7. Дивина Т.В., Псарева Н.Ю. Изучение и анализ состояния рынка на основе маркетинговых исследований: учебное пособие. – М.: ИИЦ «Академия труда и социальных отношений», 2017. – 55 с.
8. Коробатов Я. Как маркетологи манипулируют нашим мозгом. Топ-5 самых распространённых ловушек, в которые мы попадаем в торговых центрах. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.astrakhan.kp.ru/daily/26549/3566339/> (дата обращения: 04.04.2020).
9. Дембинская Н. Иллюзия выбора: как магазины обманывают наш мозг, чтобы продавать больше. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ria.ru/economy/20170915/1501739415.html> (дата обращения: 20.04.2020).

NEUROMARKETING AS A METHOD OF INFLUENCE ON THE CONSUMER

I.I. Kovalev, *Student*

Y.D. Goreva, *Student*

Academy of Labor and Social Relations
(Russia, Moscow)

***Abstract.** It became possible to gain knowledge about the reactions of the human brain to the surrounding reality. The data obtained is actively used in the promotion of products, which can significantly increase the effectiveness of products. This article highlights the use of neuromarketing. The channels and methods of influencing the consumer are considered.*

***Keywords:** neuromarketing, consumer, psychology, marketing, brand.*

АНАЛИЗ СДЕЛОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ НА РЫНКЕ ФИНТЕХ СТАРТАПОВ

В.В. Кокотков, студент
Санкт-Петербургский государственный университет
(Россия, г. Санкт-Петербург)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10474

***Аннотация.** Финтех являются развивающейся областью экономики, обладающей множеством особенностей и подводных камней, которые, в силу короткого периода времени присутствия на рынке, не изучены в достаточно полном объёме. Это становится проблемой для всех участников рынка, включая большие корпорации. Именно поэтому целью данной работы является анализ сделок слияния и поглощения на рынке финтех стартапов. Так же был проведён обзор рынка финтех стартапов, рассмотрены крупные сделки и основные изменения в финтех отрасли. Помимо этого, автором были составлены графики необходимые для анализа данных сделок.*

***Ключевые слова:** финтех стартапы; сделки слияния и поглощения; инвестирование; стратегии.*

В данной работе я бы хотел рассмотреть анализ сделок слияния и поглощения на рынке финтех стартапов. Данная отрасль активно развивается последние десятилетия, и есть предпосылки того, что в скором будущем она станет наиболее быстрорастущей отраслью в мире. Первые крупные инвестиции в финтех были примерно 10 лет назад, а инвестиционный бум начался 5-6 лет назад. В 2011 году инвестиции составили 2 миллиарда долларов, а именно 3% от общего объема венчурных инвестиций. В 2016 года инвестиции в финтех достигли 18 миллиардов долларов (14% от всех венчурных инвестиций), большая часть которых пришлась на P2P кредитование. Однако никакого прорыва в данной области так и не произошло. Это наталкивает на мысль, что при столь быстрорастущем рынке IT, нас ожидает появление радикально новых финтех сервисов в ближайшей перспективе развития.

Инвестирование в финтех стартапы

Отрасль финансовых технологий сегодня развивается быстрыми темпами. появляются новые технологии, в них активно вкладывают средства инвесторы, появляется новое программное обеспечение, которое пользуется широким спросом.

Развитие финтеха в разных частях света происходит по-разному. Так, в России появляется относительно немного стартапов

данного направления. Это во многом связано и с тем, что финансирование этого сектора незначительно. Напротив, в США, Азии и Европе инвесторы активно вкладывают денежные средства в такие предприятия. Поэтому те перспективные идеи, которые зарождаются в России, получают финансирование и развиваются преимущественно за рубежом. Справедливости ради, следует отметить, что потенциал российского финтеха достаточно высокий. Однако развития на внутреннем рынке они не имеют. Одной из причин является то, что такие решения – новые для России, поэтому инвесторы опасаются иметь с ними дело ввиду отсутствия статистики доходности. Присутствует и дефицит финансирования со стороны частных инвесторов. Однако в последние годы ситуация начинается меняться.

За период с 2012 по 2017 гг. на российском рынке было заключено 3567 сделок в сфере финтеха, а общая сумма инвестиций составила почти 37 млрд. долл. [1].

Получение финансирования зависит от того, какое положение компания имеет на рынке, а также от того, насколько готов их продукт к использованию.

Активное участие в финансировании финтех стартапов сегодня принимает и регулятор рынка – Центральный Банк РФ. Основная причина этого – вывод финансо-

вого сектора России на мировой рынок, повышение его конкурентоспособности. Еще в начале 2018 года Центробанк разработал Стратегию развития отрасли финтех на 2018-2019 гг. [2]. Этот документ был издан в поддержку реализации государственной программы «Цифровая экономика РФ», которая была утверждена распоряжением Правительства РФ №1632-р от 28.07.2017 г. [3]. В программе поставлены задачи для создания условий для успешного развития в нашей стране цифровой экономики. Эти разработки в дальнейшем будут использоваться в различных отраслях экономики.

В настоящее время подготовлен проект Программы развития цифровой экономики в России до 2035 г. Она содержит основные направления государственной политики нашей страны в части создания цифровой (электронной) экономики для реализации национальных приоритетов и соблюдения национальных интересов. К числу одной из основных задач электронной политики относится определение подходов к организации отраслей производства, торговли, сферы услуг, которые использовали бы достижения электронной экономики и эффективности в нынешних условиях образования и развития глобального цифрового пространства [4].

В 2017 году в рамках Петербургского международного экономического форума президент В.В. Путин заявил о необходимости развивать в России «цифровую экономику» и сформулировал свое видение, в том числе по следующим позициям:

1. Государство будет поддерживать компании, являющиеся инициаторами компетенций и разработок в области цифровых технологий, имеющих межотраслевое значение. Здесь можно упомянуть такие направления цифровой экономики как нейротехнологии, искусственный интеллект, дополнительной и виртуальной реальности, анализ больших баз данных и пр.

2. Создание опорной инфраструктуры цифровой экономики с участием не только государства, но и частного бизнеса. Это в первую очередь, подразумевает создание

центров обработки данных и безопасных линий связи.

3. Цифровая экономика является основой, стимулирующей появление качественно новых моделей производства, торговли, логистики. Она также меняет формат государственного управления, здравоохранения, коммуникаций между людьми и тем самым задает новую парадигму развития экономики, государства [5].

Развитие отрасли цифровой экономики позволит перейти на новые модели управления технологиями и данными, оперативно реагировать на будущие вызовы, обеспечить устойчивый экономический рост государства.

Основной проблемой для финтеха сегодня является то, что кредитные организации перестают быть монополистами в сфере оказания платежных услуг, а на рынке появляются новые небанковские предприятия. Банки при этом теряют свою прибыль, которую получали в течение многих лет. Поэтому они стараются сотрудничать с инновационными организациями, оказывающими подобные услуги в настоящее время.

Финансирование финтех стартапов в России происходит на различных этапах или, как их называют, раундах. Выделяются четыре раунда: Seed, A, B и C. В раунде Seed финансируется бизнес-идея, модель продукта. В раунде A продукт полностью разработан и готов к тому, чтобы выйти на рынок. В раундах B и C продукт прошел апробацию и может выходить на новые рынки сбыта.

За 2018 год были произведены такие инвестиции на рынке российского финтеха:

– компания «Robinhood» была проинвестирована на 363 млн. долл. предприятием «DST Global, Sequoia Capital»;

– компания «СимплФинанс» получила 15 млн. долл. В качестве инвестора выступила японская компания «SBI Group» [6];

– компания «PimPay» получила от Фонда Развития Интернет Инициатив 3175 млн. долл.;

– этот же Фонд вложил 400 тыс. долл. в компанию «Финансист» и 300 тыс. долл. – в «Pay-Z»;

– финтех стартап «Tezis.io» получил 1 млн. долл. от «Target Global Fintech Opportunities Fund»

– «Strata Accelerator» вложил 130 тыс. долл. в стартап «Panda Money» и пр [7].

Что касается инвестиций в финтех стартапы в мире, то здесь ситуация следующая. В отчете компании «CB Insights» указано, что за второй квартал 2018 года общая сумма инвестиций в такие предприятия составила 20,3 млрд. долл., а количество компаний, получивших финансирование, – 383 [8].

Из этой суммы 14 млрд. долл. было вложено в китайский стартап «Ant Financial». Эта компания оказывает услуги по проведению платежей, страхованию, кредитованию, управлению капиталом. Для этого она создала несколько дочерних компаний. Соответственно на остальные компании пришлось 6,3 млрд. долл., что превышает показатель предыдущего квартала на 0,7 млрд. долл. [9].

Несмотря на высокий уровень финансирования азиатских стартапов, основным игроком в данной сфере являются США.

США с большим вниманием относятся к инновационным технологиям и решениям, поэтому перспективное решение может рассчитывать на поддержку государства в финансовом плане. Штаты разработали специальную государственную программу, которая оказывает поддержку малому бизнесу. Одним из ее подразделений является Small Business Innovation. Данная подпрограмма нацелена на финансирование инновационных идей, т.е. фактически поддерживает стартапы.

Предприятия, попадающие под такую программу, получают несомненное преимущество. Дело в том, что финансирование они получают безвозмездно, следовательно, им не приходится выделять часть прибыли на развитие. Но для того, чтобы получить такую поддержку, нужно соблюдать два обязательных условия:

– предприятие должно быть расположено на территории США;

– государству должно принадлежать более 50% капитала фирмы.

Формы финансирования проектов возможны следующие.

1. Государственные программы (STTR и SBIR). Программа распространяется только на компании:

– находящиеся и действующие в США;

– 50% капитала компании являются активами страны;

– с численностью работников менее 500 человек.

2. Инвестиции осуществляются бизнес-инкубаторами и бизнес-акселераторами. Крупнейшими в США считаются Ycombinator FI, Plug and Play TechCenter.

3. Получение финансирования от бизнес-ангелов.

4. Краудфандинг.

Основные платформы, через которые привлекается финансирование в стартапы: Indiegogo, Product Hunt, Kickstarter.

Схема финансирования выглядит следующим образом:

– финансирование проектов осуществляется в авансовой форме, в расчете на будущие результаты;

– для получения ресурсов на сайте размещается детальное описание проекта, указав конкретная сумма, необходимая на его реализацию;

– после модерации проект могут увидеть все посетители ресурса.

Подобные проекты могут получить финансирование как от мелких, так и от крупных инвесторов.

Этапы финансирования стартапа:

– на первом этапе выделяется сумма в размере 150 000 долл. США на период от 1 года до 5 лет;

– второй этап подразумевает предоставление субсидии в размере 1 млн. долл. США на 2 года;

– третий осуществляется с помощью квалифицированных экспертами без финансовой поддержки.

На первом этапе лишь около 20% из существующих проектов могут получить ресурсы. Менее половины проекты переходят на следующий этап. Преимущество финансирования заключается в том, что государство не просит предпринимателей о долевом участии, а субсидии предоставляются бесплатно.

Анализ сделок слияний и поглощений

Объем сделок слияния и поглощения возрастал на протяжении период 2012-2014 гг. (по объему финансирования). наибольшая активность зафиксирована в 2015 году (4 квартал), когда объем инвестиций

составил 22,7 млрд. долл. Приблизительно такое же значение было зафиксирована и в первом квартале 2018 года – 22 млрд. долл. Графически эти данные показаны на рисунке 1.

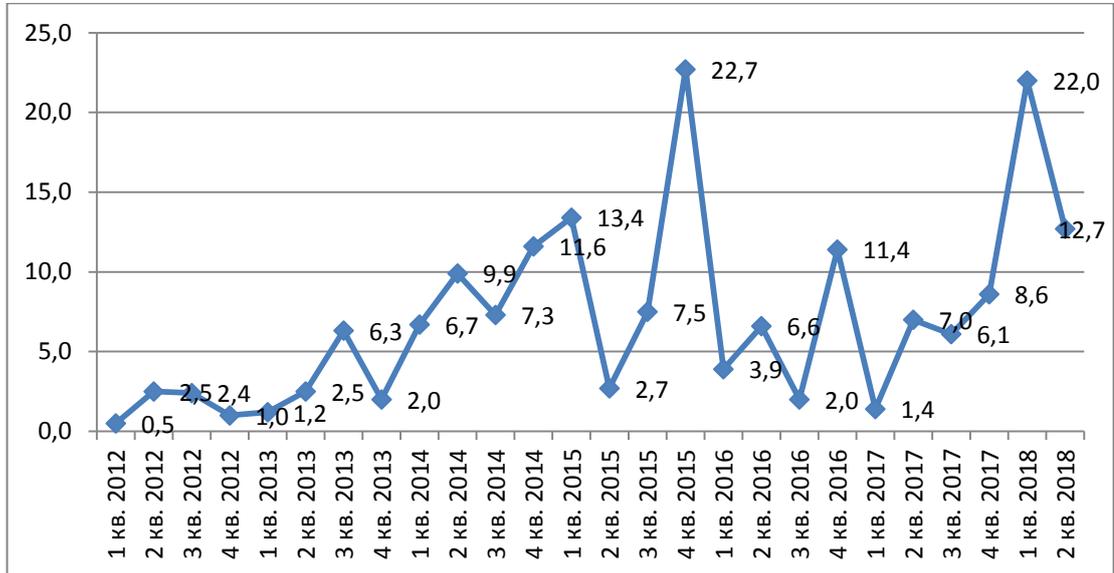


Рис. 1. Объем сделок слияния и поглощения финтех стартапов за 2012-2018 гг., млрд. долл.

В основном такая тенденция связана с консолидацией в ключевых сегментах.

Средний размер сделки слияния и поглощения за период 2010-2018 гг. представлен на рисунке 2.

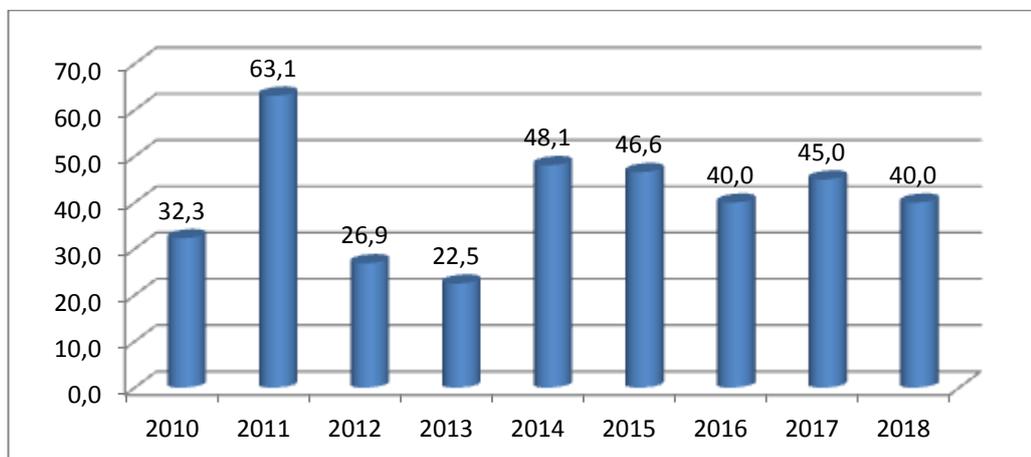


Рис. 2. Средний объем сделки слияния и поглощения за 2010-2018 гг., млн. долл. США

Их представленных данных видно, что за последние годы средняя стоимость одной сделки достаточно стабильна, а максимальное значение было зафиксирована в 2011 году (63,1 млн. долл.).

Что касается регтеха, то здесь ситуация несколько иная (рис. 3). Максимальный объем инвестиций приходился на 2016 год (343 млн. долл.), при этом была заключена

31 сделка (рис. 4). А уже в следующем году количество сделок выросло до 54 при том, что общая сумма снизилась до 206 млн. долл. таким образом, можно сделать вывод, что приобретались в основном более дешевые стартапы, скорее всего, находящиеся на стадии разработки и апробации своего продукта.

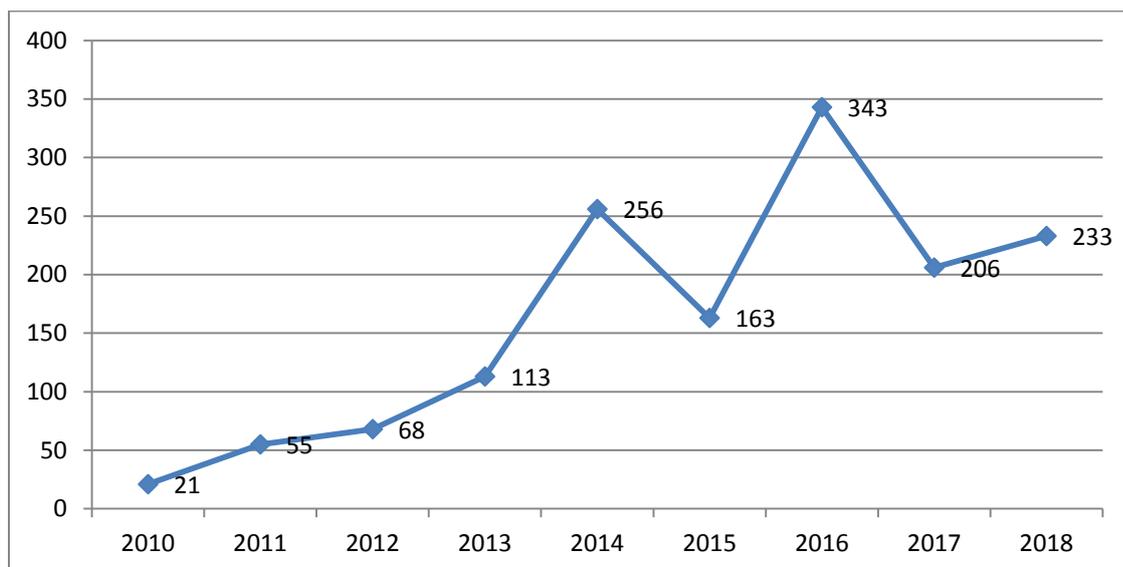


Рис. 3. Объем сделок слияний и поглощений (регтех) за 2010-2018 гг., млн. долл.

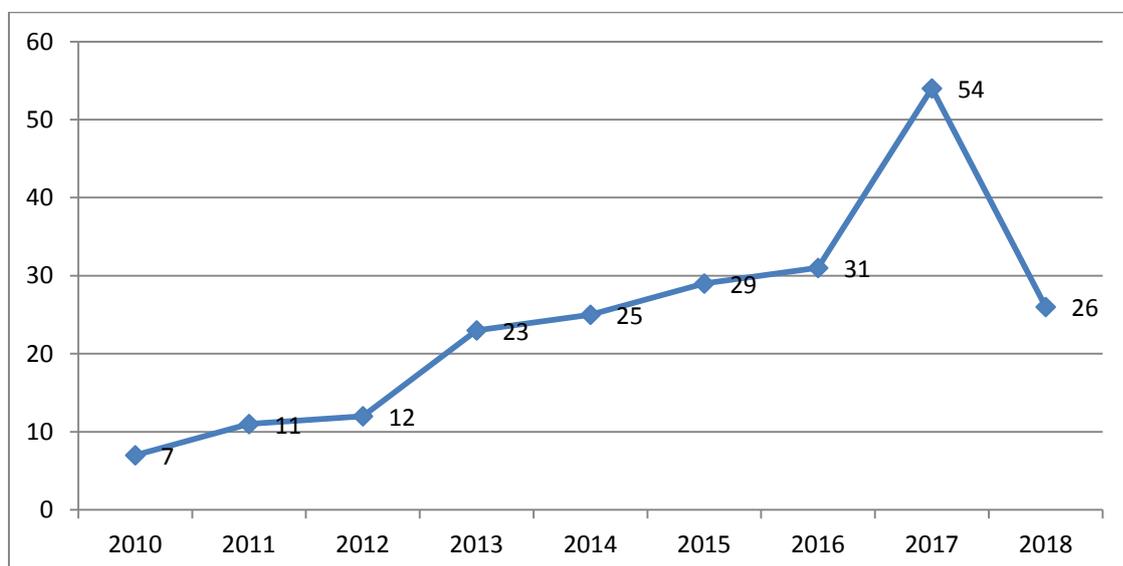


Рис. 4. Количество сделок слияний и поглощений (регтех) за 2010-2018 гг., сделок

Наиболее крупные сделки слияния и поглощения в 2018 году были такие:

- приобретение стартапа «WorldPay» за 12,9 млрд. долл.;
- приобретение стартапа «iZettle» за 2,2 млрд. долл.;
- приобретение стартапа «PopwerPlan» за 1,1 млрд. долл.;
- приобретение стартапа «Cayan» за 1,05 млрд. долл.

Заключение. Сделки слияния и поглощения на финтех рынке дают компаниям возможность извлечь больше выгоды нежели реинвестирования прибыли. Согласно McKinsey основным поводом совершения таких сделок является не просто рас-

ширение бизнеса, но и получение синергетического эффекта.

Основные преимущества сделок слияния и поглощения:

- возможность быстро получить прорывной результат;
- получение новых ниш или географических сегментов рынка;
- рост доли рынка компании;
- уменьшение влияния конкурентов;
- увеличение капитализации;
- получение инфраструктуры

Однако основное преимущество, которое хотят получить компании, является усиление стратегической позиции на рынке. Без этого высока вероятность того, что классические компании не смогут достичь

уровня развития финтех стартапов и в будущем потеряют свои стратегические позиции на рынке.

Стратегия использования механизма слияния и поглощения в настоящее время дает множество привилегий и является одним из наиболее эффективных инструмен-

тов в конкурентной борьбе. Место компании на рынке отражает уровень ее доходности и результативность правильной стратегии роста зависит от успешности и скорости ее выхода на определенный уровень, который позволит этой компании диктовать необходимые условия рынку.

Библиографический список

1. Статистика сделок российских стартапов. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rb.ru/>.
2. Основные направления развития финансовых технологий на период 2018–2020 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/StaticHtml/File/36231/ON_FinTex_2017.pdf.
3. Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации». [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://government.ru/docs/28653/>.
4. Программа развития цифровой экономики в России до 2035 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.spkurdyumov.ru/uploads/2017/05/strategy.pdf>.
5. Выступление В.В. Путина на Петербургском международном экономическом форуме 02 июня 2017 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/president/news/54667>.
6. Об инвестировании компании «SimpleFinance». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rb.ru/news/simplefinance-sbi-group/>.
7. Савенко О. А. Об инвестициях в финтех-компании: анализ российской и зарубежной практики // Молодой ученый. – 2018. – № 49. – С. 384-391.
8. Финансовый отчет компании CB INSIGHT (Global Fintech Report Q2 2018). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cbinsights.com/research/report/fintech-trends-q2-2018/>.
9. Официальный сайт технологической компании Ant Financial. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.antfin.com/>

ANALYSIS OF M&A DEALS IN FINTECH STARTUP MARKET

V.V. Kokotkov, Student
Saint-Petersburg State University
(Russia, Saint-Petersburg)

***Abstract.** Fintech is rapidly developing sector in economics. However, due Fintech being relatively new phenomenon on the market, its nature is not yet well researched and can result to be problematic for certain market participants. A review of the fintech technology market was conducted, major transactions and major changes in fintech technology were considered. In addition, charts were compiled necessary for the analysis of these transactions.*

***Keywords:** fintech startups; M&A deals; investing; strategies.*

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

А.С. Кулаженко, студент

Волжский филиал Волгоградского государственного университета
(Россия, г. Волжский)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10475

Аннотация. В статье обосновывается проблема оценки финансовой устойчивости предприятий малого бизнеса, которая определяется необъективностью результатов и некорректной интерпретацией полученных значений при использовании традиционных методов. Это обусловлено спецификой формирования имущества и капитала малых предприятий. Анализ современных научных исследований позволил выделить три базовых методических подхода к оценке финансовой устойчивости малых субъектов хозяйствования. Эти подходы позволяют оценить финансовую устойчивость предприятий малого бизнеса на более высоком уровне достоверности и объективности, т.к. учитывают специфику их финансовой деятельности.

Ключевые слова: предприятия малого бизнеса, финансовая устойчивость, оценка финансовой устойчивости, методические подходы к оценке.

Оценка финансовой устойчивости представляется собой необходимую аналитическую процедуру, результатом которой выступает обоснование параметров финансовой безопасности деятельности экономического субъекта. Для оценки финансовой устойчивости разработаны наукой и апробированы в хозяйственной практике специальные методики, каждая из которых позволяет охарактеризовать отдельные значимые параметры финансового состояния и, в целом, дать общую картину о финансовой устойчивости организации на определенную дату. Применение таких методик является обязательной процедурой для любого предприятия, т.к. позволяет четко определить возможности его дальнейшего развития. Интерпретация полученных значений по результатам оценки не представляет особых затруднений, так как в подавляющем большинстве для каждого показателя предусмотрены т.н. «рекомендуемые» и нормативные значения.

Однако для предприятий малого бизнеса проведение объективной оценки их финансовой устойчивости и правильная интерпретация полученных значений является не столь однозначной, как для крупных и средних организаций. Причинами такой неоднозначности выступает тот факт, что в силу особенностей формирования имуще-

ства и источников их финансирования, полученные значения используемых для оценки финансовых коэффициентов далеко не всегда характеризуют объективную картину и позволяют выявить существующие проблемы.

Особенности оценки финансовой устойчивости малых предприятий нашли отражение в современных экономических исследованиях, т.к. решение указанной проблемы приобретает все большее значение в практической деятельности данных экономических субъектов. Однако предлагаемые различными авторами варианты объективной и обоснованной оценки финансовой устойчивости малых предприятий характеризуются большим разнообразием. Поэтому целью настоящего исследования выступает систематизация существующих мнений на решение данной проблемы и обособление на этой основе отдельных методических подходов.

Изучение точек зрения различных авторов позволяет выделить, как минимум, три базовых методических подхода к оценке финансовой устойчивости малых предприятий, четко определенных к настоящему времени.

В рамках первого (традиционного) подхода между оценкой финансовой устойчивости малых предприятий и всех других

коммерческих организаций не существует особых различий: используются одни и те же финансовые коэффициенты, а интерпретация количественных значений данных показателей имеет аналогичный смысл. Особенности оценки для малых предприятий проявляются лишь в указании на возможные отклонения от заданных критериев, что обосновывается как «допустимые отклонения» для данных экономических субъектов [1, с. 176]. Такие отклонения проявляются в снижении количественных значений коэффициентов автономии, маневренности собственного капитала, обеспеченности запасов собственными оборотными средствами и пр. и более высоком допустимом значении коэффициента финансовой зависимости. Отметим, что такой подход, хотя и в наименьшей степени учитывающий специфику малых предприятий, достаточно распространен и применяется, в том числе, в рамках статистического обследования их финансовой ситуации.

В рамках второго подхода специфика оценки финансовой устойчивости малых

предприятий учитывается посредством использования несколько иного набора финансовых коэффициентов: с одной стороны, ограниченный выбор из тех, которые используются в рамках традиционного подхода к оценке, а, с другой стороны, использование ряда дополнительных показателей. Среди авторов, исследования которых соответствуют этому подходу, следует выделить О.Г. Бурову, О.В. Ищенко, Д.В. Петрова и Н.А. Шишкину, Е.В. Конвисарову и А.А. Семенову, Н.Н. Муравьеву и Н.С. Талалаеву. Кроме того, количественные показатели коэффициентов финансовой устойчивости имеют иные критериальные значения, нежели аналогичные для крупных и средних организаций, а также могут различаться и для малых предприятий, осуществляющих различные виды экономической деятельности [2, с. 297]. Анализ работ указанных авторов позволил сформировать систему коэффициентов, применяемых для оценки финансовой устойчивости предприятий малого бизнеса (табл. 1).

Таблица 1. Система коэффициентов, применяемых для оценки финансовой устойчивости малых предприятий [2; 3; 4]

Коэффициенты	Формула расчета	Рекомендуемые значения
Используемые на базе традиционного подхода		
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными источниками (КобОА)	$K_{обОА} = \frac{СОС}{ОА}$	$\geq 0,1$ (min > 0)
Коэффициент автономии (КА)	$K_A = \frac{СК}{ОИ}$	$\geq 0,5$
Специфические для предприятий малого бизнеса		
Коэффициент текущей долговой нагрузки (КТДН)	$K_{тдн} = \frac{КЗ}{ОИ}$	$\leq 0,3$ (снижение)
Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками (КОБз)	$K_{обз} = \frac{СОС}{З}$	$\geq 0,5$
Коэффициент покрытия наиболее срочных обязательств наиболее ликвидными активами (Кп)	$K_n = \frac{ДС + КФЛ}{КЗ}$	от 0 до 0,1
где СОС – собственные оборотные средства, ОА – оборотные активы, СК – собственный капитал, КЗ – кредиторская задолженность, З – запасы, ДС – денежные средства, КФЛ – краткосрочные финансовые вложения, ОИ – общая величина источников		

Представленные в таблице коэффициенты также позволяют оценить рациональное соотношение сформированной структуры активов и пассивов, но, с уче-

том специфики финансовой деятельности малых предприятий, акцентируют внимание на размере имеющихся на балансе наиболее ликвидных активов и наиболее

срочных обязательств. Соответственно, в отличие от первого (традиционного) подхода, происходит смещение акцента на текущий и оперативный уровень управления, и оценка финансовой устойчивости соотносится с оценкой платежеспособности малого предприятия.

Третий подход к оценке финансовой устойчивости малых предприятий включает в себя отдельные авторские неформализованные методики, среди которых особого внимания заслуживает методика, разработанная Л.Ю. Филобоковой. По ее мнению, «из-за высокой зависимости предприятий малого бизнеса от объема, состава, структуры, движения и использования оборотного капитала, отбор компонентов, используемых при оценке их финансовой устойчивости, производится посредством комбинирования показателей, отображающих движение оборотного капитала с учетом отраслевой специфики бизнеса исследуемого хозяйствующего субъекта» [5, с. 142]. Поэтому для оценки финансовой устойчивости малых предприятий предлагается использовать коэффициенты, состав которых также отличается от общераспространенного подхода и включает, помимо традиционно используемых показателей, те, которые отражают эффективность использования оборотного капитала (коэффициент мобильности оборотного капитала, рентабельность и оборачиваемость оборотного капитала, оборачиваемость запасов и дебиторской задолженности и пр.). Такой подход к оценке финансовой устойчивости малых предприятий в наибольшей

степени учитывает специфику их деятельности, особенности формирования имущества и источников финансирования, зависимость финансовой безопасности от качества оперативного управления финансами и учитывает способность малого предприятия «обеспечивать свободное движение оборотного капитала» [6, с. 119]. Однако отрицательной его стороной является как раз-таки отсутствие четко установленных критериальных показателей и сложность использования для отдельного малого предприятия в отрыве от совокупности аналогичных субъектов ввиду отсутствия необходимой формализации.

Таким образом, в результате проведенного исследования были выделены три базовых методических подхода к оценке финансовой устойчивости предприятий малого бизнеса. Первый из них ориентирован на традиционную оценку, но в интерпретации значений финансовых показателей допускаются «допустимые отклонения от нормы». Второй подход базируется на использовании иного набора коэффициентов, а также посредством обоснования их критериальных значений непосредственно для малых предприятий с учетом специфики формирования их имущества и источников финансирования. Третий подход основан на использовании специфического состава коэффициентов, обеспечивающих оценку структуры источников средств, расходов, связанных с обслуживанием заемного капитала и способностью предприятия обеспечивать свободное движение оборотного капитала.

Библиографический список

1. Морозко Н.И., Диденко В.Ю. Финансовый менеджмент в малом бизнесе: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 347 с.
2. Муравьева Н.Н., Талалаева Н.С. Обоснование целевых значений индикаторов эффективности управления финансами на предприятиях малого и среднего бизнеса с учетом отраслевой и региональной специфики // Вестник ВГУИТ. – 2019. – №2 (80). – С. 290-300.
3. Муравьева Н.Н., Холодова Т.П. Обоснование показателей оценки эффективности текущего и оперативного управления финансами на предприятиях малого бизнеса // *Juvenis scientia*. – 2019. – №3. – С. 22-26.
4. Конвисарова Е.В., Семенова А.А. Особенности методического инструментария анализа финансового состояния субъектов малого бизнеса // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2017. – Т. 9. – №1 (36). – С. 86-94.

5. Филобокова Л.Ю. Методология, стратегия, политика и инструментально-методический аппарат управления финансами малых предприятий: монография. – М.: Изд.во «Перо», 2019. – 183 с.

6. Филобокова Л.Ю. Финансовая устойчивость малых предприятий: сущность, методические подходы к оценке // Аудит и финансовый анализ. – 2008. – №1. – С. 117-121.

RESEARCH OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF SMALL BUSINESSES' FINANCIAL STABILITY

A.S. Kulazhenko, *Student*

Volzhskiy branch of Volgograd State University

(Russia, Volzhskiy)

***Abstract.** The article substantiates the problem of assessing the small businesses' financial stability, which is characterized by biased results and incorrect interpretation of the obtained values when using traditional methods. This is determined by the specifics of the formation of small enterprises' asset and capital. The analysis of modern scientific research has allowed us to identify three basic methodical approaches to assessing the financial stability of small business entities. These approaches allow us to assess the financial stability of small businesses at a higher level of reliability and objectivity, since they take into account the specifics of their financial activities.*

***Keywords:** small business, financial stability, assessment of financial stability, methodological approaches to assessment.*

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В НЕФТЯНУЮ ОТРАСЛЬ РОССИИ

А.А. Кулаков, магистрант
Российская таможенная академия
(Россия, г. Люберцы)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10476

Аннотация. В статье дана оценка значению нефтяной отрасли для российской экономики, указана роль иностранных инвестиций в ее модернизации и развитии. Определены основные проблемы привлечения иностранных инвестиций в России. В результате сделан вывод, что для активизации финансовых потоков в нефтяную отрасль необходимы структурные изменения в инвестиционной политике.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, нефтяная отрасль, налоговые и неналоговые доходы.

Нефтяная отрасль является «локомотивом» российской экономики. Среди налоговых поступлений, образующих основу доходной части федерального бюджета, лидирующее место занимают налоги в сфере недропользования, преимущественно за счет отчислений нефтяных компаний. На их же долю приходится практически треть ежегодно уплачиваемых в казну государства отчислений в виде налога на прибыль. Согласно данным Минфина России в 2018 г. неналоговые доходы федерального бюджета в виде вывозной таможенной пошлины на нефть и нефтепродукты составили 2,1% к ВВП [1]. Кроме того, экспорт углеводородов является еще и одним из основных источников валютных поступлений.

В связи с этим проблема привлечения иностранных инвестиций в нефтяную отрасль представляет особую актуальность для отечественной экономики. Повышение конкурентоспособности нефтяного рынка, решение задач модернизации и развития инфраструктуры топливно-энергетического комплекса, сокращения его технологического разрыва по сравнению с развитыми странами невозможно без зарубежных вложений. Помимо сугубо «отраслевого» положительного эффекта привлечение иностранного капитала в значительной степени способствует «оздоровлению» всей экономики, поскольку обеспечивает активизацию деловой среды, появление новых технологий, увеличение

количества рабочих мест и экономический рост страны в целом.

Несмотря на то, что в последние годы наметилась тенденция к увеличению интереса со стороны зарубежных компаний и, как следствие, потока иностранных инвестиций в нефтяную отрасль отечественной экономики, резкое падение цен на нефть в 2019-2020 гг. и сокращение объемов ее добычи позволяет прогнозировать изменение ситуации в текущем периоде в худшую сторону. Негативно влияют на инвестиционную привлекательность также сложность политического положения России на международной арене и социально-экономической ситуации в стране.

Кроме внешних факторов, безусловно, существуют и внутренние причины, которые тормозят инвестиционные процессы. Одной из таких причин является довольно высокая фискальная нагрузка. Нельзя не признать, что такая доля изъятий со стороны государства в виде налоговых и неналоговых отчислений при существующей величине рисков низкой доходности, не говоря уже о системе двойного налогообложения прибыли полученной от совместной деятельности: сначала с прибыли предприятия, а затем – его участников, – не может служить стимулом к финансовым вливаниям извне. Частые изменения налогового законодательства также отпугивают инвесторов. Не случайно одной из мер, обозначенной в Энергетической стратегии России на период до 2035 года и

призванной заинтересовать международные организации и зарубежных партнеров к сотрудничеству, является формирование стабильной системы налогообложения, максимизирующей долгосрочный эффект от работы ТЭК [2].

В качестве другой причины эксперты часто упоминают преобладание публично-правовой (разрешительной) модели регулирования отношений в сфере недропользования и неразвитость договорных форм партнерства. Мировой практике известны несколько форм договоров, опосредующих передачу права пользования участками недр:

- 1) концессионное соглашение;
- 2) соглашение о разделе продукции;
- 3) сервисный контракт.

За рубежом договор между государством и инвестором считается предпочтительным способом оформления отношений, поскольку именно он позволяет сторонам подробно детализировать условия будущего сотрудничества и, тем самым, максимально уменьшить имеющуюся степень неопределенности.

В России действует уникальная модель недропользования, которую можно охарактеризовать как разрешительную с элементами договорной. Разрешительная система основана на положениях Закона РФ от 21.02.1992 № 2395-1 «О недрах» (далее – Закон о недрах) [3], согласно которому исключительное право пользования недрами предоставляется в соответствии с лицензией, выдаваемой в административном порядке на основе законодательных норм. Что касается договорных форм привлечения иностранных инвестиций, то из всего многообразия в нефтяной отрасли российское законодательство допускает заключение только соглашений о разделе продукции: заключение концессий согласно ст. 4 Федерального закона от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» возможно только на объекты трубопроводного транспорта.

Как бы то ни было, эксперты указывают на то, что правовой и фискальный режимы, созданные в рамках правовой конструкции соглашения о разделе продукции, не способны обеспечить иностранные ин-

вестиции должным уровнем правовых гарантий, а также установление ряда «сверх-административных» условий заключения таких соглашений превратили их в крайне невыгодное мероприятие для иностранных инвесторов [4]. Кроме того, наличие соглашения о разделе продукции не освобождает недропользователя от необходимости оформления лицензии. При таких обстоятельствах договорный механизм принципиально не отличается от разрешительного, что позволяет говорить о смещении двух режимов и преобладании публично-правового регулирования.

Очевидно, что на современном этапе разрешительная система оправдана лишь в отношении хорошо разведанных и доступных месторождений углеводородов, для извлечения которых не требуется применение наукоемких, дорогостоящих технологий, поскольку лишь в этом случае инвестор практически не подвержен риску и ему не требуются дополнительные гарантии со стороны государства. Иначе обстоит дело с поиском новых месторождений, геологоразведкой, добычей труднодоступного сырья, его переработкой. Для повышения степени участия иностранного капитала в этих отраслях нефтяной промышленности требуется создание более гибкого механизма за счет внедрения новых видов инвестиционных соглашений и совершенствования правового регулирования прежних.

В числе проблем привлечения иностранных вложений отмечается также ограниченность реализации отдельных форм инвестирования в силу значения нефтяной отрасли для российской экономики. Закон о недрах, в частности, устанавливает, что пользователи недр федерального значения должны:

- 1) быть созданы в соответствии с законодательством РФ;
- 2) иметь опыт освоения участков недр континентального шельфа РФ не менее 5 лет;
- 3) обеспечивать участие Российской Федерации в уставных капиталах таких организаций более 50% и (или) наделять ее правом прямо либо косвенно распоряжаться более чем 50% общего количества

голосов, приходящихся на голосующие акции.

Тем самым, на законодательном уровне существенно ограничен круг участников, имеющих возможность получения лицензии на разработку крупных шельфовых месторождений.

Кроме того, особенности правового регулирования иностранных инвестиций в нефтяной отрасли определяются Федеральным законом от 29.04.2008 № 57-ФЗ «О порядке осуществления зарубежных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны РФ и безопасности государства» [5] (далее – Закон №57-ФЗ). Статья 6 Закона № 57-ФЗ предусматривает, что хозяйствующие субъекты, осуществляющие такие виды деятельности, как транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам, геологическое изучение недр и (или) разведка и добыча полезных ископаемых на участках недр федерального значения, имеют стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства. Вследствие этого участие иностранных инвесторов в деятельности соответствующих субъектов ограничено.

Так, например, иностранный инвестор обязан получить предварительное разрешение государства в случае, если в ходе реализации инвестиционного проекта он станет владельцем более 50% акций предприятия, действующего в стратегической отрасли или более чем 10% общего коли-

чества голосов, приходящихся на голосующие акции (доли), составляющие уставный капитал хозяйственного общества, имеющего стратегическое значение и осуществляющего пользование участком недр федерального значения.

Аналогичные правила действуют также в отношении иностранных государств и международных организаций, выступающих в качестве инвестора, но величина значений, при которых они обязаны получить предварительное разрешение на порядок меньше (в два раза): составляет 25 и 5%, соответственно.

Введение такого рода ограничений для иностранных инвестиций, с одной стороны, продиктовано необходимостью защиты национальных интересов, суверенитета и государственного бюджета, с другой стороны, существенно сужает возможности использования различных способов привлечения капитала преимущественно фискальными методами.

Таким образом, для активизации финансовых потоков в нефтяную отрасль отечественной экономики в инвестиционной политике государства необходимы структурные изменения. Представляется, что снижение зависимости бюджета от нефтяных поступлений, оптимизация и стабилизация системы налогообложения, развитие договорных форм сотрудничества способны стимулировать инвестиционную активность и обеспечить баланс государственных и частных интересов в долгосрочной перспективе.

Библиографический список

1. Минфин России. Информация о дополнительных нефтегазовых доходах федерального бюджета. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.minfin.ru>.
2. Энергетическая стратегия России на период до 2035 года (основные положения). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ac.gov.ru/files/content/1578/11-02-14-energostrategy-2035-pdf.pdf>.
3. Закон Российской Федерации от 21.02.1992 № 2395-1 «О недрах». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
4. Коркина Е.Е. Правовые формы привлечения иностранных инвестиций в нефтегазовую отрасль России // Вестник СПбГУ. Право. – 2019. – Т. 10. Вып. 2. – С. 274-289.
5. Федеральный закон от 29.04.2008 № 57-ФЗ «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

**PROBLEMS OF ATTRACTING FOREIGN INVESTMENTS
IN THE OIL SECTOR OF RUSSIA**

A.A. Kulakov, *Graduate Student*
Russian Customs Academy
(Russia, Lyubertsy)

***Abstract.** The article focuses on the importance of the oil sector for the Russian economy and the role of foreign investments in its modernization and development. The main problems of attracting foreign investments in the oil industry of Russia are identified. Based on the results of the analysis, the article contains conclusion that structural changes in investment policy are necessary to activate financial flows to the oil industry.*

***Keywords:** foreign investments, oil sector, tax and non-tax revenue.*

МЕСТО УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИИ

Ю.Ю. Кустова, студент

Санкт-Петербургский государственный университет
(Россия, г. Санкт-Петербург)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10477

Аннотация. Данная статья посвящена управлению проектами и его месту в системе стратегического менеджмента. В статье рассмотрены такие аспекты как: базисные области управления проектами, понятийный аппарат стратегического менеджмента, процесс стратегического планирования, классификация стратегий по уровню в компании. А также по результатам работы представлена модель системы стратегического управления, где управление проектами выступает в качестве подсистемы.

Ключевые слова: управление проектами, стратегическое управление, стратегический менеджмент, система управления, менеджмент.

В данной статье будут рассмотрены основные положения стратегического менеджмента и его взаимосвязь с управлением проектами.

Согласно работе «Управление проектами» написанная В.М. Аньшиным, А.В. Алешиным, К.А. Багратиони, управление проектами имеет схожие со стратегическим менеджментом элементы [1]. Однако есть ряд особенностей, особое внимание уделяется составу команд, участникам проекта и ограниченности времени для выполнения.

Также авторами выделены функции проектного управления:

- управление замыслом проекта;
- управление предметной областью;
- управление сроками проекта;
- управление стоимостью и финансированием проекта;
- управление качеством;
- управление рисками в проекте;
- управление человеческими ресурсами;
- управление материальными ресурсами;
- управление контрактами;
- управление изменениями;
- управление безопасностью;
- правовое обеспечение;
- управление конфликтами;
- управление системами;
- управление коммуникациями;
- бухгалтерский учет;

– управление гарантийными обязательствами.

Однако, данный блок сложно назвать функциями. Корректнее будет назвать основные функциональными областями проектного управления, что подразумевает под собой основу для реализации системы проектного менеджмента в компании.

Это также подтверждает статья Питера Малегга, который использовал «базисные области управления проектами» для определения необходимых элементов, которые способствуют достижению успеха проекта и как следствия компании [2]. В данной статье основным драйвером успеха проекта и компании, помимо традиционных управления расходами, тайм-менеджмент, является управление талантами. Действительно, когда речь идет о проектной деятельности, очень важно уделять внимание командам, так как речь идет не только об уровне профессиональных и коммуникационных навыках отдельно взятых сотрудников, но и создании условий для устойчивого развития интеллектуального актива компании.

В ходе анализа современных публикаций, была выявлена проблема недостаточности освящения взаимосвязи управления проектами и стратегического управления. Однако некоторые ученые все же отмечают важность их взаимодействия. Например, группа исследователей. Ах уль Мусавир, Сайпол Бари Абд-Карим, Сухайми Мохд-Данури, Р. Мюллер, Р. Джослин и

другие в своих работах рассматривают некоторые возможные взаимодействия и точки контакта управления проектами с стратегическим менеджментом [3, 4]. В ходе исследования, было выявлено, что наиболее тесное взаимодействие происходит в области инвестирования, управления портфелями, организационной структуре, коммуникаций между топ-менеджментом и руководителями проектов, а также в согласовании целей на разных уровнях. Однако это не дает целостного взгляда как на систему, поэтому далее рассмотрим наиболее информативные концепции взаимосвязи управления проектами и стратегического управления.

Основной понятийный аппарата стратегического менеджмента нам необходим, так как именно система управления проектами должна быть встроена в общую систему управления компании.

Наиболее полное определение стратегии компании представлено в труде по Стратегическому менеджменту Маленкова Ю.А.: «Стратегия фирмы – представляет собой научно-обоснованный способ достижения и поддержания ею в долгосрочном периоде конкурентных преимуществ, высоких рыночных позиций, роста прибыли, эффективности и устойчивости развития на основе формирования и использования научно-технического потенциала, человеческого капитала и инноваций» [5]. Данная формулировка включает в себя интуитивно понятную цели, способ реализации стратегии, а также основные направления.

Также Ю.А. Маленков в своей работе рассматривает современные системы менеджмента, к которым относятся Всеобъемлющий менеджмент качества (TQM), системы управления, системой взаимоотношения с клиентами, системы планирования и управления ресурсами предприятия. На ряду с ними также стоит система управления проектами.

Таким образом, стратегический менеджмент можно рассматривать как систему, которая включает в себя взаимосвязанные элементы и подсистемы, в том числе и управление проектами, поэтому

рассмотрим основные элементы стратегического управления.

Для реализации стратегии первоначально необходимо разработать процесс стратегического плана, в рамках которого должны быть выделены следующие этапы:

- До начала работы над стратегией, необходимо выявить проблемы и потребности компании (бизнес-единицы), провести интегрированный анализ внешней и внутренней среды;

- Сформулировать стратегические проблемы и концепции развития;

- Разработать альтернативные прогнозные сценарии (оптимистичный, пессимистичный, наиболее вероятный) и стратегии развития;

- Сформулировать стратегические цели, задачи, миссию, потребность в ресурсах, методы и инструменты достижения целей, а также ответственную группу по разработке стратегических планов;

- Далее можно приступить к ключевому элементу процесса, разработке стратегического планов, программ, а также здесь возможна инициация проекта;

- Разработать систему стратегического контроля;

- Создать систему управления реализацией стратегии;

- Реализация стратегии и контроль ее основных результатов;

- И завершающий этап: проведение оценки результативности и эффективности стратегии и принятие решений по дальнейшим действиям.

Ключевыми этапами, на которых может быть иницирован проект и внедрено управление проектами, становятся формулирование стратегических целей, где можно интегрировать принципы управления проектами и обозначить методы реализации, а также на этапе создания системы управления.

Таким образом, можно выделить некоторые элементы стратегического менеджмента: оценка влияния внешней и внутренней среды компании, комплекс методов разработки, анализа, планирования, прогнозирования, контроля стратегии. Но есть ряд элементов, которым необходимо уде-

лить внимание до составление конечной системы стратегического менеджмента.

В работе Томпсона А.А. и Стрикленда А.Дж., посвящённой стратегическому менеджменту, уделяется внимание уровням стратегии компании [6]. Они подраз-

деляются на главную корпоративную стратегию, стратегию бизнес-линий, функциональные стратегии, стратегии команд, рабочих групп и работников компании.



Рис. Классификация стратегии по уровням в компании [6]

Следовательно, стратегии компании должны придерживаться иерархии для единоначалия и единого стратегического направления, и вместе с тем встает необходимость уделить внимание возможной организационной структуре компании, так как она может иметь ключевое значение с точки зрения приоритетов и инициатив развития компании.

Таким образом, организационная структура компании зависит от приоритетных целей компании, и может быть подвергнута изменениям в связи с оптимизацией бизнес-процессов, реструктуризацией или реорганизацией компании.

С учетом анализа научных трудов по теме стратегического менеджмента, ниже предложена модель системы стратегического управления компании. Логика представления модели сформирована по методу «черного ящика», где есть вход, выход и сама модель. В модель вошли следующие элементы:

– субъект стратегического управления;

– объект стратегического управления;
 – внешняя среда
 – группа теоретических и методологических элементов;
 – группа организационных элементов;
 – процессы стратегического управления;
 – функциональные области;
 – стратегическое управление подсистемами.

Входными данными является влияние внешней среды на субъект и объект управления, в свою очередь выходом является влияние на внешнюю среду со стороны компании. Также отдельно необходимо выделить миссия, цели, направление или видение развития, которые с одной стороны влияют на решения, принимаемые в рамках системы, и с другой стороны могут изменяться под влиянием факторов внешней и внутренней среды компании. Опосредованно от всех элементов выделены заинтересованные стороны. Стейкхолдеры могут относиться как к факторам внешней

и внутренней среды, так и к отдельной подсистеме стратегического управления, наряду с управлением рисками или управлением проектами. Но влияние, оказываемое со стороны заинтересованных сторон на всю систему в целом, на сегодняшний день, сильно сказывается на дальнейшем развитии компаний. Также основным шлюзом между элементами системы и ко-

нечными результатами, является план стратегического управления и его реализация.

Таким образом, была совершена попытка систематизировать и визуализировать модель системы стратегического управления компании, а управление проектами в свою очередь является подсистемой модели.

Библиографический список

1. Аньшин В.М. Управление проектами: фундаментальный курс / А.В. Алешин, В.М. Аньшин, К.А. Багратиони и др.; под ред. В.М. Аньшина, О.Н. Ильиной; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. – 620 с.
2. Malega. P. Project management – standard for today’s modern company. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sciencedirect.com> (дата обращения: 20.05.2020).
3. Musawir, A. ul. Project governance and its role in enabling organizational strategy implementation: A systematic literature review / Musawir A. ul, Abd-Karim S.B., Mohd-Danuri M.S. // International Journal of Project Management. – 2020. – №38 (1). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sciencedirect.com> (дата обращения: 01.05.2020).
4. Muller, R. (2009). Project governance. Gower Publishing, Ltd.
5. Маленков Ю.А. Стратегический менеджмент: учебник по специальности «Менеджмент организации». – М.: Проспект, 2011. – 26 с.
6. Томпсон А.А. Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа. – М.: Вильямс, 2013. – 126 с.

THE PLACE OF PROJECT MANAGEMENT IN THE COMPANY'S STRATEGIC MANAGEMENT SYSTEM

Y.Y. Kustova, Student
St. Petersburg State University
(Russia, St. Petersburg)

***Abstract.** This article is devoted to project management and its place in the strategic management system. the article considers such aspects as: basic areas of project management, the conceptual apparatus of strategic management, the process of strategic planning, classification of strategies by level in the company. Also, based on the results of the work, a model of the strategic management system is presented, where project management acts as a subsystem.*

***Keyword:** project management, strategic management, strategic management, management system, management.*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОРЯДКА УПЛАТЫ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ И КОНТРОЛЯ ЗА ИХ ПОСТУПЛЕНИЕМ В ФЕДЕРАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А.К. Кучерявенко, студент

А.С. Козлова, студент

Научный руководитель: *О.М. Петрушина*, канд. экон. наук, доцент

**Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского
(Россия, г. Калуга)**

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10478

Аннотация. В статье рассматриваются механизмы контроля полноты и своевременности перечисления таможенных платежей в федеральный бюджет Российской Федерации, применяемые таможенными органами, а также направления развития порядка уплаты таможенных платежей. Проводится анализ результатов деятельности ФТС России в сфере администрирования таможенных платежей. На основании полученных данных обозначен ряд перспектив в области совершенствования применяемых инструментов, а также предложены конкретные способы достижения поставленных перед таможенными органами целей.

Ключевые слова: таможенные платежи, система управления рисками, предварительное информирование, внешнеэкономическая деятельность, таможенная стоимость.

Таможенные платежи призваны выполнять две основные функции: фискальную и регулятивную. Реализация фискальной функции осуществляется в виде формирования доходной части федерального бюджета за счет уплаченных участниками внешнеэкономической деятельности денежных средств в связи с перемещением товаров через таможенную границу. Однако, помимо взимания таможенных платежей таможенными органами необходимо осуществлять контроль за правильностью их исчисления и своевременностью уплаты в целях предотвращения недополучения средств в федеральный бюджет вследствие ошибочных или намеренных дейст-

вий участников внешнеэкономической деятельности. В условиях нестабильной мировой экономической обстановки это направление деятельности таможенных органов становится особенно актуальным.

Взимание таможенных платежей, контроль правильности их исчисления и своевременности уплаты отнесены к основным функциям таможенных органов в соответствии со ст. 351 Таможенного Кодекса Евразийского экономического Союза. Это обусловлено значимой ролью таможенных платежей в формировании доходной части федерального бюджета в Российской Федерации, что подтверждают данные таблицы 1.

Таблица 1. Доля таможенных платежей в доходной части федерального бюджета [3]

Год	Доходы федерального бюджета, млрд. руб.	Объем таможенных платежей, млрд. руб.	Доля таможенных платежей в структуре федерального бюджета, %
2017г.	15088,9	4575,7	30,3
2018г.	19454,4	6063,2	31,2
2019г.	20187,8	5729,1	28,4

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что в 2019 году доля таможенных платежей, несмотря на снижение на 2,8% относительно 2018 года и на 1,9% в сравнении со значением этого же показателя в

2017 году, составляет приблизительно треть от общего объема доходов федерального бюджета как и на протяжении всего исследуемого периода.

Стоит отметить, что таможенные органы имеют определенные успехи в процессе совершенствования системы админист-

рирования таможенных платежей, о чем может говорить динамика показателей, представленных в таблице 2.

Таблица 2. Динамика состояния задолженности и взыскиваемости таможенных платежей и пеней, млрд. руб. [3]

Показатель	2017г.	2018г.	2019г.	2019г. в % к	
				2017г.	2018г.
Сумма задолженности, в том числе	46,1	49,2	26,8	58,1	54,5
– по таможенным платежам	28,0	36,1	21,6	77,1	59,8
– по пеням	18,1	18,6	5,2	28,7	28,0
Сумма взысканий, в том числе	17,7	12,5	22,2	125,4	177,6
– по таможенным платежам	14,3	11,4	20,7	144,8	181,6
– по пеням	3,4	1,1	1,5	44,1	136,4

Из представленных данных следует, что таможенным органом удалось остановить тенденцию роста задолженности участников внешнеэкономической деятельности по таможенным платежам и пеням при одновременном снижении их взыскиваемости. Так, в 2018 году сумма задолженности по таможенным платежам составила 49,2 млрд. руб., что на 3,1 млрд. руб. больше, чем значение этого показателя в 2017 году, а сумма взысканных средств за этот же период снизилась с 17,7 млрд. руб. в 2017 году до 12,5 млрд. руб. в 2018 году, что сигнализировало о снижении эффективности контроля за полнотой и своевременностью уплаты таможенных платежей. Однако, уже в 2019 году показатель суммы задолженности снизился по сравнению с уровнем этого же показателя в предыдущем году практически в два раза, при этом возросла сумма взысканий по таможенным платежам и пеням, аналогично, практически в два раза. Стоит отметить также и то, что объем таможенных платежей, перечисленных в федеральный бюджет в 2019 году также сократился по отношению к показателю 2018 года, однако, разница между уровнем снижения этого показателя и динамикой увеличения сумм взысканных таможенных платежей и пеней, а также динамикой уменьшения сумм задолженностей по этим категориям позволяет судить о повышении эффективности администрирования таможенных платежей. Тем не менее, очевидно и существование несовершенств в реализации этого направления деятельности таможенных органов, о чем свидетельствует, собствен-

но, наличие задолженностей участников внешнеэкономической деятельности по уплате таможенных платежей в федеральный бюджет.

Значимым механизмом, обеспечивающим осуществление контроля за поступлением таможенных платежей в бюджет, в том числе, полноту и своевременность их уплаты, является использование системы управления рисками, позволяющей сосредоточить ограниченные ресурсы таможенных органов в областях наибольшей вероятности уклонения от уплаты таможенных платежей или иных правонарушений в таможенной сфере. На сегодняшний день система управления рисками применяется преимущественно для категорирования участников внешнеэкономической деятельности и товаров по трем категориям риска (низкий, средний, высокий). Возможным путем совершенствования применения системы управления рисками является её применение в обнаружении объектов контроля высокого уровня риска с использованием информации о них, полученной путем предварительного информирования. Однако, для этого требуется приоритезировать предварительное информирование для участников внешнеэкономической деятельности, относящихся к категориям среднего и низкого уровня риска. Это позволит повысить эффективность применения таможенными органами иных инструментов контроля за поступлением таможенных средств в федеральный бюджет за счет уточнения областей, в которых вероятность нарушения таможенного законодательства и международных актов в

сфере таможенного регулирования наиболее высока, а также снизить время проведения таможенного контроля.

Контроль таможенной стоимости также является немаловажным инструментом администрирования таможенных платежей. Применяемый в рамках корректировки таможенной декларации как до выпуска товаров, так и после него, контроль тамо-

женной стоимости представляет собой контроль за правильностью исчисления таможенной стоимости, которая, в свою очередь, является базой для исчисления ряда таможенных платежей. Это обуславливает роль контроля таможенной стоимости в деятельности таможенных органов. Рассмотрим результаты применения этого инструменты, представленные в таблице 3.

Таблица 3. Результаты осуществления таможенными органами контроля таможенной стоимости, млрд. руб. [3]

Показатель	Количество ДТ, в которые были внесены изменения в сведения о таможенной стоимости товаров, тыс.	Дополнительно взыскано в федеральный бюджет	Возвращено из федерального бюджета по решениям судов и результатам ведомственного контроля.
2017г.	183	22,7	5,6
2018г.	163	20,3	1,6
2019г.	183	20,6	1

Данные таблицы 3 показывают, что в 2019 году количество корректировок таможенной стоимости вернулось к уровню 2017 года в 183 тысячи, продемонстрировав снижение в 2018 году до 163 тысяч. При этом снизилась сумма средств, дополнительно взысканных в результате этих корректировок с 22,7 млрд. руб. в 2017 году до 20,6 млрд. руб. в отчетном году. Однако, сумма возвращенных из федерального бюджета по решениям судебных органов и результатам ведомственного контроля средств снизилось в 5,6 раз в 2019 году по сравнению с 2017 годом. Иными словами, в 2019 году при том же объеме корректировок таможенной стоимости, что и в 2017 году, в федеральном бюджете осталось на 2,5 млрд. рублей больше. Это свидетельствует об эффективности действий таможенных органов в направлении совершенствования механизма контроля таможенной стоимости. Дальнейшее развитие этого инструмента представляется возможным путем координированного межведомственного воздействия таможенных и налоговых органов, в том числе и в контексте применения системы прослеживаемости товаров, развития механизмов предварительного информирования, рас-

ширения базы источников ценовой информации, включения в используемый алгоритм контроля таможенной стоимости этапа анализа рынка, продолжение смещения акцента таможенного контроля на этап после выпуска товаров.

Резюмируя вышесказанное, можно заключить, что в целом таможенные органы интенсивно и эффективно осуществляют работу по совершенствованию применяемых порядка уплаты и механизмов контроля за поступлением таможенных платежей в федеральный бюджет, однако, в динамично изменяющемся экономическом пространстве, осуществление этих работ не обладает конечной точкой, а значит всегда существуют перспективы и направления развития используемых инструментов реализации задач государства в целом и таможенных органов в частности. Рассмотренные механизмы являются небольшой частью общего числа таких инструментов, однако предложенные решения позволят таможенным органам реализовывать возложенные на них функции эффективнее, повышая при этом уровень доверия к ним у участников внешнеэкономической деятельности и стимулируя экономическое развитие государства.

Библиографический список

1. Таможенный кодекс Евразийского экономического Союза (Приложение №1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического Союза от 11.04.2017)
2. Игнатов М.И. Администрирование взыскания задолженности по уплате таможенных платежей и пеней // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – №4-2. – С. 101-104.
3. Официальный сайт ФТС России. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://customs.ru/> (дата обращения 25.05.2020)
4. Манушина А.П., Карпинская А.В. О совершенствовании системы администрирования таможенных платежей // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2019. – №5-1. – С. 147-150.
5. Непарко М.В., Короткова Е.М., Печерская Е.С., Мишукова В.Н. Значение и роль таможенных платежей в формировании федерального бюджета // Вестник Академии знаний. – 2020. – №2 (37). – С. 218-223.
6. Гомон И.В., Фоменко А.А. Администрирование уплаты таможенных платежей и контроля за их поступлением в федеральный бюджет РФ // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – №4-1. – С. 85-89.
7. Филиппов М.И., Мосеев А.О., Петрушина О.М. Актуальные вопросы администрирования таможенных платежей // MODERN ECONOMY SUCCESS. – 2019. – №6. – С. 72-76.
8. Петрушина О.М., Непарко М.В., Гажва В.О., Серова О.А. Современные тенденции администрирования таможенных платежей в федеральный бюджет России // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2018. – №2 (50). – С. 51-55.

**IMPROVING THE PROCEDURE FOR PAYING CUSTOMS DUTIES
AND CONTROLLING THEIR RECEIPT TO THE FEDERAL BUDGET OF THE
RUSSIAN FEDERATION**

A.K. Kucheryavenko, *Student*

A.S. Kozlova, *Student*

Supervisor: *O.M. Petrushina, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

Tsiolkovsky Kaluga State University

(Russia, Kaluga)

***Abstract.** The article examines the mechanisms for controlling the completeness and timeliness of transferring customs payments to the Federal budget of the Russian Federation, used by customs authorities, as well as the development of the procedure for paying customs payments. The analysis of the results of the Federal customs service of Russia in the field of customs payment administration is carried out. Based on the data obtained, a few prospects for improving the tools used are outlined, as well as specific ways to achieve the goals set for the customs authorities.*

***Keywords:** customs duties, risk management system, advance informing, foreign economic activity, customs value.*

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ РЕГИОНОВ РОССИИ

В.А. Латышев, магистрант
Российская таможенная академия
(Россия, г. Люберцы)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10479

***Аннотация.** Актуальность анализа оценки инвестиционной привлекательности нефтеперерабатывающих регионов заключается в том, что добыча полезных является стратегически важной отраслью в экономике страны. Значительная часть доходов в федеральный бюджет поступает за счет продажи нефти и газа. Были рассмотрены основные понятия, касающиеся инвестиционного потенциала. На основании проведенного исследования были выделены основные нефтеперерабатывающие регионы России, а также рассмотрена методика оценки инвестиционной привлекательности региона, составленная Национальным рейтинговым агентством.*

***Ключевые слова:** инвестиционная привлекательность, нефтеперерабатывающие регионы, инвестиционный потенциал, факторы инвестиционной привлекательности, доходы федерального бюджета.*

Привлечение инвестиций является одним из самых главных факторов в обеспечении устойчивого социально-экономического роста на современном этапе развития России. Данную задачу реально решить только при эффективной планомерной политике развития субъектов Федерации, которые обеспечивают рост на региональном уровне.

Необходимо отметить, что социально-экономическое развитие зависит от различных факторов и одними из таких факторов являются инвестиционный потенциал и инвестиционный климат. Многие авторы-исследователи сходятся во мнении, что понятий аппарат на современном этапе не проработан в достаточной степени, и единого мнения насчет понятий, описанных выше. Это связано с двумя причинами: сравнительно коротким временем внедрения отечественной методологии и нестабильным состоянием явления в современной российской экономике. Но теперь можно с уверенностью сказать, что инвестиционный потенциал как концепция возник на системном уровне восприятия инвестиционной деятельности (ИД).

Единого мнения по поводу определения термина «инвестиционный потенциал». Так, например, по мнению Н.Д. Гуськовой и И.Н. Краковской: «Инве-

стиционный потенциал учитывает макроэкономические характеристики, насыщенность территории факторами производства, потребительский спрос населения и другие параметры» [1]. По мнению Р.Н. Малышева: «Инвестиционный потенциал – должен учитывать основные макроэкономические показатели отрасли – структура инвестиций в основной капитал, индекс физического объема инвестиций в основной капитал, доля в структуре наличия основных фондов на начало периода, коэффициент износа основных фондов, структура прямых иностранных, рентабельность активов и т.д.» [3]. Как видно из определений у них есть множество схожих тезисов. В.И. Афонин, Л.С. Валинурова, О.Б. Казакова считают, что: «Инвестиционный потенциал – это совокупность инвестиционных ресурсов, включающих материально-технические, финансовые и нематериальные активы» [2].

За последние 100 лет места добычи нефти в России неоднократно менялись. Если в начале XX века значительная часть нефти добывалась на Кавказе, то позже центры добычи переместились в Поволжье и на Урал. На сегодняшний день наиболее крупные месторождения располагаются в районе Западной Сибири. Наиболее крупными нефтегазоносными бассейнами яв-

ляются: Западно-Сибирская нефтяная база, Волго-Уральская нефтяная база и Тимано-Печерская нефтяная база. А самыми крупными регионами по добычи нефти являются: Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий АО (в составе Тюменской области), республика Татарстан, Красноярский край и Сахалин. Также помимо вышеперечисленных регионов важными субъектами по добыче нефти в России являются республика Башкортостан и Самарская область. В нефтеперерабатывающую промышленность все активнее вовле-

кается и Дальний Восток. Относительно недавно на морских месторождениях в Охте и Японском море там начал разрабатываться Татарский пролив. Во многих районах газ добывается параллельно с нефтью, поскольку месторождения «черного золота» являются источником конденсации газа [3].

Чтобы понять, почему же развитие нефтегазовой отрасли важно для экономики России, достаточно взглянуть на долю поступлений в федеральный бюджет нефтегазовых доходов.



Рис. 1. Структура доходов федерального бюджета по годам [7]

Как видно из полученных данных, за все рассматриваемые периоды нефтегазовая отрасль составляет значительную долю в доходах федерального бюджета (в среднем около 40,81%) несмотря на то, что государство все больше старается увеличивать поступления от ненефтегазовых отраслей.

Ямало-Ненецкий автономный округ является одним из самых «нефтедобывающим» регионов России. Также он является одним из самых инвестиционно привлекательным регионом, ведь, по данным информационного агентства «Север-плюс» только за 2018 год объем инвестирования достиг 1,35 триллиона рублей. На данный момент на Ямале реализуется 30 приоритетных инвестиционных проектов на общую сумму более 2,8 триллиона рублей, что приведет к притоку инвестиций в регион в среднесрочной перспективе

Инвестиции будут направлены на довольно серьезный проект Ямал СПГ. Кроме того, активно привлекаются инвестиции для реализации проекта «Арктическая энергия», который является одним из крупнейших проектов в стране, включая строительство северной широты и железной дороги Бованенково-Сабетта. Это два важных объяснения причин лидерства Ямала с точки зрения инвестиционной привлекательности [4].

Тот факт, что только Ямал и Москва пересекли границу в триллион рублей, очень важен для региона. В регионе только одна организация, которая инвестирует огромные объемы ВВП в партнерстве с Ямалом – это Ханты-Мансийский автономный округ (ХМАО), ведь около 40% доходов федерального бюджета – это нефть и газ, а нефть и газ – это в основном Ямал и ХМАО, Москва – другая экономика. Поэтому это очень хороший показатель

того, что люди верят в Ямал на уровне правительства и крупных компаний, Ямал – очень хороший показатель успеха, и для инвесторов это еще одно подтверждение того, что его стоит инвестировать.

Для определения инвестиционного потенциала нефтеперерабатывающих регионов была использована методика Нацио-

нального рейтингового агентства (НРА). Методика, которая применяется в данном исследовании, разделяет регионы на три уровня инвестиционной привлекательности: высокий, средний и умеренный. В каждой из категории выделяется три группы (первая, вторая и третья).

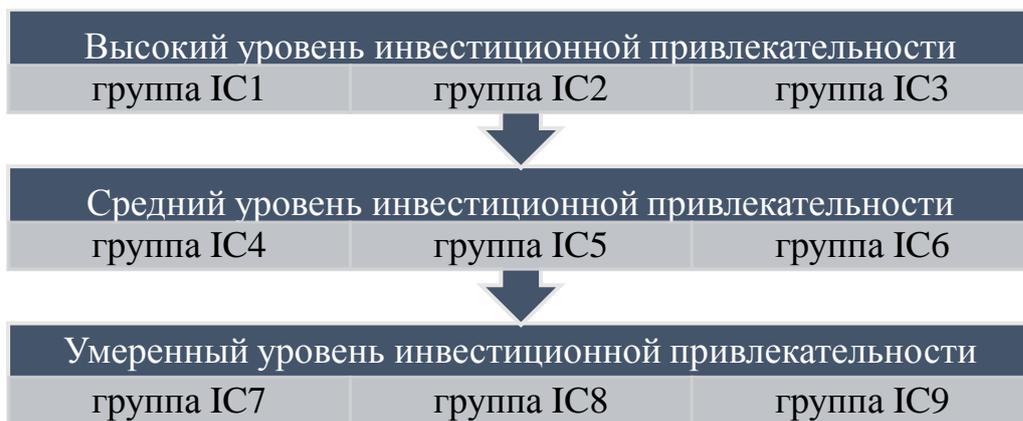


Рис. 2. Уровни и группы инвестиционной привлекательности

Инвестиционная привлекательность региона определяется с учетом совокупности факторов, влияющих на уровень рисков инвестиционных вложений в рассматриваемом регионе. Каждый из факторов,

принимаемых во внимание, может быть оценен с использованием специального набора показателей. Рейтинг НРА учитывает семь факторов, определяющих привлекательность региональных инвестиций.



Рис. 3. Факторы инвестиционной привлекательности региона [6]

Результаты рейтинга 2019 года хорошо согласуются со статистикой внутреннего распределения накопления основного капитала. 24 региона, инвестиционная привлекательность которых оценена как «высокая» в рейтинге НРА, представляют

приблизительно 62% от общего объема инвестиций в основной капитал. В то же время доля 26 регионов с «умеренной» инвестиционной привлекательностью составляет всего менее 9% от этого объема.



Рис. 3. Распределение инвестиций в основной капитал по рейтинговым категориям регионов (данные за 1-е полугодие 2019 года) [6]

Примечательно, что большинство нефтеперерабатывающих регионов имеют высокий или средний рейтинг инвестиционной привлекательности.

Таблица 1. Рейтинг инвестиционной привлекательности нефтеперерабатывающих регионов в 2019 году

Регион	Место в общероссийском рейтинге	Показатель
Ямало-Ненецкий АО	3	IC2
Республика Татарстан	4	IC2
Сахалинская область	8	IC2
Самарская область	18	IC3
Республика Башкортостан	20	IC3
Ханты-Мансийский АО	11	IC3
Красноярский край	27	IC4

Как видно из полученных данных. Ямало-Ненецкий АО и республика Татарстан имеют наивысший рейтинг среди представленных регионов. Самый низкий рейтинг имеет Красноярский край (Сибирский Федеральный округ).

Инвестиционные решения являются одними из самых сложных в процедуре отбора. Нет сомнений в территориальном аспекте прямых инвестиций, их ограни-

ченности конкретной страной, регионом или территорией. Поэтому оценка инвестиционной привлекательности территории является важнейшим аспектом принятия инвестиционного решения. Чем сложнее ситуация, тем больше опыта и интуиции для инвесторов следует основывать на результатах экспертной оценки инвестиционного климата в странах и регионах.

Библиографический список

1. Инвестиционный менеджмент: учебник // Н.Д. Гуськова, И.Н. Краковская, Ю.Ю. Слушкина, В.А. Малаков. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2014. – 440 с.
2. Инвестирование: учебник для вузов // Л.С. Валинурова, О.Б. Казакова. – М.: Волтер Клубер. – 2010 – 448 с.
3. Районы добычи нефти в России // PROGNOSTICA.INFO: ежедн. интернет-издание. 12 апреля 2019 года. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://prognostica.info/news/show/35>
4. Инвестиционная привлекательность ЯНАО: три аспекта // REGCOMMENT.RU: ежедн. интернет-издание. 10 января 2018 года. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://regcomment.ru/regions/yamalo-neneck/investitsionnaya-privlekatelnost-yanao-tri-aspekta/>.
5. Малышев Р.Н. Инвестиционный потенциал государства в экономике современной России / Автореферат на соиск. уч. ст. канд. экон. наук. М, 2007.
6. VII ежегодный рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России 2019 / Национальное рейтинговое агентство.

7. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.minfin.ru/ru/>

EVALUATION OF THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE OIL-PROCESSING REGIONS OF RUSSIA

V.A. Latyshev, *Graduate Student*
Russian Customs Academy
(Russia, Lyubertsy)

***Abstract.** The relevance of the analysis of assessing the investment attractiveness of the oil refining regions is that mining is a strategically important industry in the country's economy. A significant part of the revenues to the federal budget comes from the sale of oil and gas. Based on the study, the main oil refining regions of Russia were identified, and the methodology for assessing the investment attractiveness of the region, compiled by the National Rating Agency, was considered.*

***Keywords:** investment attractiveness, oil refining regions, investment potential, investment attractiveness factors, federal budget revenues.*

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ НА ОПЛАТУ ТРУДА В КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Е.А. Лепешкина, магистрант

Научный руководитель: Н.Ю. Глубокова, канд. экон. наук, доцент

Российский экономический университет им. Плеханова
(Россия, г. Москва)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10480

Аннотация. Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что оплата труда занимает значительную долю в затратах организации, от правильности отражения в учете операций по оплате труда и организации расчетов с персоналом, а также оптимизации данной статьи затрат зависит эффективность функционирования и успешность позиционирования на рынке коммерческой организации. В статье проанализированы отличия между понятиями «заработная плата» и «оплата труда», рассмотрены основные правила при осуществлении расчетов по оплате труда, изучены способы оптимизации данной статьи затрат.

Ключевые слова: оплата труда, заработная плата, оптимизация затрат, расчеты с персоналом по оплате труда.

Оплата труда является значительной и важной частью затрат организации. Правильность бухгалтерского учета и оптимизация данной статьи затрат имеет высокое значение для успешности функционирования коммерческой организации.

Понятие «оплаты труда» значительно шире понятия «заработной платы», хоть и зачастую два этих термина используется как слова синонимы. В соответствии со статьей 129 Трудового кодекса под заработной платой (оплатой труда) понимается вознаграждение работника за его труд в соответствии с его квалификацией, количеством, качеством, сложностью и условиями выполняемой им работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера [1]. Таким образом, объединяются понятия «заработной платы» и «оплаты труда». З.А. Капелюк в своих работах придерживается аналогичной позиции.

В прежней редакции статьи 129 Трудового кодекса выделяли отдельно понятие оплаты труда, которое определялось как система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локаль-

ными нормативными актами и трудовыми договорами. Но данная редакция критиковалась многими авторами, например, А.Ф. Нуртдинова приводит аргументацию против определения оплаты труда как «системы отношений», так как «между работником и работодателем возникают лишь те общественные отношения, которые указаны в статье 1 Трудового кодекса. Самостоятельной системы отношений по установлению и выплате заработной платы существовать не может, поскольку права и обязанности по оплате труда возникают у сторон трудового правоотношения как один из его элементов в силу возмездного характера труда».

Однако последняя редакция статьи 129 Трудового кодекса также подвергается критике рядом исследователей, таких как А.Я. Петров, И.Б. Адова, М.Ю. Гриценко, Ю.С. Миронова и другими, так как отождествляет понятия заработной платы и оплаты труда. Э.Г. Тучкова считает, что для отделения заработной платы как вознаграждения за труд от комплекса норм, обеспечивающих реализацию права на это вознаграждение, следует называть данный институт «оплатой труда» [2].

Таким образом, до сих пор не затихают дискуссии о соотношении понятий «заработная плата» и «оплата труда». Относи-

тельное согласие наблюдается в том, что исследователи сходятся в определении заработной платы как меры вознаграждения за труд, что и закреплено в Трудовом кодексе. Считаем, что стоит отделять эти два понятия, и под оплатой труда понимать не только заработную плату, но и весь комплекс отношений, связанных с установлением и осуществлением выплат работодателем работникам за их труд. При анализе оплаты труда мы изучаем систему и формы оплаты труда, установленные в организации сроки выплаты заработной платы, документы, отражающие трудовозатраты и использование рабочего времени и многие другие аспекты.

Учет операций, связанных с оплатой труда персонала компании, отражается на синтетическом счете 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда». По кредиту данного счета отражаются начисления заработной платы и других доходов сотрудников, по дебету – различные виды удержаний и факты выдачи доходов [3].

Для эффективного функционирования любой коммерческой организации необходимо не только корректно отражать в учете операции по оплате труда, но и правильно рассчитывать суммы, подлежащие уплате каждому работнику, а также суммы удержаний и иных обязательных платежей.

Нельзя также забывать, что согласно Трудовому кодексу, сотрудник должен получать заработную плату не реже чем каждые полмесяца, и не позднее пятнадцати календарных дней со дня окончания периода, за который она ему была начислена. Также стоит отметить, что в трудовом законодательстве нет такого понятия как «аванс», есть только «заработная плата за первую половину месяца». По смыслу же одна из выплат заработной платы будет авансовой, а другая итоговой.

Выплачиваться аванс должен не фиксированной суммой, как происходит во многих компаниях, а именно за фактически отработанные часы за эту половину месяца. После опубликования Писем Минтруда от 05.02.2019 № 14-1/ООГ-549, от 16.01.2019 № 14-1/ООГ-71, от 13.12.2018 № 14-1/ООГ-9901 стоит отметить, что пла-

тить заработную плату за первую половину месяца за вычетом 13% (НДФЛ) опасно, так как Минтруд считает это ущемлением интересов работников [4]. Это заявление Минтруда вызвало возмущение среди работодателей, так как если сотрудник не отработает период полностью, то у работодателя возникнет переплата, а у работника задолженность по итогу месяца. Стоит законодательно закрепить понятие «аванса», а также его возможные способы расчета.

По оплате отпуска необходимо помнить, что отпускные должны быть выплачены за три дня до его начала (раньше можно). При увольнении окончательный расчет должен быть выплачен в день увольнения.

В зависимости от типа организации, от вида ее хозяйственной деятельности могут быть использованы различные способы сокращения затрат на оплату труда персонала. Рассмотрим некоторые из них.

Например, использование срочных трудовых договоров и договоров гражданско-правового характера. Заключение срочного трудового договора может быть полезно для организаций, чья деятельность носит сезонный характер, так как данный вид трудоустройства позволяет сократить затраты на содержание персонала в период спада активной деятельности компании. Использование договоров ГПХ с физическим лицом позволяет сэкономить за счет того, что оплачивается только сам результат (не оплачиваются отпускные и больничные листы). Если такой договор заключен с индивидуальным предпринимателем, то НДФЛ он перечисляет сам, и компания не уплачивает страховые взносы. При этом важно соблюдение условий, чтобы данный договор не приравнивали к трудовому контракту. Если договор будет переключен в трудовой, то доначислят все налоги и взносы.

Использование неполного рабочего дня также позволяет сократить затраты компании. Некоторым сотрудникам удобно работать неполный рабочий день, и эффективность такого графика может быть выше. Если в компании есть сотрудники с трудовой функцией, позволяющей приме-

нить такой способ оптимизации, то это может быть выгодно, как сотруднику, так и организации. К сожалению, иногда даже когда данный способ оптимизации возможен, сотрудники не хотят терять в зарплатке.

Еще одним способом является переход с окладной формы оплаты труда (например: на сдельную, окладно-премиальную и другие формы), что может не только сократить затраты, но и повысить эффективность работы (за счет повышения мотивации сотрудника). Минусом данного способа является усложнение расчетов, связанных с оплатой труда. При сдельной оплате труда погоня за количеством может понизить качество.

Также распространенным и эффективным способом сокращения затрат на оплату труда является передача трудовых функций на аутсорсинг. В данном случае мы экономим на зарплатных налогах и включаем затраты в прочие расходы.

Например, часто прибегают к бухгалтерскому аутсорсингу, когда специализированная компания ведет бухгалтерский учет, или же к IT-аутсорсингу, когда сторонние организации оказывают IT-услуги.

Так как данный способ экономии широко распространен, рассмотрим эффективность такого способа на примере применения компанией аутсорсинга IT-специалистов.

Рассмотрим небольшую компанию, средняя зарплата IT-специалиста в Москве с опытом от 1 года составляет 80000 рублей [5]. Как правило, ставки еще выше. Допустим, наша компания могла бы нанять данного сотрудника, или же платить сторонней организации за данные услуги. На официальных сайтах компаний есть калькуляторы стоимости таких услуг, с учетом количества компьютеров, серверов, прочей техники и выездов. Средняя стоимость за обслуживание 30 компьютеров, 1 сервера составляет 41200 рублей [6].

Затраты компании на сотрудника у нас составят: $80000 + 0,30 \cdot 80000 = 104000$ рублей, это без учета взносов на травматизм (в зависимости от основного вида

деятельности от 0,2% до 8,5%). Не считая того, что сотрудник может заболеть и имеет право на ежегодный оплачиваемый отпуск.

Таким образом ежемесячная выгода для компании составляет:

$$104000 - 41200 = 62800 \text{ рублей.}$$

Однако рисками такого способа могут быть утечки информации, некачественное решение задач, потеря поставщика, и необходимость быстрой замены, незаинтересованность подрядчиков в экономии.

Следование нормам законодательства, связанных с расчетами по оплате труда, является на сегодняшний день конкурентным преимуществом коммерческих организаций. Каждый человек, сталкивающийся с поиском работы, хотел бы получать «белую» заработную плату и получать ее в срок.

Так как по расчетам Росстата за 2018 год объем серых заработных плат превысил 13 трлн рублей, и такие высокие показатели наблюдаются долгое время, в 2020 году планируется направить все силы на борьбу с «серыми» заработными платами [7]. Примерами таких мер помимо увеличения штрафов будут являться: изменения законодательства, позволяющее с января 2020 года взыскивать неправомерно неудержанный или не полностью удержанный налог на доход физических лиц по результатам налоговых проверок с налоговых агентов [8]; риск-ориентированный подход и цифровизация проверки налоговыми органами данных налогоплательщиков [9].

Исходя из этого организации, бухгалтерский учет оплаты труда которых отвечает требованиям законодательства, не только увеличивают свое конкурентное преимущество, но и позволяют сократить затраты на возможные судебные разбирательства и штрафные санкции.

Таким образом, бухгалтерский учет оплаты труда и оптимизация затрат данной статьи затрат является важным аспектом для позиционирования коммерческой организации как успешной в условиях современной рыночной экономики.

Библиографический список

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ.
2. Гриценко М.Ю. Понятие и сущностные функции заработной платы // Молодой ученый. – 2019. – № 20 (258). – С. 302-303
3. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению»
4. Аванс по зарплате в 2020 году: как считать по новым правилам, примеры. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.rnk.ru/article/215961-avans-po-zarplate-v-2020-godu-kak-schitat-po-novym-pravilam-primery>
5. Зарплаты 2019, тенденции 2020: сколько платить кодерам? – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://bgstaff.ru/news/zarplaty_it_specialistov/
6. Цена IT аутсорсинга в Москве. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.roksis.ru/services/it-outsorsing/stoimost/>
7. В конверте: Росстат подсчитал серые зарплаты. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://finance.rambler.ru/business/42625877-v-konverte-rosstat-podschital-serye-zarplaty/?updated>
8. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) от 31 июля 1998 года N 146-ФЗ.
9. Новые методы борьбы с «серыми» зарплатами будут использовать налоговики с начала 2020 года. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn60/news/tax_doc_news/9505337/

ACCOUNTING AND OPTIMIZATION OF LABOR COSTS IN A COMMERCIAL ORGANIZATION

E.A. Lepeshkina, *Student*

Supervisor: *N.Y. Glubokova, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

Plekhanov Russian University of Economics

(Russia, Moscow)

***Abstract.** The relevance of the chosen topic is due to the fact that labor remuneration takes a significant share in the organization's costs. The effectiveness of functioning and successful positioning on the market of a commercial organization depends on the correctness of accounting for labor remuneration and organization of settlements with personnel, as well as the optimization of this cost item. The article analyzes the differences between the concepts of "salary" and "remuneration of labor", considers the basic rules for making calculations on remuneration, and explores ways to optimize this cost item.*

***Keywords:** remuneration of labor, salary, cost optimization, settlements with staff for payment of labor.*

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЛОГИСТИКИ СНАБЖЕНИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ

Д.Е. Лозинская, студент

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
(Россия, г. Санкт-Петербург)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10481

Аннотация. В данной статье рассматривается проблема нехватки актуальной информации о информационном обеспечении отдельных областей логистики и рассматривается модель информационного потока в логистике снабжения. Выявлено, что информационное обеспечение как основной фактор организации снабженческой деятельности транспортно-логистической компании может раскрыть пути совершенствования как службы снабжения, так и функционирования холдинга. На примере ОАО «РЖД» обозначены проблемы, возникающие во внутренних информационных процессах организации логистики и пути их оптимизации посредством исключения человеческого фактора из управления и координации материального потока.

Ключевые слова: материальный поток, логистика снабжения, информационное обеспечение снабжения, транспортно-логистическая компания, пути совершенствования логистики.

В современном мире логистика играет весомую роль в организации бизнеса и модели функционирования предприятий различных отраслей. Управление материальными потоками позволяет наладить все организационные процессы служб компании и сформировать стратегические принципы существования на рынке посредством применения современных логистических технологий в оптимизации сопровождающих потоков: информационных, финансовых, кадровых и т.д. [1].

Многие научные труды посвящены формированию теоретической базы восприятия логистики. Так, например, представители научной школы кафедры Логистики и управления цепями поставок Санкт-Петербургского государственного экономического университета описывают свою точку зрения в актуализации научной интерпретации синергии коммерции и логистики в современных условиях цифровизации контрактной экономики, в определении экосистемы государственных закупок, в рассмотрении стратегических приоритетов развития операционной логистической деятельности в области транспортировки, в построении модели организации логистики корпораций в шеринг-экономике и в других аспектах логистики,

актуальных на данном этапе развития бизнеса и экономики.

Но стоит отметить, что информатизация раскрывается в общем виде логистики, а информационное обеспечение отдельных областей логистики не конкретизируется. В данной статье будет рассматриваться модель информационного потока в логистике снабжения на примере самой масштабной транспортно-логистической компании России – ОАО «РЖД».

Данная компания носит стратегический характер государственного уровня, поэтому обеспечение бесперебойного функционирования всех его структурных подразделений выделено в филиал – Центральную дирекцию закупок и снабжения (ЦДЗС). Масштабы территории Российской Федерации обуславливают для основной железнодорожной транспортно-логистической компании централизованное управление, которое обуславливает наличие управляющего структурного подразделения ЦДЗС на каждой из 16 железнодорожных ветвей России.

Снабжение ОАО «РЖД» в общем виде осуществляется также централизованно, но возможны и региональные поставки, которыми занимаются центральные дирекции отдельных регионов – Московская

дирекция закупок и снабжения, Октябрьская дирекция закупок и снабжения. Предполагается, что перечисленные центральные аппараты управления регионов снабжают товарно-материальными ценностями

как привязанные к ним структурные подразделения, так и другие дороги РФ. На рисунке 1 представлена схема снабженческой деятельности ОАО «РЖД» в глобальном виде.

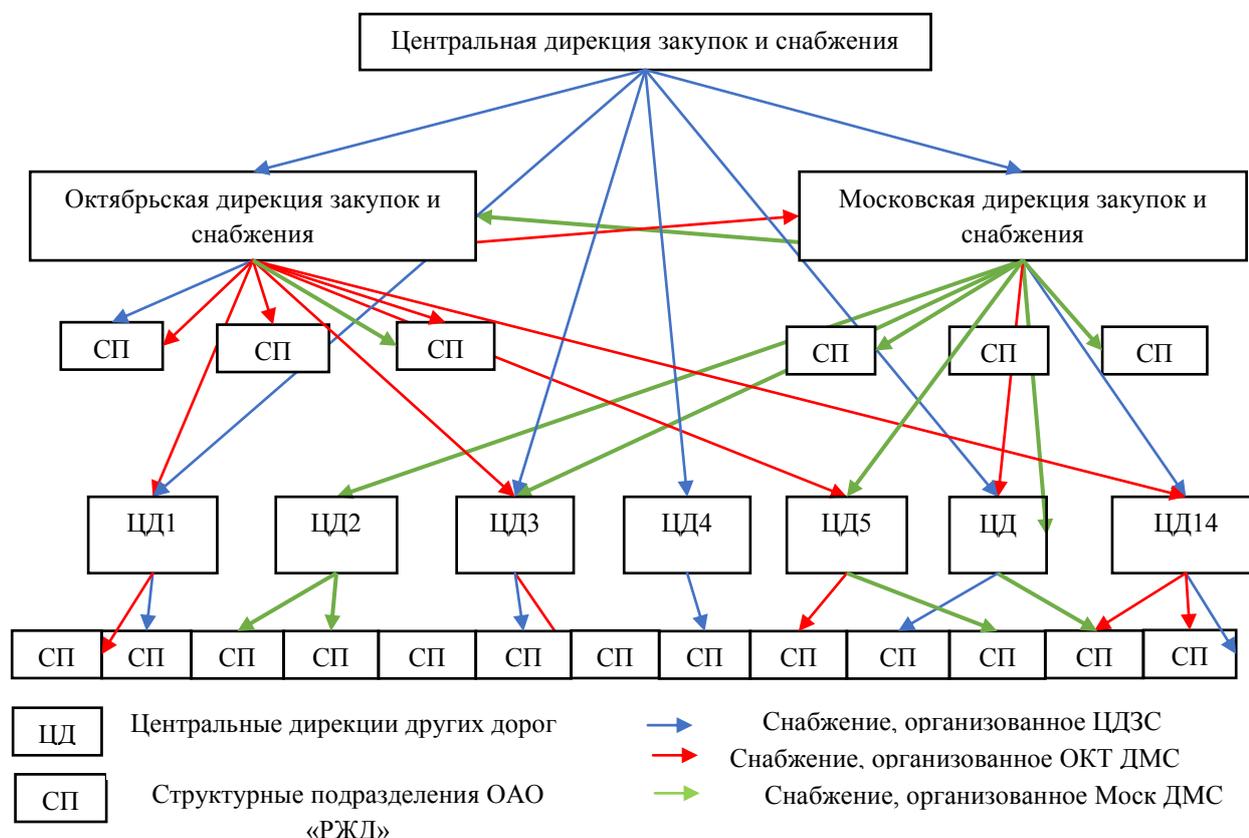


Рис. 1. Схема снабжения структурных подразделений ОАО «РЖД»

Исходя из рисунка видно, что движение материальных потоков осуществляется без какого-либо алгоритма из одной выходной точки во множество конечных пунктов. Следует иметь во внимании, что поставки осуществляются согласно годовому плану поставок и их упорядоченность зависит от того, насколько эффективно настроены информационные потоки между всеми участниками цепи поставки [2].

Информационное обеспечение в данном случае играет ведущую роль в организации деятельности транспортно-логистического холдинга. За счет координации материального потока конечный получатель в виде структурного подразделения может получить востребованную продукцию в заявленном периоде в заявленном количестве и качестве. Но здесь важным моментом является то, что данные

правила логистики могут быть не выполнены по причине:

- нарушения сроков поставки поставщиком;
- длительности проведения информационного потока во внутренней системе.

При этом нарушения сроков поставки поставщиком являются внешним фактором воздействия, а обработка информационного потока – внутренним [3].

В рамках данной работы рассматриваются исключительно внутренние организационные процессы предприятия и предложения по их совершенствованию.

Для определения недочетов информационного обеспечения материального потока транспортно-логистической компании будет рассмотрен процесс обработки данных о товарно-материальных ценностях с момента их входа в информацион-

ную систему ОАО «РЖД» до моменты выходы из нее в разрезе одного региона.

Основными элементами цепи поставки данного ракурса являются:

- управляющий орган снабжения – дирекция снабжения;
- главный материальный склад (ГМС) дирекции снабжения;

- поставщик;
- структурное подразделение ОАО «РЖД» – конечный получатель.

На рисунке 2 представлены операции, выполняемые при передачи груза от поставщика потребителю – ОАО «РЖД».

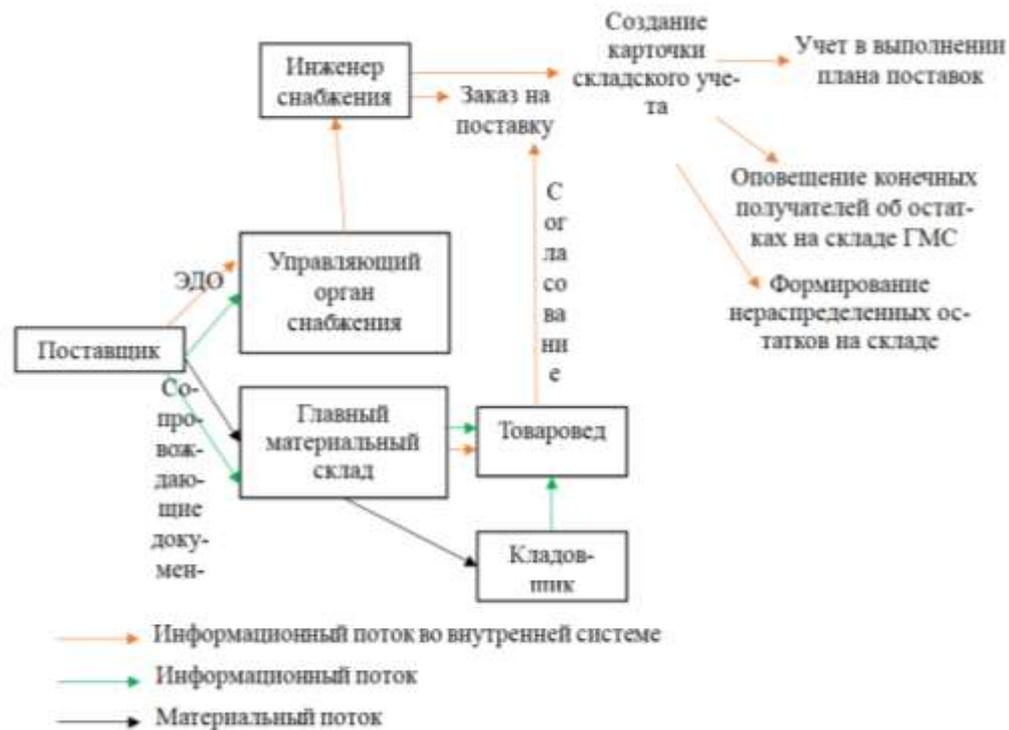


Рис. 2. Процесс принятия ТМЦ управляющим органом снабжения

На данном этапе логистический процесс вызывает сложности всех отделов управленческого органа снабжения. Прежде всего это связано с невозможностью оперативного обновления данных о реализованных поставках в учете выполнения плана, также задерживается оплата поставщику в связи с тем, что финансовый сектор управляющего органа не может принять в работу документы до отражения поставки в карточке складского учета.

Еще одна проблема связана с человеческим фактором на стадии сопоставления выставленных документов с фактически прибывшим грузом. Особенностью представленного процесса является длительность прохождения всех этапов, что влия-

ет на сроки получения ТМЦ конечным получателем. Это в высокой степени влияет на функционирование деятельности всего предприятия в целом [4].

После принятия груза на складе, проведения документов от поставщика и полного введения ТМЦ во внутреннюю базу снабжения транспортно-логистической компании начинается логистический процесс распределения материалов внутри компании и их доставка до конечного получателя. Данный процесс и очередность действий главного материального склада, управленческого органа снабжения, транспортной группы и конечного получателя представлены на рисунке 3.

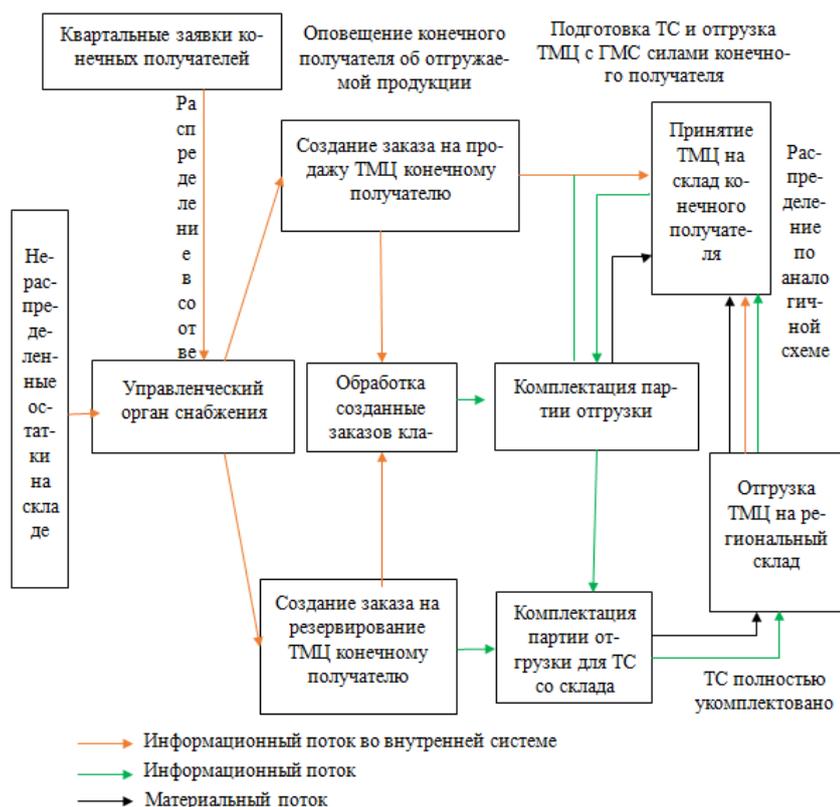


Рис. 3. Процесс распределения ТМЦ конечным получателям

Влияние данного логистического процесса на общую функциональность предприятия заключается в том, что обработка всей информации на ГМС осуществляется кладовщиком вручную. На складе, в свою очередь, груз распределен по грузовым местам в соответствии с номенклатурой. В классификаторе материально-технических ресурсов для транспортного предприятия насчитывается около 60 тысяч различных наименований, а на склад может поступить около 500 номенклатурных позиций одновременно. Кладовщикам приходится вручную отбирать заказ для каждого конечного получателя.

Исходя из рисунка 2 видно, что распределенные партии отгрузки на складе собираются по весу, объему и количеству, что обусловлено тем, что транспортное средство должно быть полностью загружено. Последствием этого являются запасы на складе, которые включают в себя денежные средства и ресурсы конечных получателей, а также вызывают загруженность складских мощностей, что затрудняет дальнейшую комплектацию материалов. Также существует проблема того, что не-

которые грузы нельзя класть в одно транспортное средство по причине возможности деформации хрупких предметов. Это вызывает потребность длительного нахождения на складе распределенного груза.

Конечные получатели, в свою очередь, не получают заявленную продукцию и задерживают сроки сдачи назначенных работ или приостанавливают функционирование структурного предприятия. Данная проблема решается ими с помощью использования собственных транспортных средств для отгрузки продукции со склада. Но здесь возникает проблема нерационального использования средств передвижения в связи с тем, что территория охвата управленческого органа снабжения очень велика [5, 6].

Перечисленные проблемы, возникающие при организации снабжения ОАО «РЖД» могут быть решены посредством совершенствования и расширения информационного обеспечения.

В первую очередь, необходимо минимизировать влияние человеческого фактора на факт отгрузки ТМЦ. Этого можно добиться посредством видоизменения спе-

цификации, прилагаемой к договору с поставщиком. Обязательным Пунктом должен являться код, который будет указывать на принадлежность конкретной позиции конкретному получателю. Посредством этого необходимо обязать поставщика комплектовать отгрузку в адрес ОАО «РЖД» детально: для каждого конечного получателя.

Далее необходимо привязать конкретную номенклатурную позицию в информационной системе. На данный момент спецификация, занесенная во внутреннюю информационную систему ОАО «РЖД», подразумевает только учет номенклатурной позиции и ее количество. При внедрении изменений для поставщика, в информационной системе также должны быть присвоены коды принадлежности ТМЦ из

разрядок к конечному получателю. Так работники главного материального склада будут сразу видеть, для кого приехала та или иная позиция и сразу комплектовать партию отгрузки. Управляющий орган снабжения, в свою очередь, будет являться лишь контролирующим звеном. Посредством современных информационных технологий так же могут быть введены дополнительные технические устройства считывания информации на складе.

Таким образом, информационная система будет нагружена большим количеством информации о конкретной позиции, отгруженной на склад, и позволит иметь большее представление о выполнении плана поставок как у управляющего органа снабжения, так и у структурного подразделения, который заявил ТМЦ.

Библиографический список

1. Щербаков В.В. Синергия коммерции и логистики в цифровой экономике контрактного типа // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2020. – №2 (122). – С. 78-85.
2. Борисова В.В. Экосистема государственных закупок // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2020. – №2 (122). – С. 86-91.
3. Кривошеев А.Ю. Стратегические приоритеты развития операционной логистической деятельности в области транспортировки / А.Ю. Кривошеев, В.А. Нос // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2020. – №2 (122). – С. 105-110.
4. Гвилия Н.А. Модели организации логистики корпораций в шеринг-экономике // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2020. – №2 (122). – С. 152-157.
5. Левкин Г.Г. Совершенствование информационного обеспечения логистической системы транспортного посредника / Г.Г. Левкин, Е.А. Панова // Логистика сегодня. – 2017. – № 1 (79). – С. 17.
6. Логистика снабжения : учебник для бакалавриата и магистратуры / В.И. Сергеев, И.П. Эльяшевич; под общ. ред. В.И. Сергеева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во Юрайт, 2019. – 384 с.

INFORMATION SUPPORT OF SUPPLY TRANSPORT AND LOGISTICS COMPANY

D.E. Lozinskaya, *Student*
St. Petersburg State University of Economics
(Russia, St. Petersburg)

***Abstract.** This article discusses the problem of the lack of relevant information on the information support of certain areas of logistics and considers the model of information flow in supply logistics. It was revealed that information support as the main factor in organizing the supply activities of the transport and logistics company can reveal ways to improve both the supply service and the functioning of the holding. On the example of Russian Railways, problems are identified that arise in the internal information processes of the organization of logistics and ways to optimize them by eliminating the human factor from management and coordination of material flow.*

***Keywords:** material flow, supply logistics, information supply support, transport and logistics company, ways to improve logistics.*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

Н.Е. Локтев, магистрант
Российская таможенная академия
(Россия, г. Люберцы)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10482

***Аннотация.** В статье рассматриваются перспективы использования интернет-каналов для продвижения и сбыта продукции в интернет-торговле, а также факторы, которые негативно влияют на неё. Представлены и описаны интернет-каналы продвижения продукции компаний. Определено, что на развитие интернет-торговли влияет уровень интернет-инфраструктуры и перенос операций компаний в Интернет, которые обеспечат огромные конкурентные преимущества по сравнению с традиционными методами торговли.*

***Ключевые слова:** электронная коммерция, интернет-торговля, интернет-каналы, цифровизация, глобализация.*

Электронная коммерция имеет значительные преимущества по сравнению с традиционными типами розничной торговли и B2B-торговли между фирмами. Высокая скорость транзакции, удобство удаленного использования и другие характеристики позволили компаниям, которые первыми применили этот инструмент, получить неоспоримое преимущество в плане снижения затрат, удовлетворения пожеланий и требований потребителя, точного сбора данных, что позволяет определить стратегию действий с большей точностью и скоростью, чем без таких технологий. В большей степени на развитие интернет-торговли влияет покупательская активность и ее наличие зависит от развитой интернет-инфраструктуры. Развитие интернет-технологий открывает новые возможности для потребителей (покупателей), поставщиков и для коммерческих организаций. На современном этапе развития интернет-торговля находится в фазе становления и набирает обороты.

Среди наиболее перспективных интернет-каналов продвижения продукции компаний сегодня являются:

Поисковые ресурсы. Поисковая оптимизация является сегодня приоритетом для развития интернет-ресурса и трейдинга в интернете. Результатом хорошей оптимизации является ссылка на страницу ресурса или компании, которая появляется

среди первых на странице поисковой системы после запроса. В дополнение к поисковой оптимизации, желательно также использовать контекстную рекламу. Этот метод позволяет рассказать об интернет-магазине тем людям, которые в нем нуждаются. Например, человек ищет зимнюю обувь и набирает в поисковике «сапоги на зиму». Когда появляются ссылки на сайты, прямо над ними располагается ссылка на страницу магазина, которая наполнена подходящим содержанием.

Социальные сети. Социальные сети - отличные интернет-каналы для продуманной рекламы. У компании есть возможность создать собственную группу, где помимо рекламы продукта, будут использоваться многие более эффективные методы продвижения: конкурсы, опросы, картинки, анекдоты и т.д.

Перспективным каналом сбыта и продвижения продукции является также реклама на сайтах и форумах с подходящей тематикой. На сайтах можно купить место для баннера. Видео-маркетинг на видеосайтах предполагает публикацию видеобзоров товаров, различных конкурсов и вирусных роликов. Сегодня это одно из самых перспективных направлений.

Интернет-магазины, каталоги, электронные витрины, онлайн-аукционы и интернет-биржи [1].

Среди основных перспектив использования интернет-каналов для продвижения и сбыта продукции в интернет-торговле можно назвать следующие:

Увеличение объема продаж. Выросла покупательская грамотность в сфере интернет-покупки и продажи. Клиент возвращается в интернет-магазин, если предыдущий опыт покупки был удачным, а товар – хорошим. Так, уже сформулирован новый термин - «extreme shopper» (экстремальный покупатель). Его признаки: активность, подключенность к Интернету со всех возможных гаджетов, стремление получить необходимый товар по оптимальной цене [2].

Выход интернет-торговли в регионы, что позволяет охватывать большую аудиторию. Растущая аудитория глобальной сети в крупных и средних городах определяет перспективы регионального направления продаж через Интернет. Владельцы интернет-магазинов, работающих в российских регионах, считают, что онлайн-бизнес в регионах будет успешным, если продавец будет внимательно относиться к интересам потребителей. Регионалы советуют хорошо изучить описание и визуальную составляющую товара (фото, gif-картинки, видео).

Уход от брендов. Уход от брендовости в пользу качества – это общемировая тенденция. Громкая и известная марка не всегда гарантирует стопроцентное качество и надежность товара. Покупатель, который уже научился сравнивать технические характеристики товаров и изучать отзывы, скорее выберет скромную марку, если она по соотношению цена-качество будет лучше, чем брендовая.

Ставка на уникальный ассортимент. В электронной коммерции высокий уровень ориентации на клиента является основой эффективности. Среди позитивных тенденций в развитии онлайн-торговли эксперты отмечают ориентир на более узкую специализацию торговой точки. Интернет позволяет потребителям покупать товары, которые не представлены в розничных магазинах. К примеру, подарки-события (прыжок с парашютом, свидание на крыше, полет на воздушном шаре), опреде-

ленные составляющие для творчества и т.п.

Ориентир на трастовость. Трастовость – это уровень доверия поисковой системы к сайту. Перспективы таковы, что в рыночных отношениях будет побеждать самый технически подкованный интернет-продавец, который смог сделать свой сайт не только красивым и удобным, но и продающим.

Помимо перспектив, возникающих при использовании интернет-каналов, выявляются также и факторы, которые угрожают успешной интернет-торговле:

Приход иностранных конкурентов. С развитием интернет-коммуникаций в мире на рынок приходит все большее число иностранных игроков с широким ассортиментом и более низкими ценами на товары. Угроза со стороны иностранных маркет-плейсов реальна еще и потому, что такие компании, выходя на рынок другой страны, не обязаны платить налоги этой страны, что ставит их в неравные условия с национальными продавцами.

Захват Интернета Китаем. Эта угроза переключается с первой, с той лишь разницей, что речь идет об одной стране – Китае. Посещаемость только китайской площадки Aliexpress достигает почти 16 миллионов пользователей в месяц. Китай обошел американские сайты и оставляет далеко позади российские интернет-площадки [3].

Проблема безопасности платежей. Еще несколько лет назад проблема безопасности электронных платежей была узкоспециальной, но сегодня, когда посредством пластиковых карт оплачиваются покупки в Интернете, она актуальна для всех [4]. Мошенничество в сети набирает обороты и рядовой покупатель опасается использовать свою карту в Интернете, особенно если это новый для него ресурс. В том случае, если интернет-магазин или его партнер не защищают свои платежи с помощью сертифицированных продуктов, личные данные карты покупателя могут быть украдены.

Проблема безопасности личных данных. В период цифровизации возрастает угроза киберпреступности [5]. Происходит

перехват паспортных данных или конфиденциальных документов. Действия мошенников негативно сказываются как на репутации отдельных интернет-магазинов, так и на всей сфере интернет-торговли в целом.

В ближайшем будущем границы между "обычной" и "электронной" торговлей будут становиться все более размытыми по мере того, как все больше и больше компаний будут переносить свои операции в Интернет. Проведение этих операций в

электронной форме обеспечивает огромные конкурентные преимущества по сравнению с традиционными методами.

Таким образом, рассмотрев проблемы и перспективы использования интернет-каналов в процессе интернет-торговли было выявлено, что главной проблемой является глобализация интернет-рынков, а среди перспектив можно назвать охват большего числа потенциальных потребителей, развитие интернет-инфраструктуры.

Библиографический список

1. Гаврилов Л.П. Электронная коммерция: учебник и практикум для вузов. – 3-е изд., доп. – М.: Издательство Юрайт, 2020. – 477 с.
2. Kalakota R., Whinston A. Electronic Commerce: A Manager's Guide / Addison-Wesley, 2017. – P. 87.
3. Осыка С.Г. Принципы и нормы электронной торговли / Осыка С.Г., Дядьков М.Ю., Осыка А.С. – М.: УАВТ, 2015. – С. 53-55.
4. Жиронкин Д.С. Влияние цифровой экономики на киберпреступность // Молодой ученый. – 2019. – № 30 (268). – С. 88-92.
5. Юдина Т.Н. Осмысление цифровой экономики // Теоретическая экономика. – 2016. – № 3. – С. 12-16.

PROBLEMS AND PROSPECTS FOR USING INTERNET TRADE FOR ORGANIZATIONS

N.E. Loktev, *Graduate Student*
Russian Customs Academy
(Russia, Lyubertsy)

Abstract. *The article discusses the prospects of using online channels for the promotion and marketing of products in Internet trade, as well as factors that negatively affect it. Online channels for promoting the products of companies are presented and described. It has been determined that the development of Internet trade is influenced by the level of Internet infrastructure and the transfer of company operations to the Internet, which will provide huge competitive advantages compared to traditional methods of trading.*

Keywords: *e-commerce, Internet trade, online channels, digitalization, globalization.*

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КЛИМАТ КАК МОТИВАТОР ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА

О.А. Лымарева, канд. экон. наук, доцент
Л.А. Багарян, магистрант
Кубанский государственный университет
(Россия, г. Краснодар)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10483

Аннотация. *Статья рассматривает сущность и значение социально-психологического климата в системе управления персоналом современной организации. Отдельный акцент при этом делается на роли социально-психологического климата в системе мотиваторов работников организации.*

В современном менеджменте персонала достаточно большое количество специалистов указывает, что благоприятные социально-психологические коммуникации повышают результативность функционирования организации, что актуализирует выполненного исследования. Авторами была прослежена двойственность понятия социально-психологического климата, а именно, с одной стороны он является объективной характеристикой влияющей на настрой работников, при этом этот настрой формируют субъективные характеристики самих работников.

Ключевые слова: *социально-психологический климат, управление персоналом, персонал, межличностная коммуникация, социальное взаимодействие.*

На данном этапе развития науки об эффективном управлении человеческими ресурсами, также называемой менеджментом, очень часто поднимаются вопросы о том, как верно организовать благоприятный социально-психологический климат в коллективе. Активно обсуждаются темы повышения эффективности работы персонала с помощью организации благоприятных условий внутренней межличностной коммуникации и улучшения, какую роль играет этот самый климат в общей картине социального взаимодействия и работы персонала. Все большее количество исследователей приходит к тому, что залогом роста основных показателей продуктивности среди работников является данное явление. Этими вопросами и удовлетворением потребности получения на них ответа и обусловлено это исследование.

Само понятие социально-психологического климата относится к понятийной базе такой науки, как психология. Оттуда и задействованы ряд способов их управления, с её помощью мы усматриваем закономерности в его формировании и можем оценить, с какими труд-

ностями при его изменении или форматировании нам предстоит столкнуться.

Но что же такое социально-психологический климат? Психолог А.С. Михайлов описывает его как интегральное образование, обладающее высокой степенью кумулятивности и возникающее в результате накопления комплекса разнородных характеристик группового состояния, в своей совокупности образующих определенный тип климата [1]. Проще говоря, это характерное для определенной группы общее настроение, которое наиболее наглядно прослеживается в процессе их совместной деятельности или любого другого взаимодействия. Его главная особенность – это несколько парадоксальная двойственность: с одной стороны, этот общий устойчивый настрой является следствием и отражением всех элементов социального и производственного окружения, но, он одновременно является самостоятельной объективной характеристикой исследуемой группы, оказывая, в свою очередь, влияние на деятельность членов этой группы и общее их состояние.

В общем и целом, понятие «климата» переместилось в гуманитарные науки из,

очевидно, географии и метеорологии. Сейчас же социально-психологический климат – это устоявшееся понятие, заключающее в себе невидимую сразу, но влиятельную и, очевидно, тонкую и психологичную по своей сути часть жизнедеятельности коллектива.

Первопроходцем в области применения этого понятия в российской социальной психологии стал, в соответствии с исследователем Г.А. Виноградовой, Н.С. Мансуров. Он и становится первым из отечественных исследователей, который разрабатывает основные методы анализа морально-психологического климата в различного рода коллективах [2].

Раскрыл же содержательный аспект данного определения такой исследователь, как В.М. Шепель. В соответствии с его воззрениями, эта дефиниция несет за собой эмоциональную окраску всех психологических связей коллектива, что возникают на основе их интересов, склонностей, возникающих симпатий и близостей, а также на фоне совпадения характеров [3].

Социально-психологический климат влияет на все аспекты работы персонала, создавая базис для исполнения трудовых обязанностей и формируя отношение каждого отдельно взятого сотрудника к месту его работы.

Благоприятный социально-психологический климат характеризуется удовлетворением от выполняемой работы для каждого из работников учреждения, а так же позитивными оценками межличностных отношений между подчиненными и руководителями и работниками в целом. Он способен положительно влиять на работоспособность, эффективность труда и результаты каждого из сотрудников в частности и коллектива в целом.

Сложность в его управлении и модернизации заключается в том, что социально-психологический климат, в сущности, – понятие, зависящее как от внешних факторов, так и от каждого отдельно взятого работника. Даже если он организуется целенаправленно – а социально-психологический климат может организовываться как стихийно (он организовывается неявными образами и неподвластен управле-

нию), так и целенаправленно, с помощью определенного специалиста и инструментария [4].

Но, в любом случае, на любом предприятии, вне зависимости от того, занимались ли организацией социально-психологического климата или нет, он существует, при этом – существует на трех разных уровнях. Именно поэтому нам необходимо произвести анализ данного вопроса, выявить слабые стороны и заняться его усовершенствованием, преобразуя стихийно зародившиеся механизмы в коллективе и подстраивая их в более эффективную и оптимальную сторону.

Данная работа требует крайней концентрации, и, хоть и имеет в себе крайне индивидуальные стороны, в любом случае, может быть стандартизирована в известной мере.

Необходимо начать изучение с понимания социально-психологического климата, сложившегося в коллективе, на всех трех уровнях его восприятия: социальный, моральный и психологический климат. Специалисту-модернизатору необходимо попросту провести в организации какое-то время, пообщаться с работниками, понять, каким образом они реагируют на ту или иную информацию. С этого и начнется активная фаза набора знаний. Для верного анализа также понадобятся знания по делению показателей, собираемых при исследовании, на субъективные и объективные. При изучении социально-психологического климата необходимо иметь в виду два его уровня: первый уровень – статический, относительно постоянный, это устойчивые взаимоотношения членов коллектива, их интерес к работе и коллегам по труду. Но существует и второй уровень, который иллюстрирует социально-психологический климат в динамике.

И, безусловно, необходимо изначально изучить и оценить возможность применения каждой из методик по управлению социально-психологического климата. Каждый микроклимат является крайне индивидуальным, и те инструменты, которые могут быть применены к большому кол-

лективу, очевидно, не подойдут маленькому, и наоборот.

И, безусловно, в ходе исследования сами инструменты исследования нам будут крайне полезны – следовательно, необходимо понять, каким образом оценивать социально-психологический климат. Многие руководители допускают типовую ошибку завышения ожиданий, в связи с которой качественное и эффективное управление человеческими ресурсами не представляется возможным. Если кратко, то благоприятный социально-психологический климат характеризуется удовлетворением от выполняемой работы для каждого из работников учреждения, а так же позитивными оценками межличностных отношений между подчиненными и руководите-

лями и работниками в целом. Он способен положительно влиять на работоспособность, эффективность труда и результаты каждого из сотрудников в частности и коллектива в целом. Неблагоприятный климат же охарактеризовывается общим состоянием неудовлетворенности всем вышеперечисленным.

Для повышения результативности управления персоналом, на наш взгляд, необходимо определить приоритетность социально-психологического как мотиватора трудовой деятельности сотрудников. Данное исследование целесообразно провести в виде опроса у уже работающих сотрудников и выявлять на этапе отбора у кандидатов на замещение вакантных должностей.

Библиографический список

1. Андреев С. Поиск персонала. Оформление приема на работу. – М.: Альфа-Пресс, 2014. – 108 с.
2. Башмачникова Е. Современная сфера услуг: определение, классификация, задачи / Е. Башмачникова, Л. Абрамова // Проблемы теории и практики управления. – 2016. – С. 123-130.
3. Блашенкова В. Как управлять женским коллективом / В. Блашенкова, Н. Макастрова. – М.: Хорошая книга, 2009. – 365 с.
4. Кучурина П.А., Дедкова И.Ф., Лымарева О.А. Социально-психологические основы принятия управленческих решений // В сборнике: Экономическая безопасность России: современное состояние и перспективы обеспечения. Материалы национальной научно-практической конференции. – 2019. – С. 271-275.
5. Клепицкая С.О., Лымарева О.А., Жукова Н.Е. Развитие мотивации труда в системе государственной службы // Экономика устойчивого развития. – 2018. – № 3 (35). – С. 261-266.

**SOCIO-PSYCHOLOGICAL CLIMATE AS A MOTIVATOR OF
PERSONNEL'S LABOR ACTIVITY**

O.A. Lymareva, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

L.A. Bagarian, *Graduate Student*

Kuban State University

(Russia, Krasnodar)

***Abstract.** The article examines the essence and significance of the socio-psychological climate in the personnel management system of a modern organization. A separate emphasis is placed on the role of the socio-psychological climate in the system of motivators of employees of the organization. In modern personnel management, quite a large number of specialists indicate that favorable socio-psychological communications increase the effectiveness of the organization's functioning, which actualizes the research performed. The authors traced the duality of the concept of socio-psychological climate, namely, on the one hand, it is an objective characteristic that affects the mood of employees, while this mood is formed by the subjective characteristics of the employees themselves.*

***Keywords:** socio-psychological climate, personnel management, personnel, interpersonal communication, social interaction.*

ВЛИЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НА СТОИМОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

А. Макаренко, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(Россия, г. Москва)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10484

Аннотация. В статье рассматривается взаимосвязь между разрабатываемой инвестиционной программой и рыночной стоимостью бизнеса, а также освещаются основные аспекты, исследуемые при разработке инвестиционной политики. Автором приводится методика расчета экономического эффекта от реализации проекта и определения его влияния на инвестиционную привлекательность организации с помощью инструментов финансового анализа.

Ключевые слова: инвестиционная политика, инвестиционный проект, оценка стоимости бизнеса.

В настоящее время инвестиционная деятельность это одно из важнейших направлений развития любого хозяйствующего субъекта, представляющей собой долгосрочное вложение капитала с целью получения эффекта. Организации, которая нацелена на перспективу развития, в рамках осуществления своей инвестиционной политики, должна разрабатывать в своем долгосрочном плане развития проекты по вложению денежных средств в инвестиционные программы, имея при этом ввиду, что инвестиционная деятельность связана с существенными затратами и рисками. Поэтому, прежде чем приступать к реализации инвестиционных проектов, необходимо оценить их экономическую эффективность и влияние на финансовые показатели и стоимость организации.

По мнению В.В. Мыльник, «... основой инвестиционного процесса на рынке реальных и финансовых инвестиций, является процедура, которая включает пять элементов:

- выбор инвестиционной политики;
- анализ рынка реальных и финансовых инвестиций;
- формирование инвестиционного портфеля;
- пересмотр инвестиционного портфеля;
- оценка эффективности инвестиционного портфеля.

Выбор инвестиционной политики включает определенные цели инвестора и объема инвестируемых средств» [4].

По мнению Т.В. Тепловой, «... осуществление инвестиционной деятельности как осознанного, имеющего целевое наполнение, последовательного, организованного процесса в рамках выбранной стратегии развития компании рассматривается как инвестиционная политика» [7].

При осуществлении инвестиционной политики необходимо принимать во внимание взаимосвязь проектов с состоянием внешней и внутренней среды предприятия (рис. 1).



Рис. 1. Взаимосвязь проектов с внешней и внутренней средой организации [4]

При проведении инвестиционной политики необходимо выполнять следующие правила:

1. Обеспечить грамотную и полную проработку инвестиционных проектов на стадии бизнес-планирования. Перед инвестором должна быть полная картина инвестиционного потенциала предприятия, какими ресурсами оно располагает для эффективного инвестирования.

2. Провести анализ последствий отвлечения финансовых средств на инвестиции на возможное снижение основной операционной деятельности организации, для осуществления которой необходимо постоянное пополнение оборотных средств. В связи с этим, должны быть выполнены предварительные расчеты эффективности инвестиционных вложений в условиях действующего производства с формированием различных вариантов возможного развития проекта (оптимистический, пессимистический и наиболее вероятный), а также оценка границ возможных изменений входных параметров проекта, что наиболее целесообразно при использовании программных продуктов, в которых заложены

методы количественного анализа рисков (анализ чувствительности и анализ сценариев).

3. Оценить возможность вложения ресурсов в различные инвестиционные проекты с целью диверсификации производственной деятельности.

В общем случае результатом внедрения в организации выбранного проекта должен стать рост выручки и прибыли, основного и интеллектуального капитала, а также ее рыночной стоимости и, соответственно, инвестиционной привлекательности.

В проведении рациональной и продуманной инвестиционной политики заинтересованы следующие участники инвестиционного процесса:

– собственники с достаточно крупными долями, позволяющими принимать наиболее важные и значимые для организации инвестиционные решения. Во главу угла они ставят сохранность, приращение вложенного в предприятие капитала и рост рыночной стоимости организации;

– менеджмент компании – кругом интересов этой группы является выполнение ключевых показателей эффективности

(KPI) по результатам финансовой деятельности, престиж компании, карьерный рост, овладение новыми знаниями;

– наемные работники – их интересуют такие факторы как стабильность, справедливая система оплаты труда, безопасность условий профессиональной деятельности;

– кредитные учреждения – интерес этих структур заключается в полном и своевременном возврате вложенных в организацию кредитных средств и начисленных процентов;

– государственные институты.

Основной задачей является наполнение различных статей бюджета, обеспечение занятости и развитие социальной инфраструктуры.

Рассмотрим влияние денежных потоков инвестиционного проекта производства битумных покрытий на стоимость

ООО «Научно-технический центр Альфа», на котором это проект реализуется.

По результатам расчетов коммерческой эффективности проекта с использованием программного продукта были получены данные:

1) чистая приведенная стоимость проекта NPV является положительной величиной и составила 90983,0 тыс. руб.;

2) дисконтированный срок окупаемости составил 0,8 года;

3) внутренняя норма рентабельности проекта IRR = 162,8%, что выше ставки дисконтирования 24% и стоимости привлечения заемного капитала для реализации проекта 16% [8].

В таблице 1 приведена средняя оценка стоимости инвестиционного проекта производства битумных покрытий, как бизнеса, которая составила величину 33 340 тыс. руб.

Таблица 1. Средняя оценка стоимости инвестиционного проекта [8]

Наименование показателя	Период						Итого, тыс. руб.
	0-й период	2020	2021	2022	2023	2024	
WACC	24%	24%	24%	24%	24%	24%	X
Компоненты оценки бизнеса (дисконтированные, с поправкой на инфляцию)							
Чистая стоимость денежных потоков проекта (NPV)	327	7290	4991	4375	4005	3483	24472
Дисконтированные дивиденды (ДД)	0	0	0	0	0	0	0
Стоимость чистых активов за вычетом денежных средств	-327	-2148	-1811	-1210	-587	68	X
Посленалоговая операционная прибыль (NOPLAT)	0	7412	6290	5513	4903	4240	X
Варианты оценки стоимости бизнеса							
Оценка по NPV с учетом стоимости чистых активов	удельный вес - 50%						24540
Оценка по NPV с учетом продленной стоимости:							X
рассчитанной на основе ДД	удельный вес - 0%						24472
рассчитанной на основе NOPLAT	удельный вес - 50%						42140
Средняя оценка стоимости							33340

Рассчитаем стоимость предприятия методом капитализации денежных потоков доходного подхода.

В соответствии с этим методом стоимость доли собственности в предприятии рассчитывается как текущая стоимость будущих денежных доходов, которые принесет эта собственность.

Расчет рыночной стоимости предприятия данным методом выражается формулой [6]:

$$V = I / R,$$

где V – рыночная стоимость предприятия;

I – чистый доход бизнеса за год;

R – коэффициент капитализации.

Рассчитаем ставку дисконтирования и ставку капитализации.

В данной работе выбрана модель расчета ставки дисконтирования кумулятивным способом, когда к выбранной безрисковой ставке прибавляются различные рискованные премии.

Как показатель доходности безрисковых операций была выбрана ставка на уровне к погашению государственных рублевых облигаций ОФЗ, равная 6,24%. К безрисковой прибавляются риски, присутствующие оцениваемой компании в интервале от 0% до 5%.

Таким образом, ставка дисконтирования, определенная по модели кумулятивного построения, составила 25,24% (табл. 2).

Ставка капитализации определяется разностью ставки дисконтирования и темпов роста в долгосрочном периоде.

Таким образом, ставка капитализации $K = 25,24 - 1,5\% = 23,74\%$.

В качестве величины капитализируемого дохода могут быть выбраны такие показатели как:

- 1) чистая прибыль;
- 2) прибыль до уплаты налогов;
- 3) сумма выплаченных дивидендов
- 4) выручка и др.

В качестве величины капитализируемого дохода для оцениваемого предприятия выберем показатель чистой прибыли.

Таблица 2. Расчет ставки дисконтирования

Факторы риска	%	Обоснование		
Безрисковая ставка	6,24	По доходности ОФЗ по данным рынка ГКО		
1. Размер компании	4,00	Компания относится к категории средних. Риски, связанные с владением компанией малых и средних размеров несоизмеримо выше, чем риск владения крупной компанией. На предприятии работает 211 сотрудников, поэтому по данному фактору риска принимаем величину 4%.		
		Признаки	Прогнозируемая величина риска, %	
		Среднесписочная численность, чел.		
		Свыше 15 000		0
		10 000 – 15 000		1
		5000 – 1000		2
		500 – 1000		3-4
Ниже 500	4-5			
2. Финансовая структура	2,50	Оцениваемое предприятие характеризуется удовлетворительными показателями ликвидности и финансовой устойчивости, средними значениями рентабельности капитала.		
3. Диверсификация Клиентуры	2,50	Диверсификация клиентуры средняя		
4. Производственная и территориальная диверсификация	2,50	Риск, определяемый производственной и территориальной диверсификацией, принимаем на среднем уровне		
5. Прогнозируемость прибыли и выручки	2,50	Риски, связанные с прогнозируемостью прибыли и выручки являются средними.		
6. Ключевая фигура в руководстве	2,50	Отражает качество менеджмента на оцениваемом предприятии. Риски, связанные с качеством руководства средние.		
7. Прочие риски	2,50	С учетом специфических условий ведения бизнеса в России примем данный фактор на уровне 2,5%.		
Итого ставка дисконтирования	25,24			

В таблице 3 приведены значения чистой прибыли предприятия за три последних года и средняя величина чистой прибыли.

Таблица 3. Показатели чистой прибыли предприятия, тыс. руб.

Показатель	Даты		
	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018
Чистая прибыль	43 157	100 581	1 108
Средняя величина чистой прибыли	48 282		

Тогда стоимость предприятия рассчитывается как:

$$V = 48\,282 / 0,2374 = 203\,378 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, рыночная стоимость предприятия ООО «НТЦ Альфа», определенная методом капитализации денежных потоков, на дату оценки составляет 203 378 тыс. руб.

Аналогично стоимость инвестиционного проекта будет добавляться к стоимости предприятия, определенной в рамках традиционных подходов к оценке, и составит

суммарно: 203 378 000 руб. + 33 340 000 руб. = 236 718 000 руб.

В связи с этим, при проведении инвестиционной политики руководству и менеджменту организации необходимо осуществлять разработку и анализ наиболее выгодных и эффективных инвестиционных проектов, позволяющих улучшить показатели финансово-хозяйственной деятельности организации и повысить ее рыночную стоимость.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (ред. от 02.08.2019)
2. Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29.07.1998 N 135-ФЗ (ред. от 18.03.2020)
3. Воронцовский А.В. Управление инвестициями: инвестиции и инвестиционные риски в реальном секторе экономики : учебник и практикум для вузов. – М.: Изд-во Юрайт, 2020. – 391 с.
4. Мыльник, В.В. Инвестиционный менеджмент: учеб. пособие / В.В. Мыльник, А.В. Мыльник, Е.В. Зубеева. – М.: РИОР: ИНФРА-М, 2018. – 229 с.
5. Оценка стоимости бизнеса: учебник / Эскиндаров М.А., под ред., Федотова М.А., под ред., Атабиева Н.А., Бакулина А.А., Григорьев В.В., Гусев А.А., Зимин В.С., Иванова Е.Н. и др. – М.: КноРус, 2020. – 320 с.
6. Спиридонова Е.А. Оценка стоимости бизнеса: учебник и практикум для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во Юрайт, 2020. – 317 с.
7. Теплова Т.В. Корпоративные финансы в 2 ч. Часть 2: учебник и практикум для академического бакалавриата. – М.: Изд-во Юрайт, 2019. – 270 с.
8. Программный продукт «Альт-Инвест-7». Руководство пользователя / ООО «Альт-Инвест». – Москва, Санкт-Петербург, 2016. – 111 с.

INFLUENCE OF INVESTMENT POLICY ON VALUE OF ENTERPRISE

A. Makarenko, Student

**Financial University under the Government of the Russian Federation
(Russia, Moscow)**

Abstract. *The article discusses the relationship between the investment program and the market value of the business and highlights the main aspects explored in the development of investment policy. The article provides an example of calculating the effect of the project and its impact on the investment attractiveness of the organization using financial analysis tools.*

Keywords: *investment policy, investment project, business valuation.*

НЕЗАВИСИМАЯ ОЦЕНКА НЕФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

А.П. Манайчева, магистрант

Уфимский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
(Россия, г. Уфа)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10485

***Аннотация.** Нефинансовая отчетность с каждым годом приобретает большее значение для общения с заинтересованными сторонами. При этом существуют различные стандарты ее составления и методологии сбора нефинансовой информации. В связи с этим важную роль играет независимая оценка нефинансовой отчетности. В данной статье рассмотрены основные моменты в области заверения нефинансовой информации в России и на международном уровне.*

***Ключевые слова:** нефинансовая отчетность, независимая оценка, заверение нефинансовой отчетности, международные стандарты, оценка устойчивого развития, обязательное заверение.*

Наряду с развитием и повышением востребованности нефинансовой отчетности в современном мире, растет и потребность в подтверждении ее точности и достоверности, потребность в независимой оценке.

В Российской Федерации действует Концепция развития публичной нефинансовой отчетности, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 5 мая 2017 г. № 876-р. В рамках данной концепции Министерством экономического развития Российской Федерации разработан проект Федерального закона «О публичной нефинансовой отчетности», на данный момент доработанная версия проекта включает статью о независимой внешней оценке отчетности. Независимая оценка может проводиться как в форме общественного заверения, так и в форме профессионального заверения. Главным условием общественного заверения является независимость лица, проводящего заверение. В Российской Федерации известной организацией, проводящей общественное заверение нефинансовой отчетности, является Совет Российского союза промышленников и предпринимателей по нефинансовой отчетности. Профессиональное заверение (подтверждение) же проводится аудиторскими организациями [1].

Аудиторское заверение проводится в соответствии с международными стандар-

тами аудита. В части нефинансовой отчетности основным используемым стандартом является International Standard on Assurance Engagememts (ISAE) 3000, касающийся заданий по обеспечению уверенности (заверения) информации отличной от аудита или анализа исторической финансовой информации.

Заверение нефинансовой отчетности в соответствии с ISAE 3000 относится к заданиям, обеспечивающим ограниченную уверенность. В рамках такого задания аудитор снижает риск, присущий данному заданию, до приемлемого уровня с учетом имеющихся обстоятельств (но такой риск выше, чем при аудите финансовой отчетности) с целью формирования вывода в форме, которая передает, не привлекли ли внимание аудитора вопрос или вопросы, на основании которых он мог бы полагать, что информация о предмете задания содержит существенные искажения [2].

В группу международных стандартов заданий, обеспечивающих уверенность входят:

- ISAE 3400 «Проверка прогнозной финансовой информации»;
- ISAE 3410 «Задания, обеспечивающие уверенность, в отношении отчетности о выбросах парниковых газов»;
- ISAE 3402 «Заключение аудитора обслуживающей организации, обеспечи-

вающее уверенность, о средствах контроля обслуживающей организации»;

– ISAE 3420 «Задания, обеспечивающие уверенность, в отношении компиляции проформы финансовой информации, включаемой в проспект ценных бумаг».

Ещё одним ведущим стандартом, используемым аудиторами для оценки характера и степени соблюдения компанией принципов устойчивого развития является AccountAbility Assurance Standard (AA1000AS). В 2020 году планируется выпуск пересмотренной версии данного стандарта.

International Standard on Related Services (ISRS) 4400 «Задания по выполнению согласованных процедур в отношении финансовой информации» регулирует задания, связанные с финансовой информацией, но также может применяться и в отношении нефинансовой информации при условии, что аудитор обладает необходимыми знаниями по соответствующему вопросу и имеются разумные критерии, на основании которых им могут быть сформированы выводы [3].

К прочим применяемым стандартам можно отнести стандарты:

– Американского института дипломированных общественных бухгалтеров (American Institute of Certified Public Accountants – AICPA);

– Международной организации по стандартизации (International Organization for Standardization – ISO);

– Комитета организаций-спонсоров Комиссии Тредвея (The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission – COSO);

– Совета по надзору за аудитом и бухгалтерским учетом в публичных компаниях (Public Company Accounting Oversight Board – PCAOB);

– и другие.

Что и как будет проверяться внутри нефинансовой отчетности зависит также от стандартов на основе которых она была составлена. Наиболее распространено применение двух стандартов: Global Reporting Initiative (GRI) и AA1000 AccountAbility.

В большинстве стран на данный момент независимая оценка (заверение) нефинансовой отчетности не является обязательным. Тем не менее в рамках законодательных актов, принятых в целях реализации Директивы 2014/95/ЕС Европейского парламента и Совета, некоторые страны предусмотрели обязательное заверение.

Например, в соответствии со статьёй L225-102-1 Торгового кодекса Франции установлено, что информация в отчетах компании, чей общий баланс или оборот и количество работников превышают пороговые значения, установленные постановлением Государственного совета, подлежат проверке независимой сторонней организацией [4].

В Италии Законодательным Декретом от 30 декабря 2016 года № 254 также предусмотрено заверение нефинансового отчета и его публикация вместе с отчетом в установленных случаях [5].

Заинтересованные стороны в лице инвесторов, акционеров, государственных органов и других придают все большее значение повышению достоверности, актуальности и точности нефинансовой информации, отражаемой в отчетности. Рейтинговые агентства также учитывают баллы за наличие заверения нефинансового отчета и проводят оценку практики устойчивого развития компании. Так, известное агентство Standard & Poor's Global давно учитывает факторы кредитоспособности, связанные с окружающей средой, социальными аспектами и управлением (Environmental, Social, and Governance – ESG) во многих областях своей методологии. А в январе 2020 года S&P Global приобрело SAM ESG Ratings и Benchmarking business, включающие в себя широко признанную SAM Corporate Sustainability Assessment (CSA) – ежегодную оценку практики устойчивого развития компании, и сейчас предлагает анализ общего представления о профиле ESG компании и оценке его готовности адаптироваться к различным долгосрочным вероятным нарушениям работы [6].

Заверение нефинансовых отчетов приобретает все большую популярность и значимость. Одной из целей проведения

заверения отчетности является повышение доверия третьих лиц к компании, в том числе инвесторов и акционеров. Также заверение нефинансовой отчетности учитывается при составлении рейтинга компании рейтинговыми агентствами. Сейчас заверение нефинансовой отчетности не является обязательным в большинстве стран, тем не менее это может измениться в будущем, в том числе и в России с выхо-

дом закона о нефинансовой отчетности. Наиболее часто используемый стандарт при составлении отчетности – Global Reporting Initiative, а при заверении отчетности – ISAE 3000. Помимо собственно выпуска аудиторского заключения, ценность проведения аудита нефинансовой отчетности составляют рекомендации, предоставляемые аудиторами.

Библиографический список

1. Проект Федерального закона «О публичной нефинансовой отчетности». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://regulation.gov.ru/projects#npa=71422>
2. Международный стандарт заданий, обеспечивающих уверенность 3000 (пересмотренный) «Задания, обеспечивающие уверенность, отличные от аудита и обзорной проверки финансовой информации прошедших периодов» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 09.01.2019 N 2н). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_317768/
3. Международный стандарт сопутствующих услуг 4400 (ранее МСА 920) «Задания по выполнению согласованных процедур в отношении финансовой информации» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 09.01.2019 N 2н). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_317417/
4. Code de commerce. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do;jsessionid=9BE2E629EE1836CC48FAE63B27406B5E.tplgr25s_3?cidTexte=LEGITEXT000005634379&dateTexte=20200531
5. DECRETO LEGISLATIVO 30 dicembre 2016, N 254. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.gazzettaufficiale.it/atto/serie_generale/caricaDettaglioAtto/originario?atto.dataPubblicazioneGazzetta=2017-01-10&atto.codiceRedazionale=17G00002&elenco30giorni=true
6. S&P Global website. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.spglobal.com/ratings/en/products-benefits/products/esg-evaluation>

INDEPENDENT EVALUATION OF NON-FINANCIAL REPORTING

A.P. Manicheva, *Graduate Student*

Ufa branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation (Russia, Ufa)

Abstract. *Non-financial reporting each year becomes more important for communication with stakeholders. Moreover, there are various standards for its compilation and methodology for collecting non-financial information. In this regard, an independent assessment of non-financial reporting plays an important role. This article discusses the main points in the field of certification of non-financial information in Russia and internationally.*

Keywords: *non-financial reporting, independent assessment, verification of non-financial reporting, international standards, assessment of sustainable development, mandatory verification.*

О СИТУАЦИИ ОСПАРИВАНИЯ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ ЗЕМЛИ

Е.В. Марьин, канд. юрид. наук, доцент

Московский государственный университет геодезии и картографии (МИИГАиК)
(Россия, г. Москва)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10486

Аннотация. В статье анализируется механизм оспаривания кадастровой стоимости земли в связи с деятельностью налоговых органов. Автор отмечает, что исходя из новой установленной кадастровой стоимости перерасчёт в предыдущих налоговых периодах и их доначисление, не возможен при условии, что кадастровая стоимость была занижена и использовались недостоверные сведения. В таком случае появляются не только необходимость, но и возможность оспорить изначальную кадастровую стоимость объекта недвижимости.

Ключевые слова: кадастровая стоимость, рыночная стоимость, оспаривание, оценщики, налоговые органы, земельный налог.

В современной России кадастровая стоимость земельных участков определяется двумя способами, по старым правилам – как инвентаризационная стоимость, по новым правилам – как рыночная стоимость [2, с. 35].

Такая регламентация определения кадастровой стоимости закреплена в частях 1 и 2 статьи 24 Федерального закона от 3 июля 2016 года № 237-ФЗ «О государственной кадастровой оценке» [8]. Переход на новые правила определения кадастровой стоимости осуществлён ещё не полностью, так как в некоторых регионах действует ещё определение кадастровой стоимости, через инвентаризационную стоимость имущества [5, с. 21].

В отличие от кадастровой стоимости, определённой как инвентаризационная стоимость, кадастровую стоимость, установленную равной рыночной стоимости, можно оспаривать. При этом механизм оспаривания используют, если налогоплательщики видят, что кадастровая стоимость завышена, при проведении независимой экспертизы на предмет установления рыночной стоимости объекта недвижимости. Это важный момент для развития социальной сферы [6, с. 94].

Причиной завышенной стоимости и поводом для обращения в орган, уполномоченный оспаривать кадастровую стоимость, являются недостоверные сведения для определения кадастровой стоимости, а

также установление завышенной рыночной стоимости.

Оспаривание происходит также двумя способами: решением комиссии о рассмотрении споров об определении кадастровой стоимости или через суд. При этом, если раньше прохождение комиссии для оспаривания кадастровой стоимости было обязательным перед обращением в суд, то теперь обращение в комиссию является не обязательным [4, с. 20].

Комиссия о рассмотрении споров об определении кадастровой стоимости создаётся уполномоченным органом государственной власти субъекта Российской Федерации, согласно частям 1 и 2 Федерального закона от 3 июля 2016 года № 237-ФЗ. Порядок работы этих комиссий указан в Приказе Минэкономразвития России от 17 ноября 2017 года № 620 [8].

Не смотря на порядки пересмотра кадастровой стоимости, её оспаривания и введение в действие для целей налогообложения, также возможно в судебном порядке применение повышения кадастровой стоимости в предыдущих периодах. Исходя из новой установленной кадастровой стоимости перерасчёт в предыдущих налоговых периодах и их доначисление, при условии, что кадастровая стоимость была занижена и использовались недостоверные сведения [1, с. 60].

Весьма интересна в этом отношении Определение Верховного Суда РФ от 19

июля 2019 № 305-КГ18-17303 по делу № А40-232515/2017 [3]. Сущность прецедента заключается в том, что налоговый орган доначислил налог в связи с неправильным определением налоговой базы. В спорном налоговом периоде произошла следующая ситуация. Изначально при определении кадастровой стоимости не учли один показатель, относящийся к количественным и качественным характеристикам объекта налогообложения, кадастровая стоимость стала заниженной [9, с. 102].

Собственник имущества рассчитал и уплатил налог по заниженной стоимости. Это было обнаружено органом государственной власти субъекта Российской Федерации и они посредством установленного законом порядка внесли изменения в кадастровую стоимость «задним числом», в спорный налоговый период. Из-за этого налоговым органом был совершён перерасчёт в большую сторону, сумма налога увеличилась кратно, из-за разницы был

начислен собственнику имущества штраф и пени [7, с. 56].

Суды трёх инстанций были согласны с изменением налога и уплатой штрафа. Верховный Суд Российской Федерации встал на сторону налогоплательщика, так как неправильным является постановление кадастровой стоимости «задним числом». С нижестоящими судами Верховный Суд Российской Федерации не согласился, но и полностью не принял позицию налогоплательщика и отправил дело на пересмотр в суд первой инстанции.

Таким образом, Верховный Суд Российской Федерации рекомендовал учесть позицию, согласно которой земельный налог в спорном периоде должен быть рассчитан на основе объективных и достоверных данных для расчёта кадастровой стоимости, а при необходимости установить рыночную стоимость с проведением всех необходимых мероприятий для этого, в том числе экспертиз.

Библиографический список

1. Барамзин К.Н. К вопросу оспаривания кадастровой стоимости // Оценка инвестиций. – 2016. – № 1. – С. 59-65.
2. Волович Н.В. Кадастровая оценка недвижимости: тупик или новые перспективы // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2016. – №1 (172). – С. 30-38.
3. Определение Верховного Суда Российской Федерации от 19 июля 2019 года № 305-КГ18-17303. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.v2b.ru/documents/opredelenie-vs-rf-ot-19-07-2019-305-kg18-17303/> (дата обращения: 21.05.2020).
4. Павлова В.А. Оспаривание кадастровой стоимости: история и современность // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2015. – №12 (171). – С. 38-45.
5. Пылаева А. В. Фазы, стадии и этапы кадастровой оценки недвижимости. // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2015. – № 11 (170). – С. 13-23.
6. Смирнов Д. А. Новации в системе имущественного налогообложения: решены ли старые проблемы // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2017. – № 5 (188). – С. 95-102.
7. Тихонова К.В., Ушанлы В.А. Оспаривание результатов определения кадастровой стоимости. // Экономика и экология территориальных образований. – 2015. – №4. – С. 55-59.
8. Федеральный закон «О государственной кадастровой оценке» от 03.07.2016 № 237-ФЗ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_200504/ (дата обращения: 21.05.2020).
9. Федотова М.А., Григорьев В.В. Определение и оспаривание кадастровой стоимости недвижимости // Экономика. Налоги. Право. – 2015. – №2. – С. 101-106.

ABOUT THE SITUATION OF CONTESTING THE CADASTRAL VALUE OF LAND

E.V. Maryin, *Candidate of Legal Sciences, Associate Professor*
Moscow State University of Geodesy and Cartography
(Russia, Moscow)

***Abstract.** The article analyzes the mechanism of contesting the cadastral value of land in connection with the activities of tax authorities. The author notes that based on the new established cadastral value, recalculation in previous tax periods and their additional accrual is not possible, provided that the cadastral value was understated and false information was used. In this case, there is not only a need, but also an opportunity to challenge the original cadastral value of the property.*

***Keywords:** cadastral value, market value, dispute, appraisers, tax authorities, land tax.*

СОСТОЯНИЕ ТРАНСГРАНИЧНОЙ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Г.Г. Мелконян, магистрант
Российская таможенная академия
(Россия, г. Люберцы)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10487

Аннотация. В статье анализируется место трансграничной электронной торговли в Российской Федерации: объем электронной торговли, средний чек покупателей, товарная структура ввозимой зарубежной продукции в рамках электронной торговли, доля россиян, совершающих покупки и др. Актуальность рассматриваемой темы обусловлена объективным процессом стремительного развития электронной торговли в большинстве стран мира и необходимостью определения возможностей России на международной арене электронной торговли. Для того, что бы показать перспективность российского рынка электронной торговли, в статье используется инструмент трендового анализа динамики основных рассматриваемых показателей. Рынок электронной торговли в России на сегодняшний день недостаточно насыщен, поэтому представляет большой потенциал к развитию.

Ключевые слова: электронная торговля, электронная коммерция, трансграничная торговля, розничная онлайн-торговля.

Электронная торговля на сегодняшний день является одним из самых перспективных направлений торговли как в Российской Федерации, так и за рубежом, что обусловлено потребностью общества в быстрой передаче товаров, услуг и информации электронным путем.

Под термином «электронная торговля» понимают предоставление товаров и платных услуг через глобальные информационные сети. Наиболее распространенные виды электронной коммерции:

I. «Продажа информации», например подписка на базы данных, функционирующие в режиме online. Этот вид услуг уже получил распространение в России (базы данных "Россия-он-лайн", "Гарант-Парк" и др.);

II. «Электронные магазины». Обычно электронный магазин представляет собой Web-site, в котором имеется оперативный каталог товаров, виртуальная "тележка" покупателя, на которую "собираются" товары, а также средства оплаты по предоставлению номера кредитной карточки по сети Internet или по телефону. Оперативные каталоги товаров могут обновляться по мере изменения предложений продукции либо для отражения сезонных мер стимулирования спроса. Отправка товаров

покупателям осуществляется по почте или, в случае покупки, электронных товаров (например программного обеспечения), по каналам электронной почты, или непосредственно через Web-site по сети Internet;

III. «Электронные банки». Такой банк может предоставлять клиентам более выгодные, чем у обычного банка, проценты, а также больший спектр банковских услуг за более низкую плату. Электронный банк имеет собственные системы безопасности и защиты электронной информации, например специальные карты - генераторы случайных паролей, синхронизируемых с паролем на банковском сервере (это позволяет создавать уникальный пароль при каждом обращении клиента к банковскому серверу) [3].

В данной статье более подробно рассмотрим электронную торговлю России через «электронные магазины».

Рынок электронной коммерции в России начал бурно развиваться на пороге 2010-х годов. Тогда степень проникновения интернета была крайне низкой. Однако с тех пор объемы сделок совершаемых в данном секторе экономики вырос в несколько раз и продолжает расти (табл. 1).

Таблица 1. Объемы рынка электронной торговли

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Розничная торговля в РФ (трлн руб.)	23,7	26,4	27,5	28,3	29,8	31,5
Электронная торговля в России (млрд. руб.)	487,83	616	732,67	868,67	1035,8	1285
Трансграничная электронная торговля в России (млрд. руб.)	93,2	156,85	191,2	264	336,2	363

Анализ данных позволил сделать вывод о том, что объем рынка электронной торговли постоянно растет. Максимальный объём трансграничной электронной торговли наблюдался в предыдущем году, где достиг результата в 1,2 трлн. долл. Однако гораздо важнее проанализировать не абсолютные показатели роста рынка, а относительные, в частности темп роста общей розничной торговли постоянно снижался с 111% в 2013 году до 105% в 2019, причём

среднегодовой темп роста рынка электронной торговли составляет 121%, а среднегодовой темп роста трансграничной электронной торговли составил 132%. Данная динамика свидетельствует о том, что рынок электронной торговли имеет большой потенциал, и значительная его часть ещё не разработана.

Одной из главных причин стремительного роста рынка является увеличение числа интернет пользователей.

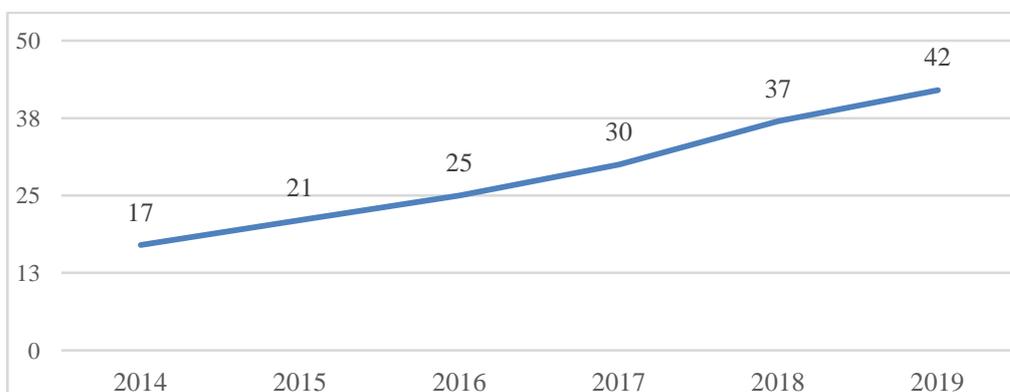


Рис. 1. Доля россиян в возрасте 16-55 лет, совершивших за последние 6 месяцев хотя бы одну покупку в интернет магазине за 2014-2019 гг., %

По сравнению с прошлым годом доля россиян в возрасте от 16 до 55 лет, совершающих покупки в интернете хотя бы раз в полгода, выросла на десятую часть. Теперь она составляет уже 42% – в два раза больше, чем в 2015 году. Увеличение числа интернет-покупателей обусловлено многими причинами, в первую очередь это огромная экономия времени и сил. При этом цены в интернет-магазинах как правило, ниже поскольку в них не включены транспортные расходы продавца.

Наряду с увеличением количества интернет пользователей фиксируется увеличение среднего чека и количества посылок (рис. 2).

Средний чек в российских онлайн-магазинах за последний год несколько снизился (с 1900 до 1739 рублей). В китайских и других зарубежных магазинах чек растёт, с 560 до 600 рублей в китайских, с 2500 до 2800 в магазинах других стран. Снижение величины среднего чека в российских онлайн-магазинах в первую очередь связано с увеличением количества заказов товаров повседневного спроса и продуктов питания. Данные товарные категории крайне редко приобретаются за рубежом поскольку потребность в них возникает каждый день, а стоимость их относительно невысокая.

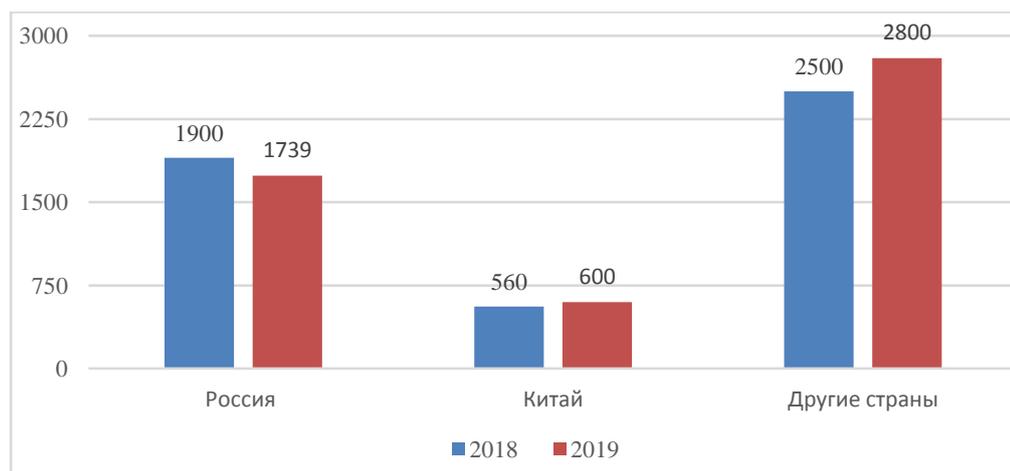


Рис. 2. Средник чек россиян по основным направлениям трансграничной электронной торговли за 2018-2019 гг., руб.

Увеличение среднего чека зарубежных интернет-магазинов частично связано с падением курса рубля, что незначительно увеличивает стоимость ввозимой продукции, однако, в большей степени это объясняется увеличением спроса на товары дли-

тельного пользования, чья стоимость значительно выше.

Товарная структура ввозимой из-за рубежа продукции выглядит крайне разнообразно (рис. 3).



Рис. 3. Товарная структура ввозимой зарубежной продукции, приобретенной в интернет-магазинах

Почти треть всей продукции закупаемой в зарубежных интернет-магазинах является одежда и обувь, что в первую очередь связано с большим ростом на дорогую брендовую продукцию, которую зачастую нельзя приобрести в России. Закупку цифровой и бытовой техники в больших количествах можно объяснить существенной разницей валютных курсов, из-за чего пользующиеся большим спро-

сом смартфоны имеют более доступную цену, даже с учетом доставки из-за границы.

Кроме того, нельзя забывать о важнейшей составляющей трансграничной электронной торговли – розничном онлайн-экспорте, то есть продуктах приобретённых за границей в российских интернет-магазинах.

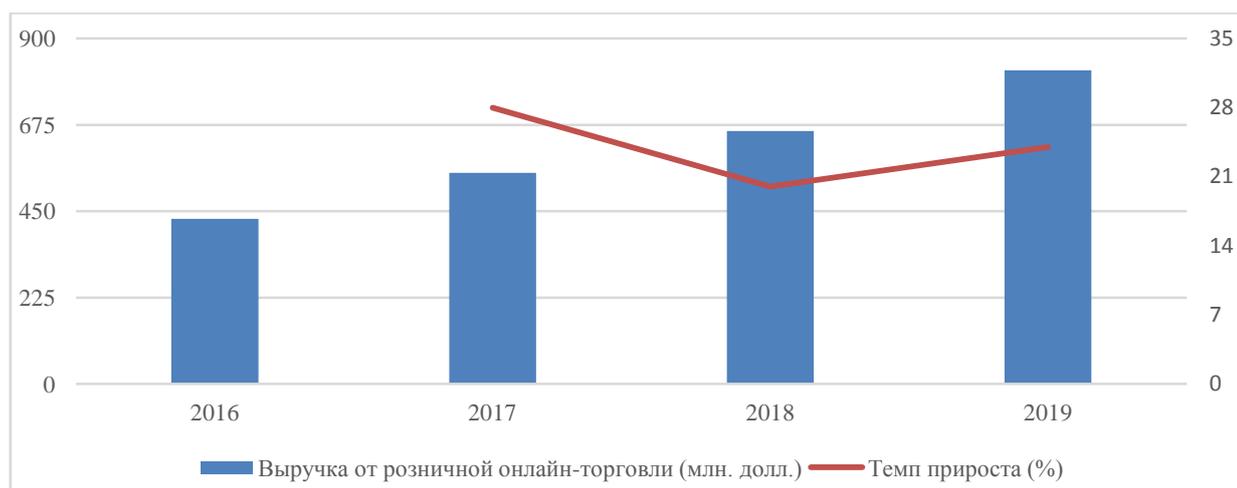


Рис. 4. Динамика развития выручки от розничной онлайн-торговли в РФ. За 2016-2019 гг., млн. долл.

Анализ данных таблицы позволяет сделать вывод о том, что максимального объема розничный онлайн экспорт достиг в прошлом году, закрепившись на отметке 817 млн. долл., при этом темпы роста составили 24%. Максимальный темп роста наблюдался в 2015 году, когда производители предварительно убедившись в большой емкости рынка начали агрессивно за-

воевывать позиции. Рост объемов розничного онлайн-экспорта сопровождался увеличением количества онлайн экспортеров с 25338 шт. в 2018 году до 29131 шт. в 2019 году.

При этом географическая структура онлайн-экспорта крайне разнообразна (рис. 5).

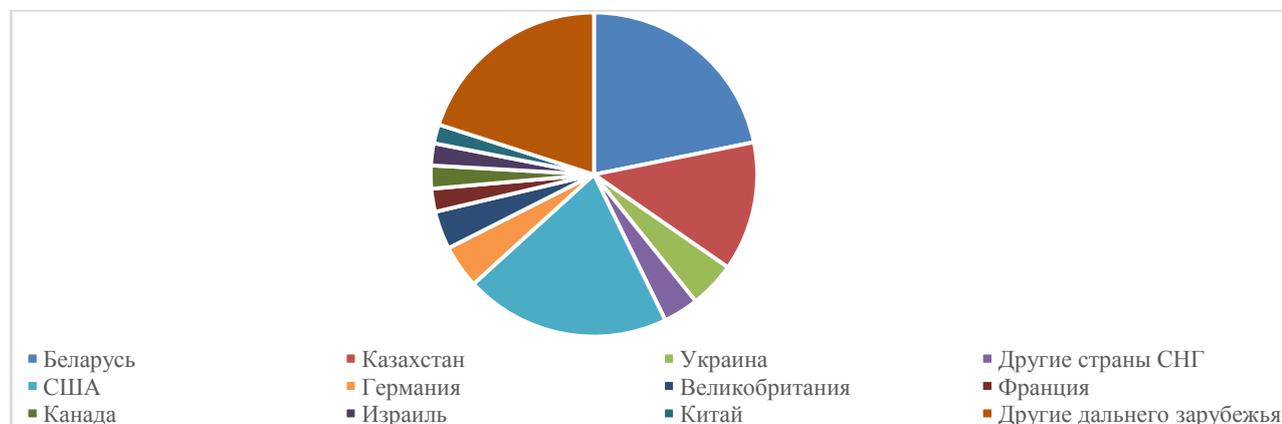


Рис. 5. Географическая структура онлайн-экспорта в 2019 г.

Растет онлайн-экспорт как в страны СНГ, так и в страны дальнего зарубежья. Лидирующим направлением экспорта среди стран СНГ остается Беларусь, среди стран дальнего зарубежья – США.

Как правило, крупные интернет-магазины сосредоточены на развитии экспорта в страны таможенного союза, созда-

вая тем самым экспортную инфраструктуру, которой в дальнейшем сможет воспользоваться и малый бизнес.

Кроме того, товарная структура онлайн экспорта в большей степени представляет собой всего несколько товарных категорий (рис. 6).



Рис. 6. Товарная структура онлайн-экспорта России в 2019 г., %

Второй год подряд одежда и обувь является крупнейшей товарной категорией онлайн экспорта, причём её доля в общем объеме даже выросла с 36% до 39%. Далее за ней идут «произведения искусства, предметы коллекционирования и антиквариат» с долей 15% от общего экспорта и «цифровая техника и электроника»

Однако лидером по показателю темпов роста остается товарная категория «автозапчасти и аксессуары», которая увеличилась с 4% в 2018 до 8% в 2019. При этом географические масштабы России не позволяют оценивать данные показатели без детализации по федеральным округам (рис. 7).



Рис. 7. Доля субъектов в онлайн-экспорте России в 2019 году, %

Крупнейшая доля онлайн-экспорта приходится на центральный федеральный округ (40%), далее за ним идёт северо-западный округ с показателем 26%, сумевший закрепиться на втором месте за счёт большого экспортного потенциала сосредоточенного в Санкт-Петербурге. Наименьшая доля онлайн-экспорта принадлежит дальневосточному и северо-кавказскому округам с показателем 2%, что объясняется небольшим количеством

производственных мощностей и относительно небольшой степенью проникновения интернета.

Зная долю россиян регулярно совершающих покупки в интернете, общее население России, а также количество приобретаемых гражданами РФ, можно вычислить частотность совершаемых покупок за рубежом одним Россиянином за год (табл. 2).

Таблица 2. Расчет показателя частотности покупок совершаемых одним россиянином в зарубежных интернет-магазинах

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Доля россиян совершавших хотя бы одну покупку за последние 6 месяцев в возрасте 16-55 лет (%)	0,17	0,21	0,25	0,3	0,37	0,42
Население России в возрасте 16-55 лет (млн. чел.)	82,9	82,9	79,6	79,6	78,8	78,7
Количество россиян совершавших хотя бы одну покупку за последние 6 месяцев в возрасте 16-55 лет (млн. чел.)	14,1	17,4	19,9	23,9	29,2	33,9
Количество посылок приобретенных российскими покупателями за рубежом (млн. шт.)	78	135	233	292	380	450
Количество покупок совершенных на одного россиянина в возрасте 16-55 лет	5,5	7,8	11,7	12,2	13,1	13,6

Анализ данных приведённых в таблице позволят сделать вывод о том, что наряду с ростом количества интернет-пользователей, количества посылок ежегодно приобретаемых российскими пользователями, растёт также и частотность покупок. Частотность покупок совершаемых одним россиянином на зарубежных интернет-сервисах возросло с 5,5 в 2014 году до 13,6 в 2019 году, что свидетельствует об огромном неразработанный секторе рынка.

Таким образом, исследования российского рынка электронной коммерции показали, что сектор электронной торговли в настоящее время является одним из самых

привлекательных направлений в бизнесе в России и за рубежом. Ежегодно рынок электронной коммерции растёт примерно на 10-15%.

Данное направление является одним из наиболее перспективных в Российской Федерации, в связи с тем, что рынок еще недостаточно насыщен, в регионы постепенно проводится высокоскоростной интернет (включая мобильные 3G и 4G системы), и на рынке представлено сравнительно небольшое количество участников. Кроме того, зарубежные и российские эксперты прогнозируют ежегодный рост в 10-15% за период с 2021 года по 2025.

Библиографический список

1. Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27.07.2006 г. № 149-ФЗ (ред. от 18.12.2018 г.) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/> (дата обращения: 25.02.2019).
2. Постановление Правительства РФ «Об утверждении Правил продажи товаров дистанционным способом» от 27.09.2007 г. № 612 (ред. от 04.10.2012) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/> (дата обращения: 25.02.2019).
3. Гаврилов Л.П. Электронная коммерция // Учебник практикум для ВУЗов. – 2017. – С. 25-27.
4. Бабосов Е.М. Сетевые эффекты в развитии электронной торговли // Потребительская кооперация. – 2018. – № 3 (62). – С. 11-15.
5. Исследование GfK: за 2015 год интернет-аудитория в России увеличилась еще на 4 млн человек // GfK. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gfk.com/ru/insaity/press-release/issledovanie-gfk-za-2015-god-internet-auditorija-v-rossiivelichilas-eshche-na-4-mln-chelovek/> (дата обращения: 10.01.2019).

**STATUS OF TRANSBOUNDARY ELECTRONIC TRADE
IN THE RUSSIAN FEDERATION**

G.G. Melkonyan, *Graduate Student*
Russian Customs Academy
(Russia, Lyubertsy)

***Abstract.** The article analyses the place of cross-border electronic commerce in the Russian Federation: the volume of electronic commerce, the average check of buyers, the commodity structure of imported foreign products within the framework of electronic commerce, the share of Russians making purchases, etc. The relevance of the topic is due to the objective process of rapid development of electronic commerce in most countries of the world and the need to determine Russia's capabilities in the international arena of electronic commerce. In order to show the prospects of the Russian e-commerce market, the article uses a tool of trend analysis of the dynamics of the main indicators under consideration.*

***Keywords:** e-commerce, cross-border commerce, retail online commerce.*

РОЛЬ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРИ РАССМОТРЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

А.Д. Морозова, магистрант

А.Ю. Теплов, магистрант

Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»
(Россия, г. Москва)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10488

Аннотация. Энергетическая безопасность – это способность предприятий и правительства в целом приспособляться к ситуации, происходящей на энергетических рынках. В данной статье рассматриваются экономические аспекты энергетической безопасности, политические аспекты, а также другие неэкономические проблемы энергетической безопасности. Рассматриваются политические подходы, которые могли бы усилить энергетическую безопасность России. В процессе анализа данной темы возникает целый ряд нюансов. Важно отметить, что энергетическая безопасность повышается за счет сокращения потребления энергоресурсов. Следовательно, увеличение импорта нефти, например, не укрепит энергетическую безопасность РФ, в то время как способ сокращения энергопотребления может повысить энергетическую безопасность.

Ключевые слова. энергетическая безопасность, экономическая безопасность, альтернативные источники энергии, энергоресурсы, топливная промышленность.

Обеспечение высокого уровня безопасности в области энергетики является важным звеном в экономической безопасности страны. К угрозам, происходящим в энергетической сфере, можно отнести как внешние факторы (конъюнктурные, геополитические и макроэкономические), так и общее состояние функционирования национального энергосектора. Стабилизацию и регулирование энергетической безопасности необходимо определить как ингерентную функцию страны, осуществление которой является первостепенным условием эффективной и устойчивой работы государства.

Безопасность страны и общества в целом предполагает формирование приемлемой среды, которая обеспечит совершенствование и развитие государственной системы во благо сознательного последовательного механизма укрепления защиты и повышения качества жизни ее граждан. Для более результативной детализации разных типов опасностей и угроз, следует их классифицировать на внешние и внутренние угрозы [2].

Внутренние и внешние виды угроз распространены в наиболее существенных областях функционирования обществен-

ной структуры: оборонной, политической, экономической, духовно-нравственной, социальной и информационной. Важно подчеркнуть, что непосредственное обеспечение экономической безопасности страны выполняется только благодаря накануне продуманным грамотным решениям.

Таким образом, под экономической безопасностью следует понимать определенное положение экономики, при котором поддерживается устойчивый подъем в хозяйственной деятельности страны. Основа безопасности в экономической деятельности государства формируется из целого ряда факторов:

- качество и уровень жизни населения страны;
- уровень инфляции;
- дефицит бюджета;
- степень интегрированности относительно мировой экономики;
- уровень безработицы;
- величина государственного долга;
- показатели золотовалютных резервов страны [1].

Следует отметить, что экономическую безопасность можно рассматривать как совокупность управленческих, энергетиче-

ских, информационных, продовольственных и технологических ресурсов. Непосредственно энергетический сектор имеет довольно существенный вес в общем обеспечении экономической безопасности, формируя необходимые поставки топлива для экономики государства и оборонно-промышленного комплекса.

Для экономики России характерно топливно-сырьевое направление, в то же время главным фактором, который сдерживает рост экономики для нашей страны может оказаться несвоевременное внедрение новейших технологий и использование устаревших производственных мощностей. Подъем производства способствует повышению употребления внутреннего топлива. Важно отметить, что сегодня топливно-энергетический комплекс не сможет повысить количество выпускаемой продукции из-за того, что крупные эксплуатируемые месторождения уже слишком истощены. Необходимо выделить вопросы, связанные с энергетической безопасностью, которые в свою очередь усугубляют благоприятную политическую деятельность в странах-экспортерах топлива. Отсутствие энергетической безопасности также негативно может сказаться на взаимоотношениях государств-транзиторов и стран нетто-поставщиков энергоносителей. Чаще всего это может относиться к газовому экспорту. В настоящее время страны, производящие нефть, испытывают серьезную нестабильность и неуверенность, так как во всем мире происходит переход на возобновляемые источники энергии.

Совместная ответственность и солидарность большей части политических субъектов относительно энергетического сектора в дальнейшем трансформируют многие сферы экономики. Главным риском финансирования в энергетике будет являться производство ископаемого топлива, так как:

– эффективность использования топлива будет неизбежно повышаться, благодаря чему произойдет понижение потребления ископаемого топлива для удовлетворения прежних потребностей, что будет сдерживать рост его спроса;

– условия конкуренции преобразуются между политическими субъектами, которые используют различные виды топлива. Ведущими видами топлива станут наиболее чистые его формы: возобновляемые источники энергии (вероятно, ядерная энергия или природный газ) [2].

Наиболее непростые обстоятельства выпадут на угольную промышленность. Уменьшение использования доли угля в мировом энергобалансе в скором времени будет постоянно увеличиваться. Более десятилетия назад направление полного отказа от использования угля в энергетике сформировалось в экономически развитых странах, что в очередной раз подтверждает изымания капиталовложений из угольной промышленности по мнению крупных предприятий, международных финансовых институтов, инвестиционных фондов и экспортных кредитных агентств [3].

Значимым фактором, который напрямую связан с понижением ценности угля в энергетике, является постепенная реформация энергетики Китая, где потребление угля, равное в настоящее время около 50% общемирового использования, начиная с 2000 по 2003 года увеличивалось примерно на 8% за год. После 2013 года в Китае произошли изменения относительно потребления угля, постоянно снижая данный показатель год от года. Это обусловлено тем, что максимальное использование угля Китаем уже пройдено, таким образом, «эра угля» заканчивает свое существование в мире.

По сравнению с углем мировой спрос на нефть выявлен прежде всего ее применением в транспортной области. Ужесточение стандартов сжигания автомобильного топлива и совершенствование транспортных технологий общественного типа подводят к тому, что повышение спроса на нефть, например, в экономически развитых странах, уже почти заморозился, что приведет у неумолимому его плавному понижению. Что касается развивающихся стран, то там количество автотранспорта пока растет, тем самым увеличивая спрос на нефть, но уже не такими стремительными шагами как несколько десятилетий назад.

Сценарий окончания «эры нефти», конечно, пока не стоит, но тем не менее будущее нефтяной промышленности крайне неясное: ведущим фактором здесь можно считать использование новых транспортных технологий, не использующих бензин. К таким технологическим решениям относятся электромобиль, работающий от электроэнергии.

Применение природного газа можно обозначить как наиболее непростое из-за того, что замена угля природным газом формирует высокий спрос на природный газ главным образом в странах, где уголь является основным энергоносителем в энергетике, например КНР. В тоже время первоначально спрос на природный газ будет устанавливаться не по первостепенному принципу, а с учетом того, какая именно концепция по использованию/отказу от угля будет применена и какая степень применения возобновляемых источников энергии осуществляется в стране [4].

Сущность предполагаемых преобразований в мировой энергобалансе в общем успешно прогнозируется, но что касается скорости данных преобразований, то вот она плохо представляется. В зависимости от того, как эффективно и скоро будут формироваться технологии возобновляемой энергии, как интенсивно или неэффективно будет происходить прогресс в данной области, какова будет политика КНР в отношении замещения угля, – таким образом будет устанавливаться и целост-

ное прогнозирование хода исследуемого процесса касаясь сферы экономической безопасности.

Стоит подчеркнуть, что Россия наравне с другими государствами-экспортерами энергоносителей в ситуации длительной тенденции снижения спроса на некоторые виды топлива, будет подвержена следующим экономическим рискам:

- понижение спроса на отечественные энергоносители и обострение конкуренции на рынке энергоресурсов;

- технологическое отставание по причине неудовлетворительного развития низкоуглеродных технологий, которые в свою очередь в настоящее время получают наиболее массовое распространение;

- доступ российских компаний, не связанных по своему роду деятельности с энергетическим сектором, к внешнему рынку и заграничному финансированию. Это происходит по причине тенденций к уменьшению вредных выбросов крупнейшими корпорациями, к изъятию капитальных вложений из загрязняющих отраслей экономики, а также к установлению углеродных таможенных пошлин [3].

Важно отметить, что сформированные меры по сокращению вредных выбросов, осуществляющиеся в России сегодня, не обладают структурированной направленностью, которая бы позволила использовать сопряженные экономические подходы, понижая тем самым возможные риски, возникающие при построении низкоуглеродного развития мировой экономики.

Библиографический список

1. Литвинов В.А. Безопасность и экономическое развитие страны: монография. – М.: ГАОУ ВО МГПУ, 2018. – 123 с.
2. Мировая энергетика: конкуренция и сотрудничество: [материалы конференции] / Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примакова Российской академии наук; под редакцией д.э.н. С.В. Жукова. – М.: ИМЭМО РАН, 2019. – 219 с.
3. Семенов С.М. Парниковые газы и современный климат Земли. – М.: Метеорология и гидрология, 2004. – 175 с.
4. Телегина Е.А. Сланцевая революция и глобальный энергетический переход / Телегина Е.А., Халова Г.О., Миловидов К.Н. [и др.]; под ред. Н.А. Иванова. – М. [б. и.]; СПб.: Нестор-История, 2019. – 538 с.

THE ROLE OF ENERGY SECURITY IN CONSIDERING A COUNTRY'S ECONOMIC SECURITY

A.D. Morozova, *Graduate Student*

A.Yu. Teplov, *Graduate Student*

National Research Nuclear University (MEPhI)
(Russia, Moscow)

***Abstract.** Energy security is the ability of businesses and governments in General to adapt to the situation in energy markets. This article discusses the economic aspects of energy security, political aspects, and other non-economic issues of energy security. Political approaches that could strengthen Russia's energy security are being considered. In the process of analyzing this topic, a number of nuances arise. It is important to note that energy security is improved by reducing energy consumption. Therefore, an increase in oil imports, for example, will not strengthen the energy security of the Russian Federation, while a way to reduce energy consumption may increase energy security.*

***Keywords:** energy security, economic security, alternative energy sources, energy resources, fuel industry.*

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Н.Н. Муравьева, канд. экон. наук, доцент

Т.В. Дубинина, студент

**Волжский филиал Волгоградского государственного университета
(Россия, г. Волжский)**

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10489

***Аннотация.** В данной статье рассматривается методика, позволяющая комплексно и поэтапно проводить оценку эффективности управления оборотным капиталом в организации. Базовыми направлениями (этапами) оценки были выделены: эффективность формирования оборотных средств, рациональность используемых источников финансирования и их взаимосогласованное влияние на доходность и платежеспособность организации. Используемые для проведения оценки финансовые индикаторы обеспечивают четко заданные количественные ориентиры эффективного управления оборотным капиталом.*

***Ключевые слова:** управление оборотным капиталом, эффективность управления, оценка эффективности, этапы оценки, критерий эффективности.*

Обеспечение эффективного управления оборотным капиталом является одной из важнейших задач, решение которой выступает основанием для осуществления бесперебойной операционной деятельности любой коммерческой организации, ориентированной на получение стабильной прибыли и функционирование в условиях относительной финансовой безопасности. Проблематике эффективного управления оборотным капиталом в организациях посвящены работы многих ученых-экономистов (И.А. Бланка, В.В. Ковалева, Н.В. Колчиной, Г.В. Савицкой и др.) и научные статьи современных исследователей (О.М. Алещенко и М.М. Сиденко, Н.В. Липчиу, Я.В. Медведева, Н.С. Пионткевич, А.С. Прозорова и др.). Изучение точек зрения различных авторов позволило утверждать, что данная проблема, выступая объектом пристального внимания ученых в течение длительного периода времени, тем не менее, остается высокоактуальной в связи с различиями в определениях структуры управления оборотным капиталом, понятия эффективности данного управления и предлагаемого методического инструментария для ее оценки, а также в силу ее особой практической значимости.

Целью данной работы является систематизация представленных точек зрения и

проработка комплексной поэтапной методики, использование которой позволит проводить оценку эффективности управления оборотным капиталом с учетом специфики формирования и использования каждого его элемента, а также с учетом их влияния на результативность операционной деятельности организации в целом.

Ориентируясь на подход, согласно которому под оборотным капиталом понимается часть капитала организации, который используется для обеспечения процесса производства и реализации продукции и который агрегирует в своем составе как оборотные средства, так и источники их финансирования, конкретизируем определение эффективного управления оборотным капиталом. Это такое управление, в результате которого обеспечивается формирование рациональной структуры оборотных средств, отражающей специфику деятельности отдельной организации; формируется структура источников финансирования с учетом срока их привлечения и издержек при ориентации на конкретный вид оборотных активов; находится равновесие между риском потери платежеспособности и обеспечением необходимого уровня рентабельности, а, в целом, достигается снижение доли затраченных ресурсов для извлечения заданной

(планируемой, необходимой или достаточной) прибыли.

В связи с возможностью формулировки отдельных, относительно самостоятельных задач (обеспечивающих, тем не менее, достижение единой цели), представляется целесообразным разграничение проводимой оценки по следующим направлениям:

1) оценка эффективности формирования оборотных средств;

2) оценка эффективности использования оборотного капитала;

3) оценка эффективности финансирования (формирования оборотного капитала);

4) оценка эффективности управления оборотным капиталом с позиции ликвидности баланса.

При этом в рамках каждого из выделенных направлений предлагается реализация следующих аналитических процедур:

– обоснование и выбор финансовых индикаторов (коэффициентов), выступающих показателями эффективности управления;

– обоснование критериальных количественных значений выбранных показателей, определяющих эффективность управления, т.е. таких значений коэффициентов, которых необходимо достигнуть в процессе использования оборотных средств в производственном процессе и в процессе обеспечения их финансирования;

– оценка текущей ситуации в отдельной организации по выбранным показателям эффективности, сопоставление их фактических значений с критериальными параметрами;

– выявление значимых несоответствий, поиск их причин; анализ приемлемости или недопустимости выявленных отклонений для конкретной организации.

На основе вышесказанного предлагается следующая методика оценки эффективности управления оборотным капиталом в организациях:

Этап 1. Определить эффективность формирования оборотных средств в организации. Для этого необходимо проанализировать состав и структуру оборотных средств в разрезе их разделения на оборотные производственные фонды и фонды обращения, а также по отдельным элемен-

там в рамках каждой группы за ряд предшествующих лет, выявить их динамику; сопоставить изменение оборотных средств и их отдельных элементов с динамикой полученной выручки. Также представляется целесообразным исследовать структуру отдельных видов оборотных средств, в частности: материальных запасов – для выявления избыточных величин; дебиторской задолженности – для выявления наличия просроченной задолженности по отгруженной продукции, либо наличия в ее составе избыточных значений элемента «авансы выданные»; денежных средств – для определения недостатка, либо, напротив, нерационального избытка. По итогам данного этапа требуется определить тип политики формирования оборотных средств на конкретном предприятии (консервативный, умеренный или агрессивный), который определяется в целом на основе полученных долей мобильных активов в объемах реализованной продукции – чем меньше указанные доли, тем более агрессивной является сформированная политика управления оборотными активами.

Этап 2. Провести оценку эффективности использования оборотных средств, для чего традиционно применяется две группы показателей (финансовых коэффициентов) [1, с. 210]:

1) коэффициенты оборачиваемости, отражающие количество оборотов, которые совершают мобильные средства (запасы, дебиторская задолженность, денежные средства) для обеспечения заданной величины выручки; сроки оборота мобильных средств, характеризующие количество дней, необходимых для их окупаемости; коэффициенты загрузки, определяющие величину оборотных средств, приходящихся на единицу реализованной продукции. Несмотря на то, что у указанных коэффициентов отсутствуют нормативные, т.е. целевые или рекомендуемые значения, определенные выводы относительно эффективности использования оборотных средств можно сделать исходя из их динамики (увеличение или снижение) за рассматриваемый период;

2) коэффициенты рентабельности, характеризующие как эффективность ис-

пользования оборотных средств в целом (рентабельность продаж, чистая рентабельность, рентабельность оборотных активов), так и эффективность использования отдельных их элементов (рентабельность материальных запасов или дебиторской задолженности). Чем выше значения полученных коэффициентов, тем, соответственно, более эффективно используются оборотные средства, т.е. рекомендуемое изменение указанных показателей – увеличение за период.

Этап 3. Оценка эффективности финансирования (формирования оборотного капитала) осуществляется на основе исследования структуры источников финансирования, а именно: долей собственного капитала, долгосрочного заемного и краткосрочного заемного капитала и кредиторской задолженности в общем объеме финансирования оборотных средств. Соответственно, часть собственного капитала, предназначенного для финансирования внеоборотных активов, изначально исключается из общего объема указанных источников, т.е. определяется доля не собственного капитала в целом, а доля собственных оборотных средств. При этом представляется целесообразным группировать отдельные виды оборотных средств по степени их ликвидности с указанием конкретных источников финансирования. В частности:

– материальные запасы – преимущественное финансирование за счет собственных оборотных средств, долгосрочных обязательств и по остаточной величине – за счет краткосрочных кредитов;

– дебиторская задолженность – за счет кредиторской задолженности поставщикам материальных ресурсов;

– денежные средства – за счет внутренней задолженности (например, задолженности перед персоналом или участникам по выплате доходов).

Как показывает практика деятельности коммерческих организаций, указанное соотношение оборотных средств и источников их формирования соблюдается далеко не всегда. Наиболее значимые несоответствия, на которые необходимо всегда обращать внимание, это:

– формирование материальных запасов преимущественно за счет краткосрочных заимствований: недостаток (или отсутствие) собственных оборотных средств при избыточной величине запасов;

– значительное превышение дебиторской задолженности над кредиторской; как результат, необходимость привлечения дополнительных краткосрочных кредитов или отвлечения собственных оборотных средств (при их наличии);

– избыточная величина денежных средств, обеспечивающая высокую ликвидность балансу, но требующая отвлечения дополнительных финансовых ресурсов.

Для оценки эффективности финансирования оборотных средств предлагается также использовать специальные финансовые коэффициенты, в частности:

1) коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами – отношение собственных оборотных средств к общей величине оборотных активов;

2) коэффициент финансирования оборотных активов за счет долгосрочных обязательств – отношение долгосрочных обязательств к общей величине оборотных активов;

3) коэффициент финансирования оборотных активов за счет краткосрочных заемных средств – отношение краткосрочных заемных средств к общей величине оборотных активов;

4) коэффициент финансирования оборотных активов за счет кредиторской задолженности – отношение кредиторской задолженности к общей величине оборотных активов.

Конкретные количественные значения указанных коэффициентов – показателей эффективности формирования оборотного капитала – могут варьироваться в зависимости от структуры сформированного мобильного имущества (долей материальных запасов, дебиторской задолженности и денежных средств), однако отдельными авторами в результате проведенных ими исследований определены эти значения для ряда коэффициентов.

В частности, Н.А. Хромых указывает следующие целевые ориентиры показателей [2, с. 35]:

- доля собственного оборотного капитала $\geq 10\%$;
- доля долгосрочного капитала $\leq 36\%$;
- доля краткосрочного капитала $\leq 54\%$.

Что касается коэффициента финансирования оборотных активов за счет кредиторской задолженности, то его целевое значение напрямую зависит от размера сформированной дебиторской задолженности (чем больше последняя, тем большее значение указанного коэффициента допускается в качестве приемлемого).

Полученные значения используемых для оценки коэффициентов позволяют также определить тип политики финансирования оборотных средств в организации: чем больше значения первого и второго коэффициента и, соответственно, меньше значения третьего и четвертого – тем более консервативна сформированная политика, обеспечивающая устойчивое финансовое положение организации.

Этап 4. Оценка эффективности управления оборотным капиталом с позиции ликвидности баланса, что позволяет обосновать рациональность (или нерациональность) такого управления в плане возможности обеспечить покрытие краткосрочных обязательств различными видами сформированных оборотных средств и оценить уровень риска потери платежеспособности организации в текущем и перспективном периоде. Для проведения такой оценки используются традиционные показатели и их рекомендуемые (нормативные) значения [3]:

– коэффициент текущей ликвидности, характеризует, в какой степени все оборотные активы покрывают краткосрочные обязательства, рекомендуемое значение: от 2,0 до 3,0;

– коэффициент быстрой ликвидности, характеризует, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счет денежных средств и ожидаемых поступлений, рекомендуемое значение: от 1,0 до 1,5;

– коэффициент абсолютной ликвидности, характеризует, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена на конкретную дату, рекомендуемое значение: от 0,2 до 0,5.

Соответствие фактически полученных значений данных коэффициентов их рекомендуемому уровню свидетельствует о ликвидности сформированного баланса на определенную дату и высокой платежеспособности организации.

Таким образом, предлагаемая методика позволяет поводить оценку эффективности управления оборотным капиталом в организации комплексно, на основе сформированной структуры оборотных средств и источников их финансирования, рационального взаимосогласования указанных структур, а также с учетом их влияния на возможность организации получать прибыль, сохраняя при этом необходимую платежеспособность. Используемые для проведения такой оценки коэффициенты обеспечивают четко заданные количественные ориентиры эффективного управления оборотным капиталом.

Библиографический список

1. Муравьева Н.Н., Талалаева Н.С. Формирование системы показателей эффективности управления финансами на предприятиях реального сектора экономики // Аудит и финансовый анализ. – 2017. – № 2. – С. 206-214.
2. Хромых Н.А. Аналитические показатели финансирования оборотных активов организации // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – №38 (245). – С. 31-36.
3. Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций (утв. Госкомстатом России 28.11.2002). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_142116/ (дата обращения: 17.05.2020).

METHODOLOGY FOR EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF WORKING CAPITAL MANAGEMENT IN COMMERCIAL ORGANIZATIONS

N.N. Murav'eva, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

T.V. Dubinina, *Student*

Volzhskiy branch of Volgograd State University
(Russia, Volzhskiy)

Abstract. *This article discusses a method that allows complex and step-by-step assessment of the effectiveness of working capital management in organizations. The basic directions (stages) of the assessment were identified: the efficiency of forming working capital, the rationality of used sources of financing and their mutually agreed impact on the profitability and solvency of the organization. The financial indicators used for the assessment provide clearly defined quantitative benchmarks for effective working capital management.*

Keywords: *working capital management, management effectiveness, efficiency evaluation, assessment phases, performance criterion.*

ЗНАЧЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПОВЕДЕНИИ ЛЮДЕЙ

О.Г. Назарова, канд. пед. наук, доцент

А.С. Гузынина, студент

Брянский государственный университет имени акад. И.Г. Петровского
(Россия, г. Брянск)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10490

Аннотация. В статье проводится анализ значения маркетинговых коммуникаций в экономическом поведении людей и его влияния на реализацию продукции предприятия. Определяются основные составляющие и характерные черты, которые так важны для потенциального потребителя. На сегодняшний день российские и иностранные организации напрямую столкнулись с проблемой мотивации и желания потребителей совершить покупку, которая связана с формированием потребительского поведения и с актуальной потребностью предприятия реализовать собственную продукцию. Также исследуется взаимодействие потребителя с иными различными субъектами, существующими на рынке.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, потребительское поведение, реклама, потребитель, личное взаимодействие.

На современном этапе развития экономики базовыми составляющими, влияющими на поведение потребителей и их осознанный выбор, являются цены на продукцию. На сегодняшний день в Российской Федерации и в соседних государствах определенная часть населения находится в очень ограниченном положении касательно наличия свободных денежных средств [1]. Иными словами, показатель потребительской способности обладает всеми предпосылками для своего увеличения, но, тем не менее, возможности населения на данном этапе развития достаточно малы.

На сегодняшний день российские и иностранные организации напрямую столкнулись с проблемой мотивации и желания потребителей совершить покупку, которая связана с формированием потребительского поведения и с актуальной потребностью предприятия реализовать собственную продукцию.

Производитель, который желает создать необходимое для себя потребительское поведение, должен в полной мере понимать, какое конкретно поведение потребителя требуется для того, чтобы принять положительное решение о покупке товара или услуги [1]. Например, производитель

знает, что перед приобретением какой-либо вещи потребитель желает примерить его, при покупке автомобиля – испытать его в движении, а перед приобретением билета на самолет потенциальный пассажир оценивает имеющиеся преимущества скорости и комфорта авиаперелета, а также сравнивает и оценивает данный вид передвижения с поездом, выявляя для себя при этом целесообразность производимых затрат.

Маркетинговая деятельность любого предприятия базируется на понимании необходимости качественного удовлетворения потребностей клиентов [1]. Современная рыночная конкуренция направлена на достижение вышеописанной цели, при этом существующие требования к качеству и имеющимся характеристикам продукции постоянно усиливаются.

Тем не менее, для успешной и прибыльной реализации собственных товаров производителю уже недостаточно регулировать качество, создавать новые привлекательные упаковки, а также устанавливать демократичные цены на продукцию. Дополнительной мерой является необходимость оказаться с потребителем в одном коммуникационном пространстве, наладить обратные связи, а также сформиро-

вать благоприятную атмосферу взаимопонимания и сотрудничества.

Важным элементом маркетинговой коммуникации является взаимодействие потребителя с иными различными субъектами, существующими на рынке. Данное взаимодействие может осуществляться следующими способами [1]:

1. Личное взаимодействие – предполагает контакт с продавцом или иными потребителями, в том числе общение с разными людьми о продукции и услугах.

2. Неличные контакты – предполагает контакты, которые не осуществляются напрямую: реклама в средствах массовой информации, отчеты независимой комиссии о товарах и иные взаимодействия.

При данных обстоятельствах маркетинговая коммуникация, которая производится напрямую, представляет собой процессы движение продукции на каждом этапе. Другими словами, речь ведется не только о ситуациях купли-продажи, но и обо всех уже осуществленных предыдущих и потенциальных последующих этапах. Именно поэтому в системе маркетинговых коммуникаций потребительское поведение занимает ключевое место, и осуществляет своеобразное объединение участников, каналов и методов передачи информации.

Маркетинговые коммуникации выступают в роли базового средства влияния производителя на поведение потребителя, но, тем не менее, они редко принимают форму непосредственного общения: обычно все взаимодействия происходят с помощью посредника, который может оказать значительное влияние [2]. Кроме того, суть сообщения может быть полностью изменена или даже совершенно потеряна. Например, один из производителей соков применяет в рекламной деятельности слоган «Жизнь хороша, как ни крути» [2], при этом, на экране показывается вращающаяся вокруг своей оси упаковка продукта. Фирма, которая является конкурентом, использовала то же словосочетание «как ни крути», но в абсолютном ином смысле: «Мы за упаковку не переплачиваем» [2]. Исходя из вышеописанного примера можно сделать вывод о том, что конкуренты выстроили индивидуальную рекламную

коммуникацию с потребителями и акцентировали их внимание на достаточно низких ценах, но при этом не образовали препятствий для восприятия информации от рекламы первого производителя.

Существуют факторы, определяющие эффективность воздействия маркетинговых коммуникация на экономическое поведение людей. К их числу относятся [3]:

1. Вовлеченность и концентрация потенциальных потребителей на рекламу в средствах массовой информации. Например, потребители, которые на постоянной основе читают печатное издание «Стиль жизни» уделяют более пристальное внимание категориям товаров широкого потребления, нежели читатели делового или научного печатного издания.

2. Соответствие и актуальность аудитории, которая просматривает рекламу, заявленным требованиям организации. Например, для внедрения эффективной рекламы детского питания, необходимо использовать те маркетинговые порталы или средства связи, которые напрямую связаны с данной тематикой и будут интересны и актуальны присутствующей там аудитории.

3. Качество и цензура контента, размещаемого в средствах массовой информации по средствам использования маркетинговых коммуникаций.

В настоящее время для определения роли маркетинговых коммуникаций в экономическом поведении людей необходимо определить основные составляющие и характерные черты, которые так важны для потенциального потребителя:

1. Влияние рекламной деятельности на эмоциональный фон человека. Как правило, чем больше вещей вызывают эмоции у потенциального потребителя, тем больше внимания он на них концентрирует.

2. Дизайн просматриваемого рекламного объявления. Как правило, помимо привлечения внимания потребителей к рекламе, должно также формироваться положительное потребительского отношения к товарам или услугам и предоставляться информация о его свойствах.

3. Наличие эффекта повторения. Существующая перенасыщенность информаци-

ей, в том числе и рекламной, может быть повторена несколько раз, особенно если потребитель не слишком заинтересован в покупке рекламированного товара. Восприятие сообщения осуществляется, чаще всего, после трех повторений при условии, что в рекламе имеются сильные аргументы. Если аргументы слабые, то и трех повторений может быть недостаточно.

4. Мотивация и заинтересованность потенциального покупателя. Если человек заинтересован в полезных свойствах продукта, необходимо усилить его информационную часть, а если товар необходим для какого-либо удовольствия клиента, следует реализовать более эмоциональную рекламу. Если продукт является чем-то средним между полезностью и удовольствием, следует совмещать в рекламе его информативность и эмоциональность.

5. Уровень имеющихся знаний у покупателя. Если у потенциального покупателя нет конкретных знаний в определенной области, то выгоднее будет выпустить рекламу с наиболее доступной информации для всех возрастных групп населения.

6. Настроение потенциального покупателя. При наиболее благоприятном расположении духа у клиента, вероятность совершения покупки увеличивается. Отсюда следует, что необходимо применять соответствующие меры по улучшению настроения: использование эмоционального сообщения и размещение контекстной рекламы;

7. Индивидуальные особенности каждого человека. При применении различных

маркетинговых коммуникаций стоит учитывать и возможные специфические особенности каждого конкретного человека, исключая при этом возможности любого оскорбления и принижения личности человека.

Для грамотного формирования потребительского поведения важным является правильно сформулированные цели осуществления коммуникации.

Как правило, производители ориентируются на реализацию следующих целей: покупатели должны покупать товары, быть ими довольными, применять их по прямому назначению и, в конечном счете, формировать свой собственный канал маркетинговых коммуникаций, а именно-доброжелательно отзываться о марке или бренде и тем самым привлекать новых потенциальных потребителей.

Таким образом, значение маркетинговых коммуникаций в экономическом поведении людей достаточно велико. В настоящее время организации напрямую столкнулись с проблемой мотивации и желания потребителей совершить покупку, которая связана с формированием потребительского поведения и с актуальной потребностью предприятия реализовать собственную продукцию. Производитель, который желает создать необходимое для себя потребительское поведение, должен в полной мере понимать, какое конкретно поведение потребителя требуется для того, чтобы принять положительное решение о покупке товара или услуги.

Библиографический список

1. Пирогов А.И., Пирогова В.А. Роль маркетинговых коммуникаций в экономическом поведении людей // ЭСГИ. – 2018. – № 1 (17).
2. Музыкант В.Л. Интегрированные маркетинговые коммуникации. – М.: РИОР: ИНФРА-М, 2017. – 216 с.
3. Романов А.А., Синяева И.М., Поляков В.А. Маркетинговые коммуникации. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2018. – 383 с.

VALUE OF MARKETING COMMUNICATIONS IN ECONOMIC BEHAVIOR OF PEOPLE

O.G. Nazarova, *Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor*

A.S. Guzinina, *Student*

Petrovsky Bryansk State University
(Russia, Bryansk)

***Abstract.** The article analyzes the importance of marketing communications in the economic behavior of people and its impact on the sale of enterprise products. The main components and characteristics that are so important for the potential consumer are determined. Today, Russian and foreign organizations are directly faced with the problem of motivation and desire of consumers to make a purchase, which is associated with the formation of consumer behavior and the urgent need of the company to sell its own products. It also examines the interaction of the consumer with other various entities existing in the market.*

***Keywords:** marketing communications, consumer behavior, advertising, consumer, personal interaction.*

АУТСОРСИНГ КАК ФОРМА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Е.Р. Непомнящая, магистрант
Российская таможенная академия
(Россия, г. Люберцы)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10491

Аннотация. В статье рассматривается понятие и сущность аутсорсинга. Даны определения аутсорсинга бизнес-процессов и оффшорного аутсорсинга. Представлен анализ объема мирового рынка аутсорсинговых услуг, а также факторы, которые способствуют росту рынка или его сдерживанию. Выявлены причины тенденции оффшоринга. Особое внимание в статье уделяется преимуществам и недостаткам передачи различных видов деятельности или целых бизнес-процессов на аутсорсинг.

Ключевые слова: аутсорсинг, аутсорсинг бизнес-процессов, оффшоринг, тенденция, модернизация.

В современных условиях компании развивают бизнес в динамичной конкурентной среде. Современный бизнес подразумевает высокие требования к качеству продуктов, постоянное расширение и повышение эффективности операционной деятельности, что требует более глубокой фокусировки на основных задачах компании. Одним из путей решения этой задачи является передача на аутсорсинг непрофильных видов деятельности [1].

Аутсорсинг – это передача полностью или частично процесса по производству товара, работы или услуги, который фирма выполняла ранее самостоятельно, стороннему, не связанному с ней исполнителю. При этом передача процесса должна носить не разовый, а долгосрочный характер, иначе это будет подрядом [2]. Многие фирмы передают свою непрофильную деятельность на аутсорсинг, чтобы сосредоточиться на своей основной деятельности. Передача внутренней функции компании на аутсорсинг подразумевает необходимость поддержки отношений с провайдером услуги, поскольку передача функций на аутсорсинг влечет за собой различные риски, которые необходимо прогнозировать и по возможности преуменьшать. Аутсорсинг включает в себя как зарубежные, так и внутренние контракты.

Аутсорсинг бизнес-процессов (Business Process Outsourcing) – это передача сторонней организации отдельных процессов, которые не являются основными для предприятия. На аутсорсинг могут быть переданы: управление персоналом, бухгалтерский учет, маркетинг, реклама, логистика [3]. Аутсорсинг бизнес-процессов может не иметь ограничений во времени и фиксированного бюджета. Однако его не следует путать с концепцией аутсорсинга в целом.

Если несколько десятков лет назад аутсорсинговая деятельность была исключением, то сейчас она становится правилом в международном бизнесе. Согласно опросу, проведенному консалтинговой фирмой Bain&Company в 2018 году, 82% крупнейших компаний в Европе, Азии и Северной Америке имеют соглашения об аутсорсинге [4]. В частности, 51% компаний передают на аутсорсинг отдельные процессы своей деятельности организациям в другой стране, что получило известность как «оффшорный аутсорсинг».

Развитие мирового рынка аутсорсинга происходит в соответствии с общемировыми экономическими тенденциями. За последние несколько лет доходы мировой индустрии аутсорсинговых услуг были нестабильны.

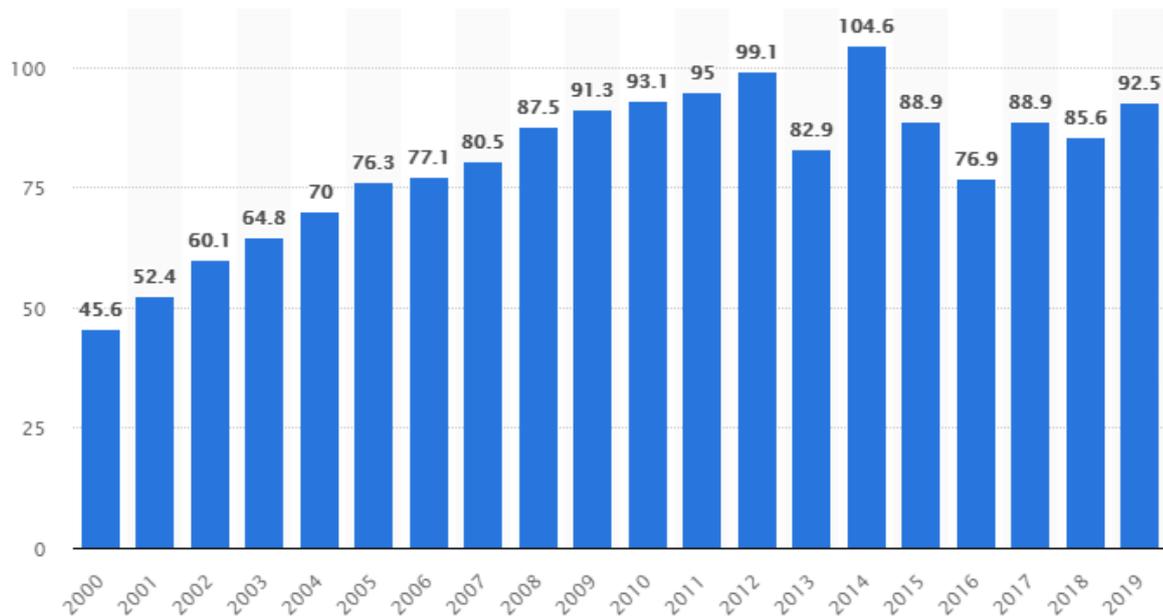


Рис. Объем мирового рынка аутсорсинговых услуг в 2000-2019 гг. (в млрд. долл. США) [5]

Общая стоимость контрактов на рынке аутсорсинга за последние годы снизилась с пикового уровня 2014 года в 104,6 млрд. долл. США. Это снижение отражается в намерении компаний расширить использование офшоринга. Аналитики указывают на несколько причин этой тенденции. Во-первых, в некоторых случаях растущая способность автоматизировать бизнес-процессы превзошла ценовые преимущества аутсорсинга. Во-вторых, существует более строгий контроль качества внутренних операций и повышенная гибкость в развертывании операций такого типа. Наконец, социальное и политическое давление привело к тому, что некоторые компании предпочитают открывать рабочие места близко к дому, а не использовать более дешевую рабочую силу за рубежом.

Основным фактором, побуждающим компании обращаться к аутсорсингу, является экономия затрат, однако повышение операционной эффективности, улучшение обслуживания клиентов, инновации и гибкость – также будут способствовать росту рынка в течение прогнозируемого периода [6]. К другим факторам, влияющим на увеличение объема рынка аутсорсинговых услуг можно отнести увеличение емкости данных организации, увеличение расходов на обучение и ИТ-инфраструктуру и ее внедрение, растущая

потребность в аналитике клиентов, модернизации бизнес-среды и развертывании в облачной среде. С другой стороны, риск, связанный с конфиденциальностью данных, является единственным основным фактором, который может в некоторой степени сдерживать рост рынка.

Передача различных видов деятельности, либо целых бизнес-процессов на аутсорсинг компанией приносит ей различные преимущества. К таким преимуществам можно отнести: концентрация предприятия на основном виде деятельности; повышение его организационной гибкости; инновационные методы работы; увеличение инвестиционной привлекательности; разделение рисков между заказчиком и компанией-аутсорсером; повышение качества выполнения непрофильных бизнес задач; обучение собственного штата специалистов; возможность дистанционного сотрудничества; снижение или отсутствие расходов на содержание [7].

Несмотря на то, что аутсорсинг имеет массу достоинств, существует также и ряд недостатков, связанных с передачей своих бизнес операций на сторону. К таким недостаткам можно отнести риск раскрытия конфиденциальной данных, поскольку передача компанией на аутсорсинг услуг по подбору персонала, расчёта заработной платы, сопряжены с риском раскрытия

конфиденциальной информации о компании третьим лицам. Помимо этого, к недостаткам аутсорсинга можно отнести то, что компании предоставляющие свои услуги имеют, как правило, большое количество клиентов одновременно и в таких ситуациях поставщики услуг могут не в полной мере сосредоточиться на задачах конкретной организации.

К другим недостаткам аутсорсинга можно отнести: повышенные расходы; утрата навыков выполнения определенной деятельности персоналом компании, после передачи конкретной бизнес-функции на аутсорсинг; передавая бизнес-функцию на аутсорсинг компания не может в полной мере контролировать качество работы, то есть когда происходит передача функции от компании сторонней организации, фактически передается управление и принятие решений по этой функции другой организации [8]. Несмотря на то, что существует договор об уровне обслуживания, он не будет охватывать управленческие реше-

ния, и третья сторона, вероятно, не будет зависеть от тех же факторов, которые управляют компанией, что приводит к потенциальным конфликтам; наличие скрытых расходов: любые дополнительные продукты / услуги, которые потребуются от сторонних организаций, не предусмотренных договором, повлекут за собой дополнительные расходы. Также будут сопутствующие расходы, такие как найм адвоката для рассмотрения контракта и внесения любых необходимых дополнений или изменений.

Таким образом, аутсорсинг подразумевает передачу конкретной деятельности внешней компании с целью достижения определенных преимуществ. Целью передачи части функций на аутсорсинг является максимальное высококачественное удовлетворение запросов потребителей, своевременное выполнение заказов с учетом оптимизации совокупных затрат. Аутсорсинг имеет как свои положительные стороны, так и свои недостатки.

Библиографический список

1. Менеджмент в 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для вузов / И.Н. Шапкин [и др.]; под общей редакцией И.Н. Шапкина. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во Юрайт, 2020. – 384 с.
2. Стапран Д.А. К вопросу о теории и практике аутсорсинга // Российское предпринимательство. – 2016. – Т. 17. – № 7. – С. 843-876.
3. Чуркина Л.С. Аутсорсинг бизнес-процессов предприятия // Economics. – 2016. – №12 (21).
4. Outsourcing Aims Higher on Cost, Performance and Innovation. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bain.com/insights/outsourcing-aims-higher/> (Дата обращения: 23.05.2020)
5. Размер мирового рынка аутсорсинга 2000-2019. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.statista.com/statistics/189788/global-outsourcing-market-size/> (Дата обращения: 25.05.2020)
6. Дёмчева Е.А., Люкманов В.Б., Панова С.А. Научно-технический аутсорсинг как инструмент повышения конкурентоспособности компании // Предпринимательство. – 2017. – №6.
7. Одегов Ю.Г. Аутсорсинг в управлении персоналом: учебник и практикум для вузов / Ю.Г. Одегов, Ю.В. Долженкова, С.В. Малинин. – М.: Изд-во Юрайт, 2020. – 389 с.
8. Хейвуд, Д. Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2016. – 174 с.

**OUTSOURCING AS A FORM OF INNOVATIVE DEVELOPMENT
OF INTERNATIONAL BUSINESS**

E.R. Nepomniashchaia, *Graduate Student*
Russian Customs Academy
(Russia, Lyubertsy)

***Abstract.** The article discusses the concept and essence of outsourcing. The definitions of outsourcing business processes and offshore outsourcing are given. The analysis of the volume of the global outsourcing services market, as well as factors that contribute to market growth or its containment are presented. The causes of offshoring trends are identified. Particular attention is paid to the advantages and disadvantages of outsourcing various types of activities or entire business processes.*

***Keywords:** outsourcing, business process outsourcing, offshoring, trend, modernization.*

ОСОБЕННОСТИ ВЫБОРА ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ФОРМЫ НА ПРИМЕРЕ ИП И ООО

С.В. Нефёдова, канд. экон. наук, доцент

Ю.В. Солопова, студент

Тульский филиал Финансового университета при правительстве Российской Федерации
(Россия, г. Тула)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10492

Аннотация. В данной статье рассматриваются такие организационно-правовые формы бизнеса, как индивидуальное предпринимательство и ООО. Актуальность данного исследования состоит в том, что достаточно много людей хотят открыть свой бизнес, но не знают, какую форму выбрать. Цель данного исследования – сравнить две самые распространенные формы бизнеса и выявить преимущества и недостатки каждой. Для достижения поставленной цели используется сравнение ИП и ООО по различным критериям.

Ключевые слова: индивидуальное предпринимательство; ООО; организационно-правовые формы; налогообложение; регистрация.

В век информационных технологий многие люди не хотят тратить своё время и силы на то, чтобы заниматься грязной и трудоёмкой работой, такой как заводы, рудники и т.д. И их предпочтение отдаётся предпринимательству. Поэтому актуальность выбора организационно-правовой формы бизнеса в 2020 году набирает обороты.

Давайте попробуем разобраться в таких формах как индивидуальное предпринимательство и общество с ограниченной ответственностью. Они являются самыми распространёнными, и тем не менее имеют различия в ведении.

Первое отличие ИП – это ведение бизнеса одним человеком, то есть ИП-это физическое лицо, зарегистрировавшееся в качестве индивидуального предпринимателя. В случае банкротства или иных чрезвычайных ситуациях предприниматель рискует всем своим личным имуществом. ООО в свою очередь является юридическим лицом, то есть целостной организацией со своими правами и обязанностями. У ООО существует уставный капитал, которым в случае банкротства и рискует владелец. Однако не все так просто в вопросах имущества: государство предусмотрело субсидиарную ответственность, и покрыть долги должны будут директор и

собственники компании. То есть, если была допущена кризисная ситуация в компании, то ответственность должны разделить все собственники.

Рисковать личным имуществом можно не только при регистрации ИП, но и также при ООО. И существует список вещей, которые не попадают под категорию взыскания:

- 1) Единственное жилье.
- 2) Вещи личного потребления (одежда, обувь, мебель).
- 3) Продукты питания на сумму ниже прожиточного минимума.

Второе отличие – это количество участников-владельцев бизнеса. Создавая ИП, вы будете являться единственным собственником, ООО предусматривает до 50 человек.

Третье отличие – это документы на регистрацию. ИП предполагает 3 составляющие: заявление о государственной регистрации, копия паспорта РФ или иного документа, подтверждающего личность физ. лица, документ об уплате государственной пошлины в размере 800 рублей («с 01.01.2019 государственная пошлина не уплачивается в случае направления в регистрирующий орган документов в форме электронных документов через сайт ФНС России») [1]. Для регистрации ООО нуж-

ны такие документы: решение о создании юридического лица, если один участник; договор об учреждении и протокол общего собрания, если участников несколько (ГК РФ Статья 181.2. Принятие решения собрания); устав ООО (ст. 12 Федерального закона № 14-ФЗ) [2, 3]. Также возможно наличие выписки из реестра иностранных юридических лиц. Чтобы открыть ООО, необходимо подать заявление в налоговую по форме Р11001, и это заявление должен подписать каждый учредитель, а также установить юридический адрес.

Различия есть и в бухгалтерском учете. В ИП не предусмотрено ведение учета. Данная форма находится на упрощенной системе налогообложения, едином налоге на вмененный доход или на патенте. Расчёты налогов в данном случае минимальны [4]. Также для впервые зарегистрировавшихся индивидуальных предпринимателей в различных субъектах Российской Федерации действуют налоговые канику-

лы, то есть существует возможность не уплачивать налоги в течение определенного периода времени, установленного законом [5]. ИП независимо от системы налогообложения обязан заплатить фиксированные платежи «за себя» в размере 40874 руб./год (в 2020 году). Являясь главным недостатком это же и большой плюс: отчисления на будущую пенсию, уменьшение исчисленного налога на всю сумму уплаченных фиксированных платежей и отсутствие страховых взносов по зарплатам наёмных сотрудников.

Но также и для того, чтобы открыть своё предприятие, надо для начала ознакомиться с официальной статистикой по открытию и ликвидации организаций в России. По статистике ИП открывается чаще, чем ООО, однако их количество практически одинаково (рис.1). По состоянию на 17 мая 2020 года общее число организаций равно 7 679 575, из которых 52% занимают ИП. [6].

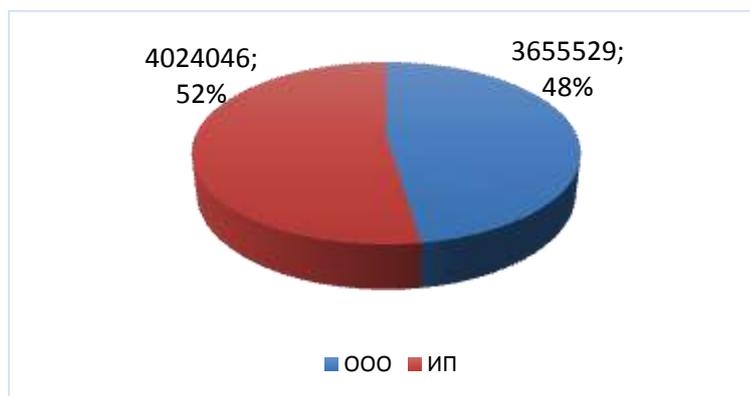


Рис. 1. Распределение действующих юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (по состоянию на 17 мая 2020 г.)

Стоит обратить внимание и на то, что закрывается почти в 2 раза больше организаций, чем открывается (март 2020: открыто 6,9%, закрыто 13%). И данная тенденция не меняет свою направленность. Люди боятся рисковать или в связи с неправильным выбором направленности деятельности теряют свои доходы. Также хочется отметить, что в феврале 2020 года было

закрыто 9,6% организаций, а в марте 13% (рис. 2). [7] Данный рост связан с развитием пандемии коронавируса в стране. Так как люди находятся на самоизоляции, то многие предприятия начали ликвидироваться, ибо если малый бизнес закроется на неделю или на две, то он рискует вовсе не открыться снова, так как его запас прочности минимален.

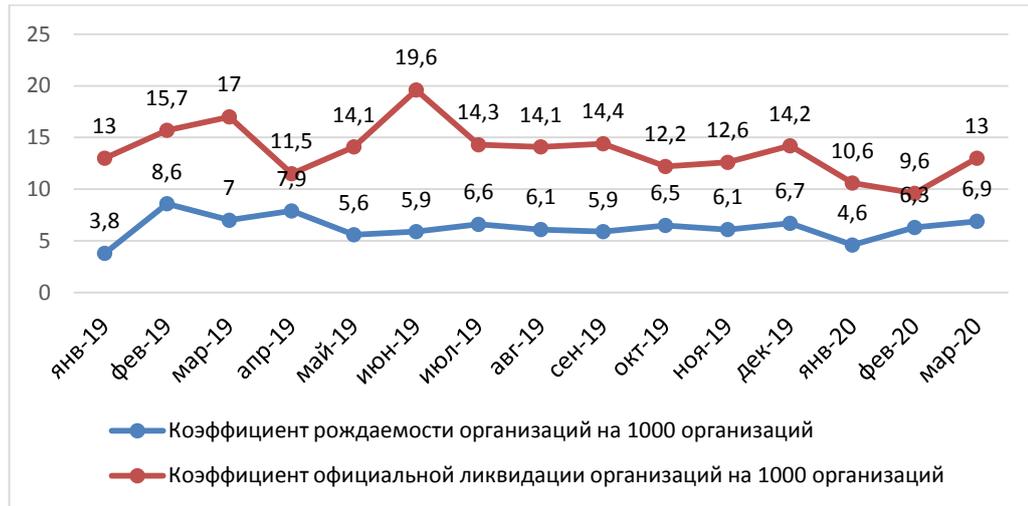


Рис. 2. Показатели демографии всех организаций в России за 2019-2020 гг.

Также, выбор деятельности влияет на выбор организационно-правовой формы. Например, занятие алкогольной продукцией, выступление страховщиком или туроператором и осуществление ломбардной деятельности не может ассоциироваться с ИП. Такой деятельностью может заниматься в данном случае ООО. И если вы вдруг захотите выбрать одну из перечисленных сфер, то стоит регистрировать себя как юридическое лицо.

На этом трудности не заканчиваются. С 2019 года индивидуальные предприниматели, как и ООО, обязаны вести кассу. Но, по крайней мере, ИП имеет право вывести все наличные и безналичные деньги без отчёта. В случае с ООО выручка должна расходоваться на необходимые нужды, которые должны быть документально подтверждены. Поэтому не редкий случай, что в дополнение к ООО предприниматели регистрируют ИП, чтобы при необходимости снимать через него деньги [8].

Библиографический список

1. Государственная регистрация индивидуальных предпринимателей. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_197206/c29dbc64fad38d78c0904b597bd54275883a9af6/ (дата обращения: 21.05.2020)
2. ГК РФ Статья 181.2. Принятие решения собрания. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/da892f6f357a5d769eb283b1fe1670c8f82717e9/ (дата обращения: 21.05.2020)
3. ФЗ от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 04.11.2019, изм. от 07.04.2020) «Об обществах с ограниченной ответственностью». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17819/dd7be15e0bdc4a15af33cdc98ad82e3a2386970f/ (дата обращения: 21.05.2020)

Говоря о ликвидации, то, в случае с ИП, предприниматель подаёт заявление на ликвидацию и квитанцию об оплате государственной пошлины в размере 160 рублей, но не исключается возможность проверки налоговыми органами. ООО закрывать достаточно труднее, так как процесс может затянуться надолго. Хотя размер государственной пошлины такой же, как и у ИП, необходимые действия различаются в корне. Необходимо подать заявление в специальный журнал, рассчитаться с кредиторами и работниками, сдать промежуточный и ликвидационный баланс.

Таким образом, выбор в любом случае остается за предпринимателем. Стоит лишь проанализировать, чем выгоднее заниматься в современное время, определиться с количеством владельцев предприятий, разобраться с этапами открытия каждой организационно-правовой формы и проследить тенденции по открытию и закрытию организаций.

4. Патентная система налогообложения: сколько платить и как перейти. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://e-kontur.ru/enquiry/243?utm_source=enq78 (дата обращения: 21.05.2020)

5. Налоговые каникулы для индивидуальных предпринимателей в субъектах российской федерации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_190568/ (дата обращения: 21.05.2020)

6. Федеральная служба информации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://xn--h1ari.xn--p1ai/Main/StatisticalInformation> (дата обращения: 21.05.2020)

7. Федеральная служба государственной статистики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://gks.ru/free_doc/new_site/business/inst-preob/demo-org.htm (дата обращения: 21.05.2020)

8. ИП или ООО – вот в чем вопрос. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kontur.ru/articles/399> (дата обращения: 21.05.2020)

FEATURES OF CHOOSING THE LEGAL FORM FOR AN INDIVIDUAL ENTREPRENEUR AND LLC

S.V. Nefedova, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

Yu.V. Solopova, *Student*

Tula branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation (Russia, Tula)

***Abstract.** This article discusses such organizational and legal forms of business as individual entrepreneurship and LLC. The relevance of this research is that quite a lot of people want to open their own business, but do not know what form to choose. The purpose of this study is to compare the two most common forms of business and identify the advantages and disadvantages of each. To achieve this goal, we use a comparison of individual entrepreneurs and LLC based on various criteria.*

***Keywords:** individual entrepreneurship; LLC; organizational and legal forms; taxation; registration.*

ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТОРГОВОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

В.А. Никоненко, студент
Кубанский государственный университет
(Россия, г. Краснодар)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10493

***Аннотация.** В данной статье проанализированы наиболее значимые особенности регулирования торговых посредников на рынке ценных бумаг. Выделены ключевые особенности, позволяющие дифференцировать финансовых и торговых посредников. Рассмотрена специфика деятельности брокеров, доверительных управляющих и дилеров на рынке ценных бумаг. Сформулированы обобщённые тенденции регулирования торгового посредничества на рынке ценных бумаг в рамках действующего законодательства.*

***Ключевые слова:** рынок ценных бумаг, регулирования рынка ценных бумаг, брокеры, дилеры, доверительные управляющие.*

Брокеров, доверительных управляющих и дилеров часто называют финансовыми посредниками, но более корректно называть их рыночными посредниками [1, 2]. Чтобы выделить особенности торговых посредников, сравним их с классом фи-

нансовых посредников, наиболее характерными представителями которых являются банки при выполнении своих традиционных функций. Системно значимые отличия между двумя группами представлены в таблице 1.

Таблица 1. Особенности финансовых и рыночных посредников

Критерий	Финансовый посредник	Торговый (рыночный) посредник
Фундаментальное отличие	Перепродажа активов невозможна (допускается закрытие вклада, как правило, с потерей заработанных процентов)	Торговый посредник снабжает инвесторов ценными бумагами, которые можно перепродать
Суть совершаемой операции	Трансформация не принадлежащих ему активов (депозитов) в собственные активы (кредиты и ценные бумаги).	Мобилизация активов на рынке и передача их эмитентам ценных бумаг
Источники формирования дохода	Доходы от кредитных и депозитных операций, с иностранной валютой, с драгоценными металлами, с ценными бумагами, а также от деятельности по предоставлению банковских гарантий и поручительств и неоперационные доходы	Комиссионные за агентские услуги, дилерская прибыль, проценты и дивиденды от ценных бумаг на балансе фирмы, плата за кастодиальные услуги, надбавка к процентам по ссудам клиентам на покупку ценных бумаг
Примеры институтов	Коммерческие банки	Брокеры, дилеры, доверительные управляющие

Рассмотрим особенности каждого вида деятельности в сфере торгового посредничества на рынке ценных бумаг – брокеров, доверительных управляющих и дилеров.

Традиционно брокеры минимизируют риски инвесторов на рынке ценных бумаг, связанные с поиском необходимой информации для принятия инвестиционных решений и сокращают для инвесторов издержки, связанные с поиском контрагентов по сделке. Брокеры принимают на себя ответственность за своевременное и над-

лежащее исполнение сделки купли-продажи финансовых инструментов и гарантируют своевременное получение ценных бумаг и их встречную оплату В соответствии с ФЗ «О рынке ценных бумаг», при осуществлении профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг брокеры обязаны [3]:

- добросовестно исполнять поручения клиентов;
- совершать сделки купли-продажи ценных бумаг по поручению клиентов в

приоритетном порядке по отношению к собственным сделкам.

На основе принятого поручения (приказа) брокер подбирает контрагента по сделке, далее заключает с ним договор купли-продажи, осуществляет расчеты, в отдельных случаях – обеспечивает переход (перерегистрацию) права собственности на ценные бумаги [4]. После исполнения поручения на совершение сделки брокер предоставляет клиенту отчеты, выписки по движению денежных средств и ценных бумаг и иные документы, связанные с исполнением поручений клиента. За свои услуги брокер получает вознаграждение путем списывания со специального брокерского счета оговоренной в договоре с клиентом суммы [5].

Далее рассмотрим деятельность по управлению ценными бумагами как вид доверительного управления портфелями ценными бумагами, осуществляемого в интересах физических и юридических лиц. На деятельность управляющего ценными бумагами законом наложены ограничения [6]. Это определяется спецификой данного вида профессиональной деятельности. В частности, доверительным управляющим запрещено совершать действия, которые потенциально могут спровоцировать конфликт интересов и злоупотребления, ввиду относительной самостоятельности управляющего при принятии инвестиционных решений.

Весомая проблема в сфере регулирования торгового посредничества – новые сервисы инвестирования (робо-эдвайзеры, различные калькуляторы для расчета портфеля и т.д.). По своей сути они находятся на грани брокерской деятельности и доверительного управления, а фактически не подпадают под регулирование ни одной из них [7]. В этом случае торговый посредник оказывает существенное влияние на принятие клиентом решения по инве-

стированию, но не несёт при этом никакой фидуциарной ответственности.

Дилеры фондового рынка – это инвестиционные компании, которые осуществляют торговлю ценными бумагами за свой счет, и от своего имени. Исследователи отмечают, что дилеры как торговые посредники на рынке ценных бумаг имеют весомые преимущества, так как они непосредственно функционируют на рынке. На основании этого к дилерам предъявляются требования, призванные нивелировать потенциальные источники конфликта интересов, а именно: дилер должен всегда действовать в интересах своего клиента, независимо от масштабов проводимых операций, в приоритетном порядке выполнять поручения клиента, своевременно и без искажений передавать клиентам информацию по выполняемым операциям.

За период функционирования модели мегарегулирования на финансовом рынке в Российской Федерации можно выделить следующие обобщенные тенденции регулирования торгового посредничества на рынке ценных бумаг. Отметим данные факторы, которые способствуют развитию отечественного финансового рынка в целом.

1. Расширение требований к раскрытию информации торговыми посредниками на рынке ценных бумаг;

2. Унификация механизмов учета в кредитных и некредитных финансовых организациях;

3. Введение института саморегулируемых организаций, задачей которого является повышение качества деятельности посредников на рынке ценных бумаг.

Поступательное развитие института торгового посредничества на рынке ценных является залогом поступательного развития финансового рынка России и совершенствования системы управления финансовыми институтами в целом.

Библиографический список

1. Алехин Б.И. Рынок ценных бумаг: учебник и практикум для вузов / Б.И. Алехин. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Изд-во Юрайт, 2020. – 497 с.
2. Гусева И.А. Финансовые рынки и институты: учебник и практикум для вузов. – М.: Изд-во Юрайт, 2020. – 347 с.

3. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 N 39-ФЗ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10148/, дата обращения – 25.05.2020.
4. Разумовская Е.А. Правовые основы брокерской деятельности в РФ: основные проблемы и возможные пути их решения / Разумовская Е.А., Крылатков Н.Д. // В сборнике: Наука и образование: сохраняя прошлое, создаём будущее – сборник статей XXI Международной научно-практической конференции. – 2019. – С. 150-152.
5. Финансовые рынки и институты: учебник и практикум для вузов / Н.Б. Болдырева [и др.]; под редакцией Н.Б. Болдыревой, Г.В. Черновой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во Юрайт, 2020. – 403 с.
6. Положение Банка России от 03.08.2015 N 482-П «О единых требованиях к правилам осуществления деятельности по управлению ценными бумагами, к порядку раскрытия управляющим информации, а также требованиях, направленных на исключение конфликта интересов управляющего». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_190355/, дата обращения – 25.05.2020.
7. Морозова Н.Е. Совершенствование механизма защиты частных инвесторов на финансовом рынке РФ / Морозова Н.Е., Аль-Згуль С.Х. // Международный научно-исследовательский журнал. – 2017. – № 4-3 (58). – С. 100-104.

FEATURES OF REGULATION OF TRADE MEDIATION IN THE SECURITIES MARKET

V.A. Nikonenko, Student
Kuban State University
(Russia, Krasnodar)

***Abstract.** This article analyzes the most significant features of regulation of trade intermediaries in the securities market. The key features that allow differentiating financial and trade intermediaries are highlighted. The specifics of the activities of brokers, trust managers and dealers in the securities market are considered. Generalized tendencies of regulation of trade mediation in the securities market within the framework of the current legislation are formulated.*

***Keywords:** securities market, securities market regulation, brokers, dealers, trust managers.*

ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ КАК ИНСТИТУТ КОЛЛЕКТИВНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

В.А. Никоненко, студент
Кубанский государственный университет
(Россия, г. Краснодар)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10494

Аннотация: Данная статья посвящена анализу паевых инвестиционных фондов как институтов коллективного инвестирования. Проанализированы исторические и практические аспекты становления паевых инвестиционных фондов как институтов коллективного инвестирования. Выделены ключевые особенности паевых инвестиционных фондов, определяющих их значимость в современных экономических условиях. Рассмотрены различные типы инвестиционных фондов и динамика их количества на отечественном финансовом рынке.

Ключевые слова: паевые инвестиционные фонды, ПИФы, закрытые паевые инвестиционные фонды, открытые паевые инвестиционные фонды, интервальные паевые инвестиционные фонды.

Паевые инвестиционные фонды (ПИФы) представляют собой динамично развивающийся сегмент финансового рынка. Они появились в США в 30-х годах XX века, однако активный рост данного направления инвестирования произошел значительно позднее, а именно – в 70-80-х годах. В названный период ПИФы начали активно вкладываться в иностранные активы, что позволило им соперничать по доходности с государственными облигациями при сопоставимом уровне риска. Первоначально приток финансовых ресурсов в ПИФы происходил за счет средств частных инвесторов с небольшим капиталом, что сделало данный способ инвестирования доступным и привлекательным [1].

В настоящее время паевые инвестиционные фонды активно функционируют и в России. Статья 10 Федерального закона «Об инвестиционных фондах» № 156-ФЗ содержит официально установленное определение ПИФа: это «обособленный имущественный комплекс, состоящий из имущества, переданного в доверительное управление управляющей компании учредителем (учредителями) доверительного управления с условием объединения этого имущества с имуществом иных учредителей доверительного управления, и из

имущества, полученного в процессе такого управления, доля в праве собственности на которое удостоверяется ценной бумагой, выдаваемой управляющей компанией» [2].

Анализ имеющейся теоретической базы позволяет выделить ключевые особенности паевых инвестиционных фондов, а именно:

– ПИФы представляют собой институт коллективного инвестирования и позволяют одновременно аккумулировать средства множества инвесторов;

– ПИФы являются финансовыми посредниками, обеспечивающими привлечение денежных средств пайщиков и последующее инвестирование на диверсифицированной основе [3];

– имущество, относящиеся к ПИФу, обособлено от иного имущества и управляется как единый комплекс объектов и принадлежит владельцам паев на праве долевой собственности;

– по общему правилу, невозможно произвести раздел имущества, принадлежащего ПИФу, а также выделить из него часть принадлежащего имущества в натуре;

– доход пайщика ПИФа формируется за счет увеличения стоимости пая, однако управляющая компания не гарантирует фиксированный уровень доходности.

Для понимания сущности ПИФа, рассмотрим его структуру, представленную на рисунке 1. Отметим, что ПИФ может объединять различные активы (например, недвижимость, ценные бумаги, валюту). Инвесторы (пайщики) приобретают паи, представляющие собой пропорциональную долю имущества ПИФа. Управление имуществом фонда осуществляет специа-

лизируемая организация – управляющая компания (УК), являющаяся самостоятельным юридическим лицом и действующая на основании договора доверительного управления. Она формирует портфель активов ПИФа и взаимодействует с пайщиками по вопросам привлечения денежных средств и последующего погашения паев.



Рис. 1. Структура ПИФа

Для того чтобы избежать злоупотреблений в деятельности УК, все имущество фонда хранится у специализированного депозитария (СД), осуществляющего, помимо прочего, контроль за законностью операций с активами фонда. Отметим, что деятельность ПИФов на финансовом рынке Российской Федерации происходит под контролем мегарегулятора – Центрального Банка РФ.

Основной классификационный признак для паевых инвестиционных фондов – тип операционной структуры [4] (рис. 2). По данному критерию могут быть выделены открытые, закрытые, а также интервальные ПИФы. Охарактеризуем каждый из названных видов фондов:

– паи открытого ПИФа (ОПИФ) можно приобрести и продать в любой момент. Владельцы паев могут в любой рабочий день расторгнуть договор доверительного управления и требовать погашения пая или его части;

– в интервальных ПИФах (ИПИФ) договором доверительного управления устанавливается временной промежуток, в течение которого владельцы паев могут совершать операции с паями, в остальное время ПИФ остается неизменным;

– закрытые ПИФы (ЗПИФ) создаются на определенный срок, и приобрести паи можно только в процессе создания, либо во время процедуры дополнительной выдачи паев [5].

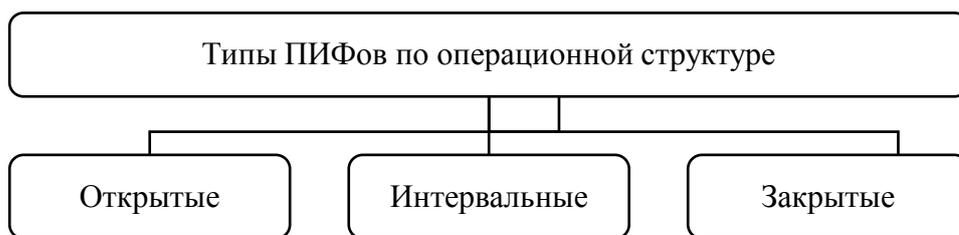


Рис. 2. Классификация ПИФов по операционной структуре

Обратимся к анализу основных метрик современного состояния ПИФов как института коллективного инвестирования. На протяжении последних лет происходит сокращение общего количества паевых

инвестиционных фондов, преимущественно за счет ОПИФов и ЗПИФов [6]. При этом на сегодняшний день на отечественном рынке преобладают открытые паевые инвестиционные фонды (рис. 3).

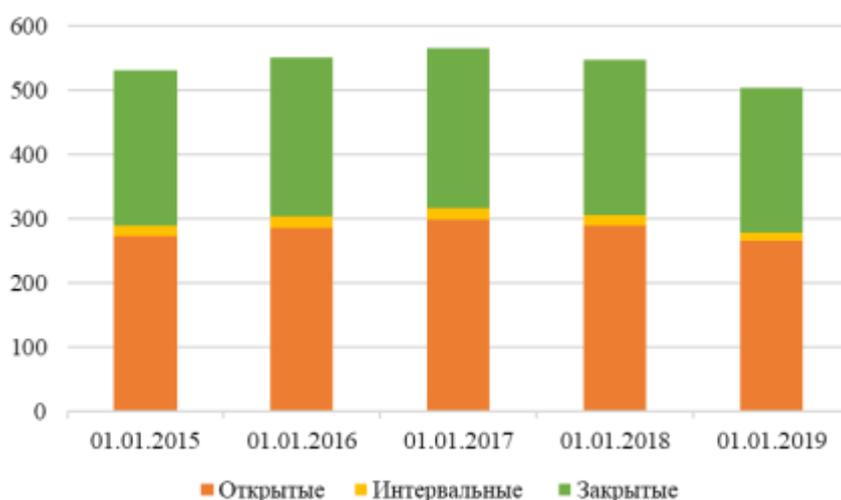


Рис. 3. Структура и динамика численности ПИФов в РФ в 2015-2019 гг.

Наибольший объем активов сосредоточен в закрытых ПИФах. Это объясняется тем, что данная модель коллективных инвестиций активно используется крупными кредитными организациями и инвестиционными компаниями для финансирования проектов в сфере строительства, а также аренды имущества и земельных участков. Такие фонды привлекают деньги инвесторов на долгий срок, а паи в них стоят значительно дороже, чем в открытых ПИФах.

Развитию рынка ПИФов также способствовала активизация деятельности управляющих компаний в области дистанционных продаж: ПИФы (в первую очередь, открытые) обоснованно позиционируются как инструмент, доступный для начинающих инвесторов. Банковские организации также поддерживают развитие данного способа вложения частного капитала через

собственные управляющие компании ради получения комиссионного дохода [7].

Таким образом, паевые инвестиционные фонды как институт коллективного инвестирования позволяют аккумулировать привлеченные средства путем их вложения в различные объекты инвестирования. ПИФы представляют собой обособленный комплекс активов, переданных в доверительное управление для последующего инвестирования на диверсифицированной основе, для извлечения прибыли. Прибыль распределяется пропорционально паям участников ПИФа. Паевые инвестиционные фонды не являются самостоятельными юридическими лицами, их деятельность регулирует управляющая компания, а имущество фонда хранится у специализированного депозитария.

Библиографический список

1. История развития паевых инвестиционных фондов в мире и в России // Ereport. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ereport.ru/articles/finance/pifhyst.htm>, дата обращения – 25.05.2020.
2. Федеральный закон «Об инвестиционных фондах» от 29.11.2001 N 156-ФЗ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34237/, дата обращения – 25.05.2020.
3. Гаспарян К.Л. Паевые инвестиционные фонды как институт коллективного инвестирования в Российской Федерации : автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.10 // RSL. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://search.rsl.ru/ru/record/01003452351>, дата обращения – 25.05.2020.
4. Шабарина Е.Б. Особенности инвестирования в паевые инвестиционные фонды // Современные технологии управления. – 2016. – № 9 (69). – С. 2-15.
5. Лис А.Н. Закрытый паевой инвестиционный фонд, как способ инвестирования в строительство недвижимости // В сборнике: European research сборник статей V Международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 78-81.
6. Статистика рынка паевых инвестиционных фондов. // Investfunds. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://investfunds.ru/funds-statistics/>, дата обращения – 25.05.2020.
7. Орлова С.А., Разуваева М.Р., Татарченко А.А. Паевые инвестиционные фонды в России. Проблемы и перспективы // Экономическая среда. – 2018. – № 2 (24). – С. 61-64.

MUTUAL FUNDS AS AN INSTITUTION OF COLLECTIVE INVESTMENT

V.A. Nikonenko, Student
Kuban State University
(Russia, Krasnodar)

***Abstract.** This article is devoted to the analysis of mutual investment funds as collective investment institutions. Historical and practical aspects of the formation of mutual investment funds as collective investment institutions are analyzed. The key features of mutual investment funds that determine their significance in modern economic conditions are highlighted. Various types of investment funds and the dynamics of their number in the domestic financial market are considered.*

***Keywords:** mutual funds, MF, closed-end mutual funds, open-end mutual funds, interval mutual funds.*

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЯМОГО УЧАСТИЯ ГОСУДАРСТВА В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Г.В. Олейник, студент

Научный руководитель: Н.С. Шмиголь, канд. экон. наук, доцент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(Россия, г. Москва)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10495

Аннотация. Задача обеспечения устойчивого экономического развития России требует дополнительных государственных инвестиций для обновления существующих и создания новых основных фондов и объектов инфраструктуры. Необходимы и дополнительные усилия по формированию благоприятных экономических условий и финансовых стимулов для привлечения частных инвестиций в реализацию крупных инвестиционных проектов. Статья посвящена современной практике прямого участия государства в инвестиционной деятельности, включая проблемы и тенденции предоставления бюджетных инвестиций. Сделан вывод о необходимости уточнения подхода к определению эффективности бюджетных инвестиций. На основе выявленных проблем сформулированы рекомендации по повышению эффективности прямого участия государства в инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: государственные инвестиции, Федеральная адресная инвестиционная программа, экономический рост, государственно-частное партнерство, лизинг, инвестиционный проект.

Обеспечение стабильного экономического роста и реализация национальных целей развития Российской Федерации на период до 2024 года в современных условиях невозможны без инвестиций. В этих условиях инвестиции выполняют двоякую роль. С одной стороны, в условиях глобализации экономики и действия международных санкций они выступают катализатором экономического роста. В тоже время, из-за высоких рисков и нестабильной экономической конъюнктуры инвестиционная привлекательность российской экономики для частных инвесторов снижается, и инвестиции государства в экономику служат основным источником капитала, способствуют привлечению частных инвесторов и обеспечивают макроэкономическую стабильность.

В рамках вопроса правового регулирования инвестиций следует выделить Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», где инвестиционная деятельность определена как комплекс мероприятий, направленный на

вложение инвестиций с целью получения прибыли и (или) иного полезного эффекта. Но участие государства в поддержании инвестиционного процесса проявляется не только в правовом регулировании инвестиционной деятельности, но также в прямом инвестировании бюджетных средств и участии в инвестировании совместно с юридическими лицами.

Если мы говорим о формах государственной поддержки инвестиций в Российской Федерации, то можно сгруппировать их в три основных блока, а именно: создание благоприятных условий для инвестиционной деятельности с целью привлечения частных инвесторов; прямое участие государства в стимулировании инвестиций; иные формы участия государства в инвестиционной деятельности.

Первый блок включает в себя разработку и внедрение на практике определенного комплекса инструментов налогово-бюджетной, а также амортизационной политики и иных составляющих экономической политики в целях стимулирования инвестиционной деятельности. Одним из важных инструментов регулирования ин-

вестиционной деятельности являются налоговые инструменты, включая предоставление налоговых льгот инвесторам. Примером таких льгот является «трехлетняя льгота», согласно которой в случае владения в течение 3 лет и более ценными бумагами, инвестор может быть освобожден от уплаты налога на доходы физических лиц (далее – НДФЛ) в случае продажи вышеупомянутых акций (данный порядок определен статьей 219.1 Налогового кодекса Российской Федерации). Такая налоговая льгота не распространяется на акции, купленные ранее 1 января 2014 года, и здесь идет речь об акциях, котирующихся на бирже, а также паев паевых инвестиционных фондов. Если в собственность приобретаются ценные бумаги высокорисковых (высокотехнологичных

компаний и проектов), то срок владения для освобождения от НДФЛ снижается до одного года.

Другим действенным инструментом регулирования инвестиционной активности является развитие лизинговых схем. Так, при часто используемой схеме финансового лизинга срок договора лизинга и срок полезного использования объекта лизинга могут совпадать. Таким образом, когда срок действия лизингового договора подходит к концу и остаточная стоимость объекта лизинга почти равна нулю, он может перейти в собственность лизингополучателя без внесения дополнительной оплаты. Данные об уровне развития финансового лизинга в Российской Федерации представлены на рисунке 1.

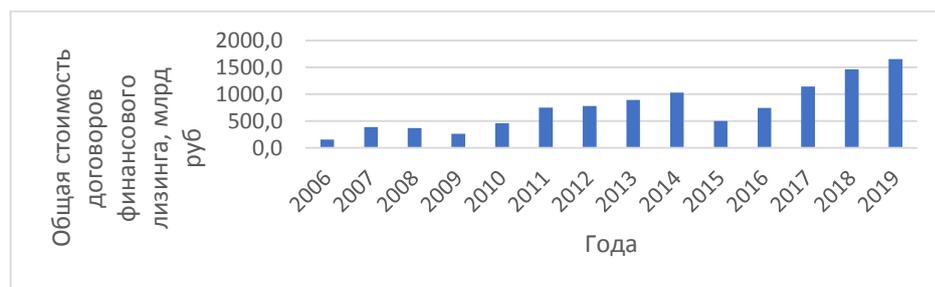


Рис. 1. Общая стоимость договоров финансового лизинга в Российской Федерации за период 2006-2019 гг. [1]

Согласно данным, представленным на рисунке 1, можно отметить положительную динамику развития финансового лизинга в Российской Федерации, однако в целом его развитие нельзя назвать крайне успешным, поскольку в российской практике инвестиционной деятельности лизинг не является основным методом финансирования инвестиционной сферы. Такие инструменты регулирования инвестиционной деятельности, как возможность переоценки стоимости основных средств на уровень инфляции и совершенствование системы антимонопольного регулирования, повышают инвестиционную привлекательность российской экономики для внешних и внутренних инвесторов.

Характеризуя второй блок мер государственного участия в стимулировании инвестиций, отметим, что прямое регулирование инвестиционной деятельностью со

стороны государства осуществляется через:

- предоставление государственных гарантий по проектам: например, Министерством экономического развития определен следующий порядок предоставления государственных гарантий – методика расчета размера поддержки определяется исходя из минимального объема государственной гарантии (от 1 млрд рублей), а предельный объем гарантии не может превышать половины от полной стоимости инвестиционного проекта;

- предоставление бюджетных средств на конкурсной основе: органами государственной власти и местного самоуправления проводятся конкурсы по привлечению дополнительных финансовых ресурсов в инвестиционные проекты;

- выпуск ценных бумаг в целях финансирования отдельных проектов.

В рамках третьего блока – иных форм участия государства в регулировании инвестиционной деятельности, выделим организацию независимой экспертизы инвестиционных проектов, а также защиту, в том числе правовую, интересов субъектов инвестиционной деятельности. Государство, используя все три блока, может комбинировать их в целях создания комфортных условий для развития благоприятного инвестиционного климата в государстве. При этом на объем инвестиций по большей части влияют нормативно-правовая база, налоговая и судебная системы, а также система поддержки предпринимательской сферы.

Одной из перспективных форм государственной поддержки инвестиционной деятельности в России является государственно-частное партнерство (далее – ГЧП). Механизм функционирования ГЧП может помочь в осуществлении следующих стратегических задач, а именно: снижение степени загрузки бюджета за счет поиска и привлечения финансовых ресурсов частного сектора; минимизация и разделение рисков между государством и деловым сектором страны; осуществление привлечения инноваций в производственную сферу, а также в сферу услуг; сохранение будущих объектов пользования в государственной собственности; улучшение условий инвестиционного климата в стране. На практике также предполагается, что механизм функционирования ГЧП в своей основе должен иметь предоставлять условия бизнес-сектору экономике для участия в формировании, а также реализации планов социально-экономического развития государства, причем с возможностью выражения своих собственных интересов. В таком случае в условиях ГЧП формируемые государством задачи могут корректироваться с учетом интересов частного сектора (бизнеса), а интересы частных инвесторов будут учитываться при составлении пла-

нов социально-экономического развития государства. В качестве успешного примера реализации государственно-частного партнерства на региональном уровне следует отметить взаимодействие региональных органов власти и бизнеса в Московской области. Данный регион занимает первое место в рейтинге ГЧП Российской Федерации, и сегодня в регионе реализуется 37 проектов ГЧП на общую сумму более 80 млрд рублей. Примером наиболее значимых проектов ГЧП, реализованных в данном регионе, может выступить строительство двух онкокардиологических центров в городах Балашиха и Подольск в марте 2018 года. Общий объем инвестиций составил около 3,8 млрд рублей [3], а реализация данного проекта помогла решить ряд задач, в том числе, обеспечение нуждающихся пациентов с разным стадиями заболеваний кардиологической и онконаправленности в медицинском обслуживании; предоставление дополнительных (250) рабочих мест для медицинского персонала всех уровней; осуществление софинансирования сферы здравоохранения

Характеризуя особенности бюджетных инвестиций в Российской Федерации, следует отметить, что они в основном направляются на нужды капитального строительства, реконструкции объектов, что указывает на их отождествление с капитальными вложениями как таковыми, поэтому в научных публикациях российских ученых бюджетные инвестиции часто определяются как денежные средства государства, направляемые в основные фонды [5-7]. По полученным данным рисунка 2 можно констатировать, что на протяжении 13 лет в Российской Федерации наблюдается темп роста инвестиций в основной капитал сохраняет устойчивую положительную динамику, при этом, темп ежегодного прироста колеблется от 4 до 20% объема вложенных средств.

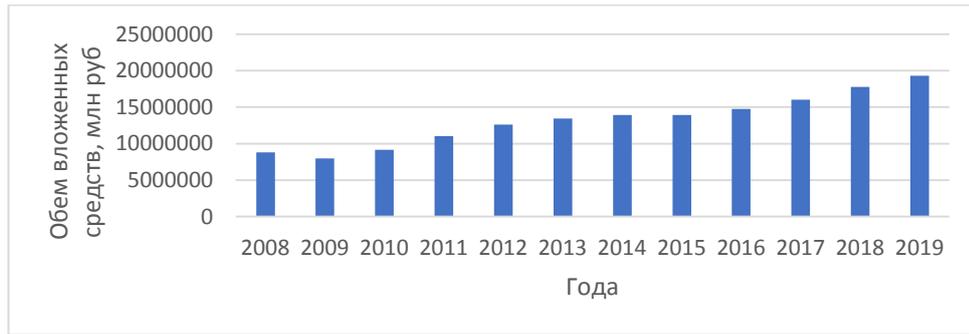


Рис. 2. Инвестиции в основной капитал в Российской Федерации за период 2006-2019гг. [2]

Другими значимыми проблемами предоставления бюджетных инвестиций являются: отсутствие комплексной системы государственного инвестиционного менеджмента, нарушение установленных сроков внесения изменений в сводную бюджетную роспись, рост числа недостроенных объектов, низкая результативность ввода объектов в эксплуатацию, отсутствие качественной оценки эффективности капитальных вложений с учетом социального аспекта.

Характеризуя проблемы предоставления бюджетных инвестиций, стоит выделить определенные барьеры, которые мешают расширению объема бюджетных инвестиций:

– несмотря на то, что на финансирование социально-значимых отраслей и национальных проектов идет преимущественно за счет бюджетных средств, все же внебюджетные источники финансирования также присутствуют (включая частные инвестиции), однако до сих пор не выяснено, в каких объемах и за счет каких механизмов будут привлекаться частные финансовые ресурсы;

– наблюдается частое несоответствие уровня выделяемых средств уровню их освоения по итогам реализации различных проектов и программ. Данный факт может возникать вследствие недостижения каких-либо заданных параметров, из-за чего возникает потребность в дополнительных финансовых ресурсах. Такая ситуация может быть вызвана и таким фактором, как коррупционная составляющая, которая лишь увеличивает финансовую нагрузку на главных распорядителей и распорядителей бюджетных средств;

– недостаточно высокое качество управления государственными программами, которые предусматривают вложения в объекты государственной или муниципальной собственности. При этом, акцент внимания главных распорядителей бюджетных средств смещается с решения практических задач предоставления бюджетных инвестиций лишь на освоение ресурсов в целях достижения указанных показателей результативности;

– несовершенство нормативно-правовой базы, которое проявляется, например, в задержке принятия определенного нормативно-правового акта с жизненно важными для инфраструктурного проекта условиями реализации, такие как порядок по распределению субсидий, проведения конкурсов работ по проектам, а также принципы оформления контрактов в рамках данных проектов. Все это, в конечном итоге, может привести к торможению строительства объектов капитального характера.

Бюджетные инвестиции в Российской Федерации могут предоставляться через Федеральную адресную инвестиционную программу (далее – ФАИП), а также в рамках реализации проектов ГЧП. В рамках ФАИП аккумулируется и предоставляется большая доля объемов бюджетных инвестиций на капитальные вложения за счёт средств федерального бюджета. Через механизм ФАИП выполняется комплекс мер, предусмотренный в рамках государственных программ, объем финансирования которых, указывается в соответствующем законе или решении о бюджете.

В структуре ФАИП наибольший удельный вес приходится на бюджетные инвестиции, которые направлены на строи-

тельство объектов государственной (муниципальной) собственности – 401,5 млрд. рублей, а также бюджетные инвестиции в объекты в рамках государственного оборонного заказа – 141,4 млрд. рублей. Меньше всего предусмотрено на бюджет-

ные инвестиции иным юридическим лицам в объекты капитального строительства – 6,4 млрд. рублей. Данные об удельных весах распределения бюджетных средств в рамках общего объема ассигнований представлены на рисунке 3.

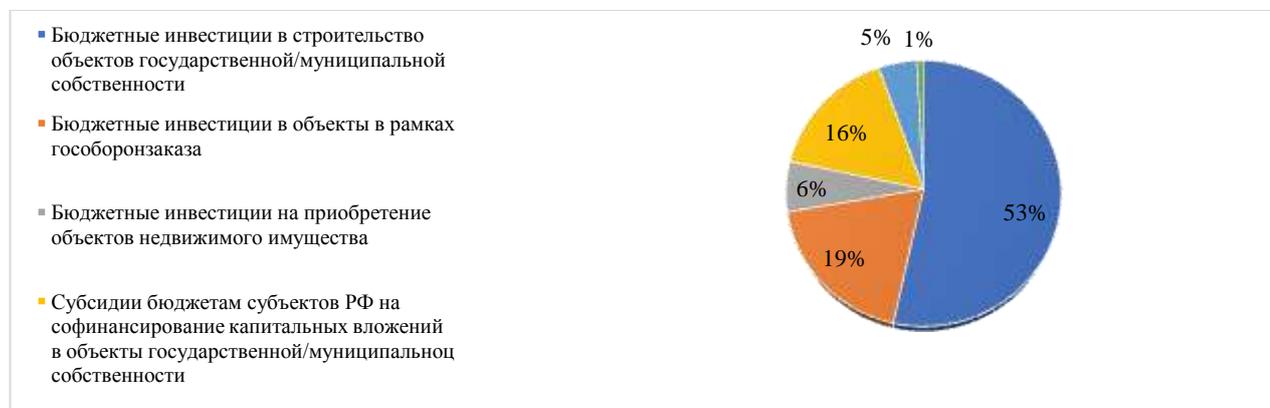


Рис. 3. Основные направления бюджетных средств в рамках ФАИП за 2019 год [7]

Анализируя соответствие полученных и освоенных бюджетных средств в рамках ФАИП за период 2012-2019 годов, можно отметить, что семилетний рассматриваемый период уровень освоения бюджетных

ассигнований имеет тенденцию к снижению. При этом, наименьший уровень освоенных средств ФАИП продемонстрировала в 2015 году (около 50%), а наибольший – в 2014 году (около 77%) (рис. 4).



Рис. 4. Соответствие полученных и освоенных бюджетных средств в рамках ФАИП за период 2012-2019 гг. [8]

В качестве основных потенциальных направлений решения проблем, возникающих в процессе предоставления и освоения бюджетных инвестиций нами, предлагаются следующие:

– изменить существующий подход к определению бюджетных инвестиций, рассматривая их не только как финансовые отношения в объекты капитального строительства, но и как финансовые отношения, направленные на предоставление

общественных благ, в предоставлении которых частный инвестор часто не заинтересован. Отсюда эффективность бюджетных инвестиций должна оцениваться не только с позиций экономической эффективности (через расчет показателей NPV, IRR, PI и др.), но и через показатели, характеризующие выгоды для населения (улучшение качества жизни, снижение уровня безработицы, снижение цен на определенные товары и услуги и проч.), т.е.

через социально-экономическую эффективность;

– расширение нормативной базы предоставления бюджетных инвестиций с конкретизацией понятий «бюджетные инвестиции» и «эффективность бюджетных инвестиций»;

– активное использование качественной оценки эффективности бюджетных инвестиций с учетом социального аспекта по всем объектам, т.к. в настоящее время социальная эффективность оценивается лишь по крупным проектам;

– создание регламентированной комплексной методики отбора, реализации и

последующего контроля проектов, реализуемых с привлечением бюджетных инвестиций, в которой в рамках контроля реализована задача повышения ответственности государственных заказчиков за правильность, точность и правдивость предоставляемой публичной отчетности по реализации программ и освоению бюджетных средств.

Полагаем, что реализация предложенных направлений позволит улучшить сложившуюся в России практику предоставления бюджетных инвестиций и повысит эффективность инвестиционной деятельности в целом.

Библиографический список

1. Общая стоимость договоров финансового лизинга, заключенных организациями, осуществляющими деятельность в сфере финансового лизинга в Российской Федерации: Федеральная служба государственной статистики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/invest/tab_Lizing.htm (Дата обращения 03.5.2020)
2. Инвестиции в основной капитал: Федеральная служба государственной статистики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.gks.ru/investment_nonfinancial (Дата обращения 02.05.2020)
3. Козельский В.Н. Бюджетные инвестиции: проблемы и перспективы // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2011. – №5.
4. Инвестиционный портал Московской области: Государственно – частное партнерство. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://invest.mosreg.ru/about_mo/government_and_business (Дата обращения 05.05.2020).
5. Аландаров Р.А. Оценка качества финансового менеджмента бюджетных инвестиций в России // Экономика. Налоги. Право. – 2018. – №6. – С. 69-79.
6. Лескина Я.А. Обзор подходов к оценке социальной значимости и бюджетной эффективности инвестиционного проекта// Наука через призму времени. – 2018. – №12 (21). – С. 102-107
7. Соляникова С.П. Результативность государственных расходов: проблемы оценки и мониторинга // Финансовая политика. – 2014. – №1 (229). – С. 10-18.

**IMPROVING THE EFFECTIVENESS OF DIRECT STATE PARTICIPATION
IN INVESTMENT ACTIVITY**

G.V. Oleynik, *Student*

Supervisor: *N.S. Shmigol, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
(Russia, Moscow)*

Abstract. *The task of ensuring Russia's sustainable economic development requires additional public investment to update existing assets and create new fixed assets and infrastructure facilities. Additional efforts are also needed to create favorable economic conditions and financial incentives to attract private investment in the realization of major investment projects. The article is devoted to the modern practice of direct participation of the state in investment activities, including problems and trends in the provision of budget investments. It is concluded that there is a need to correct the approach to determining the effectiveness of budget investments. Based on the identified problems, recommendations are formulated to improve the effectiveness of direct state participation in investment activities.*

Keywords: *public investments, Federal targeted investment program, economic growth, public-private partnership, leasing, investment project.*

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

О.И. Осколкова, студент

Научный руководитель: Т.А. Костенькова, канд. экон. наук, доцент

Елецкий государственный университет имени И.А. Бунина
(Россия, г. Елец)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10496

Аннотация. В настоящее время в России многие предприятия переходят на стратегическое управление персоналом в связи с необходимостью поддержания конкурентоспособности на рынке. Однако существуют различные проблемы экономического, политического, социального, культурного характера, которые усложняют переход предприятий к данному виду управления. В статье рассмотрены предпосылки, основные проблемы и пути совершенствования перехода отечественных предприятий на стратегическое управление персоналом.

Ключевые слова: стратегическое управление, персонал, человеческий ресурс, мотивация, лидер.

В современных реалиях человеческий ресурс является одним из важнейших инструментов управления хозяйственной деятельностью предприятия. Компании получают значительные преимущества перед конкурентами, когда грамотно планируют свою производственную деятельность в рамках краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективы, отслеживают внутренние и внешние изменения, вызванные работой с персоналом, прогнозируют будущие тенденции на рынке труда, инвестируют в своих сотрудников.

Стратегическое управление персоналом, это, прежде всего, план действий по достижению целей компании через эффективные методы управления персоналом. Компании, отводящие в своей деятельности особое внимание стратегическому управлению персоналом, становятся более гибкими, способными оперативно перенаправлять свою хозяйственную деятельность в соответствии с внешними тенденциями рынка и нуждами потребителей.

В настоящее время стратегическое управление персоналом для отечественных предприятий является относительно новым инструментом управления внутриорганизационными социальными и экономическими процессами. Профессор А.Я. Анцупов в своей книге «Стратегиче-

ское управление» выделил следующие основные факторы растущей роли стратегического управления в России по сравнению с их значением в XX в. [1, с. 14]:

- глобализация практически всех важных процессов в экономической, политической, военной и культурной сферах;

- проблема ограниченности многих видов важных ресурсов;

- развитие информационных технологий и сети Интернет, которые значительно ускоряют процессы обмена информацией, материальными благами и пр.;

- необходимость качественного повышения уровня мышления руководителей, лидеров в рамках ускорения темпа, роста радикальности и масштабов перемен в современном мире.

В дополнение к вышесказанному можно выделить следующие предпосылки к переходу на стратегическое управление персоналом в России:

- изменения структуры и характера потребления товаров и услуг покупателями;

- формирование на предприятиях внутренних норм, требований и правил, условий оплаты труда;

- необходимость внимательного отношения к сотрудникам компании с точки зрения соответствия их умений и способностей текущим требованиям предприятия;

– формирование и развитие организаций, длительность которых направлена на защиту прав работников, их социально-экономических и профессиональных интересов;

– институционализация кадровой политики, т.е. формирование отдельных групп сотрудников (подразделений), отвечающих за кадровое управление;

– рост потребности в регулировании многосторонних социальных, трудовых и кадровых отношений, центральное место в которых занимают сами сотрудники.

Таким образом, на переход к стратегическому управлению персоналом на отечественных предприятиях повлияли как глобальные факторы, носящие экономический, политический, социально-культурный, исторический характер, так и внутренние преобразования, связанные с взаимодействием сотрудников с руководством, их межличностными отношениями, а также их взаимодействием с внешней средой.

Несмотря на то, что стратегическое планирование и управление становятся все более необходимыми условиями «выживания» предприятия на рынке не только среди российских производителей товаров и услуг, но и зарубежных компаний, можно отметить, что число предприятий, формирующих и реализующих стратегию управления персоналом, остается довольно низким.

По данным Павла Безручко, генерального директора консалтинговой компании «Экопси-консалтинг», работающей в области управления персоналом в России и СНГ, «80% российских работодателей не ведут никакой аналитики в сфере управления человеческими ресурсами, 15% – обращают внимание на внутренние кадровые проблемы, а также частично применяют элементы стратегического управления персоналом, и только 5% ведут аналитику и учет в кадровой сфере» [2].

Низкий процент российских предприятий, применяющих стратегию управления персоналом на практике в своей хозяйственной деятельности, вызван рядом проблем. Предприятия сталкиваются со сложностями разработки оптимальной страте-

гии в условиях радикальных, масштабных и быстрых перемен, постоянно идущих в нашей стране, отсутствия финансирования для реализации кадровой стратегии, нехваткой достаточного опыта и знаний для формирования и внедрения данной стратегии, снижения трудовой мотивации работников, несовершенства системы оплаты труда и ее низкого уровня, а также с проблемами повышения производительности труда, вовлеченности и сохранения персонала, развитию лидерских качеств менеджеров.

При этом важно отметить, что кроме сложившихся проблем в сфере стратегического управления персоналом, у российских работодателей сформировано устойчивое представление по вопросам ведения бизнеса, лидерства, которое вызвано, прежде всего, историческими особенностями развития российской экономики, культурой и менталитетом россиян. Наглядно это можно проследить по данным исследования компании «Deloitte» в 2019 г. [3]. Так, для 70% опрошенных представителей 82 крупных компаний России важнейшей функцией лидера XXI века является достижение финансовых показателей, тогда как больше 60% зарубежных респондентов отметили, что ключевая задача лидера – это реализация бизнес-стратегии. Одновременно с этим 50% опрошенных сотрудников в России не в полной мере удовлетворены эффективностью своих лидеров с точки зрения мотивации и управления командами. Эти данные подтверждают необходимость решения проблем менеджмента и лидерства на российских предприятиях.

Анализируя результаты исследования, можно также отметить рост эффекта автоматизации на предприятиях России, следствием которого стала необходимость в анализе и прогнозировании потребности в новых навыках и компетенциях, продиктованных автоматизацией. В этих условиях предприятиям важно переходить на стратегическое управление персоналом для планирования процессов найма и увольнения сотрудников, их обучения и переквалификации с целью сохранения своих позиций на рынке.

Одним из направлений совершенствования и решения проблем стратегического управления на предприятиях России должен стать переход от авторитарно-бюрократического стиля управления, сформированного еще в период Советского Союза, к гибкому предпринимательско-демократическому стилю руководства с широким набором методов и приемов воздействия, эффективной системой делегирования полномочий руководителей своим сотрудникам. В этой связи многим предприятиям необходимо пересмотреть свое отношение к работникам: уйти от понимания, что человеческие ресурсы – это издержки, и начать воспринимать своих сотрудников как ценный ресурс, который будет способствовать повышению конкурентоспособности компании.

В условиях быстроизменяющихся и труднопрогнозируемых изменений экономики предприятиям важно эффективно поддерживать принципы работы гибких предпринимательских компаний. При этом кадровая политика должна быть направлена на повышение экономических показателей предприятия и на развитие корпоративной культуры и философии бизнеса, в которых работники будут рассматриваться как потребители, а их удовлетворенность будет влиять на улучшение эффективности работы предприятий.

Изменение существующей системы материальной мотивации, системы найма и труда будут способствовать расширению возможностей стратегического менеджмента в сфере управления человеческими

ресурсами, расширят свободу выбора действий и принятия управленческих решений менеджера по персоналу. Безусловно, решение описанных выше проблем и адаптация к глобальным изменениям требует долгосрочной стратегии, индивидуально разработанной каждой организацией, а все большее усложнение функций управления персоналом приводит к необходимости как теоретического изучения стратегического управления персоналом, так и его практического применения.

Подводя итоги, важно отметить, что человеческий фактор оказывает исключительно сильное влияние на эффективность стратегий российских предприятий. Рыночная экономика все больше требует от работников качеств, которые не только не формировались в советской системе, но и преднамеренно сводились к минимуму. Несмотря на существующие проблемы в системе стратегического управления персоналом на российских предприятиях, многие крупные компании переходят на стратегическое планирование и управление персоналом с целью получения конкурентных преимуществ, повышения экономического потенциала и успешного стратегического развития. Однако для решения существующих проблем отечественным предприятиям важно уходить от авторитарно-бюрократического стиля руководства, более внимательно относиться к потребностям сотрудников, быть готовыми инвестировать в их развитие, разрабатывать эффективную систему мотивации и вознаграждения работников.

Библиографический список

1. Анцупов А.Я. Стратегическое управление. – 3-е изд. – М.: ТЕХНОСФЕРА, 2015. – 344 с.
2. В России мало компаний, обладающих стратегией управления персоналом // Ведомости (электронное периодическое издание). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/management/articles/2014/12/02/kadry-ne-dolzhen-melkat> (дата обращения 24.05.2020)
3. Тенденции в сфере управления персоналом в России – 2019 // Deloitte (официальный сайт компании «Делойт»). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www2.deloitte.com/ru/ru/pages/human-capital/articles/human-capital-trends-2019.html> (дата обращения 24.05.2020)

**STRATEGIC HR MANAGEMENT IN RUSSIA: PROBLEMS AND WAYS
OF IMPROVEMENT**

O.I. Oskolkova, *Student*

Supervisor: *T.A. Kostenkova, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

Bunin Yelets State University

(Russia, Yelets)

***Abstract.** Currently, many enterprises in Russia are switching to strategic personnel management due to the need to maintain competitiveness in the market. However, there are various problems of an economic, political, social, and cultural nature that complicate the transition of enterprises to this type of management. The article discusses the prerequisites, main problems and ways to improve the transition of Russian enterprises to strategic personnel management.*

***Keywords:** strategic management, personnel, human resource, motivation, leader.*

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В.К. Пантюнин, студент

**МИРЭА – Российский технологический университет
(Россия, г. Москва)**

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10497

***Аннотация.** Современная система кредитных организаций является одной из наиболее значимых сфер в экономике любого государства, так как она регулирует и стабилизирует общую денежную массу, а также выступает в качестве первичного субъекта противодействия операциям по легализации доходов, полученных преступным путем. В настоящее время вопросы обеспечения финансовой безопасности кредитных организаций приобретают особое значение, так как возрастает количество и сила рисков, негативно воздействующих на их деятельность. В статье рассмотрены наиболее опасные риски финансовой безопасности кредитных организаций: рыночный риск, кредитный риск, процентный риск, а также описаны методы управления этими рисками.*

***Ключевые слова:** система кредитных организаций; риски финансовой безопасности кредитных организаций; рыночный риск; кредитный риск; процентный риск.*

Современная система кредитных организаций является одной из наиболее значимых сфер в экономике любого государства. Ее основная роль заключается в том, что с помощью инструментов данной системы осуществляется управление всеми платежами и расчетами, происходящими в государстве. Кредитные организации посредством созданных продуктов: депозитов, вкладов, кредитов, операций с ценными бумагами регулируют и стабилизируют общую денежную массу, влияют на эмиссию и скорость оборачиваемости денежных средств, тем самым благоприятно воздействуя на инфляцию, снижая ее, а также обеспечивая постоянный уровень цен в рыночной экономике. К тому же кредитные организации выступают в качестве первичных субъектов противодействия операциям по легализации доходов, полученных преступным путем, занимаясь выявлением всех подозрительных операций, которые являются угрозой для безопасности государства, и воздействуя на них [1].

В настоящее время деятельность любой кредитной организации связана с наличием большого числа разнообразных рисков финансовой безопасности, поэтому вопросы эффективного обеспечения финансовой безопасности приобретают первостепенный характер.

Наиболее опасными рисками финансовой безопасности кредитных организаций выступают:

- рыночный риск;
- кредитный риск;
- процентный риск.

Сущность рыночного риска заключается в образовании финансовых убытков в результате изменения справедливой стоимости используемых кредитной организацией финансовых механизмов, а также в нестабильности национальной валюты или стоимости различных драгоценных металлов. В состав рыночного риска входят сразу четыре группы рисков: валютная группа, процентная группа, товарная группа, фондовая группа [2].

Главной целью управления рыночным риском для любой кредитной организации является уменьшение влияния факторов рынка на ее надежность и финансовую устойчивость, в результате которого она перестанет нести различные убытки связанные, связанные с неожиданными изменением стоимости финансовых инструментов.

В первую очередь для управления рыночным риском применяются методы оценки каждой группы, входящей в категорию «рыночный риск», закрепленные в Положении Банка России «О порядке рас-

чета кредитными организациями величины рыночного риска» [3].

Также для более точной оценки групп рыночно риска кредитными организациями в дополнения к методам, предложенным Банком России, используются различные методологии, такие как: стресс-тестирование; Capital Asset Pricing Model; Value at Risk.

Сущность кредитного риска заключается в образовании ссудной задолженности в результате невыполнения заемщиками своих договорных обязательств по возврату полученных в качестве займа денежных средств кредитной организации [4].

Главной целью управления кредитным риском является обеспечение нормального уровня принимаемого организацией кредитного риска, не влияющего на доходность осуществляемых в ходе деятельности операций.

Основными методами управления кредитным риском являются:

- утверждение формализованных программ кредитования;

- качественное проведение оценки кредитоспособности заемщика (комплексная оценка финансовых возможностей заемщика, путем анализа качественных и количественных показателей его деятельности; оценка надежности обеспечения, предложенного клиентом; оценка структуры осуществляемой с заемщиком сделкой; непрерывающийся контроль выполнения заемщиком его договорных обязательств по условиям кредитования);

- установление четких и понятных требований по получению заемщиком кредита и условий кредитования;

- обязательные требования по обеспечению выдаваемых заемщикам кредитов (поручительство);

- осуществление активной работы по возврату просеченной и проблемной задолженности клиентов перед кредитной организацией;

- рассмотрение в индивидуальном порядке вопросов о реструктуризации просеченной и проблемной задолженности клиентов перед кредитной организацией;

- введение системы лимитов, позволяющей кредитной организации осуществлять постоянный мониторинг за объемом кредитного риска.

Также для наиболее эффективного управления кредитным риском в кредитной организации должны проводиться мероприятия по портфельному управлению кредитным риском, связанные с осуществлением регулярной оценки кредитного риска органами управления организации.

Сущность процентного риска заключается в возникновении проблем с финансовой устойчивостью, а также с уровнем доходности осуществляемых операций в кредитной организации в результате произошедшего изменения процентных ставок на рынке. Процентный риск является одной из групп рыночного риска, однако в силу его значимости, он выделяется в отдельную категорию оценки и управления [5].

Главной целью управления процентным риском является максимально возможное снижение финансовых потерь кредитной организации при неожиданных неблагоприятных изменениях рыночных процентных ставок.

В первую очередь, для эффективного управления процентным риском в организации должна быть разработана стратегия с заготовленными вариантами действий на все возможные случаи изменения процентных ставок, что позволит организации быстро приспособиться к новым рыночным условиям, сохранив свой уровень финансовой устойчивости.

Также, для управления процентным риском должна проводиться его регулярная оценка с помощью систематического стресс-тестирования.

Библиографический список

1. Пантюнин В.К. Роль кредитных организаций в противодействии легализации преступных доходов // *Международный журнал гуманитарных и естественных наук.* – 2020. – № 4-3 (43). – С. 203-206
2. Солодов А.К. Основы финансового риск-менеджмента: учебник и учебное пособие. – М.: Издание Александра К. Солодова, 2018. – 286 с.

3. Положение Банка России от 03.12.2015 № 511-П (ред. от 27.02.2020) «О порядке расчета кредитными организациями величины рыночного риска» (Зарегистрировано в Минюсте России 28.12.2015 № 40328) // Вестник Банка России, 31.12.2015, № 122.
4. Помазанов М.В. Управление кредитным риском в банке: подход внутренних рейтингов: практическое пособие для магистратуры. – М.: Изд-во Юрайт, 2019. – 265 с.
5. Джалал Х.А.А.А. Концепция процентного риска в банках: российские банки (2008-2017) // Colloquium-journal. – 2020. – № 7-5 (59). – С. 27-29

CONTROL OF FINANCIAL SECURITY RISKS OF CREDIT INSTITUTIONS

V.K. Pantyunin, Student

**MIREA – Russian Technological University
(Russia, Moscow)**

***Abstract.** The modern system of credit organizations is one of the most important areas in the economy of any state, since it regulates and stabilizes the total money supply, and also acts as the primary subject of countering operations to legalize income obtained by criminal means. Currently, the issues of ensuring the financial security of credit organizations are of particular importance, as the number and strength of risks that negatively affect their activities increases. The article discusses the most dangerous risks of financial security of credit organizations: the market risk, the credit risk, the interest rate risk, and describes methods for managing these risks.*

***Keywords:** the system of credit organizations; financial security risks of credit organizations; the market risk; the credit risk; the interest rate risk.*

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ БИЗНЕС–РИСКА ПО КРЕДИТНОМУ РЕЙТИНГУ

М.М. Пашаев, студент

Уфимский государственный нефтяной технический университет
(Россия, г. Уфа)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10498

Аннотация. В данной работе рассмотрены теоретические и методические основы анализа бизнес–рисков, предложена оценка рисков по экспертному методу. В ходе исследования рассмотрена сущность бизнес–рисков, влияние системы управления рисками на результаты деятельности компании, предложен и проанализирован экспертный метод оценки бизнес–риска, создана специальная шкала оценки. Метод оценки бизнес–риска по кредитному рейтингу имеет практическую применимость в виде разработанной системы стимулирования клиентов компании.

Ключевые слова: бизнес–риск, система управления бизнес–рисками, методические основы оценки, экономическая устойчивость, кредитный рейтинг.

Для построения высокоэффективной системы управления рисками важно построить механизм управления рисками, работающий в пределах подразделения по управлению рисками. Согласно международному стандарту «Менеджмент риска. Методы оценки риска» (ISO 31010:2009), механизм осуществляет свою деятельность в пять этапов – выявление риска, оценка риска, принятие решения, контроль за риском, оценка результатов [1].

Целью работы является разработка методики оценки бизнес–риска на основании кредитного рейтинга.

Для достижения поставленной цели необходимо решить основные задачи:

1. Рассмотреть методы оценки бизнес–рисков;
2. Проанализировать влияние системы управления рисками на результаты деятельности компании;
3. Разработать метод оценки бизнес–риска по кредитному рейтингу.

Объектом настоящего исследования является бизнес–риск.

В качестве предмета изучения выступает экспертная методика оценки бизнес–риска.

Полученные результаты имеют практическую применимость в виде разработанной системы стимулирования клиентов, которая снижает риск невыплаты денежных средств.

1. Оценка влияния системы управления рисками

Выявляя риск, мы производим сбор и обработку информации о рисках и их факторов. Далее распознаем и отождествляем риски, вносим их в карту рисков с рассчитанной угрозой. Это дает нам возможность определить виды рисков, подверженных компанией, и является базой для последующих этапов управления рисками.

Следующий этап – качественная и количественная оценка рисков.

Под качественной оценкой подразумевается определение причин возникновения риска и обстоятельств, которые привели к риску. Также качественная оценка включает в себя раскрытие возможных последствий.

Количественная оценка рисков – это продолжение качественного анализа, которое подразумевает под собой определение рисков в численной форме. Для получения количественной оценки риска используется теория вероятности, исследование операций или инструменты математической статистики. С помощью такого анализа просчитывается сумма возможных потерь от рисков, что дает нам возможность вовремя принять необходимые меры по устранению неприятных последствий для компании.

Выделяют следующие методы оценки рисков: аналитический, статистический,

метод аналогов и экспертных оценок [2]. Рассмотрим их подробнее.

Аналитический метод – это математическая модель с прогнозом возможных убытков. Данная модель применима для проектов инвестиционного характера.

На практике выделяют четыре вида аналитического метода. Рассмотрим их.

1. Анализ чувствительности. Цель – отображение изменений итогового показателя при смене параметров начального типа. Данный анализ подразумевает поиск связи между такими показателями как, итоговое значение и модификация значения показателей, входящих в его определение.

2. Метод достоверных эквивалентов. Умножая денежные потоки на понижающий коэффициент, мы корректируем денежные потоки. В роли понижающих коэффициентов выступают достоверность либо определенность.

3. Метод сценариев. Данный метод объединяет анализ чувствительности обобщающего показателя и анализ вероятностных оценок отклонений данного показателя. Как итог, создается сформированная структура для всевозможных ситуаций.

4. Метод корректировки нормы дисконта с учетом риска. Отличие – оценка в форме минимального риска изменений базовой нормы дисконта. Корректировка идёт из-за того, что мы суммируем премии за риск.

Статистический метод выявляет ожидаемый ущерб и определяет вероятность убытков, появившихся в прошлых периодах. При помощи него происходит систематизация всех ситуационных возможных исходов, параметров. Рассмотрим методики, основанные на использовании статистического метода:

1. Оценка вероятности. В этой методике рассчитываются доли тех решений, которые мы исполнили и не исполнили в общем количестве возможных решений. Для этого оценщик получает схему оценки возможностей того, как применять всю совокупность решений.

2. Деревья решений. Применяем его при ситуациях с такими возможностями, как допустимость и отслеживаемость. В дере-

ве решений строится схема будущего развития, основанная на ранее определенных решениях для последующих обстоятельств, при принятии решения в момент времени $t = n$.

3. Имитационное моделирование. Если недоступно использование экспериментов в реальном времени в связи с высокими расходами, или ресурса по сбору информации, то применяется данный подход. Суть – заменить величину фактических данных компьютерными.

4. Анализ вероятностных распределений потоков платежей. Здесь у каждой части потока платежей анализируются изменения, выраженные в стоимостях потоков платежей от ожидаемых потоков. При данном анализе важно соблюдать условие разделения вероятностей.

5. Технология «Risk Metrics». Инструмент «мера риска» дает нам измерить уровень того, как влияет риск на ситуацию. В свою очередь, под понятием «мера риска» понимается отклонение стоимости портфеля, при этом максимальное из возможных отклонений. Данный инструмент подразумевает под собой ряд с определенной вероятностью и за определенный период.

В методе количественной оценки рисков также выделяют метод аналогов. Данный метод включает в себя анализ базы данных у подобных объектов. В ходе анализа подобного оригиналу объекта происходит раскрытие всех взаимосвязей и преобразование их на оцениваемый объект. Такой подход к оценке оправдан при невозможности обращения к другим методам.

Последним методом количественной оценки рисков является метод экспертных оценок. В ходе применения этого метода осуществляется анализ ответов экспертов с профессиональными умениями при помощи логики и математической статистики.

В экспертном методе выделим и внесем новизну в методику определения оценки бизнес-риска предприятия по кредитному рейтингу [3].

Рейтинг – это показатель оценки, который рассчитывается на основании анализа бизнес-риска, также экспертной оценки

существенных факторов деятельности предприятия–клиента.

Экспертная оценка бизнес–рисков подразумевает под собой субъективную оценку показателей, которая основана на расширенном поиске информации по каждо-

му предприятию. Оценка производится при помощи специализированной шкалы, возможна разработка собственной шкалы. Сами показатели отвечают за качество управления, положение на рынке и деловую репутацию (табл. 1).

Таблица 1. Методика оценки бизнес–риска по кредитному рейтингу

Показатель	Весовые коэффициенты	Балл		
		5	3	0
	0,425	Качество управления		
Акционеры / владельцы бизнеса	0,200			
Основные акционеры	0,075	Известные международные и крупные российские компании	Известные российские компании	Неизвестные компании и физические лица
Прозрачность	0,050	Структура собственности официально раскрыта	Реальные собственники известны неофициально	Реальные собственники не известны
Стабильность	0,025	Нет изменений за последние 5 лет в структуре собственности	Случай продажи блокирующего пакета за 5 лет	Продажа контрольного пакета за 5 лет
Участие в ФПГ	0,050	Входит в ФПГ национального масштаба	Входит в ФПГ регионального масштаба	Не входит в ФПГ
Менеджмент	0,175			
Уровень классификации	0,025	Преобладание в высшем менеджменте людей с обширным опытом работы в отрасли	Наличие в менеджменте людей с обширным опытом работы в отрасли	Отсутствие таковых
Стабильность руководства	0,075	Отсутствие изменений в составе руководства в течение последних двух лет	Не более одного увольнения за 2 года	Два и более увольнений
Связь с политическими структурами	0,025	Компания не связана с политическими структурами	Компания связана с лояльными правительственными структурами	Компания связана с оппозиционными силами
Конфликты	0,050	Отсутствуют	Имеются факты конфликтных ситуаций, не угрожающих целостности бизнеса	Конфликт между мажоритарными акционерами угрожает целостности бизнеса
Открытость	0,050			
Наличие международной отчетности	0,025	Есть международная отчетность за последние 5 лет	Есть международная отчетность за последнюю отчетную дату	Компания не использует международную отчетность
Аудит	0,025	Большая четверка	Известный аудитор	Малоизвестная компания
	0,375	Положение на рынке		
Срок работы	0,025	Более 7 лет	От 3 до 7 лет	Менее 3 лет
Место в рейтингах	0,075	Ведущая компания	Крупная компания	Иное
Диверсификация бизнеса	0,050	Диверсифицирован	Небольшая концентрация	Высокая концентрация
Направление развития	0,025	Рост	Стабильность	Спад
Отраслевой риск	0,050	Низкий	Средний	Высокий
Рыночная продуктовая ниша	0,075	Значительная, растет	Стабильная	Снижается
Степень конкуренции в отрасли	0,050	Низкая	Средняя	Высокая
Технологическое	0,025	Происходит модернизиро-	Норма	Используется уста-

состояние		ванная ОС		релое оборудова- ние
	0,200	Деловая репутация		
Рейтинги	0,075	Имеет международный рейтинг	Имеет высокий российский рейтинг	Не имеет рейтингов
Деловая репутация руководителей	0,050	Управляется известными специалистами с положительной репутацией	Компанией руководят менеджеры неширокой известности	В состав входят лица, замешанные в финансовых скандалах
Публикации в прессе	0,025	В СМИ упоминается в положительном контексте	Носит нейтральный характер	Носит негативный характер
Внешнее финансирование	0,050	Является дочерней компанией крупного нерезидента	Компания является дочерней российского холдинга или в ней существенно участвует государство	Отсутствуют признаки внешнего фондирования

Далее производится сама оценка риска при помощи учета весовых коэффициентов (табл. 2).

Таблица 2. Определение уровня бизнес-рисков предприятия

Низкий			Средний			Высокий		
+	0	-	+	0	-	+	0	-
95% и выше	90–95%	85–90%	75–85%	65–75%	55–65%	40–55%	25–40%	<25%

Выставление оценок производится по определенной шкале. Мной разработана шкала оценок от 0 до 10 баллов. При помощи данной шкалы возможно более точ-

но оценить каждый показатель, так как имеется средний размах у данной оценки по сравнению с разбалловкой от 0 до 5 и от 0 до 100 баллов (рис. 1).



Рис. 5. Шкала оценок

Шкала представляет собой универсальный вид, в ней существует минимальное и максимальное значение оценки показателей.

При помощи данной шкалы выявляется то, какие баллы можно выставить в рамках компании. Раскроем значение выставляющихся баллов:

- 1) от 0 до 2 баллов – низкая оценка показателя;
- 2) от 2 до 4 баллов – оценка ниже среднего;
- 3) от 4 до 6 баллов – средняя оценка показателя;
- 4) от 6 до 8 баллов – оценка выше среднего;
- 5) от 8 до 10 баллов – высокая оценка показателя.

2. Современные методы оценки бизнес-рисков

Мировой опыт показывает активное развитие стандартизации в сфере управления рисками на уровнях национального и международного характера. Сейчас существуют национальные стандарты Канады, Австралии, ЮАР и других стран. В 1974 году была создана Федерация европейских ассоциаций риск-менеджмента (FERMA), с целью обмена опытом и научными знаниями. Сейчас члены Федерации – это ассоциации по управлению рисками 12 европейских стран, также входит Россия. Главная миссия FERMA – повысить культуру риск-менеджмента путем обмена информацией через массмедиа.

Отечественный риск-менеджмент оценивается в настоящее время как зарождающийся. На многих предприятиях уделяют должное внимание управлению рисками, выделяя на это денежные средства.

При этом ещё существуют большое количество предприятий, которым незнакомо применение риск-менеджмента. Немало руководителей, утверждающих управление рисками обособленной деятельностью с четким дифференцированием обязанностей менеджера. К примеру, отделение риск-менеджмента от определенных видов риска (управление финансовыми, управленческими рисками).

Другой причиной низкого уровня управления рисками считается нестабильность рынка и недостаток развития финансовых инструментов, отсутствие высококвалифицированного персонала.

В России и СНГ проводился анализ March Risk Consulting [4]. В исследовании выявлено 29,3% организаций, которые укоренили систему управления рисками.

В то же время, 58,5% организаций находятся на пути запуска. Это свидетельствует нам о том, что превалирует большая доля предприятий с пониманием весомости системы управления рисками.

«Русское общество управления рисками», направленное на создание стандартов в риск-менеджменте появилось в России только в 2003 году. В европейских странах такие организации действуют уже около 40 лет.

Для таких целей, как внедрение системы управления риском утвержден российский национальный стандарт «Менеджмент риска. Методы оценки риска» (ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010-2011) [1]. Содержание стандарта – рекомендации по тому, какой метод оценки риска выбрать, и какой нужен для промышленных предприятий.

Зарубежный опыт управления рисками, а именно американский, основан на таких мерах, как [5]:

1) организация квалифицированной службы информации, которая изучает конкурентную среду, потребительский спрос, положение на рынке, приоритетные возможности научно-технического прогресса;

2) создание службы прогнозирования, при которой бизнесмен может следить за новыми тенденциями в развитии рынка, также в появлении новинок среди технологий;

3) организация производственных мощностей, которая дает возможность остерегаться от потерь из-за резких изменений рыночной конъюнктуры.

Помимо вышеперечисленных мер общего характера прилагают специальные усилия для снижения риска. Например, подробная экспертиза проектов, или для сокращения сроков осуществления проектов передают какую-либо часть инвестиций другим компаниям.

Такие меры, как улучшение распределения ресурсов (сырья, денежных средств, персонала), осуществление качественного маркетинга, подробный анализ и учёт предполагаемых угроз от конкурентной среды, контроль, стимулирование в материальной форме работника в трудовой деятельности – относятся к усилиям определенного характера с целью снижения риска.

Для того чтобы снизить риск потерь в связи с неожиданными потрясениями в сфере экономики и политики, катастрофами экологического характера, стихийных бедствий, необходимо заранее иметь подготовленное ситуационное управление при таких обстоятельствах. Всем менеджерам и работникам компании необходимо знать, что нужно делать в таких ситуациях.

При неожиданных изменениях в законодательстве трудового, хозяйственного и иного законодательства бизнесу необходимо снизить риск неудачных последствий. Для этого производится работа, как по подробному изучению действующих документов, так и по прогнозированию путей их преобразования при помощи работы ученых, работников налоговой инспекции, представителей правоохранительных органов.

Самый популярный метод снижения риска в США – это хеджирование, которое подразумевает под собой защиту от потерь.

Суть хеджирования состоит в том, что на бирже, во время заключения контракта на куплю-продажу товара, участники сделки заблаговременно соглашаются на точное количество товара по заранее определенной цене [6]. Важно заметить, что имеется гарантия на выплату и получение

этой суммы, независимо от изменения цен в будущем времени.

Помимо хеджирования в США выделяют такой метод снижения риска, как метод самострахования. Главная задача – благополучно справиться с временными угрозами в финансовой деятельности компании. В данном случае открываются резервные и страховые фонды, которые возмещают непреднамеренные потери. Такие фонды могут создаваться в денежной и натуральной форме, это зависит от цели назначения. Например, на случай покрытия непредвиденных расходов, кредиторской задолженности, расходов по ликвидации хозяйствующего субъекта.

Кроме того, важным условием является распространение страхования только на определенную часть имущества. Данный метод имеет выгоду при небольшом количестве вероятностных потерь (например, большое количество однородных единиц собственности). При этом самострахование применяют большое количество компаний.

Управление рисками включает в себя комплекс процессов по идентификации, анализу рисков и решению в плане улучшения положительных и уменьшения негативных последствий с риском.

В отдельных организациях сотрудники вместе выявляют возможные риски, выносят их список и определяют решение данных проблем для дальнейшего руководства в будущем.

Управление рисками состоит из таких задач, как [5]:

1. Планирование управления рисками, при котором создается план управления рисками. В этом плане содержатся общие подходы к управлению рисками, классификация, способы идентификации и реагирования.

2. Идентификация рисков, где риски выявляются и их характеристика документируется. Также в данную задачу входит планирование реагирования на риски (выход из рискованной ситуации через максимизацию возможностей и минимизацию угроз) и мониторинг (отслеживание новых рисков, контроль над рисками остаточного

характера, оценка эффективности управления рисками во время всего проекта).

При документировании всех действий и рисков проще провести анализ по эффективно проведенным действиям. Помимо этого, происходит сохранение ранее полученных знаний, применимых в будущем.

Если вовремя провести нужные действия, то можно снизить плохой эффект, а риск устранить. Поэтому управление рисками в виде бизнес-процесса помогает нам ускоренно отвечать на любые проектные изменения и вести контроль, видя статистику и отклонения.

При оценке бизнес-риска важным условием является постоянный мониторинг за дебиторской задолженностью, величиной невозвращенного долга самой организации. Мониторинг необходимо осуществлять при помощи официальных данных с достоверными источниками.

Компания «Ernst & Young Global Limited» оценивала развитие системы управления рисками и влияние этой системы на показатели финансового характера [6]. Данная оценка основана на итоговых ответах количественного исследования международного уровня. В этом исследовании производились интервью 576 компаний, и сделан анализ 2750 отчетов благодаря специализированным компаниям аналитического характера.

Исследование показало такие итоговые результаты:

1. По степени развития системы управления рисками, компании с высоким рейтингом на рынке произвели в среднем в два раза больше инструментов управления ключевыми рисками в отличие от компаний, имеющих низкий рейтинг.

2. Показатель прибыли до вычета процентов, амортизации и налогов (EBITDA) у лидирующих организаций выше в три раза по сравнению с компаниями с низким рейтингом. Следует обратить внимание на то, что 20% составляют компании-лидеры, 20% от общего числа составляют организации низкого рейтинга по степени развития системы управления.

3. Финансовые показатели и степень взаимосвязи функций по управлению рисками, внутреннего контроля и соответст-

вия утверждениям законодательства находятся в прямой зависимости.

4. Большое количество компаний, а именно их главные преимущества тесно взаимосвязаны с эффективностью использования технологий.

Среди групп сопоставимых компаний, самые хорошие показатели финансового характера показывают компании с усовершенствованной системой управления рисками. Анализ отражает наличие у данных компаний конкурентного предпочтения.

Для результативности компании ориентированы на три направления, взаимосвязанных между собой:

1. Снижение уровня риска. При исполнении наихудшего варианта темп риска может опередить сопротивление ему. Компаниям важно уметь находить преимущественные области риска для того, что управлять ими и искоренять недоработки в аппарате управления. Основными задачами в снижении риска являются: раскрытие значительных рисков, оценка рисков во всей компании с точки зрения эффективности, реализация самых значимых вложений.

2. Сокращение затрат. К примеру преимущества, сокращающие затраты, выступают в такой форме, как: создание центров автоматизации; работа над качеством мониторинга и бизнес-процессов; автоматизация итоговых процедур для минимизации затрат на контроль внутри фирмы; введение модели управления рисками, которая улучшит структуру, отвечающую за затраты; модернизация.

3. Создание добавленной стоимости. Компании хотят достигать улучшения своего бизнеса за счет внутреннего контроля и управления рисками. Данное направление может происходить за счёт определенных задач.

Задачи включают в себя: проведение аналитики для усовершенствования принятия решений и портфеля рисков; качественное проведение контроля в бизнес-процессах, имеющих преимущества; финансирование сэкономленных, через систему управления рисками, ресурсов в

стратегическую сферу корпоративных инициатив.

Проверка собственных поставщиков и клиентов – это необходимая комплексная работа для сохранения своих денежных средств и репутации [5]. При претензиях налогового органа к одному из контрагентов соответственно возникает вовлечение неприятностей и у нашей компании. Также проверка необходима с целью недопущения «необоснованной налоговой выгоды», которая возникает за счет недолжной осмотрительности (нарушения у контрагента).

Кроме налоговых рисков возникают и финансовые: доставка неудовлетворительного продукта; несвоевременность в сроках поставки.

Для проверки контрагентов важно придерживаться следующей инструкции:

1. Проверка через официальные сайты на наличие долгов, судебных исков, подлинности паспорта директора (например, ЕГРЮЛ, где важно обращать внимания на отметку о дисквалификации).

2. Проанализировать сайт, рекламу контрагента и сверить с отзывами клиентов о поставщике.

3. Запрос документов у контрагента (паспорт представителя, карточка контрагента, устав, доверенность на представителя, финансовая отчетность, справка о фактическом адресе, приказ о назначении директора).

4. Проверка при помощи ИФНС, налоговый орган может предоставить данные об уплате налогов.

5. Отчет о должной осмотрительности. Данное досье включает в себя подробный анализ контрагента и является доказательством об исполнении требований закона о должной осмотрительности.

Важно обращать внимание на индекс должной осмотрительности, приведенный в официальных источниках [4]. Индекс показывает существование активов, прекративших своё существование, и наличие компании–однодневки.

Анализ индекса должной осмотрительности осуществляется при помощи анализа отчетности, регистрационных сведений

и информации о деятельности компании (наличие лицензий, различных проверок).

Обычно данный индекс имеет границы оценки от 1 до 99. Увеличение индекса ведет к высокому риску, то есть организация сформировала свою деятельность не для целей уставного характера.

Осуществляя запрос по должной осмотрительности, на карточке контрагента важно обращать внимание на индикатор. Зеленый свет свидетельствует о низкой опасности контрагента. Желтый свет – о недостаточном доверии к клиенту, важно самостоятельно проанализировать данные о контрагенте. Красный свет говорит о высокой опасности клиента, то есть не рекомендуется сотрудничать с таким контрагентом в связи с возможным мошенничеством или банкротством. Индекс автоматизирован в программном продукте от 1С и Интерфакс – СпаркРиски.

В настоящее время действует закон «Об утверждении требований к идентификации клиентов» от 22.11.2018 г. № 366 [7]. Этот нормативный акт даёт право требовать и получать от клиента информацию для идентификации.

При идентификации контрагента в виде физического лица, необходима следующая информация: реквизиты документа, удостоверяющего личность; адрес регистрации; идентификационный номер налогоплательщика; контактная информация; данные о целях деловых отношений, о финансовом положении, об источниках возникновения денежных средств и доверенность о передаче полномочий представителю клиента.

При идентификации контрагента в виде юридического лица, необходима следующая информация: наименование; организационно-правовая форма; идентификационный номер налогоплательщика; сведения о государственной регистрации; состав имущества, находящегося в управлении (собственности); код в соответствии с Общероссийским классификатором предприятий; сведения о лицензии на право

осуществления деятельности; контактная информация и данные о целях деловых отношений, о финансовом положении, о деловой репутации, об источниках возникновения денежных средств, о целях хозяйственной деятельности.

Таким образом, данный закон дает нам составить полноценное досье клиента для оценки должной осмотрительности.

Заключение. Риск связан с фактором неопределенности, который включает в себя причины (источники) и факторы (конкретные обстоятельства) риска.

Вероятность появления отклонений от результата, возможность достижения ожидаемого результата, неуверенность в реализации цели – три элемента, создающие риск.

Механизм управления рисками осуществляет свою деятельность в пять этапов – выявление риска, оценка риска, принятие решения, контроль за риском и оценка результатов.

Оценка риска подразделяется на качественную (определение причин) и количественную оценку. Выделяют следующие методы оценки рисков: аналитический, статистический, метод аналогов и экспертных оценок.

Управление рисками происходит за счет обоснованного выбора между локализацией, компенсацией, передачей, уклонением и диссипацией рисков.

Главные задачи управления рисками – это создать план по управлению рисками и их идентификация (выявление, документирование всех характеристик).

Для результативности компании ориентированы на такие направления, как снижение уровня риска, сокращение затрат и создание добавленной стоимости.

Проверка собственных поставщиков и клиентов – необходимая комплексная работа для сохранения своих денежных средств и репутации. Для данной проверки предложен экспертный метод оценки бизнес-риска.

Библиографический список

1. ISO 31010:2009 Менеджмент рисков. Методы оценки рисков. – М.: Изд-во стандартов, 2002. – 3 с.
2. Алексеенко В.Б. Управление рисками в производственно-хозяйственной деятельности предприятия: учебно-методическое пособие. – М.: РУДН, 2013. – 86 с.
3. Фирсова О.А. Управление рисками организации: учебно-методическое пособие. – М.: Литагент, 2014. – 100 с.
4. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль: учебник. – М.: ДЕЛЮ, 2003. – 360 с.
5. Уиллет А.Х. Экономическая теория риска и страхования. – СПб.: А.Ф. Маркса, 1901. – 142 с.
6. Карсунцева О.А. Управление рисками: учебное пособие. – Самара: Самар. гос. техн. ун-т, 2015. – 90 с.
7. «Об утверждении требований к идентификации клиентов, представителей клиента, выгодоприобретателей и бенефициарных владельцев, в том числе с учетом степени (уровня) риска совершения операций». Приказ Росфинмониторинга от 22.11.2018 г. № 366.

RISK MANAGEMENT SYSTEM. METHODOLOGY FOR ASSESSING BUSINESS RISK BASED ON A CREDIT RATING

M.M. Pashaev, Student
Ufa State Oil Technical University
(Russia, Ufa)

***Abstract.** In this paper, the theoretical and methodological foundations of business risk analysis are considered, and the risk assessment using the expert method is proposed. The study examines the nature of business risks, the impact of the risk management system on the company's performance, offers and analyzes an expert method for assessing business risk, and creates a special assessment scale. The method of assessing business risk based on a credit rating has practical applicability in the form of a developed system for stimulating the company's clients.*

***Keywords:** business risk, business risk management system, methodological bases of assessment, economic stability, credit rating.*

RISK PROFILE OF GRAIN EXPORTING COMPANIES

Yu.Yu. Platonova, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

T.N. Bondarenko, *Graduate Student*

Kuban State University

(Russia, Krasnodar)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10499

Abstract. *This article examines the urgency of the problem specific of searching for special features of inherent risks of companies that export agricultural products. This work describes what risks need to be known in order to identify, assess and manage them. As a result of the study, the factors that lead to these types of risks were grouped and, on the basis of these, an integrated classification of the risks to which agricultural exporting companies are exposed was developed and analysed in detail.*

Keywords: *risks, risk classification, foreign economic activity, grain exports, risk insurance.*

The actuality of this article due to the problem of significant risk of foreign trade, as a result of many factors that affect the final result of a business transaction. External economic risks are a special category of risks that occur only when a firm conducts external economic transactions. External economic risks are specific, so only some types of risks are insured in world practice.

Sources of external trade risks can be objective (unfavourable trends in the world economy, some of its regions, certain countries and product markets) as well as subjective (government and business policy failures, inexperience or dishonesty of counterparties, actions of competitors).

Risks cause macro- and microeconomic processes of spontaneous market economy, abuse of counterparties, instability of the in-

ternational monetary and financial system, trade and political activities of foreign governments, Limited resources for suppliers, changing consumer preferences and competitors, skills and integrity of business partners, growing product safety and environmental requirements, not to mention the traditional random and unexpected force majeure clause [1].

Consequently, minimization of risks, namely reducing the negative effects of contingencies, requires first of all an understanding of their causes in order to identify ways to protect economic interests, in particular by preventing or diversifying risks, as well as the elimination, reduction or compensation of losses. The main factors influencing foreign trade risks are summarized in table 1.

Table 1. The main factors influencing company`s foreign trade risks (compiled by the author)

Factors at the international level	World commodity market conditions
	Developments in the world monetary system
	Political factors
	Scientific and technological progress
	Customs regulation
	State regulation
	Competitors at the international level
	Foreign demand market conditions
	International parties
	Socio-cultural factors
	Geographical distance (international transport)
Factors at the country level	Suppliers
	Competitors in the domestic market
	Socio-cultural factors
	Geographical distance (internal transport)
	Consumers (Contractors)

Factors at the international level are not subject to any form of governance, nor can companies influence them in any way. Moreover, the nature of their manifestations is so unpredictable that they are not only unpredictable to major international organizations, but also to States themselves. Therefore, when designing a system of risk management of foreign economic activities, companies should pay great attention to the analysis of the external environment and anticipate the possibility that international factors may have a wrong impact on the further occurrence of risks.

Domestic factors contribute to the emergence of “managed” risks. At the same time, each branch of activity will have “individual” classification of risks, which is due to the specifics of activity of each company within its branch.

Accordingly, we have focused on studying the risks of agricultural exporting companies. It is worth mentioning that the general characteristic of the condition of the grain complex is the basis of the agro-industrial complex of the Russian Federation and is the largest sub-sector of agriculture, the development of which depends to a large extent on the food security of the country, the food security of the population and its standard of living, and the financial situation of agricultural producers.

According to the provisions of the Food Security Doctrine of the Russian Federation, the threshold value of the share of domestic

grains in the total domestic grain resources should be at least 95 per cent. In recent years, this figure has not fallen below that level. Pursuant to the list of instructions issued by the President of the Russian Federation on 12 June 2017 Pr-1127 (subparagraph “a” of section I, paragraph 1) as part of the amendments to the provisions of the Russian Federation’s food security doctrine, Indicators of self-sufficiency, in the form of a percentage of domestic production of agricultural products to domestic consumption, with thresholds to measure food independence, 95 per cent for grain. Over the past 4 years, this figure has been between 140 and 150 per cent, which not only guarantees self-sufficiency in grains, but also provides a basis for the development of the livestock industry and a high export potential [2].

The priority role of grains in ensuring food security is also determined by the technological feasibility of establishing grain reserves and reserves to guarantee the country’s supply, taking into account the agro-climatic and geographical characteristics of the regions.

The successful development of the agro-industrial complex of the Russian Federation in recent years poses new challenges to the sector, the key of which is the development of exports of agricultural products, grains and their processing products.

In order to increase the volume of grain export trade, there are currently constraints that create risks unique to the industry (table 2).

Table 2. Constraints that create risks for grain-exporting firms (compiled by the author)

Currency risk	Low level of exchange trading mechanisms	Constraints	Inadequate transportation of grain	Logistical / Transport risk
Risk of monopoly	Increasing level of competition		No customs border with EEU member countries	Risk of uncontrolled grain supply
Price risk	Total dependence on world market conditions		Unsustainable phytosanitary conditions of grains and farmland	Risk of quality discrepancy
Risk of falling demand			Insufficient scientific and technological development of grain producers	Grain production risk/supply risk
			Loss of soil fertility	

Logistical risk arises from the imperfection of the grain transshipment system due to the impossibility of taking in large quantities of rail and road transport at one time. Consequently, in order to adapt to the current situation, it is necessary to build additional reception and unloading points for wagons and road transport, to increase the number of weighing and silo pits, and to increase the area of storage areas for unloading vehicles.

The risk of uncontrolled grain deliveries due to the customs-free import and export of grain to EEU (Eurasian economic Union) member countries is due to the threat of grain shortages in the Russian Federation, which will affect the condition of the domestic combined feed and bakery plants.

High grain quality requirements are both a deterrent and a stimulus to grain exports. On the one hand, higher quality requirements lead to a reduction in exports and, on the other hand, to an effort by domestic grain producers to comply with regulatory requirements, leading to the qualitative improvement of products.

It is also worth noting the initiative of the Ministry of Agriculture to strengthen the State's influence on the grain market. It is essentially a question of establishing a control system similar to that of "Mercury" for livestock [3].

It is assumed that the system will allow to track not only the movements of the products, but also the balance sheets of any custodian and silo on the inputs and outputs, as well as the balance sheets of the raw materials produced and the processed products produced therefrom. The system provides for the processing of results of laboratory studies of grain and quarantine certificates.

The draft law provides that mandatory laboratory studies must be carried out at each stage of production and storage of grain and its processed products, and accredited testing laboratories must do so.

The need for innovations was explained by the fact that the quality and safety control of grain is currently not fully regulated in the

Russian Federation. This could also have an impact on export plans. In 2019, for example, a number of buyers of Russian grain had concerns about its quality. Viet Nam, which in recent years has been among the major buyers of Russian wheat, has even suspended its purchases because of the discovery of weed seeds.

According to the authors of the draft law, the processing of quarantine certificates during the movement of grain and its processed products throughout the Russian Federation will ensure the complete traceability of grain, which is received both on the domestic market and for export, and will not create significant additional business burdens.

The risk of creating monopolies in the grain trade market in 2020 was due to the appearance of a major player in the VTB, who in a short time was able to buy a number of grain assets and transport infrastructure and proposed the creation of a unified grain holding. The Bank's intention is to become a world-class trader and, in Russia, a guarantor of competition and equal access to infrastructure.

VTB owns 50% minus 1 share of "United Grain Company" (the rest of the Russian Federation). In addition, he owns 33.7% of the "Novorossiysky Bakery Factory", one of the largest grain terminals in the Russian Federation, and 100% of the "Novorossiysky Grain Terminal" (purchased from the "Novorossiysky Sea Trade Port"). The VTB also bought the controlling interest of the railway operator "Rustranskom" (RTK), which specializes in grain transportation, and 70% of the grain trader "World Groups Resources", close to the authorities of the Krasnodar Territory. It was reported that the bank was also interested in 50 per cent of the cereal terminal "Taman".

Currency risk can be systematized according to the nature of the exposure, the risk factors and the nature of the effects of currency risk already experienced. This integrated classification of foreign exchange risks is shown in table 3.

Table 3. The integrated classification of currency risk due to the certain factors (compiled by the author based on the source [4])

Indicators	Currency risk	
Nature of manifestation	Open	Hidden
Intervening factor	Internal	External
Nature of effects	Indirect	Direct

Foreign exchange risks are classified as open and hidden. In an open foreign exchange risk, a company understands what it is doing and therefore has some control over the process and can avoid large financial losses.

In the case of latent risk, the company is not aware of foreign exchange exposure. This situation may arise if the Russian organization has a branch abroad (for example, in the United States), which carries out various types of financial transactions with another country in a currency other than the main currency. In such a case, the company would be affected not only by the change in the value of the dollar but also by the second currency in which the subsidiary is paying to a third country.

In terms of impact factors, currency risks are divided into internal and external or structural and market risks, as described above.

On the basis of the effects of the realization, foreign exchange risks are classified as direct and indirect. The first are foreign exchange risks that have a direct impact on a company's financial health, and indirect foreign exchange risks do not have direct access to the financial position, but can only affect the enterprise through other areas.

The current year was marked by the creation, almost under the control of the Ministry of Agriculture, of a new association, the Union of Grain Exporters, whose board was chaired by Eduard Zernin, a former "OZK-Yug" member. For the first time, the Ministry of Agriculture announced plans for a new union or a major reformatting, in February at a meeting with exporters (started regularly since August 2018).

The new union was registered on the 30-th of July. Its founders were four leading exporters – JSC "Aston", LLC "Glencore Agro MZK", LLC "OZK-Yug" and LLC "Trading house "RIF".

In 2020 the Russian grain complex enters with new rules of Russian support.

According to "Interfax", Deputy Minister of Agriculture Elena Fastova, the main issue is the transformation of the subsidy system. The three types of subsidies currently in operation – milk subsidies, unrelated (so-called income-generating) support and a single subsidy – will be combined and divided into two – compensating and stimulating [5].

However, the Ministry does not plan to withdraw the compensatory subsidy in the coming years. But most of the funds will be used as a stimulus subsidy to enable regions to increase production, including exports.

The Government Resolution on the new mechanism of state support of the industry was signed on 30-th of November. Priorities include the production of vegetables, fruit and berry crops, viticulture, meat herding, and the cultivation of oilseeds, especially soy and rapeseed. In 2020, the compensatory subsidy is provided for 34 billion rubles. and the stimulating subsidy for 27 billion rubles.

The measures of state support which have been proven in the past will continue to operate. As Fastova put it, the favored and very demanded by the agrarians preferential lending. In 2020, 90 billion rubles have been pledged for it. Against 60 billion rubles in 2019.

On the whole, the support of agricultural complex from the Russian Federation in 2020 will increase to 321 billion rubles against 307 billion rubles. in 2019. According to the Ministry of Agriculture forecast, agricultural complex exports in 2019 will amount to \$24-25 billion against \$25.8 billion in 2018. By December 8, it had reached \$22.4 billion.

In the conclusion we would like to say that foreign trade is thus an important and dynamic component of industrial activity. However, in order to effectively manage and identify risks and risk situations in foreign trade activities, systematic monitoring of exports/imports of individual industries, enterprises and goods is necessary.

References

1. Ilinova V.V. Upravlenie riskami v eksportnoj sfere // Zhurnal nauchnyh i prikladnyh issledovanij. – 2016. – № 4-2. – S. 65-68.
2. Ksenofontov M.YU., Polzikov D.A., Urus A.V. Regulirovanie zernovogo sektora v kontekste zadach obespecheniya prodovolstvennoj bezopasnosti Rossii // Problemy prognozirovaniya. 2019. №6 (177)
3. Zaharenko T.A. Identifikaciya i bezopasnost' otdel'nyh importno-eksportnyh prodovol'stvennyh tovarov: sovremennye tendencii i riski // Tamozhennye chteniya – 2015. Evrazijskij ekonomicheskij soyuz v usloviyah globalizacii: vyzovy, riski, tendencii sbornik materialov Vserossijskoj nauchno-prakticheskoj konferencii. Pod obshchej redakciej S.N. Gamidullaeva. – 2015. – S. 175-178.
4. Dmitrieva M.A. Valyutnyj risk: ot opredeleniya k klassifikacii // Rossijskoe predprinimatel'stvo, 2015. – T. 16. № 15. S. 2423-2436.
5. Analiticheskij elektronnyj zhurnal "Agroinvestor". – [Electronic resource]. – URL: <https://www.agroinvestor.ru/analytics/news/33217-eksport-produktsii-apk-v-2020-godu-mozhet-sostavit-25-8-mlrd/> (date 26.04.2020).

**ОСОБЕННОСТИ РИСКОВ КОМПАНИЙ-ЭКСПОРТЕРОВ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ**

Ю.Ю. Платонова, канд. экон. наук, доцент
Т.Н. Бондаренко, магистрант
Кубанский государственный университет
(Россия, г. Краснодар)

***Аннотация.** Данная статья обусловлена актуальностью проблемы изучения специфических черт, которые присущи рискам компаний-экспортеров сельскохозяйственной продукции. В данной работе идет описание того, что необходимо знать о рисках, чтобы идентифицировать, оценить и управлять ими. В качестве результатов исследования были сгруппированы факторы возникновения данных видов рисков и на их основе разработана и подробно проанализирована комплексная классификация рисков, которым подвержены компании-экспортеры сельскохозяйственной продукции.*

***Ключевые слова:** риски, классификация рисков, внешнеэкономическая деятельность, экспорт зерновой продукции, страхование рисков.*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОНТРОЛЯ ЗА ПРИМЕНЕНИЕМ АКЦИЗОВ ПРИ ВВОЗЕ ПОДАКЦИЗНЫХ ТОВАРОВ НА ТАМОЖЕННУЮ ТЕРРИТОРИЮ ЕАЭС

А.А. Плахова, студент

Ю.Ю. Чайковская, студент

Научный руководитель: О.М. Петрушина, канд. экон. наук, доцент

Калужский государственный университет им. К. Э. Циолковского
(Россия, г. Калуга)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10500

Аннотация. Статья посвящена проблемам, которые возникают при ввозе подакцизных товаров на таможенную территорию ЕАЭС и способам их решения. Увеличение подакцизной продукции приводит к необходимости анализа процессов контроля за применением акцизов для повышения эффективности таможенного контроля подакцизных товаров. Также в данной статье рассматриваются особенности применения акцизов и проблемы, возникающие при контроле за применением подакцизных товаров при их ввозе на таможенную территорию ЕАЭС и пути их решения.

Ключевые слова: подакцизные товары, акциз, таможенный контроль.

Товарооборот подакцизных товаров является значительной составляющей потребительского рынка, поэтому для повышения эффективности таможенного контроля при ввозе подакцизных товаров на Таможенную территорию ЕАЭС, необходимо провести анализ процесса контроля за применением акцизов.

Акциз можно отнести к налогам, оказывающим воздействие на регулирование спроса по отдельным группам товаров. Закрепленного понятия «акциз» нет, поэтому разными авторами оно трактуется по-разному. Но в целом можно сказать, что акциз – это косвенный налог, который платится налогоплательщиками, совершающими операции с подакцизными товарами.

В соответствии со ст. 181 Налогового Кодекса РФ к подакцизным товарам относятся: этиловый спирт, спиртосодержащая продукция, алкоголь, табачные изделия, легковые автомобили, нефтяное сырье, природный газ. С 1 января 2020 года в соответствии с ФЗ от 29 сентября 2019 года №326 внесены в перечень подакцизных товаров: виноматериалы, виноградное сусло; виноград, использованный для производства вина.

Ставки акцизов устанавливаются Налоговым Кодексом РФ и являются едиными, не подлежат изменению в зависимости от

лиц, перемещающих товары через границу, страны происхождения ввозимых товаров или видов сделки. Ставки акцизов пересматриваются ежегодно.

Проблемами таможенного контроля, возникающими при ввозе подакцизных товаров на территорию ЕАЭС являются:

1. Отнесение товаров к категории подакцизных.

При практическом использовании перечня товаров возникают спорные ситуации. Проблема часто возникает со спиртосодержащими дезинфицирующими товарами, товарами с алкогольной пропиткой, средствами для очистки стекол и т.п.

Путь решения данной проблемы заключается в возможной актуализации перечня применяемых в ТН ВЭД сносок, в соответствии с которыми требуется подтверждение целевого назначения ввозимого товара.

2. Упущение таможенных поступлений в виде акциза из бюджета государства.

Поставщики, ввозящие подакцизные товары занижают качество ввозимых подакцизных товаров, кроме того, поставщик может выдавать один товар за другой. В результате таких действий поставщика изменяется классификационный код ТН ВЭД ЕАЭС, а также таможенная стоимость изменяется в меньшую стоимость.

Для решения этой проблемы в соответствии с Административным регламентом ФСТ и уполномоченных его таможенных органов по предоставлению услуги по принятию решений по классификации товаров по ТН ВЭД в 2019 году было принято 900 предварительных решений [3].

3. Трудности, возникающие при перемещении подакцизных товаров, которые подлежат маркировке.

Таможенные операции, связанные с подакцизными товарами, могут осуществлять только компетентные и уполномоченные на это таможенные органы. При ввозе подакцизного товара, который подлежит маркировке, через таможенное управление, которое не обладает правом осуществлять такие операции с этой группой товаров, возникает необходимость помещать товары под таможенную процедуру таможенного транзита. В результате это может привести к дополнительным затратам.

Данная проблема решается созданием в каждом Региональном таможенном управлении РФ постов, которые бы подчинялись Центральной акцизной таможне и имели компетенцию на таможенные операции, которые связаны с подлежащими маркировке акцизными марками подакцизными товарами.

4. Незаконный ввоз подакцизных товаров на территорию ЕАЭС.

Решение этой проблемы возможно путем введения в Российской Федерации обязательной маркировки товаров, а также продолжения работы по совершенствованию и развитию системы управления рисками, создания и внедрения механизмов маркировки товаров, подлежащих обязательной маркировке средствами идентификации.

Особенностью взимания акциза является ограниченный перечень подакцизных товаров, на потребление которых, с одной стороны, наблюдается стабильный спрос, с другой стороны, потребление которых государство пытается регулировать [4].

Особую группу товаров составляют маркированные подакцизные товары, к которым относятся алкогольная и табачная продукция. По данным группам товаров чаще всего возникают спорные моменты в связи с особенностями их оформления. Важность маркировки акцизными марками определяется необходимостью контроля качества данных видов товаров и легальности их производства и ввоза на территорию Российской Федерации.

Таким образом, совершенствование налогообложения в сфере акцизов на алкогольную и спиртосодержащую продукцию является одним из важнейших условий улучшения экономической ситуации, пополнения федерального и региональных бюджетов.

Библиографический список

1. Таможенная статистика // Федеральная таможенная служба РФ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://customs.ru/statistic> (дата обращения 25.05.2020)
2. Вериш Т.А. Проблемы взимания таможенных пошлин // Проблемы и перспективы экономики и управления. – 2015. – №12. – С. 248-251.
3. Интернет-портал Федеральной Таможенной Службы. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [<http://www.customs.ru/>].
4. Голик Е.Н. Экономическая природа акцизного налога и возможности ее реализации в практике отечественного налогообложения // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2014. – №3 (46).

IMPROVEMENT OF CONTROL FOR THE APPLICATION OF DEPOSITS DURING THE IMPORT OF PRE-DECISION GOODS TO THE EAEU CUSTOMS TERRITORY

A.A. Plakhova, *Student*

Yu.Yu. Tchaikovskaya, *Student*

Supervisor: *O.M. Petrushina, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

Tsiolkovsky Kaluga State University

(Russia, Kaluga)

***Abstract.** The article is devoted to the problems that arise when importing excisable goods into the customs territory of the EAEU and how to solve them. The increase in excisable products leads to the need to analyze the processes of control over the use of excise taxes to increase the efficiency of customs control of excisable goods. This article also discusses the features of the application of excise taxes and the problems that arise when controlling the use of excisable goods when imported to the customs border of the Russian Federation and ways to solve them. This article also discusses the specifics of the application of excise taxes and the problems that arise when controlling the use of excisable goods when they are imported into the customs territory of the EAEU and ways to solve them.*

***Keywords:** excisable goods, excise tax, customs control.*

АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

А.Л. Пономарев, студент

Санкт-Петербургский государственный университет
(Россия, г. Санкт-Петербург)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10501

Аннотация. В данной статье рассматриваются модели управления организационными изменениями компании. Проводится ретроспективный сравнительный анализ, выявляются ключевые преимущества и недостатки, а также особенности их использования в современных условиях. Результатом работы является таблица сопоставления исследуемых моделей по заданным критериям, а также разработанная автором модель управления изменениями компании с учетом актуального состояния рыночной среды.

Ключевые слова: организационные изменения, управление организационными изменениями, модели организационных изменений.

В современных условиях развития рыночной экономики конкуренция между компаниями постоянно нарастает. При этом внешняя среда характеризуется повышенной неопределенностью и изменчивостью. Для того, чтобы сохранять конкурентоспособность, устойчиво развиваться и удовлетворять потребности заинтересованных сторон, компании необходимо постоянно отслеживать и адаптироваться к изменениям внешней среды и конъюнктуры рынка. Зачастую ответом на такие ко-

лебания со стороны фирмы являются организационные изменения.

Сегодня существует большое количество моделей управления организационными изменениями, которые сформировались еще в начале 1990-х годов под воздействием технологического и информационного развития. Основные модели управления изменениями были разработаны такими авторами, как: К. Левин, Ф. Гуияр и Дж. Келли, Дж. П. Коттер, Дж. Дак, М. Бир и Н. Нориа, С. Н. Герман, И. Ансоффа, Д.Хайят (рис. 1).

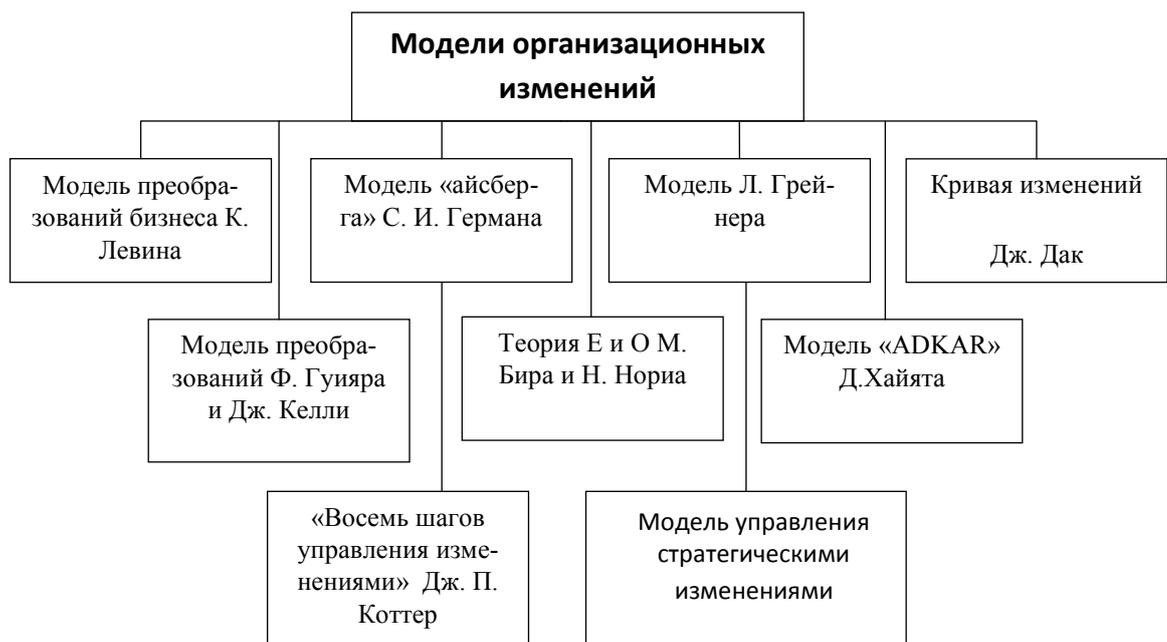


Рис. 1. Модели организационных изменений

Трехэтапная модель Курта Левина является одной из первых моделей управления изменениями, которая была разработана в конце первой половины XX века. Эта модель описывает три основных этапа осуществления изменений [1]:

– на первом этапе происходит «размораживание», то есть оценка текущего состояния развития компании и определение точек фокусирования изменений;

– второй этап – «движение», представляет собой непосредственный переход от состояния «как есть» в состояние «как будет»;

– на третьем этапе происходит «замораживание», то есть сохранение и стабилизация тех результатов, которые были достигнуты на предшествующем этапе.

Данная модель не описывает детализировано процесс проведения изменений, она лишь задает некоторые направления действий. Но стоит понимать, что этот подход был первым и «классическим», определившим вектор развития для будущих моделей.

Лари Грейнер в своей модели жизненного цикла выделяет следующие 6 стадий, которые позволяет успешно проводить организационные изменения [2]:

– давление на высшее руководство;

– посредничество на высшем уровне руководства;

– диагностика проблемной области;

– нахождение нового решения и обязательства по его выполнению;

– эксперимент с новым решением;

– подкрепление на основе положительных результатов.

Представленная модель была разработана в 70-е годы XX века, но является достаточно актуальной и используется некоторыми топ-менеджерами компаний при реализации организационных изменений по сей день. Важный этап, появившийся в данной модели – «эксперимент», то есть апробация будущих изменений и быстрые корректировки проблем, возникающих в процессе.

Модель кривой перемен Д.Д. Дака позволяет представить изменения как динамично развивающийся процесс, а не как статичные заранее определённые последо-

вательности событий. По мнению автора, кривая перемен состоит из 5 последовательных фаз [3]:

1. Фаза «Застоя» связана зачастую со слабостью стратегии компании, использованием старых технологий, совокупность этих факторов сдерживает и ограничивает развитие компании;

2. Фаза «Подготовки», на этом этапе главная задача – принять решение о целесообразности изменений и разработать стратегию проведения изменений;

3. Фаза «Реализации», топ-менеджмент компании представляет стратегию и конкретный план действий по ее реализации, задачи распределяются между сотрудниками;

4. Фаза «Проверки» – происходит апробация изменений, вносятся необходимые корректировки и доработки;

5. Фаза «Достижения целей», на этом этапе закрепляются полученные результаты и бизнес оценивает новые преимущества, сформированные в процессе преобразований.

Анализируя данную модель управления организационными изменениями, можно заметить резкий переход между стадией «Проверки» и «Достижением целей», создается впечатление что компания достигает своей цели сразу после экспериментального внедрения изменений, однако на практике так не происходит. Данному подходу недостает, как минимум, фазы «Внедрения» уже скорректированных изменений. Однако стоит отметить положительный момент, который заключается в понимании автором модели важности распределения задач между участниками процесса проведения изменений.

Одной из наиболее популярных моделей управления изменениями в мире является модель «Восемь шагов управления изменениями», одна была разработана в 1995 году известным специалистом в области управления и развития организаций – Джоном Коттером. Автор описывает алгоритм проведения изменений, как восьмиступенчатый процесс [4]:

1. Внушение необходимости перемен. На этом этапе происходит формирование

вектора проведения изменений и обосновывается их необходимость;

2. Создание команды;

3. Видение перспектив и определение стратегии будущих изменений;

4. Пропаганда новой концепции будущего;

5. Создание условия для вовлечения сотрудников в процесс реализации изменений, на данном этапе компания стремится нивелировать сопротивление изменениям;

6. Получение первых результатов;

7. Закрепление достигнутых результатов;

8. Ускорение изменений в корпоративной структуре.

Коттер в своей модели подталкивает нас к мысли о том, что в процессе реализации изменений компания с большой вероятностью столкнется с трудностями, которые придется преодолевать, в том числе, за счет вовлечения и мотивации сотрудников. Для увеличения вероятности успешного внедрения изменений также нужно тщательно обосновать этот процесс и создавать эффективные связи между сотрудниками.

Таким образом, был проведен ретроспективный анализ моделей управления организационными изменениями, разработанных в период с середины до конца XX века. Результаты сравнительного анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1. Сравнительный анализ моделей управления организационными изменениями.

Модель	Разработка целей и стратегии	Обоснование целесообразности внедрения изменений	Вовлечение персонала	Апробация изменений	Контроль достижения целей
Трехэтапная модель Курта Левина	+	+	+		
Модель Л. Грейнера	+	+		+	
Модель кривой перемен Д.Д. Дака	+	+	+	+	+
«Восемь шагов управления изменениями» Дж. П. Коттер	+	+	+		+

По итогам сравнительного анализа, можно отметить, что большая часть моделей концептуально практически не отличается от «классической» модели Курта Левина. Все они говорят о необходимости разработки стратегии проведения организационных изменений, а главное, об обосновании тех или иных изменений. Наибольший интерес из рассмотренных вызывает модель Коттера, так как она имеет прикладной характер и призвана служить «картой действий» для топ-менеджеров. Следует отметить и заметное видоизменение отношения к процессу изменений и переход от философских идей в плоскость управления изменениями.

Рассмотренные выше модели были разработаны еще в прошлом веке, с тех пор рынок сильно изменился, конкуренция усилилась и обрела глобальный характер,

а динамика изменений многократно возросла. В таких условиях успешное использование этих моделей становится недостаточно. В связи с этим начали возникать новые модели, которые по большей части, являются обновленными вариантами уже существовавших.

Так, Джон Коттер, предложивший модель восьми шагов в 2014 году предложил новую модель, которая основывается на восьми «ускорителях». Важным фактором, определяющим возможность проведения изменений, является гибкость. Для ее достижения компания должна отказаться от иерархической и перейти к сетевой структуре. Затрагивая понятия «ускорителей» изменений, важно понимать, что влияет на этот процесс. Так, на скорость внедрения изменений оказывают влияние две группы факторов [5]:

1. силы, способствующие ускорению перемен:

- инновации;
- повышение производительности;
- интеграция приобретенных компаний или выход на глобальные рынки;
- любые ключевые стратегические изменения;

- изменения в корпоративной культуре;
- прибыльный рост;

2. силы, мешающие изменениям:

- недостаточное число проводников перемен;

- узость и ограниченность функциональных

подразделений;

- правила и процедуры;

- необходимость выполнять квартальный план;

- самоуспокоенность и недостаточная вовлеченность.

В отличие от «восьми шагов», в новой модели ускорители направлены: на улучшение бизнес-ситуации в целом, вовлечение максимального числа сотрудников в процесс трансформации, повышение гибкости и маневренности структуры организации, непрерывный поиск новых возможностей для развития [6]. В результате, модель восьми ускорителей выглядит следующим образом (рис. 2).

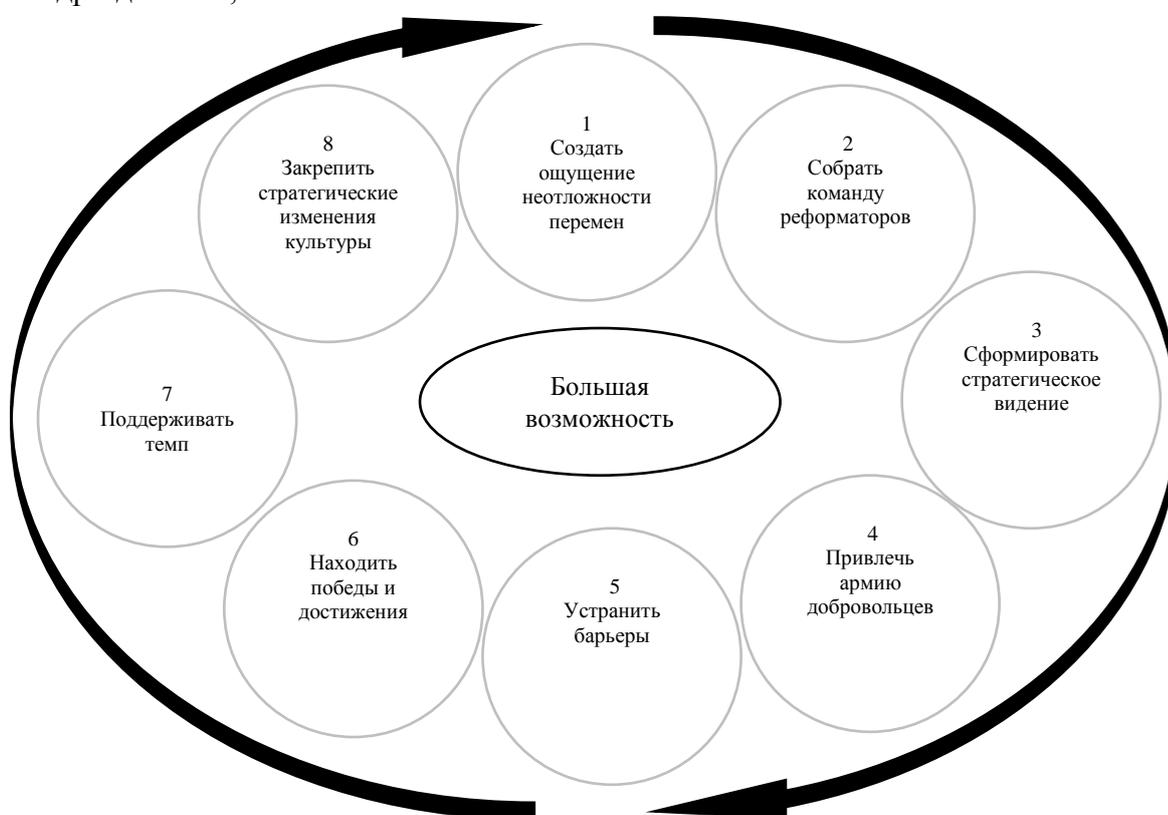


Рис. 2. Модель восьми ускорителей

Новая модель Коттера больше направлена на сотрудников и их участие в изменениях, это связано с высокой степенью сопротивления изменениям персонала компании. Это правильное и необходимое решение, только при непосредственном участии и должном уровне мотивации, коллектив превращается из противодействующей силы в мощный катализатор изменений. Однако несмотря на очевидные положительные стороны, данную модель

могут использовать далеко не все компании. Это связано с необходимостью изменения организационной структуры компании, а на это требуется достаточно много времени.

Питер Друкер еще в конце XX века говорил о том, что работники умственного труда не могут быть подчиненными у руководителей. Но их руководители все еще делают вид, что они ими управляют [7]. Это ситуация актуальна и для сегодняш-

них компаний, порой сотрудники сомневаются в компетенциях руководителя и его стратегии развития фирмы, отсюда и возникает противодействие решениям, которые им принимаются. В связи с этим, последние годы все большее значение для эффективного управления изменениями обретают лидерские качества руководителя. Этой точки зрения придерживаются многие специалисты в области стратегического управления и управления изменениями. Так, Генри Минцберг, в интервью Международному бюро управления изменениями отмечал большую популярность данных идей в США [8]. Но, естественно, на одних лидерских качествах трансформацию компании не провести. Автор данной работы считает, что лидерские качества безусловно важны, однако их стоит относить к одному из факторов успешности изменений, связанному с вовлеченностью персонала.

В результате анализа различных моделей управления организационными изменениями, сопоставления преимуществ и недостатков, учета актуального состояния рыночной среды, автор сформулировал собственное видение процесса управления организационными изменениями.

1. Подготовительный этап:

- Анализ внешней и внутренней среды;
- Определение направления развития и точек фокусирования;
- Оценка готовности к изменениям (ресурсы, сотрудники, технологи и т.д.);
- Обоснование предлагаемых идей и вовлечение персонала;
- Формулировка показателей эффективности внедряемых изменений;
- Назначение ответственных лиц;
- Разработка стратегии и четкого плана реализации изменений.

2. Этап внедрения:

- Аprobация изменений (инициативы внедряются локально, для проведения эксперимента и корректировки при необходимости);
- Реализация изменений;
- Достижение новых конкурентных преимуществ.

3. Этап обновления:

- Непрерывная актуализация данных и состояния рынка;
- Формирование упреждающего взгляда на развитие компании.

Итак, в первую очередь, еще до внедрения изменений, компания должно провести необходимую подготовку, многие из предложенных этапов могут идти параллельно, ускоряя процесс. Самое главное на данном этапе – это оценка готовности компании, здесь речь идет не только о денежных и человеческих ресурсах, но и о ментальной готовности сотрудников к изменениям, и о наличии необходимых технологий, особенно при цифровой трансформации. Далее идет этап внедрения, на котором происходит апробация и реализация изменений, а также компания уже получает дивиденды в виде новых конкурентных преимуществ. На третьем этапе многие авторы обычно говорят о закреплении результатов стабилизации, но стоит понимать, что внешняя среда настолько быстро меняется, что, закрепив достигнутые результаты, возникает необходимость переходить к реализации новых изменений. В связи с этим, будет более правильным, назвать последний этап «обновлением», определяя при этом процесс управления изменениями, как циклический и непрерывный.

Библиографический список

1. Lewin K. Field theory in social sciences. – New York: Harper & Row, 1951.
2. Greiner L. Pattern of Organizational Change // Harvard Business Review. – 1967. – May-June.
3. Дак Дж.Д. Монстр перемен: причины успеха и провала организационных преобразований: пер. с англ. – М.: Альпина, 2002. – 315 с.
4. Kotter J.P. Leading Change: Why Transformation Efforts Fail // Harvard Business Review. – 2007. – Vol. 85, №1. – P. 96-103.

5. Проект «Управление изменениями» // «Ускорение перемен». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ibcm.biz/восемь-факторов-ускорения-перемен-и-к/> (дата обращения: 10.05.2020)

6. Джон П. Коттер. Ускорение перемен. Как придать вашей организации стратегическую гибкость для успеха в быстро меняющемся мире: пер. с англ. – М.: Изд-во «Олимп-Бизнес»; 2017

7. Drucker, Peter. and Joseph Maciariello. Management. London: Collins, 2008.

8. Интервью с Henry Mintzberg, профессором менеджмента университета McGill, Канада, Беседовал Александр Мягков, управляющий партнер «Международного бюро управления изменениями». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cfin.ru/management/strategy/change/collection.shtml#_col11(дата обращения: 10.05.2020)

ANALYSIS OF ORGANIZATIONAL CHANGE MANAGEMENT MODELS IN MODERN CONDITIONS

A.L. Ponomarev, *Student*
Saint Petersburg State University
(Russia, Saint Petersburg)

Abstract. *This article discusses models for managing organizational changes in a company. A retrospective comparative analysis is carried out, key advantages and disadvantages are identified, as well as features of their use in modern conditions. The result is a mapping table of the investigated models according to specified criteria, and the author developed a change management model, taking into account the current status of the market environment.*

Keywords: *organizational changes, management of organizational changes, models of organizational changes.*

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ УСТОЙЧИВОСТИ ЗЕРНОВОГО ПРОИЗВОДСТВА

И.Н. Поспелова, канд. с.-х. наук, доцент
Алтайский государственный аграрный университет
(Россия, г. Барнаул)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10502

Аннотация. В статье рассматривается понятие «устойчивость сельскохозяйственного производства» и его сущность. Оценена динамика основных показателей развития зернового производства Алтайского края с 2010 г. по 2019 г. Выявлены тенденции и определен уровень устойчивости основных параметров зерновой отрасли – посевных площадей, урожайности зерновых культур и их валовых сборов, выявлены основные причины неустойчивого состояния развития производства зерна.

Ключевые слова: устойчивость, тренд, посевная площадь, урожайность, валовой сбор.

Важным условием эффективного развития любой отрасли экономики является устойчивость производства. Особенно велико значение этого фактора в сельском хозяйстве, что определяется тремя основными причинами. Во-первых, сельское хозяйство является главным производителем продуктов питания. Во-вторых, сельское хозяйство ведется в практически не контролируемых человеком условиях, следовательно, более других отраслей подвержено нестабильности. В-третьих, одной из особенностей сельского хозяйства как отрасли материального производства является то, что процесс воспроизводства тесно переплетается с биологическими процессами роста и развития живых организмов [1].

По мнению В.Н. Афанасьева, под устойчивостью сельскохозяйственного производства понимается наличие необходимой тенденции изучаемого статистического показателя с минимальным влиянием на него неблагоприятных условий при оптимальной эффективности производства, обеспечивающей расширенное воспроизводство. Это определение представляется с позиций статистического обеспечения проблемы [2].

Сущность производственной устойчивости состоит в способности отрасли, рационально используя природно-ресурсный потенциал, обеспечивать динамично возрастающее производство продукции растениеводства с минимальными затратами,

без существенных спадов и колебаний по годам, в объемах, полностью удовлетворяющих общественные потребности [3].

Устойчивость сельскохозяйственного производства обычно определяется при помощи оценки размера посевной площади, уровня урожайности и валовых сборов зерновых и зернобобовых культур. Это связано прежде всего с тем, что эти культуры занимают наибольший удельный вес в стоимости товарной продукции земледелия [1]. В Алтайском крае за период с 2010 по 2019 гг. разнообразные колебания размера посевных площадей и уровня урожайности привели к тому, что показатели валовых сборов зерновых и зернобобовых культур имеют пеструю картину: наряду с положительными приростами наблюдаются годы и с резким снижением объемов валовых сборов зерна (табл. 1). Причины такого положения носят как экономический, так и социальный характер. Однако к основным факторам можно отнести: ослабление технической оснащенности сельскохозяйственного производства с одновременным физическим и моральным износом имеющейся в хозяйствах техники; не оптимальное количество вносимых органических и минеральных удобрений; недостаточный объем привлекаемых инвестиций в основной капитал и как следствие этого – отсутствие материальной заинтересованности работников, и многое другое.

Таблица 1. Основные показатели развития зернового производства Алтайского края в 2010-2019 гг. [4, 5]

Год	Посевная площадь, тыс. га	Валовой сбор, тыс. ц	Урожайность (в расчете на убранную площадь), ц/га	Абсолютное изменение к предыдущему году			Относительное изменение к предыдущему году, %		
				размеров посевных площадей, тыс. га	валовых сборов, тыс. ц	урожайности, ц /га	размеров посевных площадей, тыс. га	валовых сборов, тыс. ц	урожайности, ц /га
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9
2010	3 393,56	42 407,91	12,8	-410,41	-13871,13	-2,5	89,21	75,35	83,7
2011	3 628,32	39 194,95	11,3	234,76	-3 212,96	-1,5	106,9	92,4	88,3
2012	3 538,06	25 167,62	8,4	-90,26	-14 027,33	-2,9	97,5	64,2	74,3
2013	3 536,19	49 260,87	14,2	-1,87	24 093,25	5,8	99,9	195,7	169,0
2014	3 717,01	32 949,24	11,2	180,82	-16 311,63	-3	105,1	66,9	78,9
2015	3 632,1	39 404,17	11,0	-84,91	6 454,93	-0,2	97,7	119,6	98,2
2016	3 646,22	48 297,35	13,4	14,12	8 893,18	2,4	100,4	122,6	121,8
2017	3 746,32	49 755,11	14,1	100,10	1 457,76	0,7	102,7	103,0	105,2
2018	3 240,38	50 107,5	15,6	-505,94	352,3900	1,5	86,5	100,7	110,6
2019	3 169,04	45 916,92	14,6	-71,34	-4 190,58	-1	97,8	91,6	93,6

При анализе показателей отрасли зернового хозяйства за длительный период необходимо максимально исключить влияние погодных колебаний, определить колеблемость и устойчивость этих показателей за весь период, задействовав колеблемость всех уровней ряда. Условием измерения колеблемости показателей зернового хозяйства является предварительное изучение общей тенденции [1, 6]. Общую статистическую характеристику устойчивости зернового производства региона за 2010-2019 гг. представим на основе линейного тренда размеров посевов, валовых сборов и уровней урожайности зерновых и зернобобовых культур (табл. 2). Полученные результаты показывают, что в среднем каждый год размер посевной площади сокращался на 17,4 тыс. га, валовой сбор возрастал на 1268,05 тыс. ц, урожайность увеличивалась на 0,38 ц/га. Устойчивость

тенденций в изменении показателей отрасли зернового хозяйства оказалась различной: так, коэффициент колеблемости размера посевов составил 5,03%, а коэффициенты колеблемости валовых сборов и урожайности зерновых и зернобобовых составили соответственно 12,07 и 12,88%, что свидетельствует о достаточно высокой пестроте (различии) уровней этих показателей по годам рассматриваемого периода. Сравнения коэффициенты колеблемости валовых сборов зерна и урожайности зерновых культур, следует отметить, что вариация валовых сборов в основном совпадает с вариацией урожайности зерновых культур. Это говорит о том, что колебания валовых сборов синхронизируются с колебаниями уровней урожайности. Вариация размеров посевных площадей незначительна.

Таблица 2. Тренды и их характеристики в регионе в 2010-2019 гг.

	Уравнение	Среднеквадратическое отклонение	Коэффициент колеблемости, %	Коэффициент устойчивости, %
А	1	2	3	4
Посевная площадь, тыс. га	$\tilde{y}_t=3524,72-17,4t$	177,39	5,03	94,97
Валовой сбор, тыс. ц	$\tilde{y}_t=42246,16+1268,05t$	5098,0	12,07	87,93
Урожайность (в расчете на убранную площадь), ц/га	$\tilde{y}_t=12,66+0,38t$	1,63	12,88	87,12

Статистический анализ устойчивости в зерновой отрасли Алтайского края за 2010-2019 гг., позволяет сделать следующие выводы: устойчивость тенденций в изменении показателей отрасли зернового хозяйства оказалась различной: так, коэффициент колеблемости размера посевов составил 5,03%, а коэффициенты колеблемо-

сти валовых сборов и урожайности зерновых и зернобобовых составили соответственно 12,07 и 12,88%, что свидетельствует о достаточно высокой пестроте (различии) уровней этих показателей по годам рассматриваемого периода. Колебания валовых сборов в основном совпадает с колебаниями урожайности зерновых культур.

Библиографический список

1. Волчек В. Статистический анализ устойчивости сельскохозяйственного производства // Экономический вестник. – 2001. – № 4. – С. 627-642.
2. Афанасьев В.Н. Статистическое обеспечение проблемы устойчивости сельскохозяйственного производства. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 319 с.
3. Басенкова С. В. Уровень устойчивости производства зерна, этапы и факторы ее формирования в среднем Поволжье // Вестник Ульяновской ГСХА. – 2011. – №1 (13).
4. Федеральная служба государственной статистики по Российской Федерации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 30.05.2020.)
5. Пospelova И.Н. Оценка развития зернового производства // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – № 4-3. – С. 18-22.
6. Афанасьев В.Н. Анализ временных рядов и прогнозирование / Афанасьев В.Н., Юзбашев М.М. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 320 с.

STATISTICAL ANALYSIS OF STABILITY OF GRAIN PRODUCTION

I.N. Pospelova, *Candidate of Agricultural Sciences, Associate Professor*
Altay State Agrarian University
(Russia, Barnaul)

***Abstract.** The article discusses the concept of "sustainability of agricultural production" and its essence. The dynamics of the main indicators of the development of grain production in the Altai Territory from 2010 to 2019 is estimated. The trends are identified and the level of stability of the main parameters of the grain industry is determined - sown areas, grain yields and their gross harvests, the main causes of the unstable state of the development of grain production are identified.*

***Keywords:** sustainability, trend, sown area, productivity, gross harvest.*

ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ КАК ИНСТРУМЕНТ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ

И.Н. Раздерищенко, старший преподаватель
Сибирский государственный университет путей сообщения
(Россия, г. Новосибирск)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10503

***Аннотация.** Вопросы налоговой оптимизации остаются актуальными на разных стадиях развития хозяйственных систем. В статье предложен конкретный инструментарий и различные варианты выбора режима налогообложения. Разработан алгоритм для выбора наиболее оптимального способа налогообложения. Изложены основные способы оптимизации налога на прибыль. Подчеркивается роль учётной политики, сформированной надлежащим образом, в целях минимизации налоговых рисков. Разработан калькулятор для расчёта и выбора наиболее выгодного режима налогообложения с учётом оптимизации.*

***Ключевые слова:** налоговый кодекс, режимы налогообложения, расходы, дефлятор, учётная политика.*

Любая оптимизация налогообложения предполагает ответственных подходов и инструментария с учётом специфики деятельности компании, отрасли и даже региона. В первую очередь необходимо закрепить сам режим налогообложения, ведь если организация не позаботилась о тщательном выборе режима, то ему будет априори приписана общая система налогообложения (ОСНО) (рис. 1). ОСНО представляет собой режим, при котором организация уплачивает все налоги и ведёт бухгалтерский учёт в полном объёме. Однако положительной стороной является наличие более широкого спектра деятельности. Чаще всего малый бизнес практикует упрощённую систему налогообложения (УСН). Это специальный режим, направленный на упрощение и облегчение ведения налогового и бухгалтерского учёта. Кроме того, есть другие специальные режимы. Так, например, если вид деятельности организации подходит под п. 2 статьи 346.26 НК РФ, то можно применять

единый налог на вмененный доход (ЕНВД). Спецификой данного налога является то, что при расчёте учитываются не фактические доходы, а вмененные показатели с учётом корректирующих коэффициентов. Для индивидуальных предпринимателей также актуальна патентная система налогообложения (ПСН), при которой уплата налога производится авансом. Для организаций в сфере сельского хозяйства чаще всего оптимальным вариантом является единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН). Это специальный налоговый режим, которым вправе пользоваться только производители с\х продукции. Те же организации, которые занимаются её последующей переработкой, применять данный режим не могут. Таким образом, организация должна рассмотреть все преимущества и недостатки различных режимов, проанализировать перспективы своей деятельности и, исходя из этого, закрепить в учётной политике.



Рис. 1. Алгоритм выбора режима налогообложения

В первую очередь организация должна позаботиться о выборе метода признания доходов и расходов. Поскольку именно эти два показателя непосредственно влияют на величину налогооблагаемой базы. Как известно, существуют два метода – это метод начисления и кассовый метод. С точки зрения оптимизации налогообложения рекомендуется использовать метод начисления, поскольку он позволяет равномерно распределять доход и расход между отчетными периодами, а, следовательно, снижать налоговую нагрузку. Однако не все режимы налогообложения могут позволить себе сделать выбор между этими двумя методами. Например, при УСН организация может пользоваться только кассовым методом. При ЕСХН в налоговом учете доходы признаются по кассовому методу (подп. 1 п. 5 ст. 346.5 НК), хотя в бухгалтерском учете – по методу начисления. Предположим, что орга-

низация, находящаяся на общем режиме налогообложения произвела отгрузку товара с 30.03.20XX по 04.04.20XX на сумму 260 000 руб. (без НДС). Кроме того, 100-процентная предоплата была произведена 24.03.20XX. Как видно, отгрузка товара происходила в течение двух налоговых периодов – конец первого\начало второго квартала. Однако сама оплата произошла несколькими днями ранее. При кассовом методе весь бы доход от реализации был бы учтен в первом периоде. А при использовании метода начисления предоставляется возможность его равномерно распределить, а, следовательно, уменьшить налогооблагаемую базу. Как показано на рисунке 2, при выборе метода учета доходов и расходов важно учитывать множество факторов, начиная от режима налогообложения и заканчивая стратегией организации.

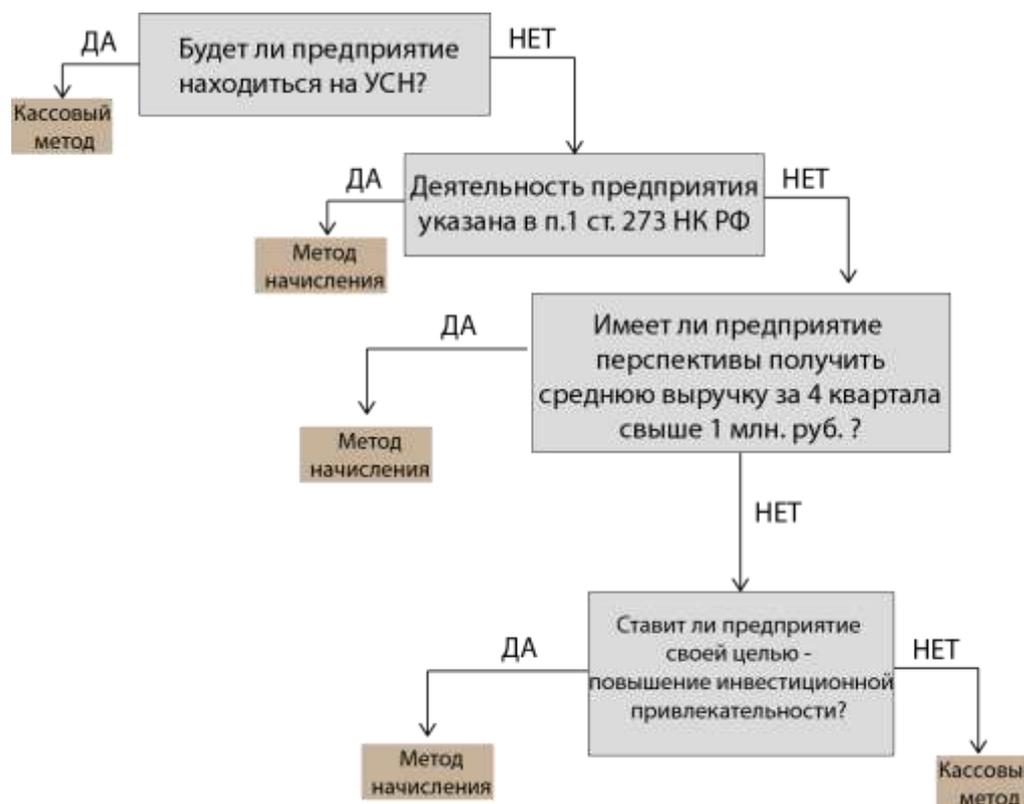


Рис. 2. Алгоритм выбора метода учета доходов и расходов

Еще одним важным инструментарием для снижения налога путём оптимизации налога на прибыль является простой, но верный способ – завышение расходов. Важно понимать, что не все расходы снижают налогооблагаемую прибыль. Например, штрафы и пени, безвозмездно переданное имущество и расходы, связанные с такой передачей. Полный перечень содержится в статье 270 НК РФ [1]. Важным основанием является то, что все расходы должны быть экономически обоснованными и документально подтвержденными. Чаще всего компании сталкиваются с проблемой экономического обоснования, вследствие чего это приводит к доначислению налога, если он был неправомерно причислен к расходам, уменьшающим налогооблагаемую базу. В данном случае необходимо усвоить, что представляет собой экономическая обоснованность, поскольку даже в НК не дается чёткого определения. Конечно же, в первую очередь они должны быть связаны с предпринимательской деятельностью. Нередки случаи, когда компании осуществляют расходы, не связанные с деятельностью компании, однако чаще всего это преднамеренная фальсифи-

кация. После этого определяется, принесли (или принесут в дальнейшем) эти расходы прибыль, то есть были ли они оправданы. Не исключен случай, когда компания несёт расходы с целью снижения возможных убытков. Это действие так же будет считаться экономически обоснованным. Кроме того, важны не только сами расходы, но и фактическое выполнение поставленной задачи. Например, учтённые командировочные расходы не будут уменьшать налогооблагаемую базу, если не будет выполнена основная цель – заключение договора (даже в случае наличия чеков, билетов и других документов). Однако самым замысловатым является принцип рациональности, который гласит, что затраты должны быть выгодны и, самое главное, не завышены. Такие спорные ситуации порой могут решиться только в суде.

В большинстве случаев, если компания занимается производством, то значительная доля расходов приходится на закупку материалов. Как правило, в течение отчетного периода они закупаются партиями, а в условиях инфляционной экономики России цены партий могут отличаться. Как

правило, если речь идёт о крупной компании, то выбор метода оценки материалов происходит либо по средней себестоимости, либо по себестоимости последних во времени закупок (ФИФО).

Соответственно, используя два метода расчёта, получаются совершенно разные результаты, которые могут различаться и на десятки тысяч рублей, что в дальнейшем может оказать значительное влияние на уплаченный налог. Таким образом, если компания стремится оптимизировать налог на прибыль, путём завышения расходов, то метод средней себестоимости будет наиболее подходящий.

Нами был разработан калькулятор, позволяющий не только выбрать наиболее подходящий режим налогообложения для организации, но и посмотреть разницу с учётом оптимизации и без её учёта. Что позволяет, самостоятельно рассчитав доходную и расходную часть с учётом вышеуказанных рекомендаций, организация или индивидуальный предприниматель смогут посмотреть результат и выбрать наиболее оптимальный.

В качестве примера возьмём организацию, занимающуюся розничной торговлей – продажей спортивных товаров на территории Новосибирской области. Согласно алгоритму выбора режима налогообложения (рис. 1), организация может закрепить в учётной политике основной режим налогообложения (ОСНО), упрощенный режим налогообложения (УСН) или использовать единый налог на вмененный доход (ЕНВД). Задача калькулятора – опреде-

лить наиболее оптимальный режим. Предположим, что с учётом применения вышеуказанных инструментов оптимизации доход составил 180 тыс. рублей, а расход – 68 тыс. рублей. Без учёта оптимизации доход составил 220 тыс. рублей, а расход 50 тыс. рублей. Для выбора режима налогообложения необходимо занести эти данные в калькулятор. Для расчета ЕНВД коэффициент-дефлятор (К2) равен 1. При необходимости есть возможность задать как иной коэффициент, так и другой вид деятельности.

Так, проведя расчёты с учётом применения инструментариев оптимизации и без их учета, были получены следующие результаты. Наиболее оптимальным для организации является УСН, где налогооблагаемой базой будет являться доход по ставке 6%, поскольку данный вид деятельности не является капиталоемким, поэтому расходы будут невысокие. Как видно из полученных результатов, ЕНВД не будет являться оптимальной системой налогообложения для данного вида деятельности. Однако здесь важно учитывать специфику организации, поставленные цели и вид деятельности (рис. 1). Именно после этого можно выбрать наиболее подходящий вариант.

Таким образом, несмотря на сложность, с которой сталкиваются многие организации при оптимизации налогообложения, нами был предложен конкретный инструментарий, позволяющий выбрать, а главное вполне законно упростить данный процесс.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: Справочная система «Гарант», НПП «Гарант-Сервис». – 2020.
2. Аршинов И.В. Совершенствование порядка исчисления налога на прибыль, а также применения налоговых льгот по налогу на прибыль в Российской Федерации / И.В. Аршинов, К.С. Марус // Экономика и социум. – 2014. – № 4-3. – С. 1162-1166.
3. Налоговая оптимизация как инструмент налоговой политики / Раздерищенко И.Н., Кривошеина Ю.В. // В сборнике: Лучшая научная статья. 2018 сборник статей XV Международного научно-исследовательского конкурса. – 2018. – С. 103-107.
4. Приложение к решению Совета депутатов города Новосибирска от 02.11.2010 № 159. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/5441864> АО «Кодекс»/ (дата обращения: 29.05.2020 г.)

TAX OPTIMIZATION AS AN INSTRUMENT OF TAX POLICY

I.N. Razderishchenko, *Senior Lecturer*
Siberian Transport University
(Russia, Novosibirsk)

***Abstract.** Tax optimization issues remain relevant at different stages of development of business systems. The article suggests specific tools and various options for choosing a tax regime. An algorithm has been developed for choosing the most optimal taxation method. The main ways to optimize income tax are outlined. The role of proper accounting policies in order to minimize tax risks is emphasized. A calculator has been developed for calculating and choosing the most profitable tax regime taking into account optimization.*

***Keywords:** tax code, taxation regimes, expenses, deflator, accounting policy.*

ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО БЛОКУ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ

Н.Т. Сайлаубеков, д-р экон. наук, профессор
С. Алибек, магистрант
КазУМОиМЯ имени Абылай хана
(Казахстан, г. Алматы)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10504

Аннотация. В статье ставится задача выявить роль ликвидности в анализе деятельности предприятия. Системный подход к анализу деятельности предприятия означает, что мы рассматриваем предприятие как единый производственно-хозяйственный и финансовый механизм, более углубленное изучение которого, предполагает формирование определенных групп или блоков финансово-экономических показателей. В статье предлагается методика формирования блока показателей ликвидности и платежеспособности, а исследование этого блока проведено с помощью нормативной матрицы.

Ключевые слова: ликвидность предприятия, баланс, финансовые результаты, нормативная матрица, коэффициент устойчивости, факторный анализ.

Экономические показатели являются одним из важнейших инструментов в оценке, планировании и управлении деятельностью предприятия.

Платежеспособность предприятия выступает в качестве внешнего проявления финансовой устойчивости, сущностью которой является обеспеченность оборотных активов долгосрочными источниками формирования. Большая или меньшая текущая платежеспособность (или не платежеспособность) обусловлена большей или меньшей степенью обеспеченности (или не обеспеченности) оборотных активов.

Для оценки платежеспособности предприятия используются ряд относительных показателей, различающиеся набором ликвидных активов, рассматриваемых в качестве покрытия краткосрочных обязательств.

Финансово-оперативные коэффициенты блока ликвидности и платежеспособности. Финансовый анализ основан на расчете аналитических коэффициентов, характеризующих различные аспекты деятельности предприятия и его финансовое положение. Эти коэффициенты характеризуют соотношения между отдельными отчетными показателями и их принято называть финансово-оперативными.

Коэффициент абсолютной ликвидности (Кла) характеризует мгновенную платежеспособность предприятия и показывает,

какую часть краткосрочной задолженности может покрыть организация за счет имеющихся денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, быстро реализуемых в случае надобности. Краткосрочные обязательства включают: краткосрочные кредиты банков и прочие краткосрочные займы, краткосрочную кредиторскую задолженность, включая задолженность по дивидендам, резервы предстоящих расходов и платежей, прочие краткосрочные пассивы.

Коэффициент текущей ликвидности (Ктл) характеризует платежеспособность предприятия с учетом предстоящих поступлений от дебиторов. Коэффициент текущей ликвидности Ктл показывает, какую часть текущей задолженности организация может покрыть в ближайшей перспективе при условии полного погашения дебиторской задолженности.

Коэффициент покрытия (Кп) отражает прогнозируемые платежные возможности организации при условии погашения краткосрочной дебиторской задолженности и реализации имеющихся запасов (с учетом компенсации осуществленных затрат).

Общая платежеспособность предприятия определяется как способность покрыть все обязательства предприятия (краткосрочные и долгосрочные) всеми ее активами, а уровень платежеспособности

измеряется коэффициентом собственной платежеспособности Ксп.

Поэтому далее в настоящем параграфе основное внимание будет уделено четвер-

тому этапу, задачей которого является выполнение следующих шагов.

Шаг 1. Формирование нормативной матрицы блока ликвидности и платежеспособности.

Таблица 1. Нормативная модель оценки финансового состояния предприятия по блоку показателей ликвидности и платежеспособности

Показатели	ДСФВк	СбОбС	КЗк	ДбЗ	З	ДА	ТА	Пк	Сумма
ДСФВк	0	1	1	0	1	1	1	1	6
СбОбС	-1	0	1	0	1	1	1	1	6
КЗк	-1	-1	0	-1	0	0	0	1	4
ДбЗ	0	0	1	0	0	0	0	1	2
ТМЗ	-1	-1	0	0	0	0	0	0	2
ДА	-1	-1	0	0	0	0	0	1	3
ТА	-1	-1	0	0	0	0	0	1	3
Пк	-1	-1	-1	-1	0	-1	-1	0	6
									32

Шаг 2. По исходным данным (Приложения А и В) статей баланса предприятия и отчета о финансовых результатах (табл. 2) строится фактическая матрица

попарных сравнений темпов роста финансово-экономических показателей, соответствующих блоку ликвидности и платежеспособности.

Таблица 2. Расчет темпов роста показателей (в тыс. тенге)

Показатели				Темпы		Факт (базис)	Факт (отчет)
	2016	2017	2018	2016	2017		
ДСФВк	160 424 766	133 535 613	263 924 325	0,8324	1,9764	8	1
СбОбС	617 514 098	653 684 102	725 571 900	1,0586	1,1100	5	5
КЗк	555 645 158	649 077 370	730 345 612	1,1682	1,1252	1	4
ДбЗ	707 805 624	766 237 683	844 748 168	1,0826	1,1025	4	6
ТМЗ	564 672 345	652 489 756	885 258 852	1,1555	1,3567	3	3
ДА	702 397 804	741 264 830	814 527 425	1,0553	1,0988	6	7
ТА	370 022 342	359 414 910	625 971 103	0,9713	1,7416	7	2
Пк	586 664 585	683 101 230	660 958 073	1,1644	0,9676	2	8

Таблица 3. Матрица фактических соотношений показателей по темпам роста для базисного периода

Показатели	Факт. ранг	8	5	1	4	3	6	7	2
ДСФВк	8	0	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1
СбОбС	5	1	0	-1	-1	-1	1	1	-1
КЗк	1	1	1	0	1	1	1	1	1
ДбЗ	4	1	1	-1	0	-1	1	1	-1
ТМЗ	3	1	1	-1	1	0	1	1	-1
ДА	6	1	-1	-1	-1	-1	0	1	-1
ТА	7	1	-1	-1	-1	-1	-1	0	-1
Пк	2	1	1	-1	1	1	1	1	0

Таблица 4. Матрица фактических соотношений показателей по темпам роста для отчетного периода

Показатели	Факт. ранг	1	5	4	6	3	7	2	8
ДСФВк	1	0	1	1	1	1	1	1	1
СбОбС	5	-1	0	-1	1	-1	1	-1	1
КЗк	4	-1	1	0	1	-1	1	-1	1
ДбЗ	6	-1	-1	-1	0	-1	1	-1	1
ТМЗ	3	-1	1	1	1	0	1	-1	1
ДА	7	-1	-1	-1	-1	-1	0	-1	1
ТА	2	-1	1	1	1	1	1	0	1
Пк	8	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	0

Строим матрицы фактических соотношений показателей по темпам роста для базисного и отчетного периодов (табл. 3 и табл. 4, соответственно)

Расчет матриц совпадений в базисном и отчетном периодах (табл. 5 и табл. 6, соответственно) проведем в соответствии с формулами.

Таблица 5. Матрица совпадений в базисном периоде

Показатели	Номер	1	2	3	4	5	6	7	8	Сумма
ДСФВк	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
СбОбС	2	0	0	0	0	0	1	1	0	2
КЗк	3	0	0	0	0	0	0	0	1	1
ДбЗ	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ТМЗ	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ДА	6	0	1	0	0	0	0	0	0	1
ТА	7	0	1	0	0	0	0	0	0	1
Пк	8	0	0	1	0	0	0	0	0	1
										6

Таблица 6. Матрица совпадений в отчетном периоде

Показатели	Номер	1	2	3	4	5	6	7	8	Сумма
ДСФВк	1	0	1	1	0	1	1	1	1	6
СбОбС	2	1	0	0	0	0	1	0	1	3
КЗк	3	1	0	0	0	0	0	0	1	2
ДбЗ	4	0	0	0	0	0	0	0	1	1
ТМЗ	5	1	0	0	0	0	0	0	0	1
ДА	6	1	1	0	0	0	0	0	1	3
ТА	7	1	0	0	0	0	0	0	1	2
Пк	8	1	1	1	1	0	1	1	0	6
										24

Шаг 3. Рассчитываются обобщающие оценки финансового состояния предприятия по указанным блокам показателей,

которые характеризуют степень приближения фактической матрицы к нормативной в базисном периоде:

Здесь:

$$v^a = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n b_{ij}^a}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |e_{ij}|} = \frac{6}{32} = 0,188$$

$$v^o = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n b_{ij}^o}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |e_{ij}|} = \frac{24}{32} = 0,750$$

У – оценка финансово-экономической устойчивости предприятия;

n – число показателей в нормативной модели;

i, j – номера показателей в нормативной модели;

b_{ij} – элемент матрицы совпадений фактического и эталонного соотношений темпов роста показателей;

e_{ij} – элемент матрицы эталонных соотношений между темпами роста показателей.

Следует отметить, что рассчитанные оценки финансово-экономической устойчивости предприятия по блоку ликвидности и платежеспособности являются достаточно высокими.

Известно, что рассчитываемые оценки устойчивости предприятия в течении нескольких периодов могут как расти, так и уменьшаться. При этом рост этой оценки не означает, что на предприятии произошли только положительные изменения в плане выполнения нормативных соотношений для тех показателей, которые раньше не выполнялись. Здесь возможны и случаи, когда при переходе от одного периода к другому нормативные соотношения, которые выполнялись (не выполня-

лись) в одном периоде будут не выполнены (выполнены) в другом. Поэтому наряду с оценкой устойчивости рассчитаем и оценку изменчивости финансового состояния.

Отметим, что оценки устойчивости и изменчивости являются независимыми друг от друга измерителями. Устойчивость характеризует режим работы предприятия в одном периоде, а изменчивость оценивает переход от одного режима к другому.

Шаг 4. Проводится факторный анализ обобщающих оценок финансового состояния предприятия, в процессе которого определяются и оцениваются по силе влияния основные факторы, действующие на хозяйственную деятельность предприятия.

Таким образом, для того чтобы выяснить, какие показатели в отчетном периоде оказали позитивное или негативное влияние на обобщенную оценку финансово-экономического состояния, а также оценить степень этого влияния, проведем факторный анализ. Расчеты по факторному анализу проведены в таблице 7.

Матрицы нарушений в базисном (2016 году) и отчетном (2017 году) рассчитаны в соответствии с формулами раздела 2 и приведены ниже в таблицах.

Таблица 7. Факторный анализ оценки финансовой устойчивости по ликвидности и платежеспособности в отчетном периоде

Показатели	№	Совпадения		Нарушения	Влияние на:		значение устойчивости		
		2016	2017		2017	прирост устойчивости		абсолют	%
						абсолют	%		
					6	7	8	9	
ДСФВк	1	0	6	0	0,188	100,00%	0	0,00%	
СбОбС	2	2	3	3	0,031	16,67%	0,0938	37,50%	
Кзк	3	1	2	2	0,031	16,67%	0,0625	25,00%	
Дбз	4	0	1	1	0,031	16,67%	0,0313	12,50%	
ТМЗ	5	0	1	1	0,031	16,67%	0,0313	12,50%	
ДА	6	1	3	0	0,063	33,33%	0	0,00%	
ТА	7	1	2	1	0,031	16,67%	0,0313	12,50%	
Пк	8	1	6	0	0,156	83,33%	0	0,00%	
итого		6	24	8	0,563	300,00%	0,25	100,00%	

Из таблицы 7 можно сделать следующие выводы:

1) При переходе от базисного к отчетному периоду улучшилась динамика показателей, влияние которых на общее финансово-экономическое состояние предприятия по блоку показателей ликвидности и платежеспособности составило 0,563.

2) Общая оценка финансовой устойчивости по рассматриваемому блоку за отчетный период составила 0,750 что является достаточно высоким показателем. При этом не выполнены нормативные соотношения для показателей СбОбС, Кзк, Дбз, ТМЗ и ТА что в целом снизило данную оценку по блоку на 0,25.

Библиографический список

1. Варламов А.В. Организация эффективности управления ликвидностью и платежеспособностью предприятия // Информация и образование: границы коммуникаций. – 2016. – №5 (13). – С. 158-159.
2. Сайлаубеков Н.Т. Анализ и оценка инвестиционных проектов. Учебное пособие. – Алматы: Казахский университет международных отношений и мировых языков имени Абылай хана, 2019. –127 с.
3. Докучаева Е.Е. Методические аспекты оценки уровня финансовой устойчивости инновационно-ориентированных компаний // Вестник ВЭГУ. – 2016. – №1 (69). – С. 183-187.

**EVALUATION OF THE FINANCIAL AND ECONOMIC CONDITION
OF THE ENTERPRISE BY THE BLOCK OF INDICATORS OF LIQUIDITY AND
PAYABILITY**

N.T. Saylaubekov, *Doctor of Economic Sciences, Professor*

S. Alibek, *Graduate Student*

KazUMOiME named after Abylay Khan

(Kazakhstan, Almaty)

Abstract. *The article aims to identify the role of liquidity in the analysis of the enterprise. A systematic approach to the analysis of enterprise activity means that we consider the enterprise as a single production, economic and financial mechanism, a more in-depth study of which involves the formation of certain groups or blocks of financial and economic indicators. The article proposes a methodology for the formation of a block of liquidity and solvency indicators, and the study of this block was carried out using a normative matrix.*

Keywords: *enterprise liquidity, balance sheet, financial results, regulatory matrix, stability coefficient, factor analysis.*

РОЛЬ ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Н.Т. Сайлаубеков, *д-р экон. наук, профессор*

А.Б. Каришалова, *магистрант*

КазУМОиМя имени Абылай хана

(Казахстан, г. Алматы)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10505

Аннотация. В статье представлены результаты научных исследований и оценки перспективных и ограниченных видов деятельности горнодобывающей промышленности Казахстана на мировом рынке в современных условиях. Показано, что горнодобывающая отрасль является одним из показателей экономического развития страны. Горнодобывающая промышленность признана одним из приоритетов, определяющих экономический потенциал страны в целом, ее экспортные возможности. На территории Казахстана сосредоточены огромные минеральные богатства мирового значения.

Ключевые слова: горнодобывающая промышленность, конкурентоспособность национальной экономики, потенциал конкурентоспособности, агропромышленность.

Оценка потенциала конкурентоспособности отрасли должна быть системной и включать три уровня оценки: стратегический, динамический и операционный. Эти уровни различаются интервалом оценки, источниками используемой информации, базой или эталоном оценки, применяемыми методами и получаемыми результатами [1].

На первом этапе структурируется потенциал конкурентоспособности горного предприятия, который может быть представлен шестью потенциалами: финансовый потенциал П1; потенциал потребительских запросов П2; кадровый потенциал П3; потенциал внутренней операционной эффективности П4; производственный потенциал П5; потенциал взаимодействия с внешней средой П6 [2].

В результате проведенного анализа были выявлены 2 направления отрасли для оценки конкурентоспособности – горнодобывающая АО «Корпорация Казахмыс» и агропромышленная АО «КазАгро».

Поэтому были рассчитаны операционный и динамический потенциалы конкурентоспособности АО «Корпорация Ка-

захмыс» и АО «КазАгро» на 2018 год. (табл. 1).

Операционный потенциал определяется как отношение показателя отчетного (в данном случае 2019 г.) года одной компании к соответствующему показателю базисного (2018 г.) года этой же компании. Экономический смысл данного показателя состоит в определении темпов роста (снижения) показателей.

Динамический потенциал определяется как отношение показателя отчетного года одной компании к соответствующему показателю базисного года компании-конкурента. Динамический потенциал позволяет анализировать темпы роста (снижения) показателей по сравнению с соответствующими показателями компании-конкурента [3].

Следующим этапом идет расчет оценок весомости (или ранга) каждой из перечисленных оценок. Сумма всех оценок должна быть равна единице. Иначе говоря, сумма по столбцу таблицы должна быть равна единице. Ниже оценки весомости будут получены с использованием метода ранжирования.

Таблица 1. Расчет показателей потенциала конкурентоспособности АО «Корпорация Казахмыс» и АО «КазАгро» на 2018 год

Потенциал	Показатель	2018 год (тенге)	2019 год (тенге)	Операционный потенциал	Динамический потенциал
П1	Экономическая добавленная стоимость EVA, тыс. тенге	141601684	148809502	1.05	0.75
		196162861	195266291	0.9	1.37
П2	Увеличение объема продаж у потребителей тыс. тенге	125776320	79036238	0.62	3.05
		25876267	13504779	0.52	0.10
П3	Производительность труда персонала, человека	537	563	1.05	1.29
		435	459	1.05	0.85
П4	Рентабельность продаж (чистая рентабельность реализованной продукции) %	33,9	65.3	1.92	2.44
		26.7	31.6	1.18	0.9
П5	Капитальные вложения, млрд. тенге	7.50	7.17	0.33	1.16
		6.15	6.54	0.39	0.8
П6	Налоговые отчисления в бюджет РК, тыс.тенге	4598890	4786800	1.04	0.91
		5245468	5159780	0.98	1.12

Расчет веса соответствующего потенциала определяется по формуле:

$$\mu_i = \frac{\sum_{j=1}^n x_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n x_{ij}} \quad (1)$$

где x_{ij} – значения матрицы парных сравнений, принимающие значение 0 или 1; i – номер строки, j – номер столбца.

Таблица 2. Матрица парных сравнений потенциала конкурентоспособности отрасли

Потенциал конкурентоспособности	1	2	3	4	5	6	Сумма	Вес μ_i
финансовый потенциал П1	1	1	1	1	1	1	6	0,2857
потенциал потребительских запросов П2	0	1	1	1	1	1	5	0,2381
кадровый потенциал П3	0	0	1	1	1	1	4	0,1905
потенциал внутренней операционной эффективности П4	0	0	0	1	1	1	3	0,1429
воспроизводственный потенциал П5	0	0	0	0	1	1	2	0,0952
потенциал взаимодействия с внешней средой П6	0	0	0	0	0	1	1	0,0476
							21	1

На заключительном этапе построения модели строится расчеты системы потенциалов, полученной ранее за период 2018-2019 гг. для АО «Корпорация Казахмыс»:

$$ПК = 0,2381П1 + 0,1905П2 + 0,1905П3 + 0,1429П4 + 0,0952П5 + 0,476П6 \quad (2)$$

По формуле (2) рассчитан операционный потенциал конкурентоспособности АО «Корпорация Казахмыс» в 2019 г.: ПК = 1,002. Данное значение отражает темп развития компании в 2019 г. по сравнению с 2018 г., при этом разница в исходных уровнях показателей конкурентоспособности не учитывалась. Различия в исходных уровнях конкурентоспособности и темпах развития компании отражены в динамиче-

ском потенциале конкурентоспособности, равном 1,68.

Операционный потенциал конкурентоспособности АО «КазАгро» в 2019 г. ПК = 0,83, а динамический потенциал конкурентоспособности равен 0,83.

Расчеты показали, что и по уровню достигнутых значений, и по темпам роста показателей потенциал конкурентоспособности АО «Корпорация Казахмыс» выше, чем у АО «КазАгро» (0,83 и 0,83, соответственно), темпы его развития также выше (1,006 и 1,68, соответственно), поэтому при сохранении этой тенденции, деятельность АО «Корпорация Казахмыс» будет более эффективной в долгосрочной перспективе. Данные оценки следует учитывать при разработке стратегий развития обеих отраслей [4].

Библиографический список

1. Виноградова В.В. Оценка совокупного экономического потенциала горного предприятия на основе сбалансированной системы показателей / В.В. Виноградова, Т.В. Пономаренко (Сидорова): Сб. науч. трудов ВНИИГалургии. – СПб, 2006. – С. 82-90.
2. Виноградова В.В. Разработка модели управления совокупным экономическим потенциалом горного предприятия / В.В. Виноградова, Т.В. Пономаренко (Сидорова) // Актуальные проблемы экономики и новые технологии преподавания (Смирновские чтения): Мат. 4-й Междунар. науч.-практ. конф. – СПб, 2005. – Т. 2. – С. 8-10.
3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kase.kz/ru/issuers/KZMS/>
4. Пономаренко Т.В., Султани А.Н. Модель оценки потенциала конкурентоспособности горного предприятия // Записки Горного института. – 2009. – Т. 184. – С. 70-75.

ROLE OF MINING INDUSTRY IN ENSURING COMPETITIVENESS OF NATIONAL ECONOMY

N.T. Saylaubekov, *Doctor of Economic Sciences, Professor*

A.B. Karishalova, *Graduate Student*

KAUIR&WL named after Abylay Khan
(Kazakhstan, Almaty)

Abstract. *The article presents the results of scientific research and evaluation of promising and limited types of activity of the mining industry of Kazakhstan on the world market in modern conditions. It is shown that the mining industry is one of the indicators of the country's economic development. The mining industry is recognized as one of the priorities that determine the economic potential of the country as a whole, its export opportunities. On the territory of Kazakhstan, huge mineral wealth of world significance is concentrated.*

Keywords: *mining industry, competitiveness of the national economy, competitiveness potential, agricultural industry.*

ВЫБОР НАИБОЛЕЕ ОПТИМАЛЬНОГО ВАРИАНТА ПРИОБРЕТЕНИЯ УСТАНОВКИ ДЛЯ ГОРИЗОНТАЛЬНО – НАПРАВЛЕННОГО БУРЕНИЯ

Н.Н. Салова, старший преподаватель

Е.В. Мишкина, старший преподаватель

А.А. Барашкова, магистрант

Пермский национальный исследовательский политехнический университет
(Россия, г. Пермь)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10506

Аннотация. В данной статье рассматриваются возможные варианты приобретения бурильной установки «Vermeer Navigator D16x20 SII» 2009 года выпуска, предназначенной для прокладки подземных коммуникаций методом горизонтально-направленного бурения для компании, специализирующейся на строительстве газопроводов в Пермском крае, с учетом его финансовых возможностей, что приведет к расширению предлагаемых услуг в сфере газификации населения г. Перми, а также к увеличению собственных возможностей в реализации крупных проектов.

Ключевые слова: горизонтально-направленное бурение, финансовый анализ, платежеспособность, финансовая устойчивость, источники финансирования, кредит, кредитоспособность, лизинг.

Высокие темпы строительства жилья в Пермском крае, в частности, в его административном центре – г. Перми, ставят в определенные ускоренные временные рамки и прокладку инженерных коммуникаций к возводимым строительным объектам. Немалой популярностью в городе пользуется газификация объектов капитального строительства, поскольку данный вид теплоснабжения жилья имеет преимущества и с экономической точки зрения, и со стороны удобства пользования ресурсом.

В условиях стесненной застройки г. Перми в рамках газоснабжения объектов капитального строительства первоначальное внимание падает на выбор метода прокладки газопроводов с целью не только краткосрочного подключения жилья к газу, но и с целью минимизации затрат на благоустройство общественных и жилых территорий города.

Объектом исследования является **расширение сферы деятельности** компании, уже функционирующей на рынке, специализированной на строительстве газопроводов в Пермском крае. Расширение области деятельности компании предполагается за счет приобретения дополнительной техники – установки для горизонтально-направленного бурения.

Установка для горизонтально-направленного бурения (далее ГНБ) предназначена для реализации проектов по прокладке инженерных коммуникаций бестраншейным (закрытым) подземным способом. Данный вид бурения подходит для прокладки газопроводов в условиях городской застройки или при пересечении дорожных полотен вне города [1]. Всё это расширит сферу деятельности компании, использующей в настоящее время традиционный (траншейный) способ прокладки трубопроводов посредством применения ручного и механизированного труда.

Целью данного исследования является расширение сферы деятельности компании посредством приобретения установки для горизонтально-направленного бурения наиболее оптимальным способом.

Для реализации поставленной цели решены следующие задачи:

1. Проведён финансовый анализ предприятия на основании бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах для оценки возможности участия компании в данном проекте;

2. Выполнен анализ компании с позиции коммерческого банка в качестве потенциального заемщика для возможности

получения кредита для приобретения установки;

3. Выбран наиболее оптимальный способ приобретения установки для ГНБ: собственные средства или заемные средства (кредит), лизинг.

Приобретение установки для ГНБ приведет к расширению предлагаемых услуг в сфере газификации населения, а также к увеличению собственных возможностей в реализации крупных проектов. Для данного предприятия актуальны направления в строительстве газопроводов через транспортные проезды в зоне городской застройки. Газоснабжение многоэтажных жилых домов, частного сектора, а также объектов социального назначения в черте г. Перми – открывающиеся возможности для компании в случае приобретения специальной установки для ГНБ.

Предметом исследования является приобретение бурильной установки

«Vermeer NavigatorD16x20 SII» 2009 года выпуска, предназначенной для прокладки подземных коммуникаций методом горизонтально-направленного бурения на расстояние до 190 метров. Технические характеристики данной установки подходят для реализации проектов по прокладке газопроводов общей протяженностью до 200 метров в условиях городской застройки с наличием подземных коммуникаций по пути работы бурильной установки [2]. Стоимость данной американской установки для ГНБ 2009 года выпуска составляет 3,5 млн. рублей. Компания-поставщик данной установки предлагает возможность приобретения бурильной техники следующими вариантами: наличным или безналичным расчетом, т.е. собственными средствами, а также посредством лизинга или кредита (рис. 1).

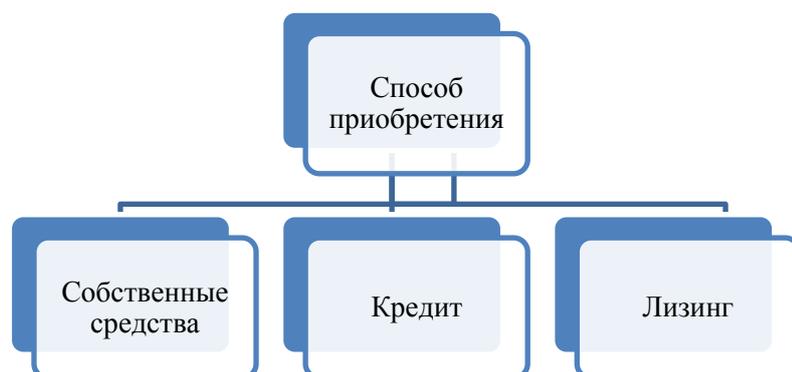


Рис. 1. Варианты приобретения бурильной установки

Для определения вариантов финансирования был проведен финансовый анализ деятельности компании (табл. 1) [3], а

также анализ предприятия с позиции коммерческого банка в качестве потенциального заемщика.

Таблица 1. Основные финансовые показатели деятельности предприятия [4]

№ п/п	Финансовые коэффициенты	Значение показателя
1.	Коэффициент автономии	0,01
2.	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,03
3.	Коэффициент промежуточного покрытия	0,78
4.	Коэффициент текущей ликвидности	1,02

Финансовый анализ компании приводит к однозначному выводу о невозможности покупки бурильной установки с использованием собственных средств, т.к. предприятие является финансово неустойчивым

(его деятельность финансируется заёмными средствами), а также имеет низкие показатели платежеспособности [5].

Для оценки возможности получения кредита на приобретение бурильной уста-

новки была проанализирована платеже- и кредитоспособность фирмы как заемщика, т.е. способности своевременно удовлетворять платежные требования в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредит и проценты, выплачивать заработную плату сотрудникам, вносить платежи и налоги в бюджет. Для анализа была использована методика оценки

ПАО Сбербанк, которая заключается в присвоении потенциальному заемщику категории в зависимости от величины финансовых показателей. На их основе рассчитывается сумма баллов по этим показателям в соответствии с их весами и определяется рейтинг или класс заемщика (табл. 2) [6].

Таблица 2. Определение категории кредитоспособности предприятия-заемщика

№ п/п	Коэффициенты	1 категория	2 категория	3 категория	Значение показателей
1	K1	>0,2	0,15-0,2	<0,15	0,003
2	K2	>0,8	0,5-0,8	<0,5	0,78
3	K3	>2,0	1,0-2,0	<1,0	1,02
4	K4	>1,0	0,7-1,0	<0,7	0,0071
5	K5	>0,12	<0,12	<0 (нерентабельно)	0,193

С помощью таблицы определим сумму баллов по весовым значениям всех коэффициентов по формуле 1:

$$S = 0,11 * K1 + 0,05 * K2 + 0,42 * K3 + 0,21 * K4 + 0,21 * K5 \quad (1)$$

где K1-K5 – категория заемщика от 1 до 3.

$$S = 0,11 * 3 + 0,05 * 2 + 0,42 * 2 + 0,21 * 3 + 0,21 * 1 = 2,11$$

Сумма баллов (рейтинговое число) влияет на кредитный рейтинг заемщика следующим образом (табл. 3).

Таблица 3. Определение кредитного рейтинга заемщика

Сумма баллов	Класс заемщика
1 - 1,05	1
1,05 - 2,42	2
больше 2,42	3

Данный анализ классифицирует предприятие как заемщика 2-го класса кредитоспособности, т.к. рейтинговое число имеет значение 2,11. Кредитование заемщиков второго класса требует у банка взвешенного подхода. Другими словами, возможность выдачи кредита есть, но либо на жестких условиях (большой процент), либо под залог части имущества фирмы.

Таким образом, наиболее оптимальным способом приобретения бурильной установки «Vermeer Navigator D16x20 SII» выступает лизинг [7].

Рассмотрим условия приобретения бурильной установки «Vermeer Navigator D16x20 SII» 2009 года выпуска с помощью лизинговых платежей (табл. 4) [8].

Таблица 4. Условия лизинга

Срок лизинга, лет	8
Срок полезного использования, лет	10
Стоимость имущества с НДС, тыс. руб	3500
Стоимость имущества без НДС, тыс. руб.	2800
Аванс по договору лизинга, % от среднегодовой стоимости имущества	15
Норма амортизации, %	10
Ставка НДС, %	20
Процентная ставка по заемным средствам	10
Комиссионное вознаграждение лизингодателя, % от среднегодовой стоимости имущества	8

Рассчитаем сумму лизинговых платежей по исходным данным линейным методом. Аванс по договору лизинга составляет 15% от стоимости оборудования, т.е.

420 тыс. руб. Рассчитаем среднегодовую стоимость оборудования с учетом авансового платежа лизингодателю, а также размер лизинговых платежей (табл. 5 и 6).

Таблица 5. Расчет среднегодовой стоимости оборудования при линейном методе

Период	Стоимость на начало года, тыс. руб	Годовая сумма амортизации, тыс.руб	Стоимость на конец года, тыс.руб	Среднегодовая стоимость, тыс. руб.
1	2380	280	2100	2240
2	2100	280	1820	1960
3	1820	280	1540	1680
4	1540	280	1260	1400
5	1260	280	980	1120
6	980	280	700	840
7	700	280	420	560
8	420	280	140	280

Таблица 6. Расчет суммы лизинговых платежей при линейном методе

Период	Амортизационные отчисления, тыс. руб	Плата за использование кредитных ресурсов, тыс. руб	Комиссионное вознаграждение лизингодателя, тыс. руб.	Выручка лизингодателя, облагаемая НДС	Сумма НДС, тыс. руб.	Общая сумма лизинговых платежей, тыс. руб
1	280	224	179,2	683,2	136,64	819,84
2	280	196	156,8	632,8	126,56	759,36
3	280	168	134,4	582,4	116,48	698,88
4	280	140	112	532	106,4	638,4
5	280	112	89,6	481,6	96,32	577,92
6	280	84	67,2	431,2	86,24	517,44
7	280	56	44,8	380,8	76,16	456,96
8	280	28	22,4	330,4	66,08	396,48
Всего	2240	1008	806,4	4054,4	810,88	4865,28

Общая сумма лизинговых платежей в первый год составит [9]:

1) амортизационные отчисления 280,0 тыс. руб.;

2) % за кредит $2\ 240$ тыс. руб. $\times 0,10(10\%) = 224,0$ тыс. руб.;

3) компенсация лизингодателю $2\ 240$ тыс. руб. $\times 0,08(8\%) = 179,2$ тыс. руб.;

4) выручка по лизинговой сделке, облагаемая НДС $280,0$ тыс. руб. $+ 224,0$ тыс. руб. $+ 179,2$ тыс.руб. = $683,2$ тыс. руб.;

5) НДС $683,2$ тыс. руб. $\times 0,20(20\%) = 136,64$ тыс. руб.

6) Итого: $683,2$ тыс.руб. $+ 136,64$ тыс.руб. = $819,84$ тыс. руб.

Таким образом, сумма лизинговых платежей за весь срок договора лизинга составит $4865,28$ тыс. руб.

Из расчета стоимости техники $3,5$ млн. рублей с учетом НДС, аванса в размере 15% от общей стоимости установки, еже-

месячные лизинговые платежи составят около $50,68$ тыс. рублей в месяц ($4865,28$ тыс.руб./ 96 мес.). Данная сумма не усугубит фактическое финансовое состояние организации.

Кроме того, выбор варианта приобретения ГНБ с использованием лизинга позволит снизить платежи по налогу на прибыль, поскольку лизинговые платежи в полном объеме включаются в затраты предприятия.

На основании проведенного финансового анализа и анализа кредитоспособности заемщика был сделан вывод о том, что предприятие не располагает собственными средствами для приобретения бурильной установки «Vermeer NavigatorD16x20 SII», а также не имеет возможности привлечь заемные средства по причине низкой кредитоспособности. Вследствие этого руководством компании было принято решение

о приобретении оборудования с использованием лизинга. Исходя из приведенных расчетов, размер ежемесячного лизингово-

го платежа составляет 50,68 тыс. руб., что не окажет существенного влияния на операционную деятельность предприятия

Библиографический список

1. Морозов Ю.А. Бестраншейная прокладка трубопроводов технологией горизонтального направленного бурения // Инновационная наука. – 2018. – № 11.
2. Агарков А.М., Межуев Д.С., Тихонов А.А. Технология прокладки коммуникаций методом горизонтально-направленного бурения // Инновационная наука. – 2017. – №5.
3. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / О.В. Губина, В.Е. Губин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2018. – 335 с.
4. Финансовая отчетность предприятия.
5. Ефимова О.В., Финансовый анализ. Современный инструментарий для принятия экономических решений. – М.: Омега-Л, 2014. – 348 с.
6. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика: учебно-практическое пособие / Д.А. Ендовицкий, И.В. Бочарова. – М.: КНОРУС, 2014. – 272 с.
7. Налетова И.А. Лизинг как новый финансовый инструмент // Вестник евразийской науки. – 2016. – №3.
8. Макеева В.Г. Лизинг: учеб. пособие. – М.: Инфра-М, 2016. – 323 с.
9. Шапирова Э.Н., Старостина Т.Г. Выбор оптимального источника финансирования воспроизводства основных средств // Экономика и социум. – 2016. – № 11-1 (30).

SELECTION OF THE MOST OPTIMAL OPTION FOR PURCHASING A HORIZONTAL - DIRECTIONAL DRILLING

N.N. Salova, *Senior Lecturer*

E.V. Mishkina, *Senior Lecturer*

A.A. Barashkova, *Graduate student*

Perm National Research Polytechnic University

(Russia, Perm)

Abstract. *This article discusses the possible options for acquiring the 2009 «Vermeer Navigator D16x20 SII» drill rig designed for laying underground communications using horizontal directional drilling for a company specializing in the construction of gas pipelines in the Perm Territory, taking into account its financial capabilities, which will lead to expanding the services offered in the field of gasification of the population of Perm, as well as increasing their own capabilities in the implementation of large projects.*

Keywords: *horizontal directional drilling, financial analysis, solvency, financial stability, sources of financing, credit, creditworthiness, leasing.*

РЕЗУЛЬТАТЫ ПРИМЕНЕНИЯ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ ИСКАЖЕНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

М.К. Санькова, студент

Научный руководитель: М.Ю. Савельева, канд. экон. наук, доцент

**Новосибирский государственный университет экономики и управления
(Россия, г. Новосибирск)**

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10507

***Аннотация.** В данной работе представлены результаты применения интегрального показателя оценки вероятности искажения финансового результата в бухгалтерской отчетности к выборке компаний с видом экономической деятельности «Обеспечение электрической энергией, газом и водой, кондиционирование воздуха» в 2016, 2017 и 2018 годах.*

***Ключевые слова:** достоверность данных, бухгалтерская отчетность, манипулирование данными, финансовые коэффициенты.*

Переход к информационному обществу в корне изменил положение информации. Экономическая информация является определяющим фактором успешной деятельности компаний в условиях рыночной экономики. Экономическая информация должна быть доступной и достоверной. В этой связи возрастает значимость инструментов оценки качества информации, содержащейся в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Так, в соответствии с заявленной темой выдвинем **гипотезу 1**: возможно построение интегрального показателя оценки вероятности искажения финансового результата в бухгалтерской (финансовой) отчетности с учетом отраслевой специфики.

Для проверки гипотезы и построения интегрального показателя был использован определенный пошаговый алгоритм действий, предложенный М.А. Алексеевым и включающий следующие этапы [1].

1) Первичное определение основных поведенческих типов хозяйствующих субъектов;

2) Предварительный отбор компаний;

3) Формирование обучающих выборок;

4) Отбор финансовых показателей;

5) Построение модели, определение границ и проверка результатов.

Реализация вышеуказанных этапов позволила осуществить построение интегрального показателя оценки вероятности искажения финансового результата в бухгалтерской (финансовой) отчетности для компаний с видом экономической деятельности «Обеспечение электрической энергией, газом и водой, кондиционирование воздуха» в 2016. Интегральный показатель оценки вероятности искажения финансового результата в бухгалтерской отчетности имеет вид (1, 2):

$$Y_{16_занижение} = 0.127 + 1.0843 \times \frac{INV}{CL} - 3.0926 \times \frac{CASH}{TL} + 0.624 \times \frac{CASH}{CL} - 0.0007 \times \frac{CS}{INV} - 0.0642 \times \frac{CS}{SAL} \quad (1)$$

$$Y_{16_завышение} = -0,9043 + 0,0001 \times \frac{CS}{INV} + 0.1485 \times \frac{OEXP}{SAL} + 0.3259 \times \frac{CA}{TA} + 17.4208 \times \frac{CASH}{TA} - 3.9684 \times \frac{CASH}{CA} \quad (2)$$

Критерием качества построенной модели является ее предсказательная сила, значение которой должно достигать 70%. Данное значение было достигнуто (табл. 1).

Таблица 1. Результаты проверки качества полученной модели в 2016 г.

Год	Тип манипулирования		Предсказ	Предсказ	%
2016	завышение	к	35	32	72,24
		з	10	57	85,07
	занижение	с	80	12	86,96
		к	41	51	75,44

Гипотеза 1 подтверждена.

Выдвинем **гипотезу 2**: состав финансовых показателей интегрального показателя оценки вероятности искажения финансового результата в бухгалтерской (финансовой) отчетности изменяется с годами.

Для подтверждения гипотезы 2 было осуществлено построение интегральных показателей оценки вероятности искаже-

ния финансового результата в бухгалтерской (финансовой) отчетности для компаний с видом экономической деятельности «Обеспечение электрической энергией, газом и водой, кондиционирование воздуха» в 2017 и 2018 годах аналогично.

Полученные интегральные показатели имеют вид (3, 4, 5, 6):

$$Y_{17_занижение} = 4,5663 - 6,1896 \times \frac{TL}{TA} + 2,3826 \times \frac{CL}{TA} - 3,9868 \times \frac{Eq}{TA} - 0,0681 \times \frac{TL}{E} + 0,1056 \times \frac{TD}{E} - 0,0118 \times \frac{SAL}{FA} \quad (3)$$

$$Y_{17_завышение} = -0,3748 - 0,0271 \times \frac{TL}{E} + 0,0096 \times \frac{TD}{E} + 0,0403 \times \frac{SAL}{E} + 20,7695 \times \frac{CASH}{TA} + 0,0091 \times \frac{SAL}{FA} - 3,0482 \times \frac{CASH}{CA} \quad (4)$$

$$Y_{18_занижение} = 0,1205 - 0,1109 \times \frac{EBT}{CL} - 0,034 \times \frac{TL}{TA} + 0,1274 \times \frac{Eq}{TA} - 0,0213 \times \frac{RE}{E} + 0,2014 \times \frac{CASH}{TL} - 0,3735 \times \frac{CAHH}{CL} \quad (5)$$

$$Y_{18_завышение} = -376103 + 376103,3 \times \frac{TL}{TA} + 376103,3 \times \frac{Eq}{TA} + 0,007648 \times \frac{TL}{E} + 0,098207 \times \frac{NI}{FA} - 0,033309 \times \frac{EBT}{FA} \quad (6)$$

Полученные модели также являются качественными, так как их предсказательная сила более 70% (табл. 2).

Таблица 2. Результаты проверки качества полученных моделей в 2017 и 2018 гг.

Год	Тип манипулирования		Предсказ	Предсказ	%
2017	завышение	к	61	38	71,62
		з	18	81	81,82
	занижение	с	89	10	89,89
		к	48	51	51,52
2018	завышение	к	48	61	74,04
		з	16	93	85,32
	занижение	с	57	52	72,29
		к	50	59	74,13

Таким образом, гипотеза 2 подтверждена. Состав финансовых показателей интегрального показателя оценки вероятности

искажения финансового результата в бухгалтерской (финансовой) отчетности изменяется с годами. Данный факт свиде-

тельствует об адаптации компаний к существующим методам оценки качества экономической информации.

Полученные модели оценки вероятности искажения финансового результата в бухгалтерской (финансовой) отчетности с учетом отраслевой специфики были апро-

бированы на реальном массиве данных-выборке компаний, предоставивших полную отчетность в 2016, 2017 и 2018 годах, отрасли обеспечения электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха. Были получены следующие результаты (рис. 1, 2 и 3).



Рис. 1. Распределение компаний, вошедших в выборку, по вероятности искажения финансовой отчетности в 2016 году, %



Рис. 2. Распределение компаний, вошедших в выборку, по вероятности искажения финансовой отчетности в 2017 году, %

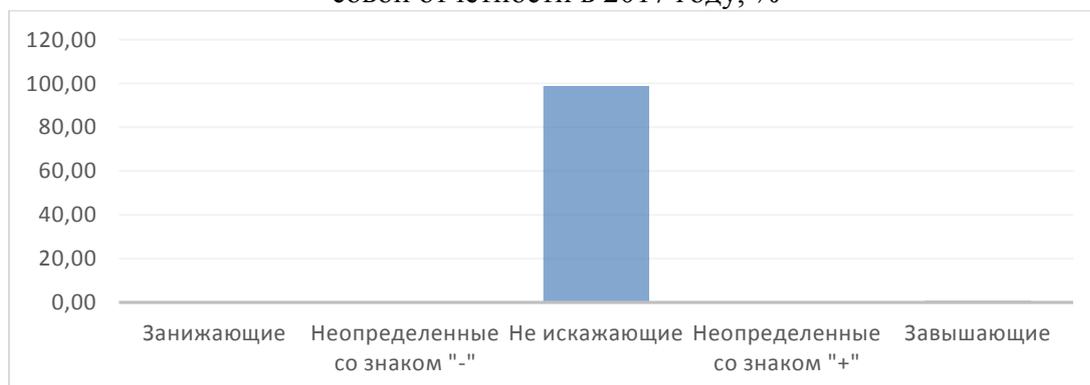


Рис. 3. Распределение компаний, вошедших в выборку, по вероятности искажения финансовой отчетности в 2018 году, %

Интерпретируя полученные результаты, получаем:

– в 2016 году более 80% компаний искажали данные бухгалтерской отчетности,

при этом: 59,81% занижали результаты своей деятельности;

– в 2017 году 92,79 % компаний не искажали результаты хозяйственной дея-

тельности, 5,83%- завышали результаты деятельности, 1,38%- занижали;

– в 2018 году 98,83% компаний не искажали результаты своей деятельности.

Для подтверждения объективности результатов, проанализируем общее состояние отрасли в рассматриваемом периоде.

Напомним, что более 90% всех генерирующих мощностей ЕЭС России относят на долю 12-ти крупнейших компаний отрасли. Большинство крупных компаний отрасли – компании с государственным участием. Так, в 2016 году премьер-министром Дмитрием Медведевым было подписано правительственное постановление, согласно которому госкомпании должны были направить на выплату дивидендов не менее 50% прибыли по МСФО (если она больше прибыли по РСБУ) [2]. Ранее действовал норматив в 25%. Также стоит отметить, что вице-премьер Аркадий Дворкович заявил о том, что отдельным компаниям дивиденды будут установлены в индивидуальном порядке: «решение об увеличении выплат будет приниматься в индивидуальном порядке на основании анализа рисков инвестпрограмм» [2]. Данная оговорка, по мнению экспертов, стимулировала компании к поиску всевозможных «лазеек» и манипулированию данными отчетности, что подтверждается результатами проведенного исследования (более 80% компаний искажали данные бухгалтерской отчетности).

К тому же, сектор электроэнергетики не был готов к увеличению нормы выплаты дивидендов, поскольку после кризиса 2008 года он потеряли инвестиционную при-

влекательность. Одна из причин этого – большие расходы на замену устаревшего оборудования. Модернизация была приоритетным направлением электроэнергетических компаний в период с 2011 по 2015 г.

По итогам дивидендных выплат в 2016 году, были даны экспертные оценки [2], согласно которым бюджет недополучил значительные суммы из-за возможности индивидуального определения уровня дивидендов.

В 2017 и 2018 годах было снова признано формально «считать целесообразным предусматривать на выплату дивидендов не менее 25% чистой прибыли акционерного общества» [2]. Однако неформально сохранялось требование Минфина довести выплаты дивидендов до 50% от чистой прибыли. Замминистра финансов Алексей Моисеев не исключал того, что Правительство РФ может все же удвоить норму к концу 2018 года [3].

Так, по данным Национального рейтингового агентства, в 2018 году выплаты госкомпаний достигли исторического максимума в 3,13 трлн. рублей. Компании стремительно наращивали суммы выплачиваемых дивидендов, готовясь к повышению нормы выплаты. Это привело к положительному эффекту на финансовом рынке – росту доходности рынка в целом.

Сектор электроэнергетики не был исключением. По итогам 2016 года индекс ММВБ-Электроэнергетика прибавил более 100%. Динамика индекса ММВБ-Электроэнергетика в период с 2015 по 2018 гг. представлена на рисунке 4 [3].



Рис. 4. Динамика индекса ММВБ-Электроэнергетика в 2016-2018 гг.

Таким образом, можно выделить два фактора, позволяющих компаниям с видом экономической деятельности «Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха» не искажать данные бухгалтерской отчетности, выполняя при этом требования Правительства РФ относительно сумм выплачиваемых дивидендов, в 2017 и 2018 гг.:

1) Снижение формального требования предусматривать на выплату дивидендов до 25% от чистой прибыли (с 50% в прошлом году);

2) Завершение программы модернизации российской энергетики и, как следствие, высвобождение денежных средств у компаний, которые они, в большинстве своем, отправляли на выплату дивидендов или уменьшение долга.

Обобщая вышесказанное, заключим, что результаты применения интегральных показателей оценки вероятности искажения финансового результата в бухгалтерской отчетности можно считать адекватными, так как они соответствуют состоянию отрасли в рассматриваемый период.

Библиографический список

1. Алексеев М.А. Методика построения показателя выявления искажения результатов деятельности компаний / Алексеев М.А., Дудин С.А. // Бухгалтерский учет, анализ и аудит: форсайт и бэкграунд. – Новосибирск, 2017. – С. 5-19.
2. Официальный сайт Министерства финансов РФ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://m.minfin.ru/ru/>, (Дата обращения: 10.05.2020)
3. Баулин А. Стоит ли покупать акции энергетических компаний в 2017 году. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/opinions/money/14/02/2017/58a336df9a79472787acc774> (Дата обращения: 10.05.2020)

RESULTS OF APPLICATION OF THE INTEGRAL INDICATOR OF THE EVALUATION OF THE PROBABILITY OF DISTORTION OF THE FINANCIAL RESULTS IN THE ACCOUNTING REPORTING

M.K. Sankova, Student

**Supervisor: M.Yu. Savelyeva, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Novosibirsk State University of Economics and Management
(Russia, Novosibirsk)**

Abstract. *This paper presents the results of applying the integrated indicator for assessing the probability of distortion of financial results in financial statements to a sample of companies with the type of economic activity “Electricity, gas and water supply, air conditioning” in 2016, 2017 and 2018.*

Keywords: *data reliability, financial statements, data manipulation, financial ratios.*

НЕФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ, КАК ЭЛЕМЕНТ ТЕОРИИ СИГНАЛИЗАЦИИ

Т.Н. Соловей, канд. экон. наук, доцент

Д.Д. Швачко, студент

**Санкт-Петербургский государственный университет
(Россия, г. Санкт-Петербург)**

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10508

***Аннотация.** Публикация Теория сигнализации является интересной для описания поведения, когда две стороны имеют доступ к разной информации. Как правило, одна сторона, отправитель, должна выбирать, следует ли и как передавать (или сигнализировать) эту информацию, а другая сторона, должна выбирать, как интерпретировать сигнал. На примере анализа химической, нефтехимической и парфюмерной отраслей доказали, что компании размещают отчеты в области устойчивого развития в рамках теории сигнализации, когда одна компания подает сигнал и публикует отчетность, а другая его перенимает.*

***Ключевые слова:** публичная нефинансовая отчетность, теория сигнализации, практика распространения, зеленый камуфляж.*

В условиях обострения конкуренции на рынке, компаниям приходится постоянно совершенствовать формы ведения бизнеса и ежедневно искать новые эффективные инструменты управления с целью обеспечения результативности своей деятельности и опережения конкурентов. Одним из инструментов повышения конкуренции, а также роста рыночной капитализации компании и, вместе с тем, укрепления деловой репутации является социально ответственное поведение компании. Так как нефинансовая отчетность, является мощнейшим инструментом КСД, представляется интересным выявить одну из причин распространения отчетности в области устойчивого развития [1]

Основоположителем теории сигнализации является Michael Spence, который в своей работе продемонстрировал, как на рынке труда работодатель может повести себя так, чтобы уменьшить информационную асимметрию, препятствующую отбору потенциальных работодателей. Автор доказал, как высококвалифицированные потенциальные работники отличаются от некачественных перспективных сотрудников дорогостоящим сигналом – высшим образованием [3].

Информация влияет на процессы принятия решений, используемые отдельными лицами в домашних хозяйствах, на пред-

приятиях и в органах управления. Отдельные лица принимают решения на основе общественной информации, которая является общедоступной, и частной информации, которая доступна лишь для определенной части населения. Информационная асимметрия возникает тогда, когда «разные люди знают разные вещи» поскольку некоторая информация носит конфиденциальный характер, информационные асимметрии возникают между теми, кто обладает такой информацией, и теми, кто потенциально мог бы принять более эффективные решения, если бы она у них была.

Далее, рассмотрим основные элементы теории сигнализации в виде временной шкалы, показанной на рисунке 1. Временная шкала включает двух основных действующих лиц – сигнализатора и получателя, а также сам сигнал. Также показана возможная обратная связь с сигнализатором и средой сигнализации.

Сигнальщик. Суть теории сигнальных знаков заключается в том, что сигнальщики являются инсайдерами (например, руководители или менеджеры), которые получают информацию об индивидууме, продукте или организации, которая не доступна посторонним. На широком уровне инсайдеры получают информацию, некая из которых является положитель-

ной, а некоторая - негативной, которая может оказаться полезной для посторонних.

Сигнал. Инсайдеры получают как позитивную, так и негативную частную информацию, и они должны решить, следует ли передавать эту информацию посторонним лицам.

Приемник. Приемник сигнала является третьим элементом во временной линии сигнализации. Согласно сигнальным моделям, получатели являются посторонними лицами, которые не имеют информации о соответствующей организации, но хотели бы получить эту информацию. В то же время у сигналистов и приемников также есть частично противоречащие друг другу интересы, так что успешный обман принесет пользу сигнальщику за счет приемника.

Прямую аналогию с распространением нефинансовой отчетности можно провести самостоятельно. Публикуя отчетность в области устойчивого развития, компании могут сигнализировать о своем качестве, повышая репутацию и конкурентные преимущества.

Так в своем исследовании, Ali Uyar, Abdullah S. Karaman, Merve Kilic поставили вопрос о публикации нефинансовой отчетности в рамках теории сигнализации или «зеленого камуфляжа» для логистических компаний (в котором обширно применяется «зелёный» пиар и методы, цель которых – ввести потребителя в заблуждение относительно целей организации или производителя в экологичности продукции).

Основной целью данного исследования являлось изучение связи между показателями КСО и публикуемой нефинансовой отчетностью. В соответствии с этой теорией компании лучшими социальными и экологическими показателями с большей вероятностью будут добровольно публиковать КСО отчетность по сравнению с компаниями с низкими показателями. С другой стороны, социально-политические теории предполагают, что компании с низ-

кими социальными и экологическими показателями с большей вероятностью будут добровольно сообщать о своих инициативах в области КСО, поскольку они подвергаются большему давлению со стороны общественности [3].

После выдвинутых гипотез и построения регрессионной модели, авторы выяснили, что компании в логистическом секторе с высокими показателями КСО более склонны публиковать отчет о КСО и публиковать большее количество отчетов. Что подтвердило теорию сигнализации и отвергает поведение «зеленого камуфляжа» в логистическом секторе.

На примере химической, нефтехимической и парфюмерной отраслей в Российской Федерации, покажем, как компании последовательно публиковали нефинансовую отчетность, принимая сигналы друг друга.

На 20.05.2020 в выбранных отраслях зарегистрировано: интегрированных отчетов – 37, экологических отчетов – 9, социальных отчетов – 15 и отчетов об устойчивом развитии – 19 [5]. Для наглядного составления таблицы 1 были выбраны лишь те компании, которые являются сигнальщиками или приемниками, сигналами являются разные виды нефинансовой отчетности.

Из представленной таблице выше видим, как последовательно компании перенимали сигналы других. Так, в 2005 году за отчетный период 2001-2005 АО «ЕвроХим» была первой компании в этой отрасли, кто опубликовал социальный отчет, как один из видов нефинансовой отчетности. В дальнейшем ПАО «СИБУР-Холдинг» разместил социальный отчет за 2006 год. Аналогичную ситуацию мы видим и с другими видами отчетов.

Для подтверждения теории сигнализации, провели качественный анализ отчетности исходя из 10 принципов GRI 2016 составления публичной нефинансовой отчетности.

Таблица 1. Публикация нефинансовой отчетности в химической, нефтехимической и парфюмерной отраслях

АО «ЕвроХим»	2001-2005 СО	2006 СО	2007 СО	2008 СО	2009 СО	2010 СО	2011 ОУР	2012 ОУР	2013 ОУР	2014 ОУР	2015 ОУР	2016 ОУР	2017 ОУР
ПАО «СИБУР-Холдинг»		2006 СО	2007 СО	2008 СО	2009 СО	2010 СО	2011 СО					2016 ОУР	2017 ОУР
ПАО «Нижнекамскнефтехим»					2009 СО	2010 СО	2011 ОУР	2012 ОУР	2013 ОУР	2014 ОУР	2015 ОУР		
АО «СХК»						2010 ИО	2011 ИО	2012 ИО	2013 ИО	2014 ИО	2015 ИО	2016 ИО	2017 ИО
АО «Электрохимический завод»						2010 ИО	2011 ИО	2012 ИО	2013 ИО	2014 ИО	2015 ИО	2016 ИО	2017 ИО
ПАО «Казаньоргсинтез»									2013 ОУР	2014 ОУР	2015 ОУР		
АО «Уральский электрохимический комбинат»									2013 ИО	2014 ИО	2015 ИО	2016 ИО	2017 ИО
Компания является сигнальщиком по данному виду отчета							Компания является приемником по данному виду отчета						

Таблица 2. Качественный анализ публичной нефинансовой отчетности

Принципы	АО «ЕвроХим»	ПАО «СИБУР-Холдинг»	АО «СХК»	АО «Уральский электрохимический комбинат»	ПАО «Нижнекамскнефтехим»	ПАО «Казаньоргсинтез»
	сигнальщик 2001 СО	приемник СО 2006	сигнальщик 2010 ИО	приемник 2011 ИО	сигнальщик 2011 ОУР	приемник 2013 ОУР
Принципы для определения содержания отчета						
Существенность	0,5	0,5	1	1	1	1
Охват ЗС	0,5	0	1	1	1	1
Контекст УР	0,5	0,5	1	1	1	1
Полнота	0,5	0	1	1	1	1
Принципы для обеспечения качества отчета						
Сбалансированность	1	1	1	1	1	1
Сопоставимость	1	1	1	1	1	1
Точность	1	1	1	1	1	1
Своевременность	1	1	1	1	1	1
Ясность	1	0,5	1	1	1	1
Надежность	0,5	0,5	1	1	1	1
ИТОГО	7,5	6	10	10	10	10
0 — принцип не соблюден		0,5 — принцип условно соблюден		1 — принцип соблюден		

Первый социальный отчет «ЕвроХим» в данной отрасли почти соответствует требованиям качества и содержания, но, последующая компания не смогла повторить этот уровень, что подтверждает теорию сигнализации. На сегодняшний день сохранилась тенденция лучшего отчета в отрасли компании «ЕвроХим», как лидера по выручке [6].

Тем не менее, последующие публикации других видов нефинансовой отчетности говорят следующее: все отчеты одинаково качественные, что подтверждает другие причины распространения отчетности в области устойчивого развития, например: изоморфизм.

Библиографический список

1. Пятов М.Л., Соловей Т.Н., Сорокина А.С., Гусниева А.А. Нефинансовая отчетность в экономике: опыт XIX – начала XXI в. // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. – 2018. – Т. 34. Вып. 3. – С. 465-492.
2. Ali Uyar, Abdullah S. Karaman, Merve Kilic. Is corporate social responsibility reporting a tool of signaling or greenwashing? Evidence from the worldwide logistics sector // Journal of Cleaner Production. – 2020. – № 253.

3. Brian L. Connelly S., Trevis Certo, R. Duane Ireland, Christopher R. Reutzel. Signaling Theory: A Review and Assessment // Journal of Management. – 2011. – №37 (1). – P. 39-67.

4. Hahn R., Lülfs R. Legitimizing negative aspects in GRI-oriented sustainability reporting: a qualitative analysis of corporate disclosure strategies. J. Bus. Ethics. – 2014. – №123 (3). – P. 401-420.

5. Сайт Российский союз промышленников и предпринимателей. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rspp.ru/> (Дата обращения: 01.05.2020).

6. Сайт РБК 500 по выручке компаний в РФ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/> (Дата обращения: 01.05.2020)

NON-FINANCIAL REPORTING AS PART OF SIGNALLING THEORY

T.N. Solovey, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

D.D. Shvachko, *Student*

Saint-Petersburg State University

(Russia, Saint-Petersburg)

Abstract. *Signaling theory is interesting for describing behaviors when two sides have access to different information. In general, one party, the sender, should choose whether and how to transmit (or signal) this information, while the other party should choose how to interpret the signal. The analysis of the chemical, petrochemical and perfume industries has proven that companies post sustainable development reports as part of signaling theory, with one company signaling and publishing the report and the other adopting it.*

Keywords: *public non-financial reporting, signaling theory, propagation practice, green washing.*

МОДИФИКАЦИЯ МЕТОДА АНАЛИЗА ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ПЛАТФОРМ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Н.О. Ставцев, магистрант

Национальный исследовательский университет «МЭИ», филиал в г. Смоленск
(Россия, г. Смоленск)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10509

Аннотация. В статье описаны современные условия деятельности платформ электронной коммерции. Выявлены проблемы используемых методов для анализа пользователей платформ электронной коммерции с целью выявления мошеннических транзакций. Разработано два метода анализа пользователей с целью выявления мошеннических платежей в зависимости от доступного набора данных: построение системы на основе метода случайного леса и автоэнкодера.

Ключевые слова: платформы электронной коммерции, мошеннические транзакции, машинное обучение, случайный лес, автоэнкодер.

Платформы электронной коммерции выступают инструментом для большинства организаций с позиции ведения и переноса своего бизнеса в сеть интернет. При этом данные организации выступают клиентами ИТ-организации предоставляющей услуги платформы электронной коммерции – торговой площадки. Подобного рода ИТ-организации накапливают на своих информационных ресурсах персональные данные как юридических, так и физических лиц, а кроме того организуют процесс электронных взаиморасчетов. В современных условиях кибертерроризма и электронного мошенничества [1], организации предоставляющие услуги платформ электронной коммерции должны тщательно следить за рисками реализации кибератак и уровнем информационной безопасности сервиса. Данные действия необходимы как с позиции поддержания высокого имиджа организации и доверия клиентов (как реализующих товар на данной платформе, так и выступающих покупателем) за счет безопасности проведения платежей и сохранности персональных данных, так и с экономической позиции – предотвращение возможных убытков от проведенной мошеннической операции. Следовательно, для выявления мошеннических действий на платформах электронной коммерции, организации нуждаются в оптимальной инновационной технологии.

Для анализа пользователей с целью обнаружения мошеннических действий традиционно используют экспертные системы, содержащие множество логических выражений и статистических правил, направленных на выявление подозрительных действий [2]. Однако, данный подход обладает высоким риском ложных срабатываний, так как аналитики сервиса электронной коммерции способны проверить вручную лишь малую часть подозрительных ситуаций, а их расследование занимает много времени и отнимает значительные ресурсы, блокировка легитимных операций, ошибочно принятых за мошеннические, создает неудобства для клиентов и снижает доверие к сервису. Кроме того, при использовании экспертных систем для анализа пользователей невозможно вручную обнаружить новые схемы мошенничества и выявить все закономерности. Особенности профилей злоумышленников и схемы атак для различных каналов мошенничества зачастую кардинально отличаются.

С целью снижения риска ложных срабатываний авторами [3-6] отмечается возможность использования методов машинного обучения совместно со статистическими правилами. Данный подход позволяет сократить количество случаев ошибочного определения легитимных операций как мошеннические, и увеличить число успешно выявленных действительно

мошеннических операций. Алгоритмы машинного обучения позволяют обнаружить неочевидные для человека зависимости, быстро анализируя огромные объемы данных, а также, обладая способностью обучаться, смогут распознавать даже новые схемы мошенничества. Наиболее эффективными для выявления мошеннических действий являются ансамблевые методы машинного обучения, состоящие из ансамбля различных классификаторов, что значительно повышает качество данных моделей.

На основе данного подхода к выявлению мошеннических транзакций на платформах электронной коммерции разработано множество алгоритмов. В зависимости от доступного набора данных для обучения можно выделить два пути развития предлагаемого метода: в наборе данных содержится достаточное количество мошеннических транзакций или количество транзакций слишком мало. При достаточном количестве мошеннических операций в основу разрабатываемого метода закладывается один из методов обучения с учителем. С помощью которого можно произвести обучение модели и вычислить вероятность мошеннических и легитимных транзакции, применяя модель к новым транзакциям для определения их легитимности. Для данного случая предлагается использовать случайный лес, так как он является ансамблевым методом машинно-

го обучения, снижает риски несбалансированности классов, увеличивают точность самого анализа. При недостаточном количестве мошеннических операций, мошенничество рассматривается как отклонение или как аномальное значение, так как есть только образцы легитимных транзакций. Поэтому для выявления отклонения предлагается использовать метод изолированного леса, а для выявления аномального значения метод автоэнкодера.

На рисунке 1 представлены методы работы случайного леса и автоэнкодера. Модели случайного леса, с реальными данными о транзакциях с такими процессами, как обработка поступившей транзакции, прогнозирование моделью, применение выбранного порога, для получения конечного прогноза. Если данная транзакция моделью посчиталась мошеннической, то техническому специалисту и пользователю отправляется письмо для подтверждения транзакции владельцу банковской карты отправляется письмо, чтобы он подтвердил легитимность операции. Автоэнкодер представляет собой сеть, состоящую из входного и выходного слоя, содержащих n узлов. Между ними от одного до нескольких скрытых слоёв и в середине находится самый маленький слой, который состоит из h узлов ($h < n$). Таким образом, нейросеть обучается воспроизводить входной вектор x в виде выходного вектора x' .

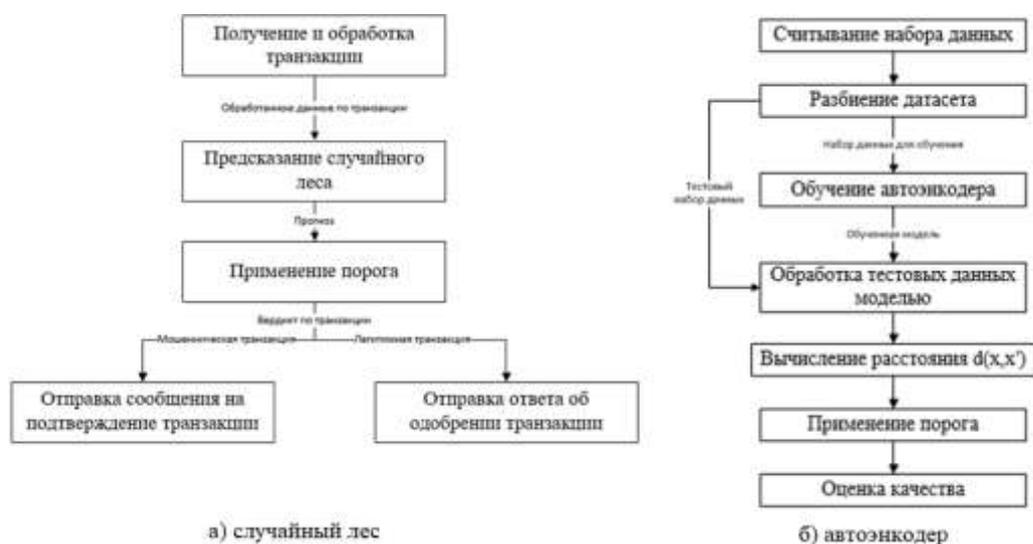


Рис. 1. Модели случайного леса и автоэнкодера для анализа пользователей электронной коммерции

В задаче выявления мошенничества автоэнкодер будет обучаться только на образцах класса легитимных транзакций. При выявлении аномальных транзакций автоэнкодер воспроизводит входной x в

$$d(x, x') = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - x'_i)^2 \quad (1)$$

Решение, к какому классу относится транзакция происходит за счет использования к расстоянию $d(x, x')$ порогового значения δ . Транзакция (x) является мошеннической в соответствии с правилом

$$\begin{aligned} x &\rightarrow \text{"legitimate"} \text{ IF } d(x, x') \leq \delta & (2) \\ x &\rightarrow \text{"fraudulent"} \text{ IF } d(x, x') > \delta & (3) \end{aligned}$$

Таким образом, алгоритм базирующийся на автоэнкодере будет иметь следующие процессы: деление датасета на обучающий и тестовый набор данных, обучение нейросети, обученная сеть обрабатывает тестовые данные, вычисление расстояния $d(x, x')$, применение выбранного порога δ , для получения конечного прогноза и оценка результата.

Следовательно, было разработано два метода анализа пользователей с целью выявления мошеннических платежей в зави-

выходного x' , причём для аномалий мы получим не оптимальный результат [7]. Разницу между x и x' можно оценить за счет измерения расстояния по формуле (1).

определения аномалий. Можно выбрать такое пороговое значение, чтобы выявлять мошенничество только в очевидных случаях или подобрать в зависимости от ситуации (формула (2), формула (3)).

симости от доступного набора данных, а именно построение системы на основе метода случайный лес, когда есть достаточное количество образцов обоих видов транзакций или автоэнкодера, когда количество образцов мошеннических транзакций слишком мало. Данные методы позволят снизить риск несбалансированности классов и увеличить точность самого анализа пользователей платформ электронной коммерции.

Библиографический список

1. Analysis of cyber attack and incident data from IBM's worldwide security services operations // IBM 2015 Cyber Security Intelligence Index. 2015. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://essextec.com/wp-content/uploads/2015/09/IBM-2015-Cyber-Security-Intelligence-Index_FULL-REPORT.pdf (дата обращения: 20.05.2020).
2. Ускенбаева Р.К., Бектемысова Г.У. Применение больших данных в электронной коммерции: Перспективы и проблемы // Colloquium-journal. – 2019. – №2-1 (26). – С. 7-11.
3. Гулятьева Т.А. Методы статистического обучения в задачах регрессии и классификации: монография / Т.А. Гулятьева, А.А. Попов, А.С. Саутин; Новосибирский государственный технический университет. – Новосибирск: Новосибирский государственный технический университет, 2015. – 323 с.
4. Машинное обучение против кредитных рисков // Хабр. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://habr.com/ru/company/vtb/blog/417739/> (дата обращения: 20.05.2020).
5. Кузьмина С.В., Ефимов А.И. Актуальные методы машинного обучения в области классификации // Актуальные проблемы современной науки и производства. – 2018. – С. 34-38.
6. Жуков Д.А., Клячкин В.Н., Кувайскова Ю.Е. Сравнительный анализ методов машинного обучения при прогнозировании состояния технического объекта // Радиоэлектронная техника. – 2017. – № 1. – С. 189.
7. Нечахин В.А., Пищик Б.Н. Применение методов глубинного обучения для обнаружения вторжений // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Информационные технологии. – 2019. – №17 (2). – С. 114-121.

**MODIFICATION OF THE METHOD FOR ANALYZING USERS OF
E-COMMERCE PLATFORMS**

N.O. Stavtsev, *Graduate Student*

**National Research University «Moscow Power Engineering Institute» (MPEI), Smolensk
Branch
(Russia, Smolensk)**

***Abstract.** The article describes the current conditions of e-Commerce platforms. Problems with the methods used for analyzing users of e-Commerce platforms in order to detect fraudulent transactions were identified. We have developed two methods for analyzing users in order to detect fraudulent payments depending on the available data set: building a system based on the random forest method and an autoencoder.*

***Keywords:** e-Commerce platforms, fraudulent transactions, machine learning, random forest, autoencoder.*

КОДИФИКАЦИЯ СУДЕБНЫХ НАЛОГОВЫХ ДОКТРИН В РОССИИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА НАЛОГОВУЮ ОПТИМИЗАЦИЮ КОМПАНИЙ

З.В. Столбунова, студент

Научный руководитель: Г.В. Соболева, канд. экон. наук, доцент

**Санкт-Петербургский государственный университет
(Россия, г. Санкт-Петербург)**

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10510

***Аннотация.** В статье рассматривается взаимосвязь цифровизации налогового администрирования и изменения налогового законодательства в рамках борьбы со злоупотреблениями налогоплательщиками своими правами. Предлагается универсальная модель оценки налоговых рисков организации, которая может быть использована при налоговом планировании фирм. Приводятся результаты выборочного исследования, проведенного на базе судебной практики, сложившейся за последние пятнадцать лет, в период масштабных перемен в налоговом администрировании и в налоговом законодательстве, анализируется влияние данных изменений на складывающуюся судебную практику и налоговую оптимизацию фирм. Исследование показало, что цифровизация налоговой сферы и последующая кодификация доктрин деловой цели и обоснованной налоговой выгоды привели к необходимости смены парадигмы налоговой оптимизации компаний.*

***Ключевые слова:** налоговая оптимизация, доктрина деловой цели, доктрина обоснованной налоговой выгоды, цифровизация, налоговый риск.*

Возникновение судебных доктрин в системе континентального права является неизбежным следствием несовершенства налогового законодательства. Диспозитивный метод регулирования отрасли налогового права порождает появление различного рода злоупотреблений правом в сфере налогообложения, которые создают неравные конкурентные условия для налогоплательщиков, именно поэтому государство стремится пресечь незаконные творческие решения недобросовестных налогоплательщиков, которые в борьбе за более низкую налоговую базу забывают о необходимости наличия легальности в своих действиях.

В последние годы произошла кодификация судебных налоговых доктрин в виде статьи 54.1 Налогового кодекса РФ, которая ознаменовала официальное закрепление в законодательстве доктрин деловой цели и обоснованной налоговой выгоды. Это послужило причиной изменения характера налоговой оптимизации компаний. Одновременно, крупномасштабная цифровизация налоговой сферы в России, которая проходит по двум выделенным автором направлениям: 1) отслеживание хо-

зяйственных операций (мониторинг) налогоплательщиков и контроль за налоговой базой; 2) интеграция цифровых инструментов налоговых органов в хозяйственный процесс и развитие взаимодействия налоговых органов и налогоплательщиков, – привела не к усовершенствованию налогового администрирования, а к его принципиальному изменению. Налоговое администрирование в России приобрело абсолютно новое качество, инновации ФНС интегрированы в хозяйственный процесс и неразрывно с ним связаны. С приходом в налоговые органы системы АИС «Налог-3» выбор объекта проверки осуществляется не субъективным суждением инспектора, а посредством комплексного автоматического анализа налогоплательщиков.

Цифровизация налогового администрирования и кодификация судебных налоговых доктрин полностью изменили поход ФНС России к отстаиванию своей позиции в суде. В новых «цифровых» условиях «налоговики» имеют возможность более тщательно и полномасштабно собирать доказательную базу для судебного разбирательства, при этом благодаря новому механизму составления акта по результа-

там налоговой проверки все доказательства сразу собираются и согласовываются в налоговом органе, что делает позицию инспекции в судебном споре последовательной и обоснованной.

Таким образом, среда деятельности налогоплательщика изменяется все стремительнее, и все придуманные им ранее и успешно реализуемые на протяжении многих лет способы минимизации налогообложения становятся ничтожны в отношении новых «правил игры», именно поэтому создание различных моделей налоговой оптимизации компании на основе оценки налоговых рисков всегда должно включать в себя фактор существенного изменения будущих обстоятельств [1].

В данном контексте автором предлагается следующая модель для оценки нало-

говых рисков (таблица). Модель представляет собой матрицу (карту) рисков, каждому из которых присвоены определенная вероятность наступления неблагоприятного события и последствия реализации риска (ущерб от риска) по шкале от одного до пяти. Модель может использоваться как для теоретического осмысления глубины и важности различных рисков, так и для практических целей. Она является универсальной, так как последствия от различных налоговых рисков в относительном выражении практически идентичны для всех организаций. Компании при налоговом планировании могут пользоваться данной матрицей для оценки ущерба от налогового риска.

Таблица. Матрица налоговых рисков

Вероятность	5	Риск начисления пени в случае неправильного исчисления налогов	Риск увеличения налоговой базы при расширении деятельности организации	-	Риск совершенствования налогового администрирования	Риск судебного разбирательства
	4	-	Риск потери или неправильного составления первичных документов	Риск арифметических ошибок при расчете величины налогов и сборов	Риск соответствия критериям проведения выездной налоговой проверки при ведении нормальной хозяйственной деятельности	Риск изменения межгосударственных налоговых отношений в рамках раскрытия налоговой информации
	3	Риск отвлечения от основной трудовой деятельности специалистов для участия в судебных налоговых разбирательствах	Риск изменения порядка определения налоговой базы	Риск доначисления налога по результатам камеральной налоговой проверки	Риск неплатежеспособности организации и соответствующей несвоевременной уплаты налогов	Риск усиления налогового контроля
	2	-	Риск обнаружения налоговыми органами ошибки в прошлых налоговых периодах	Риск повышения налоговых ставок	Риск проведения выездной налоговой проверки	Риск неправильного применения налогового законодательства (неправильное толкование)
	1	-	Риск недобросовестности контрагента	Риск отмены налоговых льгот	Риск введения новых налогов и сборов	Риск уголовного преследования
		1	2	3	4	5
Последствия (ущерб)						

Исходя из матрицы налогоплательщик может оценить, на какие риски ему стоит обратить внимание, а какие можно не пытаться предотвратить, так как их последствия незначительны и (или) вероятность

наступления невысока, располагая все возможные риски на данной карте, мы получаем различные цветовые группы: от «зеленой» (несущественные риски) до «красной» (самые существенные и серьез-

ные риски), – которые сигнализируют о значительности или незначительности риска для организации.

Заметим, что при составлении матрицы в «зеленой зоне» возникает ситуация неполного заполнения ячеек, это объясняется тем, что налоговые риски достаточно специфичны и их главной особенностью является то, что они в большинстве случаев ведут к исключительно крупным негативным событиям.

Так, мы видим, что в зоне очень высокого риска («красная зона») концентрируются риски, связанные с изменениями условий администрирования налогообложения: предоставляемый в настоящее время масштабный доступ к информации о налогоплательщике не только внутри страны, но и за ее пределами, ведет к увеличению частоты выявления Налоговой службой различных схем «оптимизации», а следовательно, к сбору более полной доказательной базы для отстаивания мнения налоговых органов в судебных разбирательствах, при этом сам риск решения спора в судебном порядке является самым серьезным, так как при непримиримости позиций налогоплательщика и налоговой инспекции по результатам досудебного регулирования решение вопроса в суде станет единственным выходом из сложившейся ситуации.

Риски, связанные с совершенствованием условий налогового администрирования, а также риски расширения границ раскрытия налоговой информации между государствами, были на протяжении многих лет очень вероятными, при этом последствия от таких рисков оказались катастрофическими, поскольку они нивелировали множество оптимизационных схем, которые позволяли значительно экономить на налогах. Именно эти риски должны были рассматриваться налогоплательщиками в качестве основных, ведь первые упоминания о международном сотрудничестве в рамках Глобального форума по прозрачности и обмену информацией на официальном сайте ФНС России датируются еще 2014 годом, а первые публикации о цифровизации на сайте появляются еще в 2013

году [2], но многие налогоплательщики не придавали значения этой информации.

Таким образом, составленная матрица рисков показывает, что самыми разрушающими рисками являются те, которые связаны с некорректным применением налогового законодательства. Поэтому налогоплательщик должен грамотно юридически прорабатывать и тщательно документировать свою позицию для ситуации отстаивания своей позиции в судебном разбирательстве. Ниже мы проследим, что именно риски «красной зоны» зачастую оказываются недооцененными налогоплательщиками.

В целях подтверждения вышеуказанных выводов, а также в рамках определения влияния кодификации судебных налоговых доктрин и цифровизации налоговой сферы на налоговое планирование организаций, автором было проведено практическое исследование. Базой исследования послужила российская судебная практика, сложившаяся за последние пятнадцать лет, отобранная в результате мониторинга и анализа судебных решений, по определенной категории судебных дел: налогообложение дивидендов, выплачиваемых иностранной организацией российской компанией. Информационной базой практического исследования стала Картотека арбитражных дел Российской Федерации [3]. В ходе исследования были получены следующие выводы:

1. В связи с цифровизацией налогового администрирования и соответствующим изменением подхода налогового органа к формированию доказательственной базы судебная практика последних лет (в период с 2016 года) постепенно склонилась на сторону налоговых органов. Этот процесс обусловлен появлением многоканальности получения информации, увеличением скорости обработки запросов, возникновению нового комплексного подхода к анализу налогоплательщика.

2. Значительная глубина прослеживания Налоговой службой хозяйственных операций компании служит причиной того, что различные незаконные налоговые схемы, которые ранее основывались на недостатке

информации и цифровых ресурсов у налоговых инспекций, изживают себя.

3. Налогоплательщик, продолжающий использовать агрессивные методы налоговой оптимизации, должен иметь юридически проработанную и надлежащим образом задокументированную позицию защиты своих прав в случае ее представления в судебном порядке, в этом случае налоговый риск снизится, но, к сожалению, не исчезнет.

4. На данный момент особое внимание компаний должно сосредотачиваться на легальных оптимизационных методах, поскольку в скором будущем только их ис-

пользование будет нести в себе наименьший риск.

Рассмотрим рисунок, на котором приведено сравнение количества итераций в судебном разбирательстве всех проанализированных в ходе практического исследования судебных дел [6]. Под количеством итераций понимается количество всех пройденных в ходе рассмотрения дела судебных инстанций, а также различные возвращения апелляционной и (или) кассационной жалоб и отказы в передаче кассационной жалобы для рассмотрения в судебном заседании Судебной коллегии Верховного суда РФ.

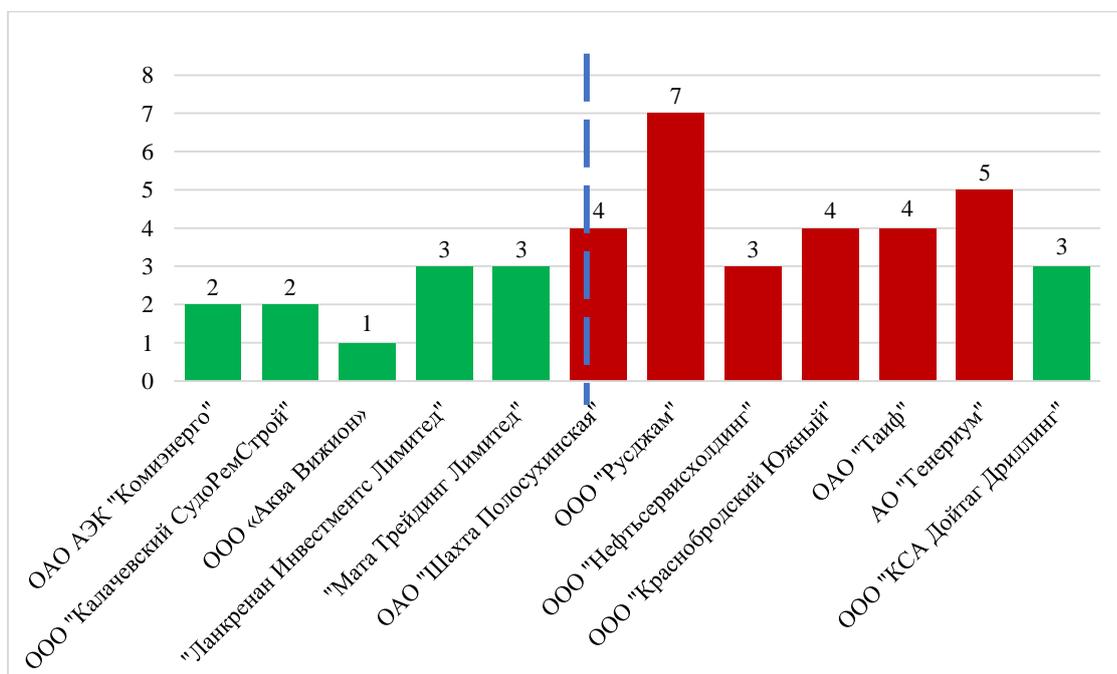


Рис. Количество итераций в рассмотренных судебных разбирательствах

Судебные дела, представленные на рисунке, расположены в хронологической последовательности, вертикальной штриховой линией отмечен «перелом» тренда судебной практики по вопросу выплаты дивидендов иностранной компании, отмеченный различными цветами до штриховой линии и после (зеленый цвет – победа налогоплательщика, красный цвет – его проигрыш). Заметим, что дело А59-8433/2018, выигранное налогоплательщиком ООО «КСА Дойтаг Дриллинг», – единственная за прошедшие пять лет победа налогоплательщика в делах, связан-

ных с выплатой дивидендов иностранным фирмам [4].

Компания «Мата Трейдинг Лимитед», судебное разбирательство которой датируется 2011 годом, находящаяся возле штриховой линии, безусловно, не является последней организацией, выигравшей в суде у «налоговиков», но общий тренд тех лет можно достоверно проследить на представленной схеме. Аудиторская компания PwC в одном из своих обзоров судебной практики по данному вопросу [5] утверждает, что точкой отсчета для перелома тенденций в сторону победы налоговых органов можно считать спор А40-

113217/2016 публичного акционерного общества «Северсталь» против «налоговиков». Данное судебное дело практически не отличается от схожих судебных разбирательств, рассмотренных выше на рисунке. Спор с «Северсталью» рассматривался в 2016 году, до этого момента суд преимущественно склонялся в сторону налогоплательщиков при принятии решений, именно поэтому дело «Северстали» стало резонансным, ведь налогоплательщики на вовсе не ожидали, что активно эксплуатируемая и чрезвычайно выгодная схема налоговой оптимизации может оказаться заведомо проигрышной при возможном судебном разбирательстве. Очевидно, что данных проблем можно было бы избежать, вовремя оценивая риски применения данной «дивидендной» схемы налогового планирования, например, через предложенную матрицу рисков, рассмотренную выше в таблице.

Возвращаясь к рисунку, мы можем увидеть, что помимо «перелома» тренда, также существенно изменилось количество судебных итераций, что, вероятно, свидетельствует о более углубленном, а не поверхностном подходе к отстаиванию

своей позиции в суде всех участников процесса, что выражается в более серьезной подготовке к заседаниям со стороны и налоговой инспекции, и налогоплательщика, в более тщательном сборе доказательственной базы, необходимых документов, юридических мнений, причем ни налогоплательщик, ни «налоговики» не намерены останавливаться, получая не удовлетворяющие их решения судебных органов.

Таким образом, практическое исследование показало, что цифровизация налоговой сферы и последующая кодификация доктрин деловой цели и обоснованной налоговой выгоды привели к необходимости смены парадигмы налоговой оптимизации компаний. Новая парадигма должна опираться на следующие инструменты налогового планирования: использование налоговых льгот и налоговых кредитов, тщательное продумывание учетной и договорной политики для минимизации налоговой базы, детальный подбор организационно-правовой формы деятельности и налогового режима. Подобные методы оптимизации в скором времени станут единственно возможными инструментами налогового планирования.

Библиографический список

1. Соболева Г.В. Использование бухгалтерских регистров в системе налогового учета // Бухгалтерский учет. – 2003. – №10. – С. 41-44.
2. Сайт Федеральной налоговой службы. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nalog.ru>. Дата обращения: 25.05.2020.
3. Картотека арбитражных дел. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kad.arbitr.ru>, свободный. – Загл. с экрана. Дата обращения: 28.02.2020.
4. Агеева О. Суд впервые за пять лет поддержал бизнес в споре о дивидендах в офшор // РБК. – 2019. – 26 сент. – М: РосБизнесКонсалтинг, 2019. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/26/09/2019/5d8b68b29a7947e339a600f4>. Дата обращения: 19.02.2020.
5. PricewaterhouseCoopers (PwC). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pwc.ru/ru/tax-consulting-services/assets/legislation/tax-flash-report-2016-53-rus.pdf>. Дата обращения: 04.05.2020.
6. Номера судебных дел, соответствующих рисунку: А29-4976/2006, А12-4826/2008, А41-12355/2008, А40-59648/2010, А40-64082/2011, А27-27287/2016, А11-9880/2016, А50-29761/2017, А27-331/2017, А40-114742/2017, А11-6159/2018, А59-8433/2018.

**CODIFICATION OF JUDICIAL TAX DOCTRINES IN RUSSIA AND ITS INFLUENCE
ON TAX OPTIMIZATION OF COMPANIES**

Z.V. Stolbunova, *Student*

Supervisor: *G.V. Soboleva, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

Saint Petersburg State University

(Russia, St. Petersburg)

***Abstract.** The article considers the relationship between the digitalization of tax administration and changes in tax legislation in the fight against abuse of taxpayers their rights. A universal model for assessing the tax risks of an organization is proposed, which can be used in the tax planning of firms. The results of a sample study based on judicial practice that has developed over the past fifteen years during the period of large-scale changes in tax administration and tax legislation are presented, the impact of these changes on the emerging judicial practice and tax optimization of firms is analyzed. The study showed that the digitalization of the tax sphere and the subsequent codification of doctrines of a business purpose and justified tax benefit led to the need to change the paradigm of tax optimization of companies.*

***Keywords:** tax optimization, doctrine of business purpose, doctrine of justified tax benefit, digitalization, tax risk.*

ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В.Е. Сургаева, магистрант

Самарский университет государственного управления «Международный институт рынка»
(Россия, г. Самара)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10511

Аннотация. В условиях высокого уровня нестабильности факторов внешней среды и кризисных явлений в российской экономике особую актуальность приобретают вопросы оценки и управления финансовыми рисками. Результаты оценки уровня финансовых рисков, установление и систематизация рискообразующих факторов позволяют обосновать оптимальные методы снижения уровня рисков в зависимости от ситуации и вида риска, нивелировать последствия воздействия финансовых рисков на результаты деятельности организаций, обеспечить достижение стратегических целей их развития. В работе представлена оценка финансовых рисков на примере конкретной организации, выявлены рискообразующие факторы, обоснованы направления снижения уровня финансовых рисков.

Ключевые слова: финансовый риск, риск снижения платежеспособности, риск снижения финансовой устойчивости, риск банкротства, методы оценки риска.

Под финансовым риском организации понимается вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери дохода и капитала в ситуации неопределенности условий осуществления ее финансовой деятельности [1].

Последствия реализации финансовых рисков влияют на финансовое состояние и финансовые результаты деятельности организации и могут привести не только к финансовым потерям, но и к банкротству организации. Поэтому важнейшим на-

правлением системы финансового менеджмента в организации является управление финансовыми рисками, обеспечивающего минимизацию воздействия данных рисков на результаты деятельности организации. Актуальность вопросов управления рисками подтверждается данными Федеральной службы государственной статистики о динамике доли убыточных организаций в общем количестве организаций (рис. 1) и Единого федерального реестра сведений о банкротстве (рис. 2).

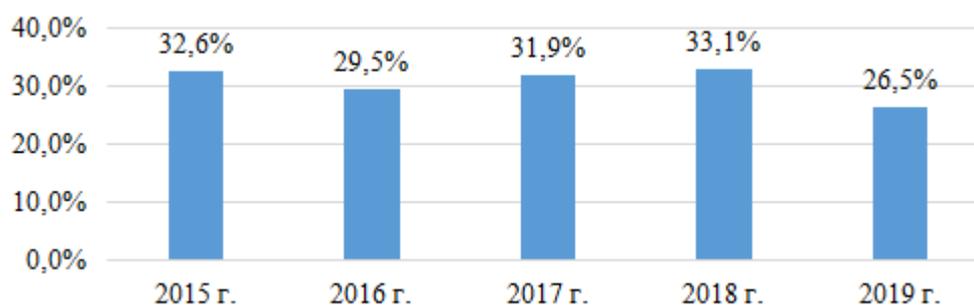


Рис. 1. Динамика удельного веса убыточных организаций Российской Федерации (без субъектов малого предпринимательства) [2]

Данные рисунка 1 свидетельствуют о существенной доле убыточных организаций: удельный вес убыточных организа-

ций на конец 2019 года составил 26,5% от совокупного количества организаций.

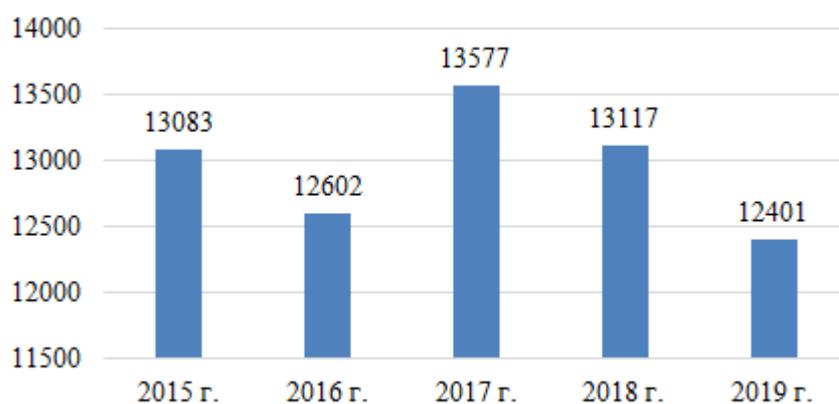


Рис. 2. Динамика количества банкротств юридических лиц в России [3]

Несмотря на снижение количества банкротств организаций за последние два года, их количество остается значительным.

Для действенного управления финансовыми рисками их классифицируют по различным признакам. В качестве основных видов финансовых рисков чаще всего выделяются инфляционный, кредитный, валютный, процентный, инвестиционный риски, риски ликвидности, снижения платежеспособности и финансовой устойчивости организации, риск банкротства организации [4; 5].

Для оценки уровня финансовых рисков используются качественный и количественный подходы, в рамках которых выделяются различные методы оценки. Качественный подход заключается в идентификации финансовых рисков, стоимостной оценке последствий наступлений рисков событий. К методам качественной оценки финансовых рисков, прежде всего, относятся экспертные методы [6]. В рамках количественного подхода оценивается вероятность наступления рисков собы-

тий, оценивается влияние изменений риск-факторов на показатели финансового состояния и финансовых результатов организации. Для количественной оценки рисков наиболее часто используются статистические и аналитические методы оценки, метод аналогий, логико-вероятностные методы [6; 7; 8]. Выбор того или иного метода для оценки зависит от вида финансового риска.

Проведем оценку некоторых видов финансовых рисков организации на примере ООО «ТЕХНО СЕРВИС», основным видом деятельности которой является техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств, дополнительным видом деятельности – продажа автомобильных запчастей.

Оценим риск снижения платежеспособности организации. Для оценки данного вида риска используются абсолютные показатели ликвидности баланса и относительные показатели платежеспособности [4]. В таблице 1 представим относительные показатели платежеспособности.

Таблица 1. Показатели платежеспособности ООО «ТЕХНО СЕРВИС»

Показатели	Рекомендуемые значения	31.12.2017 г.	31.12. 2018 г.	31.12. 2019 г.
Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	0,49	0,42	0,42
Коэффициент быстрой ликвидности	$\geq 0,7$	0,27	0,19	0,18
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,25$	0,05	0,01	0,01
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$\geq 0,1$	-1,03	-1,40	-1,40

За анализируемый период значения коэффициентов текущей, быстрой и абсолютной ликвидности снижаются и меньше рекомендуемых значений. Это обусловлено тем, что величина оборотных активов и

ее элементов сократилась более быстрыми темпами по сравнению с темпами сокращения краткосрочных обязательств. Отрицательные значения коэффициента обеспеченности собственными средствами

обусловлены дефицитом собственных оборотных средств. Таким образом, результаты анализа свидетельствуют о риске утраты платежеспособности организации.

Для оценки риска снижения финансовой устойчивости используются абсолют-

ные и относительные показатели структуры капитала организации [4]. В таблице 2 представим относительные показатели финансовой устойчивости.

Таблица 2. Показатели финансовой устойчивости ООО «ТЕХНО СЕРВИС»

Показатели	Рекомендуемые значения	31.12. 2017 г.	31.12. 2018 г.	31.12. 2019 г.
Коэффициент концентрации собственного капитала	$\geq 0,5$	0,33	0,33	0,31
Коэффициент концентрации заемного капитала	$\leq 0,5$	0,67	0,67	0,69
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,2 – 0,5	-1,02	-1,18	-1,29
Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала	≤ 1	2,01	2,01	2,21

На конец исследуемого периода значение коэффициента концентрации собственного капитала снизилось за счет снижения величины собственного капитала более быстрыми темпами по сравнению с темпами снижения заемного капитала. Значения показателей, представленных в таблице 2, не соответствуют рекомендуемым значениям и свидетельствует о риске снижения финансовой устойчивости организации.

Для оценки риска банкротства предлагаются различные зарубежные и отечественные модели (среди наиболее известных моделей оценки вероятности банкротства можно отметить модели Э. Альтмана, У. Бивера, Р. Лиса, Г. Спрингейта, Р. Таффлера, О.П. Зайцевой, Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова). В таблице 3 представим результаты оценки вероятности банкротства ООО «ТЕХНО СЕРВИС» с использованием модели Э. Альтмана.

Таблица 3. Оценка вероятности банкротства ООО «ТЕХНО СЕРВИС» по модели Э. Альтмана

Показатели	31.12. 2017 г.	31.12. 2018 г.	31.12. 2019 г.
K1 - доля чистого оборотного капитала в активах	-0,339	-0,390	-0,402
K2 - отношение нераспределенной прибыли к активам	0,332	0,331	0,311
K3 - рентабельность активов	0,016	0,005	0,004
K4 - отношение рыночной стоимости акций предприятия к обязательствам	0,498	0,497	0,453
K5 - оборачиваемость активов	1,019	0,998	0,861
Z-счет = $0,717K1 + 0,847K2 + 3,107K3 + 0,42K4 + 0,995K5$	1,311	1,219	1,034

По результатам расчетов в 2017 году вероятность банкротства ООО «ТЕХНО СЕРВИС» оценивается как средняя ($1,23 \leq Z \leq 2,9$), в 2018-2019 годы – высокая ($Z < 1,23$).

В качестве факторов финансового риска исследуемой организации: снижение показателей выручки и прибыли, обусловленное сокращением натуральных объемов

продаж вследствие снижения платежеспособного спроса; сокращение абсолютно ликвидных активов (денежных средств); уменьшение величины собственных финансовых ресурсов.

Полученные результаты оценки свидетельствуют о необходимости разработки рекомендаций по снижению уровня финансовых рисков, в первую очередь, в об-

ласти повышения уровня платежеспособности ООО «ТЕХНО СЕРВИС». В числе мер, направленных на повышение уровня платежеспособности организации можно выделить:

– меры по сокращению дебиторской задолженности (исключение из числа партнеров дебиторов с низким уровнем платежной дисциплины; формирование системы скидок за досрочную оплату за поставленный товар);

– меры по увеличению объемов продаж товаров и услуг.

Результаты деятельности организации, в том числе, определяются состоянием и тенденциями развития рынка, на котором она работает. Один из видов деятельности ООО «ТЕХНО СЕРВИС» – продажа автомобильных запчастей. По данным маркетингового агентства ROIF Expert, за период 2015-2019 годы продажи автомобильных запасных частей в России выросли на 82%. Доля импорта на российском рынке автомобильных запчастей продолжает оставаться на высоком уровне и колеблется в диапазоне от 62,5 до 65% [9].

Замедление экономического роста в России, уменьшение объемов государственной поддержки автомобильной промышленности, рост цен на автомобили (в том числе за счет увеличения ставки НДС) в 2019 году привело к снижению продаж легковых и легких коммерческих автомобилей на 2,3% [10]. По прогнозам информационно-аналитического агентства «Автостат» из-за пандемии коронавируса при

реализации пессимистического сценария российский авторынок в части продаж новых автомобилей к концу 2020 года может сократиться на 30% [11]. Данные факторы, в свою очередь, способствуют повышению спроса на автомобильные запчасти. По прогнозу ROIF Expert, к 2024 году спрос на автозапчасти в стране вырастет на 25-35% (данные темпы превышают темпы прироста ВВП, прогнозируемые Минэкономразвития РФ) [9].

Для увеличения объемов продаж ООО «ТЕХНО СЕРВИС» необходима активизация маркетинговой деятельности в части продвижения товаров и услуг, совмещение торговли автомобильными запчастями, используя интернет-магазин для привлечения новых клиентов.

Повышение уровня платежеспособности организации, в свою очередь, положительно скажется на ее финансовом имидже, повышая надежность организации в деловом партнерстве позволит обеспечить доступ к внешним источникам финансирования для реализации инвестиционных проектов [12].

Таким образом, результаты оценки финансовых рисков организации позволяют определить ключевые факторы ухудшения ее финансового состояния с учетом отраслевых особенностей и специфики структуры активов и капитала организации, разработать меры по снижению финансовых рисков, обеспечивая достижение целевых показателей развития организации.

Библиографический список

1. Ряскова Н. Финансовые риски, их сущность и классификация // Российский бухгалтер. – 2015. – №12. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/420333080>
2. Федеральная служба государственной статистики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
3. Единый федеральный реестр сведений о банкротстве. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: bankrot.fedresurs.ru
4. Артамонов Н.А., Кургинян Д.Г. Финансовые риски в деятельности предприятия // Московский экономический журнал. – 2019. – №6. – С. 402-409.
5. Вылегжанина Е.В., Григорьян И.С. Финансовые риски предприятия и способы их минимизации // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2019. – № 1-1. – С. 231-234. DOI: 10.24411/2500-1000-2018-10463.
6. Ланкина С.А., Флегонтов В.И. Классификация и проблемы оценки рисков промышленного предприятия // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – 2015. – Т. 7, №2. –

[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/90EVDN315.pdf>. DOI: 10.15862/90EVDN315

7. Затолокин И.А. Необходимость управления рисками на промышленных предприятиях // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. – 2014. – №4 (19). – С. 19-21.

8. Тхагапсова С.К., Амадаев А.А., Газиева Л.Р. Управление финансовыми рисками организации // Вестник Академии знаний. – 2019. – №35 (6). – С. 272-275.

9. Маркетинговое агентство ROIF Expert. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://roif-expert.ru/>

10. Комитет автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://abreview.ru/stat/>

11. Информационно-аналитическое агентство «Автостат». <https://www.autostat.ru/>

12. Баранова В.В. К вопросу о финансовом имидже предприятия // Вестник Международного института рынка. – 2015. – №1. – С. 26-32.

EVALUATION OF FINANCIAL RISKS OF A COMMERCIAL ORGANIZATION

V.E. Surgaeva, *Graduate Student*

**Samara University of Public Administration «International Market Institute»
(Russia, Samara)**

Abstract. *In conditions of a high level of instability of environmental factors and crisis phenomena in the Russian economy, the issues of assessing and managing financial risks are of particular relevance. The results of the assessment of the level of financial risks, the establishment and systematization of risk-generating factors make it possible to justify the best methods for reducing the level of risk depending on the situation and type of risk, mitigate the effects of financial risks on the performance of organizations, and ensure the achievement of strategic goals for their development. The paper presents an assessment of financial risks by the example of a specific organization, identifies risk-generating factors, substantiates directions for reducing the level of financial risks.*

Keywords: *financial risk, risk of decreased solvency, risk of decreased financial stability, bankruptcy risk, risk assessment methods.*

АНАЛИЗ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

Р.Т. Сытдиков, магистрант

Самарский государственный экономический университет
(Россия, г. Самара)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10512

Аннотация. Данная статья посвящена самому крупному банку как в России, так странах Восточной и Центральной Европы – публичному акционерному обществу «Сбербанк России». ПАО «Сбербанк России» предоставляет физическим лицам широкий спектр банковских кредитов. В этой статье рассмотрены вопросы, которые связаны с кредитами физических лиц, с анализом просроченной задолженности физических лиц по кредитам, формированием резервов на возможные потери по ссуде в публичном акционерном обществе «Сбербанк России».

Ключевые слова: Сбербанк России, просроченная задолженность, резервы на возможные потери, кредиты физических лиц.

Сбербанк России – является самой крупной в России коммерческой организацией по объёму выдаваемых кредитов физическим лицам. Так согласно отчету Сбербанка по РПБУ на 01 марта 2020 г. доля банка в России связанная с кредитованием физ. лиц составляет 41%. В структуре активов кредиты физическим лицам составляют 7115,7 млрд. рублей или 24% (рис. 1).

Проведем анализ выданных кредитов физическим лицам за период с 01.11.2019 по 01.04.2020 год. Данные для анализа возьмем из агрегированного баланса Сбербанка. Для более точного формирования резервов в балансе кредиты физических лиц делят на: «просто» кредиты физических лиц и кредиты ИП.



Рис. 1. Структура активов ПАО «Сбербанк России» на 01.04.2020 г. [1]

Рассмотрим таблицу 1. В ней представлены данные по кредитам физ. лиц за 6 мес. (с 01.11.2019 по 01.04.2020). Сумма непросроченных кредитов индивидуальным предпринимателям увеличилась на 24 473 млн. руб. или 10,7%. Сумма просроченных кредитов за этот же период со-

кратилась на 1 855 млн. руб. или 10,6%. В связи с сокращением просроченных кредитов уменьшилась сумма создаваемых банком резервов на возможные потери, но более в меньших масштабах, всего на 1 053 млн. руб. или 5,0%.

Таблица 1. Кредиты физических лиц ПАО «Сбербанк России» за 01.11.2019-01.04.2020 гг. (в млн. руб.) [2]

Показатели	01.11.2019	01.12.2019	01.01.2020	01.02.2020	01.03.2020	01.04.2020	Изменение за период	
Кредиты ИП за вычетом резервов	225 568	233 218	238 055	237 488	242 400	249 240	23 672	10,5 %
- непросроченные	228 955	236 494	241 576	241 066	245 890	253 428	24 473	10,7 %
- просроченные	17 580	17 351	15 814	15 909	16 106	15 725	-1 855	-10,6 %
- резервы на возможные потери	20 966	20 626	19 336	19 487	19 597	19 913	-1 053	-5,0%
Кредиты физическим лицам за вычетом резервов	6 820 158	6 915 145	6 955 325	6 997 586	7 074 106	7 167 258	347 100	5,1%
- непросроченные	6 913 988	7 008 700	7 045 651	7 101 556	7 172 420	7 248 566	334 578	4,8%
- просроченные	227 075	232 643	236 809	242 394	247 181	252 781	25 706	11,3 %
- резервы на возможные потери	320 906	326 198	327 135	346 365	345 495	334 089	13 183	4,1%
ВСЕГО по физ. лицам за вычетом резервов	7 045 726	7 148 364	7 193 379	7 235 073	7 316 505	7 416 498	370 772	5,3%
- непросроченные	7 142 943	7 245 194	7 287 227	7 342 622	7 418 310	7 501 994	359 051	5,0%
- просроченные	244 655	249 994	252 623	258 303	263 287	268 506	23 851	9,7%
- резервы на возможные потери	341 872	346 824	346 471	365 852	365 092	354 002	12 130	3,5%

Рассмотрим теперь кредиты физ. лиц. Сумма непросроченных кредитов по ним увеличилась на 334 578 млн. руб. или на 4,8%. Сумма же просроченных кредитов увеличилась на 25 706 млн. руб. или на 11,3%. В связи с увеличением кредитов, особенно просроченных, банку пришлось

увеличить сумму резервов на возможные потери на 13 183 млн. руб. или на 4,1%.

По данным таблицы 1 сформируем таблицу 2. В таблице 2 показан ежемесячный прирост или уменьшение кредитов и резервов на возможные потери по ссудам.

Таблица 2. Динамика изменения за месяц суммы кредитов физических лиц и резервов ПАО «Сбербанк России» за 01.11.2019-01.04.2020 гг. (в %)

Показатели	01.12.2019	01.01.2020	01.02.2020	01.03.2020	01.04.2020
Кредиты ИП за вычетом резервов	3,4%	2,1%	-0,2%	2,1%	2,8%
- непросроченные	3,3%	2,1%	-0,2%	2,0%	3,1%
- просроченные	-1,3%	-8,9%	0,6%	1,2%	-2,4%
- резервы на возможные потери	-1,6%	-6,3%	0,8%	0,6%	1,6%
Кредиты физическим лицам за вычетом резервов	1,4%	0,6%	0,6%	1,1%	1,3%
- непросроченные	1,4%	0,5%	0,8%	1,0%	1,1%
- просроченные	2,5%	1,8%	2,4%	2,0%	2,3%
- резервы на возможные потери	1,6%	0,3%	5,9%	-0,3%	-3,3%
ВСЕГО по физ. лицам за вычетом резервов	1,5%	0,6%	0,6%	1,1%	1,4%
- непросроченные	1,4%	0,6%	0,8%	1,0%	1,1%
- просроченные	2,2%	1,1%	2,2%	1,9%	2,0%
- резервы на возможные потери	1,4%	-0,1%	5,6%	-0,2%	-3,0%

По кредитам индивидуальных предпринимателей за анализируемый период вид-

но, что рост непросроченных кредитов в период новогодних каникул остановился.

В феврале и марте 2020 года несколько оживился рост кредитов выданных индивидуальным предпринимателям, но оно не достигла ноябрьского 2019 года прироста - 3,3%. Просроченные кредиты до начало новогодних каникул ноябрь и декабрь уменьшились, январь и февраль 2020 было незначительное увеличение, за март произошло значительное уменьшение. Возможно часть кредитов, перешло из разряда просроченных в разряд непросроченных.

По кредитам физических лиц с декабря 2019 идет увеличение темпов прироста непросроченных кредитов. На 01.04.2020 прирост составил 1,1% в месяц, но данный прирост все же меньше ноябрьского 2019 пророста (1,4%). Прирост просроченных кредитов за анализируемый период попеременно с интервалом в месяц то повышается, то снижается. Из таблицы 2 можно увидеть, что ежемесячный прирост по просроченным кредитам в 2-2,5 больше чем по непросроченным кредитам. Поэтому рост просроченных кредитов (табл. 1) за 6 месяцев составил 11,3%, в то время как рост непросроченных кредитов только 4,8%. Создаваемые банком резервы на возможные потери с ноября по февраль имели не значительные приросты. Прирост резервов в марте, а особенно в апреле 2020 уменьшились.

Таким образом, доля Сбербанка в России связанные с кредитованием физ. лиц составляет 41%. В структуре активов банка кредиты физическим лицам занимают 24%.

Сумма непросроченных кредитов индивидуальным предпринимателям за 6 месяцев увеличилась на 10,7%, а сумма просроченных кредитов за этот же период сократилась на 10,6%. В связи с сокращени-

ем просроченных кредитов уменьшилась сумма создаваемых банком резервов на 5,0%.

Сумма непросроченных кредитов физ. лицам увеличилась на 4,8%. Сумма же просроченных кредитов увеличилась на 11,3%. В связи с увеличением объемов кредитов и ожиданием роста просроченной задолженности по кредитам, а также обесценения российской валюты, банку пришлось увеличить сумму резервов на возможные потери на 4,1%.

Сбербанк России показал по РСБУ за 1 квартал 2020 года и особенно за март хорошие финансовые результаты, это притом, что банку пришлось резко увеличить резервирования по кредитам. Отчисления в резервы в целом по Сбербанку повысились в 16 раз по сравнению с мартом 2019 года.

По банковскому сектору РФ имеет место та же тенденция – доля просроченной задолженности по портфелю ссуд физическим лицам выше, чем по кредитам юридическим лицам. Для банков важным инструментом минимизации кредитного риска выступает резерв на возможные потери по ссудам, динамика которого приведена по кредитам физических лиц ПАО «Сбербанк России». По мере роста просроченной задолженности по ссудам, соответственно, и объемы расходов по формированию данного резерва увеличиваются, что в итоге негативно отражается на финансовых результатах банков. В этой связи, повышается роль оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц в целях предотвращения возникновения просроченных кредитов и повышения качества кредитных портфелей по физическим лицам банков в РФ.

Библиографический список

1. КУАП финансовый анализ банков. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://kuap.ru/pie_chart.php?type=pie&bank=1481&subtype=assets&d1=2019-11-01&d2=2020-04-01 (дата обращения 04.05.2020).
2. КУАП финансовый анализ банков. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kuap.ru/banks/> (дата обращения 04.05.2020).
3. Положение ЦБ РФ №590 от 28.06.17 г. «О порядке формирования резерва на возможные потери по ссудной и приравненной к ней задолженности»

**ANALYSIS OF OVER-DUE DEBT ON INDIVIDUALS
PJSC “SBERBANK OF RUSSIA”**

R.T. Sytdikov, *Graduate Student*
Samara State University of Economics
(Russia, Samara)

***Abstract.** This article is dedicated to the largest bank both in Russia and the countries of Eastern and Central Europe - Sberbank of Russia public joint-stock company. Sberbank of Russia PJSC provides individuals with a wide range of bank loans. This article addresses issues related to loans to individuals, to the analysis of overdue loans of individuals to loans, the formation of reserves for possible losses on a loan in the public joint-stock company Sberbank of Russia.*

***Keywords:** Sberbank of Russia, arrears, reserves for possible losses, loans to individuals.*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ КЛАСТЕРНОГО АНАЛИЗА ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ЗАТРАТ НА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО СУБЪЕКТАМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

С.А. Тихомирова, магистрант

Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»
(Россия, г. Москва)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10513

Аннотация. Объем инвестиций в технологические инновации в Российской Федерации растет с каждым годом. В настоящей статье продемонстрировано использование инструментальных средств платформы RapidMiner для обработки и анализа данных организаций о затратах на технологические инновации. Для проведения исследования выбраны методы кластерного анализа, с помощью которых регионы были разделены на шесть групп в соответствии с затратами в области инноваций находящихся на их территории предприятий.

Ключевые слова: инновации, машинное обучение, кластерный анализ, k-means, обработка данных.

В настоящее время перед каждым регионом стоит задача инновационного развития, любой регион обладает своим собственным потенциалом и различными особенностями. Региональным субъектам необходимо развивать инновационную деятельность для сохранения своей конкурентоспособности и для того, чтобы справиться с экономической нестабильностью в стране [1]. Для анализа результатов выполнения этой задачи целесообразно использовать статистические методы.

Одним из наиболее распространенных методов подобного исследования является кластерный анализ. Методы кластеризации используются в таких прикладных задачах как обработка данных, снижение размерности изображений, выделение сегментов в маркетинге. Кластерный анализ за разные временные периоды позволяет получить представление о динамике развития регионов.

Целью данной работы является проведение кластерного анализа субъектов Российской Федерации по тратам на инновационные технологии за последние годы. Регионы имеют различный уровень дохода, и денежные средства на внедрение инноваций распределяются в них по-разному.

Методы и инструменты для исследования

Исходная выборка данных была получена на сайте Федеральной службы государственной статистики. Данная выборка представляет из себя данные о затратах организаций на технологические инновации для всех субъектов Российской Федерации за 9 лет с 2010 г. по 2018 г. [2].

Для классификации регионов используются общие методы кластерного анализа, такие как метод иерархической агломерации и метод k-средних [3].

Метод иерархической агломерации заключается в последовательном объединении N исходных объектов до момента, пока все они не будут объединены в один кластер объема N . При этом, на каждом шаге подвергаются слиянию только два кластера, а процедура содержит $N-1$ шагов объединения. Весь процесс объединения изображают в виде дендрограммы, графика, на котором по оси абсцисс нанесены номера объектов, по оси ординат изображено расстояние объединения [4].

Метод k-средних заключается в разбиении всего исходного множества объектов на кластеры вокруг заданных на первом этапе k начальных точек.

Применение кластерного анализа осуществлялось на базе платформы RapidMiner Studio [5]. Платформа RapidMiner является средой для проведения экспериментов, а также решения задач

интеллектуального анализа данных и машинного обучения, визуализации и моделирования [6].

В начале были загружены исходные данные с помощью элемента «Read Excel» в RapidMiner, регион был указан как идентификатор, а остальным переменным был присвоен формат REAL.

Для корректной работы программы была проведена замена пропущенных значений нулем с помощью элемента «Replace Missing Values», поскольку в рассматриваемом периоде у некоторых регионов не было никаких затрат в области технологических инноваций. Данный элемент при необходимости позволяет произвести замену на «минимум», «максимум», «среднее» или ввести значение самостоятельно.

При построении процесса «Кластерного анализа» (рис. 1) также были использованы следующие элементы:

– Multiply, позволяющий работать одновременно с несколькими выходами.

– Normalize, позволяющий нормализовать значения для того, чтобы все составляющие давали одинаковый вклад при расчете расстояния.

– Correlation Matrix, предоставляющий возможность построить матрицу корреляции исследуемых векторов значений.

– Agglomerative clustering, определяющий количество кластеров.

– k-Means с помощью которого можно минимизировать суммарное квадратичное отклонение точек кластеров от центров этих кластеров путем их смещения на каждой итерации алгоритма.

– Cluster Distance Performance, определяющий качество полученной кластеризации.

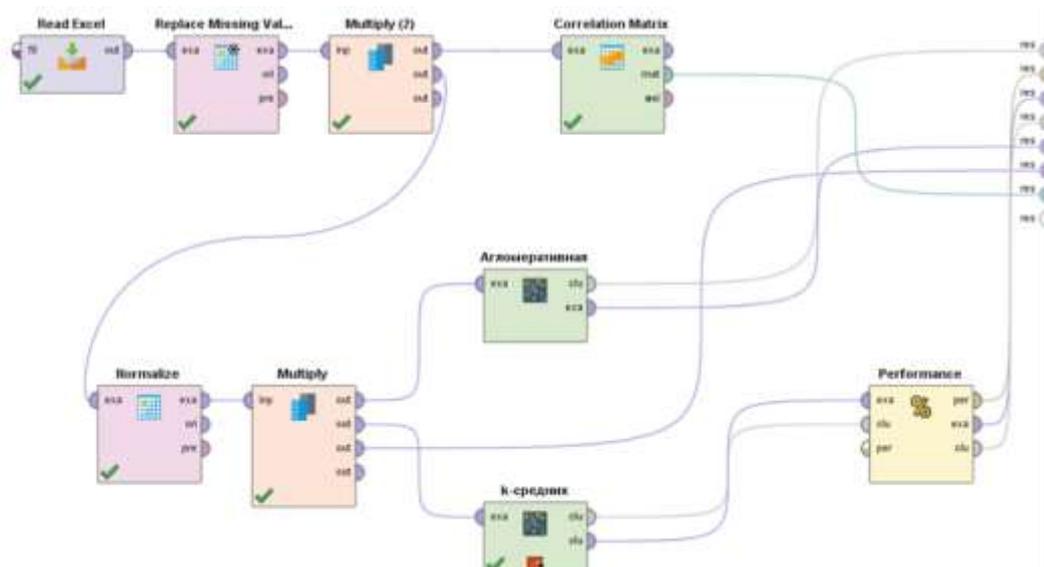


Рис. 1. Процесс кластерного анализа

Описанные выше методы позволили подготовить данные в необходимом формате для дальнейшего проведения кластеризации.

Кластеризация и анализ результатов

Дендрограмма позволяет принять решение об оптимальной численности кластеров и их составе [7]. При этом выбирают шаг, после которого расстояние агломерации резко возрастает (рис. 2).



Рис. 2. Дендрограмма

Наибольшая разница по оси расстояний между соседними уровнями указывает на предпочтительное число классов. В рассматриваемом случае оптимальным можно считать выделение 6 кластеров.

Следующим этапом после нахождения количества кластеров является непосредственно применение метода k-средних. В качестве метрики сходства между объектами обычно принимают евклидовое расстояние [8].

$$\rho(X, Y) = \sqrt{\sum_i (X_i - Y_i)^2} \quad (1)$$

где X_i и Y_i – координаты точек, задаваемые значениями переменных кластеризации.

После запуска процесса кластеризации выводятся результаты для 85 регионов, представленные в таблице 1.

Также необходимо проанализировать количественные значения затрат на технологические инновации в выделенных кластерах относительно друг друга.

Таблица 1. Описание кластеров субъектов РФ за период с 2010-2018 гг.

№ кластера	Количество областей, входящих в кластер	Перечень областей, которые вошли в кластер
0	65	Все оставшиеся регионы
1	1	г. Москва
2	6	г. Санкт-Петербург, Республика Татарстан, Нижегородская область, Самарская область, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, Красноярский край
3	1	Московская область
4	9	Ярославская область, Ленинградская область, Волгоградская область, Ростовская область, Республика Башкортостан, Пермский край, Иркутская область, Омская область, Сахалинская область
5	3	Липецкая область, Свердловская область, Челябинская область

На рисунок 3 синим цветом (самый нижний) отображен кластер №0, бирюзовым (самый верхний) – кластер №1, зеленым – кластер №2, салатным – кластер №3, оранжевым – кластер №4, красным – кластер №5.

В кластер №1 включен только один субъект – Москва. Важно учесть, что в

2011 году произошло самое масштабное расширение территории Москвы за всю историю административно-территориального деления города, примерно в 2,4 раза, за счёт территории Московской области. В связи с этим заметен резкий скачок, начиная с этого года.

В кластер №2 вошли шесть областей, в которых развито автомобилестроение, нефтегазопереработка (республика Татарстан), радиоэлектроника, а так же расположено относительно большое количество технологических организаций.

В кластер №3 отдельно вышел регион Московской области за счет широкой территории, где развита инновационная деятельность в области ядерно-физических и

нанотехнологий, а также в биотехнологической области.

В кластер №4 входят небольшие регионы, которые стараются вкладываться в развитие инновационной отрасли, исходя из финансовых возможностей.

В кластер №5 вошли области затраты, у которых существенно больше, чем у тех, кто вошел в кластер №4, но меньше, чем у крупных регионов, входящих в кластер №2.

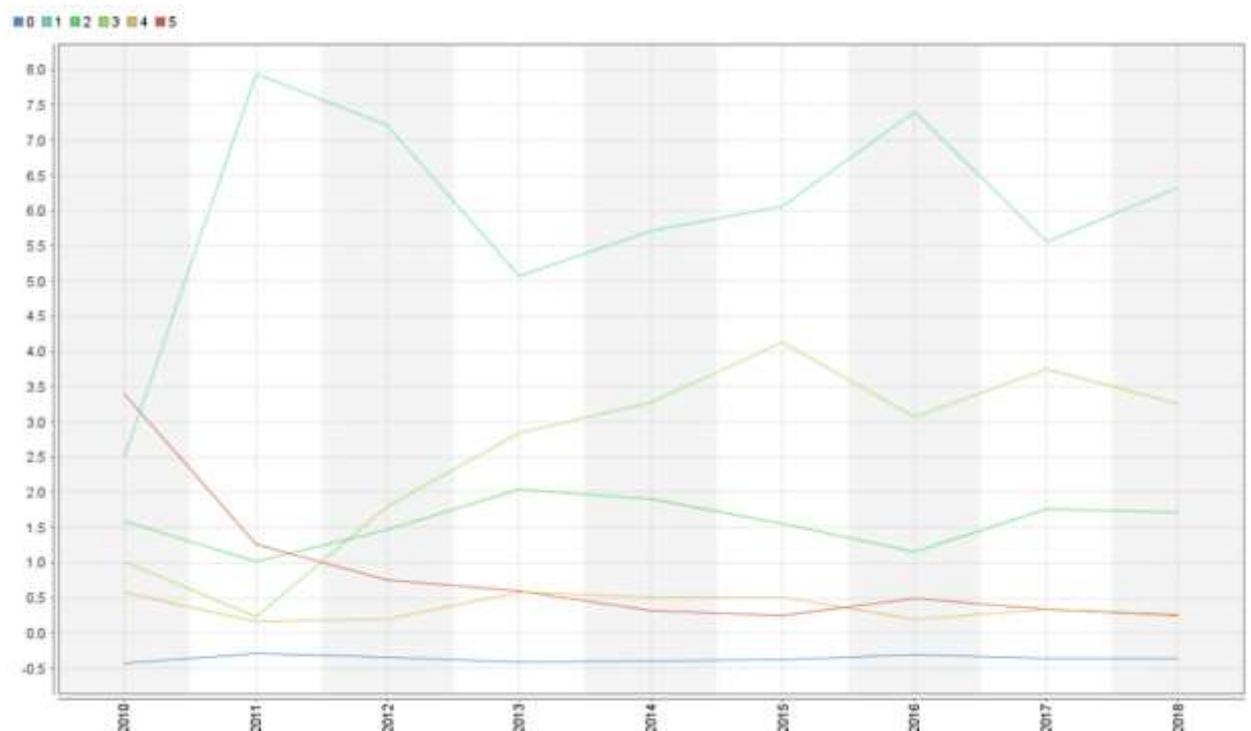


Рис. 3. Визуализация нормализованных значений кластеров

В кластер №0 вошли регионы, которые тратят на технологические инновации мало в сравнении с остальными субъектами. Это в основном связано с меньшей населенностью и доходами этих субъектов, и как следствие, их большей сфокусированностью на других статьях расходов.

Данная кластеризация описывает затраты на технологические инновации в млн. руб. за период с 2010-2018 гг. по регионам и может быть в дальнейшем использована для принятия управленческих решений [9].

Таким образом, осуществив кластерный анализ можно построить определенную иерархию из субъектов РФ.

После проведения кластеризации необходимо оценить качество получившегося разделения. Оператор Cluster Distance

Performance применяется для оценки эффективности кластеризации. В частности, он вычисляет значение индекса Davies Bouldin [10], который основывается на вычислении расстояний между центрами кластеров и их количестве.

$$DB = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \max_{i \neq j} \left\{ \frac{\bar{d}_i + \bar{d}_j}{d_{i,j}} \right\} \quad (2)$$

где n – это количество кластеров, \bar{d}_i – среднее расстояние между точками кластера i и центроидом кластера i , \bar{d}_j – среднее расстояние между точками кластера i и центроидом кластера j , $d_{i,j}$ – евклидово расстояние между центроидами кластеров i и j .

В результате применения данного оператора было получено значение Davies

Bouldin = 0,667, которое является приемлемым и означает, что кластеризация была проведена качественно.

Заключение. В работе продемонстрировано применение методов машинного обучения с помощью платформы RapidMiner для решения задачи по оценке затрат на технологические инновации по регионам России. В ходе исследования рассмотрены основные методы и алгорит-

мы кластеризации данных, среди которых для применения в настоящей работе выделены метод k-средних и метод иерархической агломерации. Проведена проверка качества кластеризации с помощью метрики расстояния индекса Davies Bouldin. Регионы были разбиты на шесть кластеров в зависимости от суммы затрат, находящихся на территории региона предприятий по годам.

Библиографический список

1. Мильская Е.А., Бычкова А.В. Анализ и оценка потенциала инновационно-инвестиционной деятельности экономических субъектов // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2017. – № 2.
2. Федеральная служба государственной статистики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gks.ru/folder/14477> (дата обращения: 29.05.2020).
3. Многомерные статистические методы и основы эконометрики / Дубров А.М., Мхитарян В.С., Трошин Л.И. – М.: МЭСИ, 2002. – 79 с.
4. Анализ данных: учебник для академического бакалавриата / В.С. Мхитарян [и др.]; под редакцией В.С. Мхитаряна. – М.: Изд-во Юрайт, 2019. – 490 с.
5. RapidMiner / Best Data Science & Machine Learning Platform rapidminer.com. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rapidminer.com/> (дата обращения 29.05.2020).
6. Гремякина, О. А. Выбор платформы интеллектуального анализа данных для применения в академических целях // Молодой ученый. – 2015. – № 22 (102). – С. 26-29.
7. Мансуров П.М. Статистический анализ показателей, влияющих на развитие сельской социальной инфраструктуры Ульяновской области // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – №2.
8. Бурева Н.Н. Многомерный статистический анализ с использованием ППП «STATISTICA» // Учебно-методический материал по программе повышения квалификации «Применение программных средств в научных исследованиях и преподавании математики и механики». – Нижний Новгород, 2007. – 112 с.
9. Васильев Ф.Н., Вишнеков А.В., Ферапонтова Е.С. Методы поддержки принятия групповых решений // Качество и ИПИ-технологии. – 2007. – №2. – С. 51-55.
10. Davies D. L., Bouldin D. W. A cluster separation measure // IEEE transactions on pattern analysis and machine intelligence. – 1979. – № 2. – С. 224-227.

THE USE OF CLUSTER ANALYSIS METHODS FOR RESEARCH OF ORGANIZATIONS' COSTS ON TECHNOLOGICAL INNOVATIONS BY THE RUSSIAN FEDERATION REGIONS

S.A. Tikhomirova, *Graduate Student*
National Research Nuclear University (MEPhI)
(Russia, Moscow)

Abstract. *The overall investment to technological innovation in the Russian Federation is growing every year. This article demonstrates the use of the RapidMiner platform for processing and analyzing organizations' data on the costs of technological innovations. Cluster analysis methods were used to divide the regions into six groups by the costs on innovations of located on their territory enterprises.*

Keywords: *innovation, machine learning, cluster analysis, k-means, data processing.*

ПОНЯТИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ РОБОТОВ**О.О. Ткачёва**, магистрант**Научный руководитель:** *В.Н. Михно*, д-р техн. наук, профессор

Тверской государственный университет

(Россия, г. Тверь)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10514

Аннотация. *Статья содержит описание основных понятий и тенденций развития промышленных роботов. Рассматриваются основные принципы разработки и применения роботов в каждом поколении, при которых промышленные роботы оказывают наибольшую эффективность, когда необходимо обеспечить стабильность производственных процессов.*

Ключевые слова: *робот, промышленные роботы, сервисных роботов, искусственный интеллект, робототехническая система, механическая рука.*

Интенсивное развитие и применение робототехники в промышленности начинается со второй половины XX века. Рядом ученых в это время определены новые научные направления – информатика, синергетика (самоорганизация), искусственный интеллект, инноватика.

Появились интеллектуальные роботы, способные наряду с человеком, осуществлять определенные операции и реагировать на изменения внешней среды. Основными причинами разработки и применения роботов являются:

высвободить человека в процессе производства продукции от тяжелых видов работ, а также его участия в экстремальных условиях (загрязненной среде, химической среде, опасной для жизни и т.п.);

существенное повышение производительности труда при выполнении операций в процессе производства продукции;

значительное повышение качества продукции, производимой в промышленном производстве с помощью промышленных роботов;

снижение себестоимости продукции, производимой на определенном промышленном предприятии.

Первое поколение – промышленные роботы, основанные на применении автоматических устройств, имеющих одну или несколько «рук». В отличие от автоматов, роботы – это универсальные автоматические системы многоцелевого назначения. Наиболее эффективное применение такие

роботы находят при выполнении технологических операций, автоматизации транспортных операций и других видов работ [1].

Второе поколение промышленных роботов представляют собой адаптивные роботы, которые контролируются устройством адаптивного управления. Такие роботы относятся к более совершенным, способным реагировать на изменения внешней среды с помощью датчиков обратной связи, т.е. сенсорными устройствами и определенным зрением. Роботы второго поколения называют осязательными, способными с помощью обратной связи осуществлять действия, направленные на адаптацию к изменениям во внешней среде производственного процесса. Такая особенность является основной, отличающая адаптивных роботов от роботов первого поколения [2].

Третье поколение – роботы с искусственным интеллектом. Искусственный интеллект представляет собой научную отрасль, занимающуюся исследованием и моделированием естественного интеллекта человека. Под интеллектом в данном случае (от лат. *intellectus* – познание, понимание, рассудок) понимается способность мышления, рационального познания. Роботы третьего поколения существенно отличаются от предыдущих роботов в связи с тем, что они оснащены средствами передвижения. Сенсорные возможности роботов определяются разнообразием и харак-

тером искусственных органов чувств, позволяющих имитировать восприятия из внешней среды. «Моторика» роботов в этом случае определяется числом степеней свободы исполнительных механизмов, а также их конструкцией [3].

В соответствии с ИСО/ТК 299 «Робототехника», принятом в 2018 году, робот (robot) – это программируемый исполнительный механизм с определенным уровнем автономности для выполнения перемещения, манипулирования или позиционирования.

Классификация роботов на промышленных роботов или сервисных роботов осуществляется в соответствии с их назначением.

Сервисный робот выполняет задания, полезные для человека или оборудования, за исключением применений в целях промышленной автоматизации.

Промышленный робот (industrial robot) – это автоматически управляемый, перепрограммируемый, реконфигурируемый манипулятор, программируемый по трем или более степеням подвижности, который может быть либо установлен стационарно, либо перемещаться для применения в целях промышленной автоматизации.

Промышленная робототехническая система (industrial robot system), в соответствии с ИСО/ТК 299 «Робототехника», – это система, включающая промышленных роботов, рабочие органы роботов, машины, оборудование, устройства, внешние вспомогательные оси и датчики, поддерживающие роботов во время работы.

В работах ряда авторов под промышленным роботом понимают механическую руку с программным управлением, снабженную захватом и предназначенную для автоматического воспроизведения двигательных функций верхних конечностей человека в производственных процессах.

Выделение таких технических устройств в отдельный класс обусловлено их специфическими особенностями, главные среди которых:

1) большое (до 10) число степеней свободы;

2) разомкнутые кинематические цепи «скелета» руки, образованного последовательно соединенными звеньями;

3) автономность, позволяющая быстро включать робот в производственный процесс.

Благодаря этим особенностям промышленные роботы приобретают функциональную универсальность (возможность выполнять широкий набор операций), маневренность, обеспечивающую выполнение движений в стесненном объеме, ограниченном элементами технологического оборудования, и гибкость в переналадке.

В состав промышленного робота входят:

- манипулятор, включая приводы;
- контроллер, включая пульт обучения и любой коммуникационный интерфейс (аппаратный и программный).

Современная тенденция развития робототехники подтверждает, что в повседневной жизни все больше и больше принимают участие роботы. Роботы на работе, роботы дома, роботы в транспорте – все это говорит человеку, что пройдет еще несколько десятков лет, и роботы будут наряду с людьми жить и существовать, они будут оснащены искусственным интеллектом, будут способны мыслить и выполнять определенные операции.

Это одна сторона жизни, в которой роботы будут участвовать наряду с человеком, она пока еще существует только в прогнозах многих ученых. Но другая часть жизни, в которой роботы уже принимают активное участие, развивается на протяжении пятидесяти лет – это промышленные роботы и роботизированные технологические комплексы, которые повсеместно используются в промышленности, и в настоящий момент времени заменяют человека и вытесняют его из сферы производства в сферу услуг и контроля.

В 2018 году объем российского рынка промышленных роботов в натуральном выражении составил 1 007 штук, увеличившись на 43 % относительно 2017-го. Такие данные приводит Национальная ассоциация участников рынка робототехники (НАУРР), ссылаясь на Международную робототехническую федерацию (IFR).

Порядка 40% роботов в России устанавливается на автомобилестроительных предприятиях: в 2018 году на автопром пришлось 390 единиц оборудования против 262 в 2017-м. Эти предприятия закупают роботов, поскольку вынуждены подстраиваться под спрос и изменения модельного ряда.

Высокий спрос на промышленных роботов также наблюдается у машиностроения (16 % продаж) и пищевой промышленности, говорят в НАУРР. Однако данные по точному количеству роботов, установленных на пищевых предприятиях, экспертам собрать сложно.

Лишь 4 % промышленных роботов, установленных в России в 2018 году, произведены в России. В стране производство этого оборудования находится в зачаточном состоянии, что связано с малым размером рынка, объясняют в НАУРР.

В настоящее время промышленные роботы в России производят несколько компаний:

– ООО «Торговый дом «АРКОДИМ» (с 2016 годы роботы серии ARKODIM поставляются заказчикам – робот-сварщик, паллетайзер и др.);

– «БИТ Роботикс» (Москва) – разработчик и производитель дельта-роботов (для пищевой, фармацевтической и упаковочной промышленности);

– «Рекорд-Инжиниринг» (Екатеринбург) проектирует и производит промышленные манипуляторы, грузозахватные и грузоподъемные приспособления;

– Eidos Robotics («Эйдос-Робототехника», Казань) – резидент инно-

вационного центра «Сколково» (занимается разработками в области компьютерного зрения, адаптивного управления роботами и коллаборативной робототехники, производит манипуляторы серии Нехарод с шестью степенями свободы).

Волжский машиностроительный завод, который ранее был единственным производителем промышленных роботов в стране, прекратил их выпуск в 2015 году, однако его универсальные промышленные роботы все еще используются на российских предприятиях.

Как показывает практика, наибольшую эффективность роботы оказывают в ситуациях, когда необходимо снизить уровень брака, обеспечить стабильность производственных процессов. Для единичного внедрения роботов рост производительности лимитируется пропускной способностью смежных операций, а снижение брака на простых операциях (на некоторых в два раза и более) дает ощутимый экономический эффект. Это необходимо учитывать специалистам предприятий, выбирающим роботов и определяющим его потенциальную эффективность. Более точные результаты могут быть получены при расширении массива первичной информации, группировки роботов по применению и группировки предприятий по отраслям. В настоящее время авторы продолжают работу по сбору информации для выявления факторов эффективности в различных производственных условиях и построения уточненных моделей.

Библиографический список

1. Бутенко В.И., Дуров Д.С., Шаповалов Р.Г. Численное моделирование работы рычажного механизма при конструировании промышленных роботов с рекуперацией энергии // Известия юфу. Технические науки. – 2014. – №1 (150). – С. 174-180.
2. Богатова О.А. Проблемы и перспективы развития робототехники в России // Новая наука: опыт, традиции, инновации. – 2016. – С. 93-95.
3. Булгаков А.Г. Промышленные роботы. Кинематика, динамика, контроль и управление / А.Г. Булгаков, В.А. Воробьев, В.П. Попов. – М.: СОЛОН-ПРЕСС, 2008. – 486 с.
4. Булгаков А.Г. Промышленные роботы. Кинематика, динамика, контроль и управление / А.Г. Булгаков, В.А. Воробьев. – М.: СОЛОН-ПРЕСС, 2007. – 488 с.

CONCEPT AND TRENDS OF DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ROBOTS

O.O. Tkacheva, *Graduate Student*

Supervisor: *V.N. Mikhno, Doctor of Technical Sciences, Professor*

Tver State University

(Russia, Tver)

***Abstract.** The article contains a description of the basic concepts and development trends of industrial robots. The basic principles of the development and use of robots in each generation are considered, in which industrial robots are most effective when it is necessary to ensure the stability of production processes.*

***Keywords:** robot, industrial robots, service robots, artificial intelligence, robotic system, mechanical arm.*

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ОТНОШЕНИЯМИ С ЗАИНТЕРЕСОВАННЫМИ СТОРОНАМИ КОМПАНИИ

А.И. Тюрина, магистрант

Санкт-Петербургский государственный университет
(Россия, г. Санкт-Петербург)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10515

Аннотация. В последние десятилетия теория заинтересованных сторон (теория стейкхолдеров) активно развивалась и, в настоящее время, широко применяется в стратегическом управлении компанией. В основе теории лежит обоснование необходимости учитывать в стратегическом управлении компанией как воздействие ее деятельности на широкий круг заинтересованных сторон (ЗС), так и возможное их воздействие на компанию, а также возникающие в связи с этим риски. Все большее число компаний, осознавая роль заинтересованных сторон в развитии бизнеса, минимизации рисков и повышении корпоративной устойчивости, выстраивают долгосрочные отношения с ЗС и корпоративные системы управления отношениями с ЗС. Подтверждением этого являются нефинансовые отчеты компаний. В России, к сожалению, не более 90 компаний, около 30% из которых являются зарубежными, интегрируют в свою деятельность взаимодействие с заинтересованными сторонами и отчитываются об этом в нефинансовых отчетах. Цель данной статьи заключается в том, чтобы проанализировать существующие основы для формирования механизма управления отношениями с заинтересованными сторонами компании. Автор провел анализ имеющейся нормативной базы в области взаимодействия с заинтересованными сторонами, а также структурировал основные этапы и соответствующие им методы и инструменты этого процесса.

Ключевые слова: заинтересованные стороны, стейкхолдер-менеджмент, механизм управления отношениями, стратегическое управление, корпоративная ответственность.

Вовлечение заинтересованных сторон – это процесс, используемый организацией для привлечения соответствующих заинтересованных сторон с четкой целью достижения согласованных результатов. В настоящее время он также признан в качестве основополагающего принципа отчетности, поскольку он обязывает организацию привлекать заинтересованные стороны к выявлению существенных проблем и реагированию на них, а также отчитываться, объяснять и отвечать перед заинтересованными сторонами за принимаемые решения, действия и результаты деятельности.

Принцип взаимодействия с заинтересованными сторонами является ключевым во многих стандартах, инициативах и руководствах, даже если они не посвящены узко теме взаимодействия со стейкхолдерами. Так, например, в России существует Национальный стандарт РФ ГОСТ Р ИСО

26000-2012 «Руководство по социальной ответственности», в котором одним из принципов ведения социально ответственной деятельности является уважение интересов заинтересованных сторон, а также выделяются три важные взаимосвязи: между организацией и обществом; между организацией и ее заинтересованными сторонами; между заинтересованными сторонами и обществом [1].

Кроме того, существует Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 54598.1–2015 «Менеджмент устойчивого развития», по которому главным механизмом по решению задач в области устойчивого развития должен стать процесс определения, идентификации и вовлечения заинтересованных сторон компании в ее основную деятельность [2].

Социальная хартия российского бизнеса одним из основных принципов провозглашает партнерство в бизнесе, подразумевая

взаимодействие с акционерами, собственниками, инвесторами, работниками, потребителями, деловыми партнерами [3], т.е. по сути, со всеми основными стейкхолдерами компании.

В Меморандуме о принципах корпоративной социальной ответственности в качестве одного из опорных принципов для деятельности бизнеса определяется построение добросовестных, взаимовыгодных отношений со всеми заинтересованными сторонами [4].

Таким образом, можно убедиться, что тема взаимодействия с заинтересованными сторонами, так или иначе, затрагивается во многих стандартах и инициативах, посвященных корпоративной социальной ответственности компаний. Однако, говоря о России, стоит заметить, что большая часть стандартов – это переведенные адаптированные версии зарубежных аналогов. Все стандарты, по сути, являются обычными руководствами, не содержат конкретных требований, критериев и методик и не применяются для сертификации. Возможно, тот факт, что государство официально адаптировало и закрепило довольно гибкие и только рекомендательного характера стандарты, говорит о неготовности как государства, так и отечественного бизнеса всерьез брать на себя обязательства в области КСО и устойчивого развития. Подтверждением этому может послужить то, что до сих пор не принят Федеральный закон «О публичной нефинансовой отчетности» [5]. В мае 2017 года было опубликовано Распоряжение Правительства РФ «Об утверждении Концепции развития публичной нефинансовой отчетности и плана мероприятий по ее реализации» [6], был разработан примерный перечень базовых показателей для раскрытия в нефинансовой отчетности, которые, что неудивительно, практически повторяют большую часть показателей стандартов GRI. Тем не менее, по информации из официальных источников, проект закона так и не был внесен на рассмотрение в Государственную Думу РФ. При этом, всё-таки стоит отметить такие добровольные инициативы, как Социальная хартия российского бизнеса РСПП и Меморандум о принципах

корпоративной социальной ответственности АМР. Первая инициатива появилась чуть раньше и официально признана документом, соответствующим принципам Глобального договора ООН.

Особый интерес, на наш взгляд, вызывают стандарты Международной независимой организации по стандартизации «Глобальная инициатива по отчетности» (The Global Reporting Initiative) и стандарты Института социальной и этической отчетности в Великобритании (Institute of Social and Ethical Accountability), которые наиболее часто используются компаниями в качестве базы для подготовки отчетов. В самой последней обновленной версии Руководства G4 по подготовке нефинансовой отчетности компаний самым первым принципом определения содержания отчета является взаимодействие с заинтересованными сторонами, который предполагает наличие в отчете компании раздела, раскрывающего информацию о взаимодействии с заинтересованными сторонами и фактически механизм управления отношениями с ними [7].

Данное руководство дает компаниям представление о том, как правильнее отчитываться о результатах взаимодействия со стейкхолдерами, но не дает никаких рекомендаций по поводу того, как это взаимодействие проводить, а главное – как интегрировать его в стратегическое управление компанией.

В 2015 году Институт Accountability выпустил обновленный стандарт AA1000SES (Stakeholder Engagement Standard) по взаимодействию с заинтересованными сторонами. На наш взгляд, этот стандарт является по истине уникальным, так как является своего рода инструкцией для компаний по тому, как нужно выстраивать весь стейкхолдер-менеджмент [8]. Цель стандарта заключается в том, чтобы установить некий эталонный вариант для компаний эффективного взаимодействия с заинтересованными сторонами.

В качестве основных принципов взаимодействия разработчиками стандарта выделяются: вовлеченность – участие заинтересованных сторон в разработке страте-

гий, достижении целей, принятии решений и т.д.; существенность – определение актуальности и значимости вопросов для организации и ее заинтересованных сторон; реагирование – оперативная реакция организаций на запросы заинтересованных сторон, регулярная коммуникация с ними и принятие мер по существенным проблемам [8].

На основе рекомендаций стандарта AA1000SES автор выделил следующие этапы и элементы системы управления отношениями с заинтересованными сторонами (ЗС):

1. Определение: постановка целей, сферы охвата взаимодействия; распределение полномочий и ответственности, определение ЗС;

2. Планирование: профилирование и карта ЗС; определение уровней и методов взаимодействия; установление и сообщение границ раскрытия информации для ЗС; разработка плана взаимодействия; определение показателей качества;

3. Подготовка: мобилизация ресурсов; создание необходимого потенциала; выявление и устранение потенциальных рисков взаимодействия;

4. Реализация: информирование и приглашение ЗС; предоставление информационных материалов, предварительные встречи; взаимодействие (проведение конкретных мероприятий, установка правил и процедур); документирование хода взаимодействия и его результатов; анализ и разработка плана ответных действий; обратная связь участникам;

5. Оценка и отчетность: мониторинг и оценка, обучение, выявление возможных улучшений, принятие мер; разработка плана дальнейших действий; отчет о взаимодействии.

Очевидно, что на каждом этапе процесса стейкхолдер-менеджмента используются различные методы и инструменты для организации этого процесса. Наиболее часто изучаемыми являются методы и инструменты, связанные с этапом планирования, а именно с идентификацией, приоритизацией (профилирование или картирование) и типологизацией стейкхолдеров компании.

Составление карты стейкхолдеров предполагает сопоставление профильных групп по самым разным критериям или показателям, для того чтобы определить приоритетные группы, с которыми наиболее важно взаимодействовать, и чьи интересы и запросы должны быть удовлетворены в первую очередь. Компании могут сами выбирать методы и критерии для составления карты стейкхолдеров. Возможно, наиболее объективный результат будет получен по итогам составления сразу нескольких карт. В качестве инструментов можно использовать, например, модель Митчелла или модель Менделоу.

Модель Р. Митчелла – модель идентификации значимости заинтересованных сторон, где стейкхолдеры классифицируются на основе трёх факторов: власть, законность и срочность требований. Автор сформировал комбинации данных факторов так, что в итоге получилось семь групп заинтересованных сторон, три из которых обусловлены наличием одного фактора (латентные), другие три – двумя (ожидающие) и одна – всеми тремя факторами (категорические) [9]. Логика модели такая – только те стейкхолдеры, которые обладают хотя бы одним из трёх факторов (власть, законность, срочность), могут являться заинтересованными сторонами.

Отдельно стоит упомянуть о матрице О. Менделоу, которая проводила позиционирование стейкхолдеров по четырем группам, основываясь на двух параметрах: власть и интерес [10]. Одной из основных целей этого метода также выступало ранжирование стейкхолдеров по степени влияния на корпоративную устойчивость. Данная модель похожа на упрощенную версию модели Митчелла, так как в ней вместо трёх факторов используется два. Таким образом, влияние заинтересованного лица = власть * интерес. Матрица Менделоу позволяет определить заинтересованные стороны, способные оказывать большее влияние на деятельность компании, а также обозначить области возможных конфликтов с ними.

Далее следует определение уровня глубины и методов взаимодействия с каждой из выделенных групп заинтересованных

сторон. Уровень вовлеченности определяет характер отношений, которые компания имеет или намерена развивать со своими стейкхолдерами. Уровни и методы взаимодействия могут отличаться в зависимости от группы стейкхолдеров. Инструментами определения уровней взаимодействия и соответствующих им методов работы могут служить модель типологии Джонсона, матрица «поддержка – сила влияния», типология Фрумана и Митрофа, а также модель Гарднера, матрица «власть – динамика».

Типология Джонсона основывается на модели Менделоу, разделяет стейкхолдеров на 4 сектора (А, В, С и D) и позволяет определить стратегию работы с заинтересованными сторонами в зависимости от уровня их власти и степени заинтересованности в проекте или в деятельности компании. Логика модели заключается в соответствии стратегии взаимодействия с ожиданиями заинтересованных сторон, что особенно важно при взаимодействии с ключевыми стейкхолдерами [11].

В статье Г. Цепес и Н. Шадаевой описывается ряд и других моделей. Например, в модели «поддержка – сила влияния» вводится еще один важный для определения стратегии работы со стейкхолдерами параметр – отношение заинтересованной стороны к проекту, которое рассматривается в комбинации с силой ее влияния на проект [12]. Логика типологии Фрумана заключается в учёте степени взаимозависимости заинтересованной стороны и организации при разработке стратегии взаимодействия. Модель Гарднера содержит классификацию заинтересованных сторон по уровню власти, которой они обладают, и динамике других их характеристик. Последние модели являются не самыми используемыми на практике [12].

На основе работ вышеуказанных авторов и рекомендаций стандарта AA1000SES автор структурировал все этапы и соответствующие им возможные методы или инструменты, использующиеся в процессе управления отношениями с заинтересованными сторонами компании, следующим образом:

1. Определение (цели, масштаб и ЗС): внешние источники (научные и экспертные исследования); опросы и оценки внутренних специалистов; формирование рабочей группы; привлечение внешних консультантов и др.;

2. Планирование: разделение ЗС на профильные группы; составление карт ЗС (модели Митчелла, Менделоу и др.); определение уровней и методов взаимодействия (типологии Джонсона, Фрумана и др.); анализ мнений ЗС (протесты, письма, веб-сайты, жалобы и др.); отслеживание информации (медиа-трекинг, интернет-трекинг, отчеты «из вторых рук», социальные сети); информирование ЗС (роуд-шоу, презентации, конференции, брошюры, реклама и т.п.); договоренности, соглашения о конфиденциальности при установлении границ раскрытия информации; проекты планов взаимодействия; привлечение ЗС для разработки показателей эффективности;

3. Подготовка: составление плана необходимых ресурсов на каждом этапе взаимодействия, бюджет; оценка потенциала внутренних и внешних ЗС, выявление проблем (опросы, тесты, встречи, финансовая или иная помощь и др.); совершенствование механизма управления рисками (карты рисков, разработка методов оценки и устранения);

4. Реализация: рассылка информационных материалов, приглашений; организация очных и онлайн мероприятий (консультации, переговоры, семинары, воркшопы, презентации, совместная разработка ключевых целей и направлений компании); ведение базы контактов ЗС и их представителей; разработка сводов/документов/меморандумов о поведенческих и процедурных правилах; документирование процесса взаимодействия (аудио-, видео-, фотофиксация и т.п.); реагирование на все запросы, полученные в результате взаимодействия (обратная связь, планы действий, встречи, беседы, рассылка письменных отчетов и т.п.);

5. Оценка и отчетность: разработка критериев, принципов и показателей эффективности для мониторинга и оценки (своими силами, с помощью привлечения

внешних консультантов, использование существующих стандартов); расчет индексов GRI, составление нефинансовых отчетов (отчеты об устойчивом развитии, интегрированные отчеты, разделы в годовых отчетах и т.п.).

Таким образом, в данной статье был представлен анализ имеющейся нормативной базы в области взаимодействия с заинтересованными сторонами компании, а также основные этапы и инструменты этого процесса. Очевидно, что на сегодняшний день в сфере взаимодействия со стейкхолдерами существуют стандарты и другие документы только рекомендательного характера. Компании вправе использовать свои уникальные инструменты и

методики в этом деле. Максимально близко к интеграции процесса управления отношениями с заинтересованными сторонами в общее стратегическое управление компании, на наш взгляд, стандарт Института Accountability AA1000SES 2015 года. Возможно, он будет обновляться, и в скором времени мы увидим более совершенную модель. Тем не менее, всё-таки сам механизм управления отношениями со стейкхолдерами, а также его интеграция в корпоративное управление остаются малопонятными, особенно если учитывать разнообразие и специфику отраслей деятельности бизнеса. Этим объясняется необходимость разработки такого механизма для каждой конкретной отрасли.

Библиографический список

1. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р ИСО 26000-2012. Руководство по социальной ответственности – дата введения: 2013-03-15. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/gost-r-iso-26000-2012> (дата обращения 01.12.2019)
2. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 54598.1-2015. Менеджмент устойчивого развития – дата введения: 2016-07-01. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200127235> (дата обращения: 01.12.2019)
3. Социальная хартия российского бизнеса. Редакция 2007 г. URL: <http://rspp.ru/12/6273.pdf> (дата обращения 17.04.2020)
4. Меморандум о принципах корпоративной социальной ответственности АМР. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://bstudy.net/626419/ekonomika/memorandum_printsipah_assotsiatsii_menedzherov_rossii (дата обращения 17.04.2020)
5. Проект Федерального закона "О публичной нефинансовой отчетности" (подготовлен Минэкономразвития России) (не внесен в ГД ФС РФ, текст по состоянию на 28.12.2017). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PRJ;n=167355#02772558515701422> (дата обращения 02.05.2020)
6. Распоряжение Правительства РФ от 05.05.2017 N 876-р «Об утверждении Концепции развития публичной нефинансовой отчетности и плана мероприятий по ее реализации». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216631/352b02a602c39eea1cf3dde35c6ab8e82bbf6a63/ (дата обращения 02.05.2020)
7. Руководство GRI по отчетности в области устойчивого развития версии G4 // Официальный сайт GRI (Глобальной инициативы по отчетности). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.globalreporting.org/standards/g4> (дата обращения 18.03.2020)
8. AA1000 Stakeholder Engagement Standard. Accountability (AA1000SES). 2015. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.accountability.org/wp-content/uploads/2016/10/AA1000SES_2015.pdf (дата обращения: 05.12.2019)
9. Mitchell R. K., Agle B. R., Wood D. J. Toward a theory of stakeholder identification and salience: Defining the principle of who and what really counts // *Academy of management review*. – 1997. – Т. 22. – № 4. – С. 853-886.
10. Mendelow A. 'Stakeholder Mapping', *Proceedings of the 2nd International Conference on Information Systems* // Cambridge, MA. – 1991. – Т. 5. – № 2. – С. 61.
11. Johnson G. *Exploring strategy: text and cases*. – Pearson education, 2016.

12. Цепес Г., Шадаева Н. Управление отношениями с заинтересованными сторонами проекта: от простого к сложному (Часть 2) // Школа управления проектами. – 2015. – С. 218-228.

MECHANISM OF COMPANY' STAKEHOLDER MANAGEMENT

A.I. Tyurina, *Graduate Student*
St.Petersburg State University
(Russia, St. Petersburg)

Abstract. *Over the past decades, stakeholder theory has been actively developed and is now widely used in the strategic management of companies in different countries. The theory is based on the need for the company to take into account its influence on different individuals and groups of individuals, since the development of the company and its financial success directly or indirectly depend on them. The management of the companies realizes that society is an environment for business development, and its long-term existence is impossible without taking into account the interests of stakeholders. In Russia, unfortunately, no more than 90 companies, about 30% of which are foreign, integrate communication with stakeholders in their activities and report on this in non-financial reports. The purpose of this article is to analyze the existing framework for the formation of a mechanism for managing relationships with company stakeholders. The author analyzed the existing regulatory framework in the field of stakeholder engagement, and also structured the main stages and the corresponding methods and tools of this process.*

Keywords: *stakeholders, stakeholder management, relationship management mechanism, strategic management, corporate responsibility.*

ПОТЕНЦИАЛ ИНСИФИКАЦИИ ПРОДУКТИВНОСТИ КОРМОВЫХ УГОДИЙ ЗАПАДНЫХ АЙМАКОВ МОНГОЛИИ

А.Г. Фарков, канд. экон. наук, доцент
Алтайский государственный аграрный университет
(Россия, г. Барнаул)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10516

Статья подготовлена и публикуется в соответствии с планом научных исследований при финансовой поддержке РФФИ по гранту на реализацию научного проекта № 19-510-44011 «Разработка концепции развития органического сельского хозяйства на основе прогрессивных методов и технологий».

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы приграничного российско-монгольского сотрудничества в области производства мяса и мясопродукции. Указывается на необходимость интенсификации производства кормов на территории Монгольской республики. Оценивается возможность выстраивания лугового хозяйства интенсивного типа, на основе анализа существующего мирового опыта в этой области. Рассматриваются возможные варианты выстраивания кооперационных связей, в рамках мероприятий по развитию кормовой базы западных аймаков Монголии.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, продовольственная безопасность, кооперация, экономика региона, кормовая база.

Решение задач обеспечения продовольственной безопасности и возможное расширение круга поставщиков продовольственной продукции в Россию по тем направлениям, которые российский АПК не в состоянии пока обеспечить самостоятельно требует ревизии существующих подходов, практикуемых, в том числе, и в отношениях с давними торговыми партнерами. Одним из таких давних и проверенных партнеров, осуществляющим надежные поставки в нашу страну продовольственной продукции, прежде всего животного происхождения, является Монголия.

Традиционно, в Монголии разведение животных базируется на естественной кормовой базе, что нередко вызывает трудности в обеспечении кормами сельскохозяйственных животных в течение всего года. В настоящее время эта проблема существенно обостряется, учитывая тенденцию климатических изменений. Спецификой высокогорных ландшафтов является ускоренный рост среднегодовых температур, в частности, по западным аймакам Монголии этот показатель вырос за последние 50 лет на 2,4 градуса, в то время как его среднемировое увеличение состав-

ляет + 0,7 градуса.. Соединением этого является существенное сокращение среднегодового объема осадков, составляющего сейчас не более 100-150 мм в год, а соответственно – и деградация естественных травостоев. Это значительно усугубляет проблемы, стоящие перед животноводческим комплексом данной страны.

Надо заметить, что подобная ситуация не является катастрофической, учитывая значительные запасы поверхностных (в виде озер, рек) и подземных вод, которыми располагает данный регион. Мировая практика показывает, что основные центры животноводства в мире сосредоточены в регионах с нередко еще более засушливым климатом, где годовая норма осадков не превышает 50-75 мм в год – в частности, можно назвать такие страны как Австралию, ЮАР, Аргентину, Техас и некоторые другие штаты, входящие в состав Соединенных Штатов Америки.

Общей чертой для всех перечисленных зон локализации скотоводства является организация и ведение интенсивного лугового хозяйства, на основе, в первую очередь орошаемых лугов, что позволяет по-

высить их продуктивность в 2,5-7 раз, по сравнению с естественными травостоями.

Технология интенсификации лугового хозяйства на основе мелиоративных мероприятий хорошо отработана и применяется в современном виде на протяжении более чем ста лет. В основе её лежит создание запасов воды, преимущественно в наземных водохранилищах и подачи её по водоводам гравитационного типа, т.е. для этого необходимо, чтобы водохранилища располагались выше, чем орошаемые луга и пастбища. Такие системы орошения имеют очень низкие эксплуатационные затраты и чрезвычайно надежны.

Монголия имеет, благодаря своему горному рельефу, чрезвычайно значительный потенциал создания подобных мелиоративных систем, однако в настоящее время они практически полностью отсутствуют на территории этой страны.

Очевидно, что для их широкого распространения необходимо создание соответствующей инженеринговой инфраструктуры, позволяющей из стандартных элементов создавать быстровозводимые запруды, шлюзы, водоводы открытого и закрытого типов. Как правило, в современной мировой практике основные элементы оросительных систем гравитационного типа изготавливаются из сборных железобетонных конструкций, производство которых должно быть создано в зоне локализации мелиорационных работ.

В настоящее время на территории западных аймаков Монгольской республики предприятия такого рода отсутствуют, отсутствует также и собственное производство цемента. Однако, вместе с тем, существенных препятствий для организации производства таких изделий нет.

Другим важным фактором обеспечения интенсивного лугового хозяйства является необходимость наличия комплекса машин, предназначенных для ухода за окультуренной поверхностью лугов и пастбищ. К ним, в первую очередь, относится комплекс навесных орудий, для тракторов и другой сельскохозяйственной техники: нарезчики оросительных канавок, аэраторы, скарификаторы и ряд других навесных орудий. В России, откуда традиционно за-

возится большая часть сельскохозяйственных машин, производство подобнонавесного оборудования в настоящее время практически полностью отсутствует, в то время как орудия производства ведущих транснациональных корпораций – производителей сельхозтехники, таких как, например John Deere, имеют слишком высокую стоимость. Таким образом, для российского сельхозмашиностроения открывается потенциально свободная ниша рынка.

Надо заметить, что большинство подобных орудий достаточно просты в изготовлении, что создает предпосылки для налаживания их производства на базе предприятий, производящих плуги, культиваторы, дисковые бороны и т.п. В Алтайском крае имеется ряд предприятий, которые могли бы внести такие дополнения в свою производственную программу, обеспечив, в перспективе, возможность наращивания экспортного потенциала. Вероятно, можно полагать, что подобная техника может быть востребована в перспективе и на внутреннем российском рынке.

На основании вышеизложенного, можно сделать следующие выводы:

1) в настоящее время Монголия имеет значительный потенциал по поставкам мясопродукции на российский рынок, являясь давним и проверенным партнером, способным ответственно вносить вклад в обеспечение продовольственной безопасности Российской Федерации;

2) климатические изменения, имеющие место в течение последних десятилетий, существенно снижают количество осадков и естественную увлажненность почв в западных районах этой страны;

3) естественные кормовые угодья в таких условиях не справляются с обеспечением кормами животноводческого комплекса Монголии, что требует внедрения интенсивных методов ведения лугового хозяйства.

4) приоритетным направлением интенсификации лугового хозяйства, опираясь на мировой опыт, является создание мелиоративных оросительных систем гравитационного типа;

5) в Монголии имеется необходимый природный потенциал, выраженный в первую очередь, в наличии запасов поверхностных подземных вод, а также особенностей рельефа, способный обеспечить решение этой задачи.

Библиографический список

1. Алтухов А. Продовольственная безопасность – важный фактор в стабильности России // Экономика сельского хозяйства России. – 2009. – №1. – С. 13.

THE POTENTIAL OF FODDER FERTILITY PRODUCTIVITY INSPECTION OF WESTERN AIMAK MONGOLIA

A.G. Farkov, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*
Altai State Agrarian University
(Russia, Barnaul)

***Abstract.** The article discusses the issues of cross-border Russian-Mongolian cooperation in the production of meat and meat products. The need for intensification of feed production in the territory of the Mongolian Republic is indicated. The possibility of building an intensive meadow type farm is assessed based on an analysis of existing world experience in this area. Possible options for building cooperative ties are being considered as part of measures to develop the food base of the western aimaks of Mongolia.*

***Keywords:** agriculture, food security, cooperation, regional economy, food supply agriculture, food security, cooperation, regional economy, food supply.*

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ НЕЧЕРНОЗЕМНОЙ ЗОНЫ ЕВРОПЕЙСКОЙ ЧАСТИ РФ

Е.Н. Шанина, канд. экон. наук, ст. науч. сотр.

Федеральный научный центр аграрной экономики и социального развития сельских территорий – Всероссийский научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства
(Россия, г. Москва)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10517

Аннотация. В статье проанализированы основные проблемы рационального использования земель сельскохозяйственного назначения, проведено исследование понятия «рациональное использование земель», выявлено отсутствие в нормативных актах требований к рациональному использованию земель. Выделены основные проблемы низкого использования земель в Нечерноземной зоне, лежащие в экономической, юридической и природной сферах. Предложены пути решения выявленных проблем с помощью интенсификации участия государства, проработки нормативно-правовых актов, связанных с рациональным использованием земель, постановки земель на кадастровый учет и формирование системы государственного мониторинга земель сельскохозяйственного назначения.

Ключевые слова: Земли сельскохозяйственного назначения, Нечерноземная зона, рациональное использование земель, государственный мониторинг, кадастровый учет, эффективность использования земель.

Испокон веков Россия была аграрной страной, обладая огромной площадью земель сельскохозяйственного назначения и дешевым трудом крепостных крестьян. Однако, в начале двадцатого столетия экономическая ситуация изменилась. Сельское хозяйство постепенно теряет свою значимость по сравнению с другими отраслями экономики. В современной России проблемы развития сельского хозяйства и рационального использования земель сельскохозяйственного назначения становятся чрезвычайно значимы в разрезе сохранения структуры развития экономики без перекосов в сторону отдельных отраслей, развития программы импортозамещения, которая сохраняет свою значимость в условиях пандемии, а также необходимости эффективного использования всех экономических ресурсов страны.

Реалии современной экономики сопровождаются грузом экологических проблем общемирового значения. Сохранение экологии является важнейшей социальной задачей крупного и малого бизнеса всех стран мира. На фоне экологического дви-

жения сохранение и развитие, а также рациональное использование сельскохозяйственных угодий РФ является первоочередной задачей.

Внесем конкретику в исследование путем определения географических границ исследуемой территории. К Нечерноземью относят европейскую территорию РФ от Северно-Ледовитого океана до лесостепной зоны и от Балтийского моря до Западной Сибири. К этой категории относят Серный экономический район, Северо-западный район, Волго-Вятский и Центральный район, а также некоторые области России. Основными характеристиками, оказывающими влияние на сельскохозяйственную деятельность являются более низкое качество почв по сравнению с Черноземьем и более суровые природные условия.

С 90х годов, когда начиналась земельная реформа, связанная с приватизацией сельскохозяйственных угодий, структура земельного фонда России очень изменилась. Ее динамика показана в таблице 1.

Таблица 1. Динамика структуры земельного фонда России [1, 2]

Категория земель	Площадь 1990	Доля,%	Площадь 2015	Доля,%	Площадь 2019	Доля,%
РФ в целом	1707,4	100	1709,8	100	1 712,50	100
Земли сельскохозяйственного назначения	637,7	37,3	386,5	22,6	382,5	22,3
Земли населенных пунктов	7,5	0,4	20	1,2	20,5	1,2
Земли промышленности и иного назначения	15,5	0,9	16,9	1	17,5	1
Земли лесного фонда	895	52,4	1122,3	65,6	1125,8	65,7
Земли особо охраняемых природных территорий	17,4	1	46,8	2,7	49,6	2,9
Земли водного фонда	4	0,2	28	1,6	28,1	1,6
Земли запаса	130,3	7,6	89,3	5,2	88,5	5,2

Анализ таблицы показывает высокие темпы сокращения земель сельскохозяйственного назначения к 2015 году и резкое торможение сокращения к 2019 году. Однако, общая тенденция к сокращению земель сохраняется. Согласно Докладу о состоянии и использовании земель сельскохозяйственного назначения Российской Федерации в 2018 году [2] сокращение происходит за счет перераспределения земель, т.е. перевод из одной категории в другую. Он допускается только в исключительных случаях: изменением черты населенного пункта, размещением промышленных объектов, строительством дорог и т.п. Выбытие земель из категории сельскохозяйственного назначения – более важная проблема, связанная с зарастанием угодий древесно-кустарниковой растительностью, загрязнением радиоактивными отходами, затоплением и другими причинами.

В начале 90х земли сельскохозяйственного назначения, находящиеся в производстве у колхозов и совхозов, были поделены на доли между работниками этих хозяйств и другими сельскими жителями. Большинство из них не имели материально-технической базы для обработки этих земель и они оказались заброшенными и подверглись деградации. Кроме того, были

не решены правовые вопросы вступления в собственность, что повлекло за собой простой в вовлечении этих земель в использование. За истекшие годы до принятия Закона «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» около 122 га земли стали непригодны для земледелия [3].

По результатам анализа данных Росреестра, за 2018 г. общая площадь земель сельскохозяйственного назначения, включенных в состав земель фонда перераспределения, уменьшилась на 225,5 тыс. га и к 1 января 2019 г. составила 43136,2 тыс. га. Это говорит о том, что законодательством урегулированы вопросы включения земель в фонд распределения, а также уменьшились темпы выбытия земель из категории сельскохозяйственных угодий из-за недобросовестного отношения собственников к состоянию земель и экологических катастроф.

Помимо общей тенденции к уменьшению категории земель сельскохозяйственного назначения в структуре земельного фонда РФ существует более важная проблема их неиспользования по назначению. По данным Росстата только 51% земель исследуемой категории используется как сельскохозяйственные угодья (табл. 2).

Таблица 2. Характеристика использования земель сельскохозяйственного назначения

Федеральный округ	Общая площадь, га	
	земель сельскохозяйственного назначения	сельскохозяйственных угодий
Центральный	34 829,30	29 358,70
Северо-Западный	30 654,80	5 571,00
Южный	34 737,40	31 456,80
Северо-Кавказский	13 535,40	11 375,40
Приволжский	57 311,70	51 183,40
Уральский	49 467,90	13 871,70
Сибирский	85 439,30	41 003,10
Дальневосточный	76 534,00	13 900,60
Итого по Российской Федерации, тыс. га	382 509,80	197 720,70
Итого общая площадь сельскохозяйственных угодий от общей площади земель сельскохозяйственного назначения, %	100	51,7

Основными причинами неиспользования земель являются:

- природные и антропогенные факторы деградации земель;
- раздел единого земельно-имущественного комплекса на земельные и имущественные доли в результате реорганизации коллективных хозяйств;
- не востребуемые земельные доли;
- выдел земельных долей с последующим нецелевым использованием;
- слабое финансирование работ по поддержанию и восстановлению плодородия почв;
- за счет интенсификации технологий происходит концентрация производства и естественное выбытие малопродуктивных земель.

Важнейшей проблемой неиспользования сельскохозяйственных угодий являются не востребуемые доли. Это земля, бывшая ранее в коллективной собственности и разделенная на доли. Те доли, на которые не было получено свидетельство о собственности относят к не востребуемым. Особенно эта проблема актуальна для Нечерноземной зоны России. Ввиду затрудненных условия ведения сельского хозяйства и отсутствия материально-технической базы, многие люди не воспользовались возможностью возделывания земель и предпочли их просто бросить. По опыту Исландии такие земли следует причислять к муниципальной собственности, чтобы благодаря усилиям местных властей земли были использованы по назначению.

Мировая практика показывает, что для вовлечения в экономический оборот наибольшего количества земельных участков рационально все объекты недвижимого имущества ставить на кадастровый учет, применяя систематический и спорадический методы [4]. Спутник, наблюдающий за такими участками, способен вовремя выявить неиспользуемые земли, которые деградируют и могут быть выведены из категории сельскохозяйственных. В таком случае необходимо найти собственника участка и привлечь его к ответственности.

Решение проблемы «рационального использования земель» требует прояснения этого понятия. Оно должно быть интерпретировано в трех аспектах. С экономической точки зрения, рациональное использование – это эффективное использование земли, т.е. достижение максимального эффекта от целей землепользования. С точки зрения экологии, рациональное использование предполагает охрану земли и сохранение ее плодородных свойств. Третий аспект предполагает благоприятное взаимодействие с другими природными факторами, что позволит сохранить экологическую систему.

Понятие «рациональное использование земли» активно используется в нормативно-правовых актах, регулирующих отношения в сфере использования и охраны земли, но легального общепринятого определения «рациональное использование земли» современное законодательство не содержит [5]. Отсутствие четко установленных требований рационального ис-

пользования земель порождает трудности на практике привлечения к ответственности за нарушение норм земельного законодательства нерадивых собственников и пользователей, прежде всего, земель сельскохозяйственного назначения. Следовательно, решение проблемы неиспользования или ненадлежащего использования земли сельскохозяйственного назначения лежит в юридической сфере и требует четкой проработки требований к рациональному использованию земли.

Работы по поддержанию и восстановлению плодородия почв проводятся в интересах собственников земель. Нет смысла проводить мелиорацию земель, которые в дальнейшем не будут использованы по назначению. Поэтому решение этой проблемы связано с вовлечением земель в экономический оборот и перераспределения их по формам собственности. Необходимо сформировать экономический интерес собственника земли, чтобы он сам поддерживал плодородность почв и лугов.

По данным Росстата по состоянию на 1 января 2019 г. значительная часть земель сельскохозяйственного назначения находилась:

– в государственной и муниципальной собственности – 254,8 млн га, или 66,6% земель категории;

- в частной собственности – 127,7 млн га (33,4%).

Большая часть земель находится в государственной собственности, отсюда отсутствие экономической заинтересованности в их высокой отдаче. Большое количество

земель обладают низкими экономическими характеристиками, поэтому вовлечение их в оборот невыгодно.

Решением этой проблемы может стать распределение неиспользуемых или малоиспользуемых почв в пользование уголовно-исправительной системы. В настоящий момент уже более 198 га земли Нечерноземья отдано под обработку в систему УИС, что позволяет ей выйти на самоокупаемость [5]. Кроме того, использование таких земель может быть организовано через предоставление их в пользование университетам, техникумам, другим учреждениям, способным за небольшую плату организовать обработку этих земель и получить экономическую выгоду.

Помимо всего изложенного остается актуальной проблема климатических условий регионов Нечерноземья и низкого качества земли, которая может быть решена путем строительства теплиц и внесения удобрений, что несомненно требует государственного участия.

Таким образом, основные проблемы рационального использования земель Нечерноземной зоны России кроются в их неиспользовании или ненадлежащем использовании, за что проблематично привлечь собственников, т.к. нормативно-правовая база не содержит требований к рациональному использованию земель, низкой экономической выгоде использования земель по назначению, а также отсутствию государственного контроля за состоянием земель и поддержанием их качеств и свойств.

Библиографический список

1. Романова Е.К. Состояние и динамика развития земельного фонда РФ // Инновационная экономика: Материалы III Междунар. конф. (г. Казань, октябрь 2016).
2. Доклад о состоянии и использовании земель сельскохозяйственного назначения Российской Федерации в 2018 году. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2020. – 340 с.
3. Воронин Б.А., Круглов В.В., Воронина Я.В., Саввина Л.Я. Рациональное использование и охрана земель сельскохозяйственного назначения: эколого-правовые проблемы // Аграрный вестник Урала. – 2018. – № 05 (172).
4. Синицина Ю.С. Использование земель сельскохозяйственного назначения: проблемы и пути решения // Московский экономический журнал. – 2019. – № 3. – С. 52-60.
5. Богатырева Н.А. К вопросу о рациональном использовании земель сельскохозяйственного назначения: теоретические и правовые аспекты // Вопросы российского и международного права. – 2017. – Т. 7. № 4А. – С. 168-181.

6. Петроградская А.А. Актуальные вопросы рационального использования земель сельскохозяйственного назначения, принадлежащих учреждениям УИС. // Вестник Самарского юридического университета. – 2018. – № 2 (28). – С. 88-92.

PROBLEMS AND WAYS OF SOLVING RATIONAL USE OF AGRICULTURAL LAND FOR NON-BLACK EARTH AREA OF THE EUROPEAN PART OF THE RUSSIAN FEDERATION

E.N. Shanina, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Senior Researcher*
Federal Research Center for Agrarian Economics and Social Development of Rural Areas - All-Russian Research Institute of Agricultural Economics
(Russia, Moscow)

***Abstract.** The article analysed the main problems of rational use of agricultural land, carried out a study of the concept of rational land using, revealed the absence of requirements for rational use of land in normative acts. The main problems of low use of land in the Non-Black Earth Zone, which lie in the economical, legal and natural spheres, have been analysed. Ways are proposed to solve the identified problems by intensifying the participation of the State, developing legal and regulatory acts related to the rational use of land, placing land for cadastral registration and forming a system of State monitoring of agricultural land.*

***Keywords:** agricultural lands, Non-Black Earth zone, rational use of land, state monitoring, cadastral accounting, efficiency of land use.*

ОСОБЕННОСТИ И ДИНАМИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ВВОЗНЫХ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В БЮДЖЕТ ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ ЕАЭС

А.Р. Шафиева, студент

К.И. Мустафина, студент

Научный руководитель: О.М. Петрушина, канд. экон. наук, доцент

Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского
(Россия, г. Калуга)

DOI: 10.24411/2411-0450-2020-10518

Аннотация. В данной статье рассматриваются особенности распределения таможенных платежей в бюджет государств-членов ЕАЭС. Проводится анализ динамики распределения суммы ввозной таможенной пошлины за 2017-2019 года государств-членов ЕАЭС. Актуальность отмечается тем, что распределение таможенных платежей является сложным процессом государственного регулирования, которое влияет на деятельность участников внешнеэкономической деятельности, тем самым обеспечивая поступление в бюджет значительной части доходов.

Ключевые слова: таможенные платежи, ввозная таможенная пошлина, суммы поступлений на единый счет уполномоченного органа, распределение ввозной таможенной пошлины, страны ЕАЭС.

Функционирование таможенной службы, интеграция во Всемирную торговую организацию, становление Евразийского экономического союза свидетельствуют о стремлении Российской Федерации к активной реализации экономики страны.

Важнейшим регулятором участия государств в системе внешнеэкономических связей являются таможенные платежи, поскольку они обеспечивают значительную часть доходов государства и во многом определяют место страны в международном разделении труда.

Распределение таможенных платежей в Евразийском экономическом союзе основано на ввозных таможенных пошлинах. Ввозная таможенная пошлина, представляет собой обязательный платеж, который взимается таможенными органами государств-членов в связи с тем, что товары ввозятся на таможенную территорию. Тем самым они являются инструментом таможенно-тарифного регулирования внешне-торговой деятельности.

Плательщики уплачивают ввозные таможенные пошлины на единый лицевой счет уполномоченного органа в форме расчетных (платежных) документов (инструкций). К уплате ввозных таможенных пошлин могут быть отнесены налоги и

сборы, а также иные платежи, за исключением специальных, антидемпинговых и компенсационных пошлин, которые подлежат уплате и поступают на единый счет уполномоченного органа.

Уполномоченные органы государств-членов отдельно учитывают такие поступления, как: суммы, распределенных ввозных таможенных пошлин, которые перечисляются на валютные счета других государств-членов; суммы поступлений, которые включают возврат денежных средств, засчитываются в счет погашения ввозных таможенных пошлин на едином счете уполномоченного органа; суммы ввозных таможенных пошлин, поступающих в бюджет государства-члена от других государств-членов; суммы, от распределения государством-членом ввозных таможенных пошлин, зачисляемых в бюджет государства-члена доходов; просроченные проценты, полученные бюджетом государства-члена; суммы, распределенных ввозных таможенных пошлин, перечисление которых на счета в иностранной валюте других государств-членов приостановлено [1].

Данные суммы поступлений отдельно отражаются в отчетах об исполнении бюджета каждого государства-члена. Рас-

чет суммы ввозных таможенных пошлин, которые подлежат перечислению с единого счета уполномоченного органа государства-члена в бюджет этого государства-члена, а также на счета в иностранной валюте других государств-членов, осуществляются путем умножения общей суммы ввозных таможенных пошлин, подлежащих распределению между государствами-членами, на нормативы распределения, установленные в процентах.

При этом общая сумма ввозных таможенных пошлин, подлежащих распределению между государствами-членами, определяется путем вычитания из сумм ввозных таможенных пошлин, полученных на

отчетную дату, с учетом расчетных (платежных) документов, не принятых Национальным (центральным) банком к исполнению.

1 октября в Ереване (Армения) члены Высшего Евразийского экономического совета согласовали размеры нормативов распределения сумм ввозных таможенных пошлин между бюджетами государств-членов Евразийского экономического союза.

Нормативы распределения сумм ввозных таможенных пошлин для каждого государства-члена можно увидеть на рисунке 1.

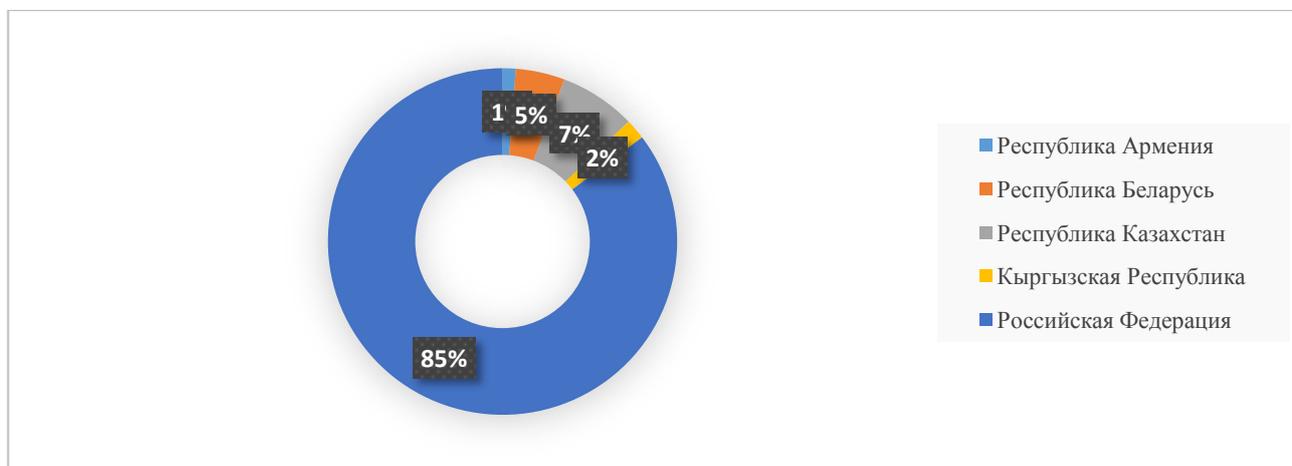


Рис. Распределение сумм ввозных таможенных пошлин государств-членов ЕАЭС

Проанализировав рисунок 1 можно сделать вывод, что большая часть, а именно 85,265% поступления перечисляется в доход Российской Федерации. Республика Казахстан занимает второе место соответственно у нее 7,055% поступлений в бюджет страны. На третьем месте расположилась Республика Беларусь и составляет 4,56 %, это почти 5% поступлений ввозной пошлины в доход государств-члена. Предпоследнее место приходится на Кыргызскую Республику, которая составляет 2% и всего 1,22% перечисления в бюджет страны поступает в Республику Армения [2].

Уполномоченный орган государства-члена направляет соответствующую информацию уполномоченным органам других государств-членов в электронном виде с использованием интегрированной информационной системы Союза в связи с

отсутствием сумм ввозных таможенных пошлин, подлежащих распределению между государствами-членами. До момента ввода системы в эксплуатацию информация передавалась по электронным каналам связи в виде графической электронной копии документа [3].

В случае, если государство-член, не смогло перечислить другим государствам-членам суммы распределенных ввозных таможенных пошлин, он должен уплатить другим государствам-членам проценты за неисполнение обязательств по всей непогашенной сумме в размере 0,1% за каждый календарный день прострочки [4].

Далее изучим динамику распределения ввозной таможенной пошлины между государствами-членами, взяв за основу данные предоставленные евразийской экономической комиссии за 2020 год (табл. 1).

Таблица. Динамика распределения суммы ввозной таможенной пошлины за 2017-2019 гг. [2]

Показатели	Распределение, %	Сумма распределения, млрд. руб.		
		2017 г.	2018 г.	2019 г.
Республика Армения	1,220	6,173	7,060	7,542
Республика Беларусь	4,560	23,074	26,384	28,190
Республика Казахстан	7,055	35,698	40,820	43,614
Кыргызская Республика	1,900	9,614	10,993	11,746
Российская Федерация	85,265	431,441	493,343	527,108
Итого:	100	506,0	578,6	618,200

Исходя из сведений, представленных в таблице можно сделать следующие выводы, что наибольшая сумма распределения ввозной таможенной пошлины за 2017-2019 гг. приходится на Российскую Федерацию. В отчетном году сумма составила 527,108 млрд. руб., что на 95,667 млрд. руб. больше чем в базисном году и на 33,765 млрд. руб. больше по сравнению с прошлым годом. Распределение наименьшей суммы ввозной таможенной пошлины приходилась на республику Армения. В 2019 году сумма составила 7,542 млрд. руб., что составляет 1,22% от общей суммы таможенной пошлины. В 2018 году сумма составила 7,06 млрд. руб., что на 0,482 млрд. руб. больше суммы 2019 года. В 2017 году сумма составила 6,173 млрд. руб., что на 1,369 млрд. руб. больше суммы в 2019 году.

Распределение республики Беларусь в отчетном году составила 28,19 млрд. руб., что на 1,806 млрд. руб. больше по сравнению с 2018 годом и на 5,116 млрд. руб. больше по сравнению с 2017 годом соответственно.

В республике Казахстан распределение ввозной таможенной пошлины за анализируемый период выполнено следующим образом: в 2019 году сумма составила 43,614 млрд. руб., в 2018 году сумма составила 40,82 млрд. руб. и уменьшилась на 2,794 млрд. руб., в 2017 году сумма составила 35,698 млрд. руб. и уменьшился по сравнению с 2019 годом на 7,916 млрд. руб.

Распределение Кыргызской Республики в отчетном периоде составило 11,746 млрд. руб., что на 0,753 млрд. руб. меньше чем в прошлом году и на 2,132 млрд. руб. меньше чем в базисном году.

Таким образом, можно сделать вывод, что порядок взимания и распределения таможенных платежей при пересечении товарами таможенную границу Евразийского экономического союза представляет собой сложный процесс, который регулируется многочисленными нормативно-правовыми документами, что требует высокой квалификации персонала и участников внешне-экономической деятельности.

Библиографический список

1. «Договор о Евразийском экономическом союзе» (Подписан в г. Астане 29.05.2014) (ред. от 15.03.2018) // СПС «Консультант Плюс».
2. Официальный сайт ФТС России. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://customs.ru/> (дата обращения 25.05.2020)
3. Петрушина О.М., Непарко М.В., Гажва В.О., Серова О.А. Современные тенденции администрирования таможенных платежей в федеральный бюджет России // Экономика: теория и практика. – 2018. – №2 (50). – С. 51-55.
4. Петрушина О.М. Статистика перечислений таможенных платежей в бюджет российской федерации // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2017. – № 10 (57). – С. 619-622.

FEATURES AND DYNAMICS OF DISTRIBUTION OF IMPORT CUSTOMS PAYMENTS TO THE BUDGET OF THE EEU MEMBER STATES

A.R. Shafieva, *Student*

K. I. Mustafina, *Student*

Supervisor: *O.M. Petrushina, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

Tsiolkovsky Kaluga State University

(Russia, Kaluga)

Abstract. *This article discusses the specifics of the distribution of customs payments to the budget of the member States of the EEC. The analysis of the dynamics of the distribution of the amount of import customs duty for 2017-2019 of the EAEU member States is carried out. The relevance is noted by the fact that the distribution of customs payments is a complex process of state regulation, which affects the activities of participants in foreign economic activity, thereby ensuring the receipt of a significant portion of revenues to the budget.*

Keyword: *Customs payments, import customs duties, amounts of receipts to the unified account of the authorized body, distribution of import customs duties, the EEU countries.*

ISSN 2411-0450 (Print)
ISSN 2413-0257 (Online)

ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС
теория и практика
№ 5-3 (63) май 2020

Редактор: Д.М. Матвеев
Верстка: Ю.А. Матвеева

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.
За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность
несут авторы.
Материалы публикуются в авторской редакции.

Учредитель и издатель: ООО «Капитал»

Контактная информация:

E-mail: Economyandbusiness@yandex.ru

Сайт: <http://Economyandbusiness.ru>

Телефон: +79039977315

Адрес редакции: 630133, г. Новосибирск, ул. Татьяны Снежиной, д.43/1, 252

Подписано в печать 07.06.2020 г.
Усл. печ. л. 15,4. Уч.-изд. л. 12,8. Тираж 500 экз.

Отпечатано в типографии «Медиа центр»
г. Новосибирск, Кр. проспект, 220, корпус 2, офис 109.
Тел. 8(383)263-32-11, print@mcholding.ru

Цена печатного экземпляра: 490 руб.