

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА

ВЕСТНИК
Национального института бизнеса

Выпуск 40

Тридцать первая межвузовская научно-практическая конференция

по актуальным вопросам экономики, управления и права

2 декабря 2020 г.

Москва
2020

Редакционный совет:

- Плаксий С. И. — ректор Национального института бизнеса, доктор философских наук, профессор;
- Ткаченко Д. Ю. — проректор Национального института бизнеса, кандидат экономических наук, доцент;
- Пеньковский Д. Д. — начальник управления науки и формирования у обучающихся профессиональных качеств по избранным профессиям и направлениям подготовки Национального института бизнеса, доктор исторических наук, профессор;
- Миронова Н. Н. — зав. кафедрой экономики и управления на предприятии, доктор экономических наук, профессор;
- Решетов К. Ю. — зав. кафедрой гражданско-правовых дисциплин, доктор экономических наук, доцент;
- Шматова Н. И. — декан факультета экономики, управления и права, кандидат исторических наук, доцент;
- Черкасова Е. А. — декан заочного факультета экономики и права, кандидат исторических наук.

Вестник Национального института бизнеса включен
в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), индексируется
в Научной электронной библиотеке ELIBRARE. RU

В38 Вестник Национального института бизнеса. Выпуск 40. Тридцать первая межвузовская научно-практическая конференция по актуальным вопросам экономики, управления и права 2 декабря 2020 г. М. : Изд-во Московского гуманитарного университета, 2020. — 159 с. — Текст : непосредственный.

ISBN 978-5-907410-01-5

© Национальный институт бизнеса, 2020.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ НАЛОГА НА САМОЗАНЯТЫХ В РФ

Аннотация. В статье раскрываются сущность самозанятости, проблемы и перспективы развития специального налогового режима — налога на профессиональный доход.

Ключевые слова: налог, налогообложение, самозанятые, налог на профессиональный доход, налоговый режим, налоговая система, Федеральная налоговая служба РФ, Центральный банк РФ, льготная ставка.

Самозанятым может стать любой гражданин России, не имеющий работодателя и не привлекающий наемных работников. С 1 января 2019 г. самозанятые могут применять специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход».

Налог на профессиональный доход — это не дополнительный налог, а новый специальный налоговый режим. На него можно перейти добровольно. У тех налогоплательщиков, которые не перейдут на этот налоговый режим, остается обязанность платить налоги с учетом других систем налогообложения, которые они применяют в обычном порядке.

Также стать самозанятым могут иностранные граждане стран, входящих в Евразийский экономический союз: Беларуси, Армении, Казахстана и Киргизии. Иностранцы могут зарегистрироваться через мобильное приложение «Мой налог» или личный кабинет налогоплательщика НПД «Мой налог». Но регистрация возможна только по ИНН и паролю для доступа в личный кабинет налогоплательщика-физического лица.

Эксперимент по применению нового специального налогового режима — налога на профессиональный доход проводится с 2019 г. по 2028 г. в четырех регионах страны: Москве, Московской и Калужской областях, Татарстане. Важным является тот факт, что самозанятые не обязательно должны быть зарегистрированы в этих регионах, достаточно вести в них деятельность.

Налог на профессиональный доход можно платить и при осуществлении других видов деятельности, если соблюдаются все условия, предусмотренные Федеральным законом от 27.11.2018 № 422-ФЗ.

Физические лица и индивидуальные предприниматели, которые перейдут на новый специальный налоговый режим (самозанятые), смогут платить с доходов от самостоятельной деятельности только налог по льготной ставке — 4 или 6 %. Это позволит легально вести бизнес и получать доход от подработок без рисков получить штраф за незаконную предпринимательскую деятельность².

¹ Заруцких Елизавета Борисовна, студентка 4-го курса, направление «Экономика» АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

² Официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ. URL: <https://nalog.ru/>.

По сведениям Федеральной налоговой службы, наиболее популярными видами деятельности самозанятых являются перевозка пассажиров, сдача квартир в аренду, консультирование, репетиторство, программирование, маркетинг и реклама.

Нельзя применять налог на профессиональный доход, если:

- реализуются подакцизные товары или товары, подлежащие обязательной маркировке;
- перепродаются товары, имущественные права, за исключением продажи имущества, использовавшегося для личных целей;
- добываются и/или реализуются полезные ископаемые;
- ведется работа по договору поручения, комиссии или агентскому договору.

По предварительным статистическим данным, каждый шестой самозанятый ранее был индивидуальным предпринимателем. Что мотивирует индивидуальных предпринимателей стать самозанятыми?

Таблица 1.

Критерии выбора, которыми руководствуются при выборе налогового режима

Критерии	Самозанятые	Индивидуальные предприниматели
Необходимость регистрации	Обязательная бесплатная регистрация в приложении «Мой налог» или на сайте налоговой службы.	Регистрация обязательна. Для регистрации нужно заполнить специальное заявление и предоставить в налоговую инспекцию: если документы отправляются в электронном виде через Госуслуги, МФЦ или нотариуса — то регистрация бесплатна, если документы подаются на бумаге — платится пошлина 800 руб.
Виды деятельности	Виды деятельности, при которых физическое лицо не нанимает работников. Исключения: перепродажа товаров, производство и продажа подакцизной продукции, добыча и продажа полезных ископаемых, работа по договору поручения/комиссии и др.	Предприниматель не может производить алкоголь, авиационную и военную технику, вести банковскую и страховую деятельность и некоторые другие виды бизнеса. Кроме того, если предприниматель выбирает один из спецрежимов (УСН, ПСН, ЕНВД, ЕСХН), то у него появляются дополнительные ограничения по видам деятельности, доступным на этих спецрежимах.
Лимиты по доходам	2,4 млн руб. в год.	На общей системе налогообложения, ЕНВД и ЕСХН нет лимита по доходам. На других спецрежимах лимиты следующие: УСН — 150 млн руб. ПСН — 60 млн руб.
Налоговые ставки	4 % — от дохода, полученного от физ.лиц; 6 % — от	Зависит от выбранного налогового режима. Ставки указаны в НК РФ, но регионы могут их снижать. А еще есть налоговые канику-

	дохода, полученного от юр.лиц и ИП.	лы — на УСН и ПСН при осуществлении определенных видов деятельности.
Ведение и сдача отчетности	Доходы фиксируются в приложении «Мой налог». Иные регистры налогового и бухгалтерского учета заполнять не нужно. Отчетность сдавать не нужно.	Необходимо вести налоговый учет, а если есть сотрудники — то еще и кадровый. Предпринимателям на УСН чиновники рекомендуют вести бухгалтерский учет основных средств — чтобы не упустить превышение лимита ОС. Отчетность не сдают только ИП на ПСН. У остальных предпринимателей есть обязанности сдавать: — декларации по налогам, платящимся на соответствующем налоговом режиме; — при появлении наемных сотрудников — отчитываться по выплатам персоналу; — в ряде случаев — статистическую отчетность.
Налоговые льготы	Предоставляется разовый налоговый вычет в размере 10 тыс. руб., на который можно уменьшить налог, но не более чем на: — 2 % от доходов, полученных от юр.лиц и ИП; — 1 % от доходов от физ.лиц.	Зависит от налогового режима: на УСН и ПСН есть налоговые каникулы. Регионы могут снизить ставку налога. На ЕНВД и ПСН налог можно уменьшить на вычет, предоставляемый за покупку онлайн-кассы. На УСН «доходы» и ЕНВД налог снижается на взносы предпринимателя за себя и за сотрудников (с учетом ограничений).
Необходимость покупки онлайн-кассы	Необходимости нет, т. к. кассовые чеки формируются в приложении «Мой налог».	С 01.07.2019 ККТ обязаны применять все предприниматели. Исключения перечислены в п. 5 ст. 1 и п. 4 ст. 2 закона № 192-ФЗ. До 01.07.2019 ККТ не применяют ИП без наемных работников, а также ИП и в некоторых других случаях.
Штрафные санкции	Самозанятых могут наказать за недостоверные сведения о доходах или невыдачу чека клиенту (и неотражение дохода соответственно).	Предпринимателя может штрафовать: ФНС — за неполную уплату налогов и взносов, недостоверные сведения в отчетах, несдачу отчетности, отсутствие ККТ и др. трудовая инспекция — за нарушение прав работников; фонды — за несдачу отчетности или недостоверные сведения в ней; иные госорганы — в зависимости от вида деятельности предпринимателя: например, Роспотребнадзор.

Зачастую индивидуальные предприниматели и физические лица становятся самозанятыми с целью оптимизации налогов. Данная тенденция является опасной, несмотря на то что резкого скачка или эффекта массовой смены налогового режима не наблюдается. Есть основания полагать, что из-за такой «хитрости» страховые фонды могут к концу 2020 года недополучить около 300 млн рублей, хотя разработчики проекта о самозанятых понимали, что многие индивидуальные предприниматели без наемных работников воспользуются этой опцией.

Также неясным остается факт контроля деятельности самозанятых, ведущих некоторые «санитарные» виды деятельности, например, пекарей и кондитеров. Будут ли их проверять налоговые инспекторы так же, как и предпринимателей, а при наличии нарушений — штрафовать. Поэтому на данный момент времени данный вопрос является риторическим.

Министерство финансов РФ рассчитывает, что уже к 2024 году количество самозанятых граждан, зафиксировавших свой статус с учетом введения налогового режима для самозанятых, увеличится до 2,4 млн по сравнению с 250 тыс. в 2019 году.

Положительной стороной введения данного налогового режима является увеличение внимания государства к самозанятым. Например, есть еще много организационных вопросов, связанных с профессиями, которые относятся к этому режиму. Теперь люди, не имеющие работодателя и не привлекающие наемных работников, могут применять специальный налоговый режим. Также самозанятые будут увеличивать трудовой стаж как те, кто работает по трудовому договору. Если не брать особые частные случаи, это самый низкий в России налог на доходы. Благодаря введению налога на профессиональный доход люди смогут задуматься о собственном бизнесе, что сможет поспособствовать развитию производства внутри страны.

Несомненно, введение налогового эксперимента в виде специального режима НПД как минимум предоставляет физическим лицам возможность уплатить с полученных доходов от 4 % до 6 % налога, не переходя при этом в категорию индивидуальных предпринимателей. Дополнительным стимулом для использования этой возможности являются законодательные ограничения на неизменность положений о величине ставки налога. Однако ограничение полученного дохода суммой 2,4 млн рублей в год не позволит в должной мере расширить собственную деятельность, поскольку в этом случае физические лица должны будут регистрироваться как индивидуальные предприниматели, к деятельности которых применяются иные режимы налогообложения.

Список использованных источников и литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая), принятый от 30.11.1994 № 51-ФЗ, ст. 23 «Предпринимательская деятельность гражданина» // Собрание законодательства РФ. 05.12.1994. №32. ст. 3301.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая), принятый Федеральным Законом от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ // Собрание законодательства РФ. № 31. 03.08.1998. ст. 3824.

3. Федеральный закон «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима "Налог на профессиональный доход" в городе федерального значения Москве, в Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан (Татарстан)» от 27.11.2018 № 422-ФЗ // Российская газета. 30.11.2018. № 270.

4. Безвезюк К. В. и др. Бухгалтерский учет в России и за рубежом: сходства и различия // Экономика и предпринимательство. 2017. № 3–2 (80–2). С. 1098–1102.

5. Василевская А. А. и др. Особенности политики разных стран в отношении офшорных зон // Экономика и предпринимательство. 2017. № 12–3 (89). С. 56–60.
6. Гнездова Ю. В., Хриптулов И. В., Лаврушин В. М. и др. Самозанятость и креативность в социально-экономическом развитии России: Коллективная монография. — М., 2019.
7. Дудин М. Н., Лясников Н. В., Сенин А. С., Сепиашвили Е. Н. и др. Государственные и муниципальные финансы: учебное пособие для бакалавров и магистров. — М., 2015.
8. Зубко Н. М., Карлюк П. Д., Каллаур А. Н., Зубко А. Н. Предпринимательская деятельность. Курс лекций. М., 2014.
9. Мысаченко В. И., Тимофеев М. И., Жеребцов В. И. и др. О причинах низкой предпринимательской активности // Экономика и предпринимательство. 2018. № 2 (91). С. 491–494.
10. Пансков В. Г. Налоги и налогообложение: теория и практика — М., 2019.
11. Решетов К.Ю. Аудит. — М., 2013.
12. Решетов К. Ю. Бухгалтерский финансовый учет и финансовая отчетность (продвинутый уровень). — М., 2015.
13. Решетов К. Ю. Налоговое право. — М., 2013.
14. Решетов К. Ю. Организация налогового учета. — М., 2013.
15. Решетов К. Ю. Учет и анализ банкротств. — М., 2013.
16. Dudin M. N., Lyasnikov N. V., Smirnova O. O., Vysotskaya N. V. etc. Economic profit as indicator of food retailing enterprises performance // European Research Studies Journal. 2018. Т. 21. № 1. P. 468–479.
17. Muzalev S. V., Reshetov K. Yu. Food security of Russia: problems and perspectives of sustainable development // Studies in Systems, Decision and Control. 2020. Т. 282. С. 495–502.
18. Plaskova N. S., Prodanova N. A., etc. Dealing operations as a means of improving the efficiency of the financial management of a production company // Studies in Systems, Decision and Control. 2020. Т. 282. P. 61–70.
19. Reshetov K. Yu., Mysachenko V. I., Mikhailova A. S. A comparative analysis of tax systems in Russia and Germany // Studies in Systems, Decision and Control. 2020. Т. 282. P. 169–175.
20. Официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ. URL: <https://nalog.ru>.
21. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В АЛКОГОЛЬНОМ БИЗНЕСЕ

Аннотация. Данная статья посвящена актуальной теме — налогообложению в отечественной алкогольной промышленности. Рассматриваются вопросы регулирования рынка алкогольной продукции в России, а также вопросы обложения налогами ее производителей.

Ключевые слова: налоги, налогообложение, акцизы, НДС, Единая государственная автоматизированная информационная система (ЕГАИС).

Российский рынок алкоголя является одним из традиционных, экономически значимых для государства рынков. Данный сектор является лидером пищевой промышленности. В 2018г. продажи алкогольной продукции в России показали рост на 4,6 % в денежном выражении по сравнению с предыдущим годом. Однако, в 2019 г. несмотря на рост продаж, производство водки, пива, вина и шампанского в России сократилось.

Стоит обратить внимание на то, что в России наметилась небольшая тенденция в сторону снижения годового потребления алкогольной продукции на душу населения в пересчете на безводный спирт, этот показатель равен в настоящее время 12,8 литрам. Однако, по данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), годовое потребление алкогольной продукции на душу населения не должно превышать 8 литров. Поэтому необходимо ускорить темпы снижения потребления алкогольной продукции на душу населения в год.

Для регулирования рынка алкогольной продукции государство предпринимает определенные меры. На сегодняшний день основным нормативно-правовым актом, устанавливающим правовые основы производства и ограничения потребления (распития) алкогольной продукции в России, является Федеральный закон от 02.11.1995 г. № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции».

Согласно Закону № 171-ФЗ к алкогольной продукции относятся:

- спирт питьевой — это ректифицированный этиловый спирт с содержанием этилового спирта не более 95 % объема готовой продукции, произведенный из пищевого сырья и разведенный умягченной водой;
- водка — спиртной напиток, который произведен на основе этилового спирта, произведенного из пищевого сырья, и воды, с содержанием этилового спирта от 38 до 56 % объема готовой продукции;
- вино — алкогольная продукция, которая произведена из виноматериалов, с содержанием этилового спирта, произведенного из пищевого сырья, не более 22 % объема готовой продукции;

¹ Матвеева Татьяна Владимировна, студентка 4го курса, направление «Экономика» АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

– натуральное вино (в том числе игристое, газированное, шипучее, шампанское) — алкогольная продукция с содержанием этилового спирта не более 15 % объема готовой продукции, которая произведена без добавления этилового спирта, ароматических и вкусовых добавок из виноматериалов, произведенных без добавления этилового спирта, ароматических и вкусовых добавок.

Спиртными напитками именуется алкогольная продукция, которая произведена с использованием этилового спирта, произведенного из пищевого сырья, и (или) спиртосодержащей пищевой продукции, и не относится к питьевому этиловому спирту и вину.

Норма статьи 16 Федерального Закона от 02.11.1995 г. № 171-ФЗ, устанавливает особые требования к розничной продаже и потреблению (распитию) алкогольной продукции.

В этой статье закона говорится о том, что розничная продажа алкогольной продукции (за исключением пива и пивных напитков) осуществляется только организациями, а розничная продажа пива и пивных напитков осуществляется организациями и индивидуальными предпринимателями.

Здесь же прописаны четкие ограничения на розничную продажу алкогольной продукции, в соответствии с которыми не допускается розничная продажа алкогольной продукции:

- в детских, образовательных, медицинских учреждениях, на объектах спорта, на прилегающих к ним территориях;
- в организациях культуры, за исключением розничной продажи алкогольной продукции, осуществляемой организациями, и розничной продажи пива и пивных напитков, осуществляемой индивидуальными предпринимателями, при оказании ими услуг общественного питания;
- на всех видах общественного транспорта (транспорта общего пользования) городского и пригородного сообщения, на остановочных пунктах его движения;
- на оптовых и розничных рынках, на вокзалах, в аэропортах, в иных местах массового скопления граждан и местах нахождения источников повышенной опасности;
- в нестационарных торговых объектах;
- не маркированной в установленном законодательством Российской Федерации порядке федеральной специальной маркой (для алкогольной продукции, произведенной на территории Российской Федерации) или акцизной маркой (для алкогольной продукции, импортируемой на территорию Российской Федерации);
- если на потребительской таре единицы продукции отсутствует предупреждающая надпись о вреде чрезмерного употребления алкогольной продукции для здоровья человека, а также информация о противопоказаниях к ее употреблению, содержание которой устанавливает Министерство здравоохранения и социального развития Российской Федерации;
- несовершеннолетним.

Алкогольная продукция, находящаяся в розничной продаже на территории Российской Федерации, должна сопровождаться информацией на русском языке, которая содержит сведения:

- 1) наименовании алкогольной продукции;
- 2) о цене алкогольной продукции;
- 3) наименовании производителя (юридический адрес);
- 4) стране происхождения алкогольной продукции;
- 5) сертификации алкогольной продукции или декларировании ее соответствия;
- 6) государственных стандартах, требованиям которых алкогольная продукция должна соответствовать;
- 7) объеме алкогольной продукции в потребительской таре;
- 8) наименовании основных ингредиентов, влияющих на вкус и аромат алкогольной продукции;
- 9) о содержании вредных для здоровья веществ по сравнению с обязательными требованиями государственных стандартов и противопоказаниях к ее применению;
- 10) о дате, месте изготовления и розлива алкогольной продукции.

На продаваемую алкогольную продукцию продавец обязан иметь следующие сопроводительные документы, а именно:

- 1) товарно-транспортная накладная;
- 2) копия справки, прилагаемой к грузовой таможенной декларации для импортируемой алкогольной продукции;
- 3) копия справки, прилагаемой к товарно-транспортной накладной на алкогольную продукцию, производство которой осуществляется на территории Российской Федерации.

В последние годы ситуация с доходами бюджета значительно обострилась, доходы не покрывают расходы, в результате чего дефицит бюджета последовательно увеличивается. Такая ситуация не связана с несовершенством законодательства, формирующего доходную часть бюджета. Причина носит совсем иной характер и в большей степени связана с падением цен на энергоносители, а также и с общей политической ситуацией, вызвавшей введение ряда экономических санкций.

Среди налоговых поступлений важнейшим источником формирования доходов бюджетной системы являются косвенные налоги, одной из составляющих которых являются акцизы. Конечно, акцизы в настоящее время не играют ведущую роль в доходах как федерального, так и региональных бюджетов, но отрицать их роль ни в коем случае нельзя. Одним из основных экономических инструментов влияния государства на рынок алкогольной продукции являются ставки акцизов.

Увеличение ставок акцизов приводит к росту цен, и наоборот. С целью повышения объема продаж и вовлечения определенных финансовых ресурсов на другие цели на некоторых предприятиях умудрялись несколько лет назад продавать определенное количество продукции с использованием поддельных акцизных марок.

Для предотвращения таких негативных моментов Федеральная налоговая служба Российской Федерации разработала акцизные марки высокого качества с указанием порядкового номера. Порядковые номера находятся в строгом учете. В таких условиях, как указывал руководитель Федеральной налоговой службы М. В. Мишустин, использование акцизных марок другого происхождения полностью исключается.

Акцизы входят в стоимость товаров, которые пользуются высоким спросом у населения, но не являются предметами первой необходимости. Государство использует систему акцизных платежей для увеличения поступлений в бюджет и регулирования объема реализации некоторых видов продукции (например, товаров, которые могут нанести вред здоровью людей). Ежегодно ставки акцизов пересматриваются.

Другим важным экономическим рычагом воздействия государства на оптово-отпускную цену алкогольной продукции является налог на добавленную стоимость. Величина этого налога на протяжении более 20 лет изменялась два раза. В самом начале он составлял 28 %, затем — 20 %, 18 % (в некоторых случаях — 10 %) и с 1 января 2019 года — снова 20 %. Этот налог ежегодно не меняется, и поэтому главным регулятором государства остается акцизная ставка. Существенное увеличение акцизных ставок, как было сказано, приводит к росту цен на алкогольную продукцию, а это вынуждает население страны к использованию других способов производства алкогольных напитков или их аналогов (самогон и др.). Поэтому необоснованное увеличение ставок акцизов может привести к уменьшению объемов продаж алкогольных напитков и, соответственно, к снижению финансовых поступлений в бюджет страны. Как известно, рост объема продаж при умеренной цене приводит к увеличению прибыли.

В 2019 году депутаты внесли более десяти существенных поправок в закон о продаже алкоголя в 2020 году. Новые правила касаются времени продажи, складирования спиртных напитков, запрета продажи энергетиков. Часть из них вступила в силу уже 1 января 2020 года¹.

Продавать алкогольные энергетические напитки с 1 января 2020 года запрещено в отечественных магазинах. Производить алкогольные энергетические напитки можно только на экспорт.

Далее рассмотрим Единую государственную автоматизированную информационную систему (ЕГАИС) — автоматизированную систему, предназначенную для государственного контроля за объемом производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции.

Основное функциональное предназначение системы ЕГАИС заключается в обеспечении информационно-технологической поддержки задач, закрепленных в Федеральном законе № 171-ФЗ «О государственном регулировании про-

¹ Оганесянц А. Л. Состояние рынка алкогольной продукции в Российской Федерации // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2019. Том 9. № 1А. С. 487–495.

изводства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции»¹:

Согласно утверждениям производителя, ЕГАИС позволяет:

- обеспечивать полноту и достоверность учета производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции; с возможностью детализации до субъекта РФ, производителя, вида, наименования продукции, крепости, объема, правильности начисления акциза;
- обеспечивать ведение учета импорта спирта и алкогольной продукции с контролем правильности начисления акциза;
- обеспечивать учет федеральных специальных марок и акцизных марок;
- производить анализ состояния и тенденций развития производства и оборота этилового спирта и алкогольной продукции на территории РФ и ее регионов;
- затруднить сбыт контрафактной продукции за счет проверки сопроводительных документов, удостоверяющих законность производства и оборота этилового спирта и алкогольной продукции.

Для рядового покупателя в системе реализован сервис проверки чека на алкогольную продукцию. Для этого предназначен напечатанный в чеке QR-код, который содержит ссылку на страницу системы ЕГАИС с информацией о купленном товаре.

Информация включает в себя сведения о продавце алкогольной продукции (наименование, ИНН, адрес), данные чека (номер, дата и время продажи), серии и номера акцизных марок, сведения о продукте (точное наименование товара, объем, крепость, сведения о производителе)².

Список главных правил и запретов на продажу алкоголя в 2020 году выглядит так:

- для реализации такой продукции необходимо получить специальную лицензию;
- запрещено продавать спиртное с 23.00 до 8.00. В регионах запретное время может быть больше;
- нельзя реализовывать алкоголь в дни детских и молодежных праздников (например, 1 сентября);
- можно заниматься реализацией только маркированных бутылок;
- каждая бутылка во время поставки и продажи должна быть «пробита» сканером для учета в ЕГАИС. В нее поступает вся информация, связанная с реализацией: стоимость, марка, время;
- нельзя заниматься онлайн-продажами алкоголя;
- продавать молодым людям до 18 лет спиртные напитки запрещено.

Для того, чтобы бороться с проблемой недостаточных поступлений средств от алкогольного бизнеса в бюджет, нелегальными оборотами алкоголя, высоким уровнем смертности от отравления и алкоголизма, необходимо прове-

¹ Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.

² Дубравицкая О. Продажи алкоголя в России выросли почти на 5 % // РБК. [Электронный ресурс]. — Режим доступа <https://www.rbc.ru/business/12/02/2019/5c6186d79a794784e3320cb7> (дата обращения 28.11.2020).

сти ряд мер, направленных на улучшение алкогольного рынка. В целях эффективного развития рынка алкогольной продукции в Российской Федерации необходимо принять следующие меры:

1) полностью устранить незаконное (теневое) производство алкогольных напитков;

2) осуществить жесткий контроль за использованием новых акцизных марок предприятиями. При выявлении отклонений применить существенные штрафные санкции;

3) установить акцизные ставки в зависимости от доступности населению и реального спроса на алкогольную продукцию на рынке;

4) проводить профилактическую работу среди населения, разъясняя о вреде чрезмерного потребления алкогольной продукции.

Список использованных источников:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая), принятый от 30.11.1994 № 51-ФЗ, ст. 23 «Предпринимательская деятельность гражданина» // Собрание законодательства РФ. 05.12.1994. № 32. ст. 3301.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая), принятый Федеральным Законом от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ // Собрание законодательства РФ. № 31. 03.08.1998. ст. 3824.

3. Безвезюк К. В. и др. Бухгалтерский учет в России и за рубежом: сходства и различия // Экономика и предпринимательство. 2017. № 3–2 (80–2). С. 1098–1102.

4. Безвезюк К. В. и др. Сравнение зарубежных методов оценки финансовой несостоятельности (банкротства) организации // Экономика и предпринимательство. 2016. № 12-1 (77–1). С. 564–571.

5. Василевская А. А. и др. Особенности политики разных стран в отношении офшорных зон // Экономика и предпринимательство. 2017. № 12–3 (89). С. 56–60.

6. Дубравицкая О. Продажи алкоголя в России выросли почти на 5 % // РБК. [Электронный ресурс]. — Режим доступа <https://www.rbc.ru/business/12/02/2019/5c6186d79a794784e3320cb7> (дата обращения 28.11.2020).

7. Дудин М. Н., Лясников Н. В., Сенин А. С., Сепиашвили Е. Н. и др. Государственные и муниципальные финансы: учебное пособие для бакалавров и магистров. — М., 2015.

8. Мысаченко В. И., Тимофеев М. И., Жеребцов В. И. и др. О причинах низкой предпринимательской активности // Экономика и предпринимательство. 2018. № 2 (91). С. 491–494.

9. Оганесянц А. Л. Состояние рынка алкогольной продукции в Российской Федерации // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2019. Том 9. № 1А. С. 487–495.

10. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.

11. Решетов К. Ю. Аудит. — М., 2013.

12. Решетов К. Ю. Бухгалтерский финансовый учет и финансовая отчетность (продвинутый уровень). — М., 2015.
13. Решетов К. Ю. Налоговое право. — М., 2013.
14. Решетов К. Ю. Организация налогового учета. — М., 2013.
15. Решетов К. Ю. Учет и анализ банкротств. — М., 2013.
16. Dudin M. N., Lyasnikov N. V., Smirnova O. O., Vysotskaya N. V. etc. Economic profit as indicator of food retailing enterprises performance // European Research Studies Journal. 2018. Т. 21. № 1. P. 468–479.
17. Muzalev S. V., Reshetov K. Yu. Food security of Russia: problems and perspectives of sustainable development // Studies in Systems, Decision and Control. 2020. Т. 282. С. 495–502.
18. Plaskova N. S., Prodanova N. A., etc. Dealing operations as a means of improving the efficiency of the financial management of a production company // Studies in Systems, Decision and Control. 2020. Т. 282. P. 61–70.
19. Reshetov K. Yu., Khoroshavina N. S., Mysachenko V. I., Komarov V. Yu., Timofeev M. I. State policy in the area of implementation of innovations in industrial production // The Journal of Social Sciences Research. 2018. № S3. P. 271–276.
20. Reshetov K. Yu., Mysachenko V. I., Mikhailova A. S. A comparative analysis of tax systems in Russia and Germany // Studies in Systems, Decision and Control. 2020. Т. 282. P. 169–175.

*Решетов К. Ю.¹,
Ткач Н. Д.²,
Лазарев В. А.³*

ВОПРОСЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ, ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ТОВАРНЫХ БИРЖ В РОССИИ И США

Аннотация. Актуальность данной темы обусловлена необходимостью правового обеспечения прогрессивного развития российской экономики. Любая биржевая деятельность является объектом надзора и контроля со стороны соответствующих государственных органов. Грамотное правовое регулирование деятельности товарных бирж способствует успешному развитию и функционированию финансовых и иных институтов страны.

В статье проводится оценка правового статуса организаторов торговли на товарном рынке, которые, как известно, занимают центральное место среди субъектов биржевой деятельности. Произведен анализ как действующего, так предшествующего законодательства России, регулирующего данную сферу, а

¹ Решетов Константин Юрьевич, доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой предпринимательства, профессор кафедры финансов и бухгалтерского учета АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

² Ткач Нина Дмитриевна, кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой финансов и бухгалтерского учета АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

³ Лазарев Владислав Алесевич, студент 4 курса факультета экономики, управления и права АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

также особое внимание уделено изучению соответствующего зарубежного опыта.

На основе проведенного исследования, направленного на изучение нормативно-правовых актов в сфере организации и регулирования деятельности товарных бирж, сформулированы основные проблемы их функционирования и развития, а также предложены варианты решений этих проблем.

Ключевые слова: биржа, биржевая деятельность, инвестиции, инвестиционная деятельность, фондовая деятельность, торговля, торговая биржа, биржевой товар, торговая сделка, деривативы, фьючерсы, опционы, правовое регулирование, инфраструктура, торговая система, биржевой фонд.

Товарная биржа прошла долгий путь развития. Формы биржевой торговли, имея ряд общих организационных черт, постоянно модифицировались, адаптируясь к потребностям мировой экономики. Возникали новые функции, преобразовывался характер сделок. Развитие биржевой торговли условно может быть ограничено четырьмя этапами:

- биржа наличного товара, возникшая еще в XVI веке;
- биржа реального товара, где осуществлялась торговля реальным товаром по его описанию;
- фьючерсная биржа, которая появилась на рубеже XIX–XX вв.;
- фьючерсная биржа на современном этапе развития мировой экономики и научно-технического прогресса.

Под современным этапом развития фьючерсной биржи понимается период с начала XXI века по сегодняшний день, давший стремительный качественный толчок развитию бирж, что нашло отражение в новых тенденциях, и в динамике показателей. Если говорить о показателях, то, в первую очередь, нужно отметить динамичный рост объемов биржевой торговли — количества сделок с фьючерсами и опционами, совершенных на мировых фьючерсных и опционных рынках. По данным Ассоциации фьючерсной торговли (далее FIA), объем фьючерсной и опционной торговли в целом, измеряемый в количестве заключенных биржевых контрактов, увеличился за период с 2000 по 2019 гг. с 2 022 млн. до 27 254 млн. контрактов, или более чем в 13 раз. Весомые, коренные изменения в развитии и содержании биржевой торговли на современном этапе развития, который обходится рамками двух последних десятилетий, заключаются в следующем:

- глобализация биржевых рынков, консолидация и интеграционные объединения биржевых структур, создание крупных биржевых холдингов;
- использование новых организационно-правовых форм, превращение ряда ведущих бирж из некоммерческих в коммерческие организации;
- динамичное развитие электронной торговли, формирование крупных электронных биржевых систем;
- тенденция к объединению биржевых и внебиржевых рынков;
- рост универсализации бирж, многообразие торгуемых биржевых активов;

- коренные изменения в функциях непосредственно товарной биржи, превращение ее в элемент финансового рынка, рост доли товарных фьючерсов в общем числе заключенных биржевых сделок во втором десятилетии XXI века;

Анализируя модификации, а также факторы, в результате воздействия которых произошли данные нововведения, стоит особо отметить процесс слияний и поглощений, послуживший причиной высокой степени концентрации биржевой торговли и к образованию биржевых структур, которые легко можно назвать биржевыми холдингами. Обсуждая процессы консолидации и создания биржевых объединений, необходимо заметить, что речь здесь и далее идет о биржах международного значения. Их международный уровень определяется тем, что данные биржи обслуживают потребности всего мирового рынка соответствующего товара. Цены, формируемые на площадках указанных бирж, отражают изменения всего мирового рынка какого-либо товара, или финансового инструмента. По сделкам, заключенным в рамках международных бирж, используются свободный валютный, торговый и налоговый режимы. Есть ряд других признаков, характеризующий международный уровень бирж.

Мировой кризис 2008 г. ускорил процесс биржевых слияний, значительно обострил противоречия и подтолкнул многие биржи к объединению. Однако предпосылки для этого возникли гораздо раньше, в конце 1990-х — начале 2000-х годов. Веским фактором, способствующим и упрощающим процесс консолидации бирж, стало изменение самой организационно-правовой формы биржи — перевоплощение биржи из некоммерческих организаций в коммерческие структуры, деятельность которых нацелена на извлечение прибыли. На рынке США начало этому процессу положила крупнейшая американская биржа — Chicago Mercantile Exchange (CME), которая в 2000 г. была преобразована в акционерную коммерческую компанию и в 2002 г. свои акции разместила открыто (IPO).

Повторением в современной истории экономических интеграций с участием товарных бирж стало создание и активное развитие Межконтинентальной биржи — Intercontinental Exchange (ICE) — вершина развития которой пришлась на вторую половину 2005-2010 гг. В ходе процесса консолидации ICE, образовался крупнейший в мире биржевой холдинг, который сегодня владеет 23-мя биржевыми площадками.

Эти действия привели к тому, что исключительно биржевой рынок деривативов¹ с введением финансовых инструментов стал развиваться в двух формах — биржевого и внебиржевого (ОТС) рынков. Конкуренция биржевого и внебиржевого секторов стала дополнительным стимулом к развитию рынка производных инструментов. Создание, наравне со стандартными биржевыми контрактами, рынка внебиржевых контрактов с индивидуальными условиями кардинально расширило возможности участников рынка и финансовых менеджеров по страхованию рисков.

¹ Derivatives — устоявшееся в англоязычной литературе обобщающее название финансовых и товарных производных инструментов.

Развитие рынка деривативов во многом определяется происходящими изменениями на рынках базовых активов, изменением их относительной роли. Так, двадцатикратный рост объема торгов на фондовом рынке¹ за последние 10 лет повлек за собой столь же бурное развитие рынка стандартных контрактов на акции и фондовые индексы.

Рассматривая вопрос правового регулирования биржевой деятельности в Российской Федерации можно отметить, что в 1990 г. создаются Московская товарная биржа и Российская товарно-сырьевая биржа (РТСБ). Однако, уже в 1991 г. было зарегистрировано 520 бирж. Одновременные попытки некоторых экономистов и правоведов изобразить данную ситуацию в виде вполне обоснованного и рационального развития биржевой торговли вызывают по меньшей мере недоумение: с точки зрения экономики колоссальный рост количества бирж связывался ими с высокой доходностью биржевых операций, с правовой точки зрения — с переходом на частноправовые начала регулирования имущественных отношений. Между тем совершенно справедливым представляется мнение Б. И. Пугинского о том, что первые товарные биржи современной России являлись таковыми лишь по названию, в связи с чем 1990–1991 гг. нельзя считать периодом резкого роста объемов биржевых сделок и реального развития биржевой торговли. Абсолютное большинство так называемых «бирж» представляли собой, по сути, стихийно возникшие в условиях недостаточного правового регулирования центры спекулятивной торговли совершенно разнородным товаром.

Проблемы самого первого этапа возрождения российской биржевой торговли могли быть обусловлены, на наш взгляд, следующими обстоятельствами. Во-первых, биржевая торговля вплоть до 1992 г. регулировалась в большей степени общим гражданским законодательством — в частности, Основами гражданского законодательства Союза ССР и республик от 31 мая 1991 г. Единственным значимым нормативным актом специального характера являлось Временное положение о деятельности товарных бирж в РСФСР, утвержденное постановлением Совета Министров РСФСР от 20 марта 1991 г. № 161 (далее — Временное положение). Однако Временное положение закрепило лишь самые общие вопросы учреждения и лицензирования товарных бирж, оставив без внимания общее определение биржевой сделки, виды биржевых договоров, порядок их заключения и исполнения. Более того, отдельные нормы Временного положения непосредственным образом способствовали заведомо искаженной реализации вновь создаваемых биржевых институтов. Так, первой из поименованных в п. 2 целей создания товарной биржи было оказание посреднических услуг по заключению торговых сделок, т.е. биржа на нормативном уровне была признана торговым посредником. Однако п. 7 Временного положения прямо противоречил п. 2, устанавливая, что «сама товарная биржа не осуществляет торгово-посредническую деятельность». Результатом этой внутренней противоречивости единственного специального нормативного акта ста-

¹ Доронин И. Мировой финансовый рынок на пороге XXI в. // Мировая экономика и международные отношения. 2000. № 8. С. 33–40.

ло то, что предприимчивые спекулянты начали во множестве создавать «биржи», осуществлявшие исключительно торгово-посредническую деятельность, т.е. являвшиеся, по сути, обычными комиссионными магазинами. Очевидно, что подобные «биржи» были далеки от биржевой торговли еще в большей степени, чем советские биржи в период НЭПа.

Еще одной причиной несостоятельности российской биржевой торговли на первых этапах ее восстановления можно считать полностью заимствованный характер биржевых институтов, прививать которые предполагалось хаотичному, совершенно несформированному и неурегулированному еще торговому обороту. В этом смысле ситуация начала 1990-х гг. имеет больше общего с реформой Петра I, нежели с политикой советского государства в период НЭПа. Если советские биржи именно «воссоздавались», т.е. восстанавливались хотя и для целей плановой экономики, но с опорой на сравнительно недавний исторический опыт функционирования дореволюционных бирж, то первые настоящие биржи современной России были вынуждены либо заимствовать зарубежный опыт биржевого саморегулирования, либо самостоятельно создавать свои уставы и правила торговли с «чистого листа». С учетом весьма существенных изменений в мировой экономике, многочисленных достижений научно-технического прогресса и соответствующего преобразования биржевой торговли к концу XX в. попытки «реинкарнации» исключительно дореволюционного опыта биржевой торговли уже невозможно было признать целесообразными. В этой связи Т.В. Соيفер отмечает, что российская экономическая и юридическая литература начала 1990-х гг., посвященная вопросам биржевой торговли, «в большинстве случаев носила описательный характер» ввиду почти полного отсутствия какой-либо практики.

В 1992 г. был принят Закон РФ от 20.02.1992 г. № 2383–1 «О товарных биржах и биржевой торговле» (далее — Закон о товарных биржах), закрепивший понятия товарной биржи, биржевой сделки, биржевого товара, краткое описание основных видов биржевых сделок, а также порядок учреждения и лицензирования товарных бирж. Вместе с тем Закон о товарных биржах:

- ограничился регулированием лишь товарной биржевой торговли;
- установил неопределенность организационно-правовой формы товарной биржи;
- формализовал, по сути, лишь одну функцию товарной биржи — формирование оптового рынка;
- недостаточно полно и во многом не совсем корректно раскрыл содержание основных видов биржевых договоров, что с учетом практически полного отсутствия подзаконного регулирования в определенной степени замедлило развитие российской биржевой торговли.

После почти двух десятилетий действия Закона о товарных биржах специалисты отмечали, что законодательное регулирование организованной торговли фрагментарно, правовые нормы «распылены» по нормативным актам различных органов государственной власти, понятийный аппарат не структури-

рован, отдельные понятия биржевой торговли имеют противоречивые определения, общепринятая терминология отсутствует.

В 2007 г. в Государственную Думу Федерального Собрания РФ был внесен для рассмотрения законопроект «О биржах и организованных торгах», который основывался на принципе единообразия построения и функционирования организованного рынка вне зависимости от предмета обращения. Среди обозначенных инициаторами законопроекта целей в качестве важнейших следует отметить создание единого понятийного аппарата в правовом регулировании всех видов бирж и установление порядка заключения договоров на организованных торгах, однако данный законопроект не был принят.

Позднее в 2011 г. был принят уже в новой редакции Федеральный закон от 21.11.2011 г. № 325-ФЗ «Об организованных торгах». В соответствии с Законом об организованных торгах биржа понимается в качестве коммерческой организации, осуществляющей деятельность по проведению торгов, проводимых на регулярной основе по установленным правилам, предусматривающим порядок допуска лиц к участию в торгах для заключения ими договоров купли-продажи товаров, ценных бумаг, иностранной валюты и договоров, являющихся производными финансовыми инструментами. При этом закон не зафиксировал ни принципы осуществления биржевой торговли, ни общие цели и задачи, которые определяют место бирж в современном гражданском обороте. Количество правовых норм, посвященных непосредственно биржевым сделкам, свелось к абсолютному минимуму. Тем не менее представляется достаточно обоснованным мнение О. М. Шевченко, указывающего на то, что Закон об организованных торгах «является первым этапом правотворческой деятельности в этой области», предполагающим принятие значительного количества подзаконных нормативных правовых актов, «от качества которых во многом будет зависеть эффективность правоприменительной практики, а следовательно, и престиж российского организованного рынка»¹.

Вышеизложенные замечания позволяют сделать вывод о том, что развитие российской биржевой торговли на всех исторических этапах почти всегда инициировалось и определялось государством, а не самими участниками торгового оборота. Постоянное несоответствие заимствованных биржевых институтов фактическим экономическим отношениям во многом предопределяло, по нашему мнению, не только медленное развитие правового регулирования, но и, что самое важное, неустребованность инструментов биржевой торговли. Не стоит недооценивать значение Закона об организованных торгах, Федерального закона от 07.02.2011 г. № 7-ФЗ «О клиринге и клиринговой деятельности», новых подзаконных актов Банка России, однако возможность их позитивного регулирующего воздействия во многом зависит от заинтересованности участников гражданского оборота в использовании биржевых договоров в качестве средств достижения хозяйственных целей.

¹ Шевченко О. М. Правовое регулирование организованного рынка: анализ новаций российского законодательства // Предпринимательское право. Приложение «Бизнес и право в России и за рубежом». 2012. № 2.

Следует отметить, что эволюция российского биржевого законодательства убедительно доказывает тезис о зависимости эффективности правового регулирования от реальных потребностей хозяйствующих субъектов и уровня развития регулируемых экономических отношений. В этой связи представляется, что новый этап правового регулирования биржевой торговли в России должен предполагать не только реализуемую в настоящее время формализацию современного (прежде всего зарубежного) опыта организованной торговли (унификацию регулирования для различных видов бирж, совершенствование рынка деривативов, внедрение клиринговых процедур и др.), но и ряд других направлений в нормотворческой деятельности. Среди них можно отметить, в частности:

1) активное привлечение бизнеса (прежде всего, представителей реального сектора экономики) для обсуждения и разработки актуальных правовых мер, позволяющих значительно повысить привлекательность и востребованность биржевых инструментов при осуществлении хозяйственной деятельности — нормативное закрепление новых видов биржевых сделок, регламентация инфраструктуры и функционального разделения участников организованной торговли (поощрение хеджирования и ограничение спекуляции) и др.;

2) устранение несогласованности между законодательным и подзаконным уровнями регулирования, приводящей к существенным лагам Банка России в принятии важнейших актов, имеющих ключевое значение для биржевой торговли.

В зависимости от роли в торговле тем или иным товаром можно выделить биржи международного значения, региональные и национальные биржи.

Международные биржи обслуживают мировые торговые, финансовые и валютные рынки. В работе таких бирж могут участвовать представители деловых кругов разных стран. Международный характер товарных бирж определяется несколькими критериями. Прежде всего это должны быть центры, обслуживающие потребности всего мирового рынка соответствующего товара, цены на которых отражают колебания спроса и предложения. При этом сам товар должен быть предметом активной торговли.

По этому критерию не являются международными многие японские биржи, ведущие операции с такими экзотическими товарами, как каракатицы или красные бобы. Небольшой объем операций и ограниченность участников также лишают биржи международного статуса. В качестве примера можно привести рынок зерновых английской биржи «Болтик эксчейндж» или рынки кофе и какао-бобов на Парижской бирже МАТИФ.

Международный статус биржи предполагает также свободный валютный, торговый и налоговый режимы, что способствует участию в биржевой торговле иностранных участников, свободному переводу прибыли по биржевым операциям с другими рынками.

Далее рассмотрим правовые основы биржевой деятельности в США.

Правовое регулирование биржевой деятельности и торговли США формировалось в течение длительного времени.

Так, на протяжении почти полувека после своего появления биржевые рынки в США не имели федерального законодательства, а каждая биржа устанавливала свои правила. После Гражданской войны (1861–1865 гг.) наступил период падения цен на сырьевые товары, в котором производители обвинили спекулянтов и биржевые рынки (фьючерсные). Некоторые штаты приняли законы, которые полностью запрещали фьючерсную торговлю. Штат Иллинойс был первым, кто ввел такой закон в 1867 году, и этот закон запрещал продажу товара на срок, которого не было в наличии у продавца. Закон 1867 года практически не применялся, но несмотря на это были арестованы семь членов Чикагской торговой палаты за операцию по продаже товаров на срок. Данный инцидент вызвал сильные волнения на биржевом рынке, однако вскоре члены торговой палаты были отпущены. В следующем году закон был отменен. Несмотря на то, что в период до Первой мировой войны между Правительством США и биржевыми (фьючерсным) рынками существовало перемирие, все попытки ввести регулирование этих рынков проваливались. Первым шагом по созданию федеральных нормативных актов в рассматриваемой сфере стало принятие в 1916 г. закона о фьючерсной торговле хлопком.

В 1921 г. был разработан и принят закон о фьючерсной торговле, однако вскоре он был признан неконституционным. Вскоре текст закона был переработан и уже в 1922 г. был принят Закон «О зерновой фьючерсной торговле». Закон впервые содержал определение контрактного рынка (официальное название фьючерсной биржи), также предполагал существование администрации по зерновым фьючерсным контрактам в рамках департамента сельского хозяйства. Помимо фьючерсной торговли на Чикагской торговой бирже этот закон регулировал торговлю еще на девяти других зерновых биржах, существовавших в то время. Администрация была наделена правом осуществлять надзор за торговлей, собирать данные об активности рынка и проверять книги и счета членов биржи.

В течение следующего десятилетия Конгресс США ввел различные изменения в этот закон, однако лишь кризис 1939 г. и депрессия 1930-х годов привели к его пересмотру. Принятый в 1936 г. Закон о товарных биржах распространил регулирование на другие биржевые рынки и ввел новые понятия. Так законом устанавливались лимиты позиций по спекулятивным операциям, а также предусматривалась обязательная регистрация брокеров и комиссионных купцов. Закон 1936 г. запрещал торговлю опционами на фьючерсные контракты, этот запрет сохранялся вплоть до 1982 г.

Закон 1936 г. предусматривал создание Комиссии по товарным биржам которая в 1947 г. была переименована в Администрацию по товарным биржам. Со временем были выявлены два существенных недостатка этой организации: ее власть не распространялась на весь спектр биржевой торговли, поскольку она занималась в основном сельскохозяйственными товарами, и ее полномочия не соответствовали периоду бурного развития фьючерсного рынка в 1970-е годы.

В 1974 г. был принят Закон «О Комиссии по товарной фьючерсной торговле». В соответствии с данным законом был создан новый орган регулирования — Комиссия по товарной фьючерсной торговле (КТФТ). Эта структура яв-

ляется независимым регулирующим органом, который назначается и подчиняется Конгрессу. Комиссия состоит из членов, каждый назначается Президентом США и утверждается конгрессом на пятилетний срок.

Законом устанавливалось, что фьючерсные контракты могут заключаться только на фьючерсных биржах, а КТФТ — это единственный орган, обладающий правом регистрации фьючерсных бирж (или контрактных рынков). Право регистрации — это важный инструмент, учитывая тот факт, что отдельной регистрации подлежит каждый фьючерсный контракт.

КТФТ разработала ряд требований для фьючерсных бирж, которые касаются как предоставления подробного обоснования для предлагаемых фьючерсных контрактов, так и установления правил ведения торговли. В соответствии с новыми требованиями фьючерсные биржи должны получать одобрение в КТФТ по каждому новому правилу или изменению в правилах.

При необходимости, в целях поддержания порядка на рынке, комиссия может изменить или дополнить правила ведения торговли. В исключительных случаях, КТФТ может отменить регистрацию контракта и остановить торговлю конкретным контрактом либо биржи в целом.

КТФТ, как и национальная фьючерсная ассоциация осуществляет регистрацию различных категорий профессиональных участников фьючерсной торговли. Процесс регистрации включает снятие отпечатков пальцев и предоставление полной информации об участнике.

На основании вышеизложенного можно сказать, что законодательство США о товарных биржах несет в себе идею правового регулирования, направленного против монополизации. Государство тщательно контролирует деятельность товарных бирж на предмет выполнения правил и положений о порядке проведения торгов, а также финансовую деятельность бирж. Колебание цен на сырьевые товары в связи с низкой эластичностью спроса и предложения неизбежно, а это в свою очередь делает полное управление ценами невозможным.

Несмотря на существование единого закона о товарных биржах в законодательстве США о биржевой деятельности сохраняется фрагментарность законодательного регулирования, «распыленность» правовых норм по документам различных ведомств, неструктурированность понятийного аппарата, наличие не соответствующих друг другу определений одних и тех же понятий, отсутствие общепринятой терминологии. Унификация законодательства, регулирующего деятельность по организации торговли на различных видах рынков, может способствовать устранению данных недостатков.

В результате рассмотрения вышеуказанных нормативных правовых актов можно утверждать, что законодательные органы США сделали еще один шаг по упорядочению предпринимательской деятельности в сфере биржевой торговли. С одной стороны, происходит ограничение прав и возможностей предпринимателей прежде всего, за счет расширения списка необходимых документов и ужесточения требований к стартовой цене. Но, с другой стороны, такое же ужесточение произошло и по отношению к соответствующим государственным

ным органам, ограничив их свободу маневра при оценке соответствия соискателей лицензионным требованиям.

Необходимо сделать вывод о том, что недобросовестная торговля является достаточно угрожающим фактором для развития и совершенствования биржевой торговли, которому стоит уделять больше внимания. Регулирование в данной сфере должно осуществляться таким образом, чтобы обеспечивать равный доступ инвесторов к рынку в целом и ценовой информации в частности. В условиях эффективного рынка распространение существенной информации носит своевременный характер и отражается на формировании цен. Регулирование должно способствовать росту эффективности рынка путем создания условий для максимально свободного распространения ценовой информации. Например, впервые вопросы регулирования инсайдерской торговли нашли свое отражение в Законе о фондовых биржах 1934 году в США. Что касается российского законодательства, то самые существенные пробелы законодательства касаются меры ответственности за нарушение положений о торговле с использованием инсайдерской информации.

Резюмируя, необходимо сказать, что в современных условиях крайне важно реализовать:

- эффективный надзор за рынком ценных бумаг и выявление факта инсайдерской торговли на фондовых биржах;
- создание и развитие международного финансового центра в Российской Федерации;
- законодательное обеспечение прозрачности ценообразования на организованных торгах;
- определение правовых особенностей функционирования бирж реального товара.

На основе проведенного исследования можно сделать обоснованные выводы об особенностях правового регулирования биржевой деятельности, исходя из которых считается целесообразным внесение следующих изменений в законодательство:

1. Систематизация и совершенствование законодательства. В качестве общих подходов к совершенствованию законодательства об организаторах торгового оборота и усилению их воздействия на эффективность торговли представляется целесообразным систематизировать законодательство, устранить противоречия и избыточное регулирование неструктурированного объема нормативного правового материала о деятельности товарных бирж, ТПП, ассоциаций содействия торговле, оптовых рынков, ярмарок, выставок и других организаторов торговли. Аргументируется целесообразность принятия специальных законодательных актов, регулирующих отдельные виды организаторов торгового оборота; регулирование отношений, возникающих с участием организаторов торгового оборота, кодифицированными законами общего характера с

установлением общих принципов деятельности, определением понятия данных субъектов, их построения и содержания деятельности.

Также предлагается разработать специальный федеральный закон «Об оптовых продовольственных рынках», а также государственную и региональные программы, содействующие организации и развитию оптовых рынков, базирующихся на передовом зарубежном и отечественном опыте, ориентированных на развитие принципов свободной торговли и конкуренции, установление стандартов качества продовольственной продукции.

2. Изменение функционала внутренних подразделений бирж. Для товарной биржи характерно наличие в ее структуре внутренних подразделений, через которые выполняются основные функции. Например, комиссии, отделы, службы. Отмечается, что правовой статус внутренних структурных подразделений товарной биржи отличается от правового статуса внешне обособленных подразделений юридического лица (филиалов и представительств). Внешне обособленное подразделение юридического лица всегда обладает признаками территориальной, организационной, функциональной и имущественной обособленности, тогда как внутреннее структурное подразделение товарной биржи характеризуется наличием двух признаков — организационная и функциональная обособленность. Считаем целесообразным наделить внутренние подразделения бирж большими полномочиями в сфере контроля.

3. Создание новых товарных бирж. Оценка развития биржевой торговли приводит к выводу о стабилизирующем значении специализации бирж в области хозяйственных связей и формировании единого общенационального рынка. Предлагаем, например, создать специализированную торговую Алмазную биржу, для чего необходимо, прежде всего, выработать товарные стандарты. Формирование единого нормативно-правового поля, стандартизация условий проведения торговых сделок с алмазами и бриллиантами и расширение количества участников позволит всем предприятиям России стать полноправными членами мирового алмазного бизнеса, расширить географию своей деятельности, полноценно развиваться в рамках мирового масштаба.

4. Объединение бирж. Целесообразно объединять региональные товарные биржи в одну специализированную биржу с выделением в ней товарных секций с учетом региональной специфики.

5. Повышение финансовой и правовой грамотности населения в части участия в биржевой деятельности. Финансовая и правовая грамотность населения, основанная на развитии системы институтов инвестирования (включая образовательные и научные центры), будет способствовать улучшению ситуации в экономике Российской Федерации и как следствие это приведет к увеличению уровня жизни простого гражданина.

Список использованных источников:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020) // Собрание законодательства РФ. 1994.
2. Гражданский кодекс РФ (часть 1), введенный Федеральным законом РФ от 30 ноября 1994 г. // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.
3. Гражданский кодекс РФ (часть 2), введенный Федеральным законом РФ от 26 января 1996 г. // Собрание законодательства РФ. 1996. № 5. Ст. 410.
4. Закон РФ от 20 февраля 1992 г. № 2383-1 «О товарных биржах и биржевой торговле» // Ведомости СНД и ВС РФ. 07.05.1992. № 18. Ст. 961.
5. Федеральный закон РФ от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» // Российская газета. 29.12.1995. № 248.
6. Федеральный закон РФ от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» // Собрание законодательства РФ. 22.04.1996. № 17. Ст. 1918.
7. Федеральный закон РФ от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» // Собрание законодательства РФ. 15.07.2002. № 28. Ст. 2790.
8. Федеральный закон РФ от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» // Собрание законодательства РФ. 15.12.2003. № 50. Ст. 4859.
9. Положение о лицензировании биржевых посредников и биржевых брокеров, совершающих товарные фьючерсные и опционные сделки в биржевой торговле, утв. Постановлением Правительства РФ от 9 октября 1995 г. // Собрание законодательства РФ. 1995. № 42. Ст. 3982.
10. Амуржуев О. В., Дороговцев А. Е., Иващенко А. А. Товарная биржа: Как ее создать? Как организовать работу? Как участвовать в биржевых торгах? — М.: Экономика, 1991.
11. Биржа правовые основы организации и деятельности: создание, структура, функционирование, прекращение деятельности / Под ред. Савилина И. В., Козырь О. М. — М.: Экономика и право, 1991.
12. Васильев Г. А., Каменева Н. Г. Товарные биржи: практическое пособие. — М.: Высшая школа, 1991.
13. Галкин В. В. История бирж в России. Воронеж: Воронежская государственная технологическая академия, 1998.
14. Доронин И. Мировой финансовый рынок на пороге XXI в. // Мировая экономика и международные отношения. 2000. № 8. С. 33–40.
15. Полтева Т. В., Мингалев Н. В. Анализ финансовых инструментов инвестирования: соотношение риска и доходности // Карельский научный журнал. 2013. № 4. С. 33–36.
16. Шеленкова Н. Б. Правовая природа биржевых опционных операций: Автореф. дисс. канд. экон. наук. — М., 1994.

17. Шевченко О. М. Правовое регулирование организованного рынка: анализ новаций российского законодательства // Предпринимательское право. Приложение «Бизнес и право в России и за рубежом». 2012. № 2.

18. Яковлев В. А. Пути повышения эффективности системы бытового обслуживания населения (на примере Краснодарского края): Автореф. канд экон. наук. — Ростов-на-Дону, 1995.

19. Официальный сайт Нью-Йоркской фондовой биржи // URL: <https://nyse.nyx.com/> (Дата обращения: 10.11.2020).

*Мысаченко В. И.¹,
Тимофеев М. И.²,
Шматова Н. И.³,*

СИСТЕМНАЯ БЕССИСТЕМНОСТЬ В МЕНЕДЖМЕНТЕ СРЕДНЕГО И МАЛОГО БИЗНЕСА

Аннотация. Статья посвящена количественному и качественному исследованию взаимоотношений работодателей/руководителей и работников в коммерческих структурах РФ. Исследовались взаимные претензии топ-менеджеров и низовых исполнителей. Сделаны выводы о крайне низком уровне менеджмента и слабой подготовленности трудовых ресурсов. На многих предприятиях как будто ничего и не слышали о таких понятиях, как научная организация труда, мотивации/стимулирование, игнорируется не только Трудовой Кодекс РФ, но и элементарные нормы цивилизованного общества.

Ключевые слова: отзывы работодателей, отзывы работников, нарушения Трудового Кодекса РФ, взаимные претензии, мотивации/стимулирование, отзывы в соц. сетях, нарушение Конституционных прав трудящихся.

Авторы данной статьи являются преподавателями экономических дисциплин. Поэтому нас и наших коллег не может не волновать, в частности, истинное положение менеджмента в отечественном бизнесе. Интернет и социальные сети извергают раскаленные потоки возмущений сферой трудовых отношений между предпринимателями и работниками. Вот одна из оценок: «Зачастую эффективность работы команды тормозит некомпетентность российского менеджмента, нежелание топов хоть немного децентрализовать принятие решений и страх перед новым форматом работы [1].

Поэтому авторы поставили себе целью провести количественное исследование.

¹ Мысаченко Виктор Иванович, доктор экономических наук, профессор, зав. кафедры актуальных проблем экономики и предпринимательства АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

² Тимофеев Михаил Иванович, кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры актуальных проблем экономики и предпринимательства АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

³ Шматова Наталья Ивановна, кандидат исторических наук, доцент, декан факультета экономики, управления и права АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

Целью исследования, которому посвящена данная статья, была оценка уровня менеджмента на современных коммерческих предприятиях московского региона. Исследования проводились в июне — декабре 2019 г. по следующей методике.

По разработанной анкете были опрошены 87 слушателей курсов повышения квалификации для специалистов-энергетиков. Среди слушателей были главные энергетики, а также менеджеры и специалисты среднего звена, которые на службе занимают одновременно должности как руководителей, так и подчиненных. Рейтинг претензий персонала к руководству коммерческих организаций отражен на рисунке 1.

Наибольшее количество претензий высказано в отношении необъективной системы стимулирования, а также настроения топ-менеджмента исключительно на личное обогащение, порою во вред общему делу. Работников справедливо раздражает семейственность, которая в большинстве случаев сопутствует несправедливому распределению «кнутов и пряников». В общем случае менеджмент страдает в виду отсутствия рационального планирования или неоправданной смены планов.

Фактически не соблюдаются все остальные основные показатели эффективного управления персоналом, проверенные мировой теорией и практикой менеджмента. Такая ситуация напоминает доисторические времена рабовладения: «кнут» измочалился совсем, а «пряник» плесенью покрылся.

Характерно, что хамское отношение к себе отмечено специалистами, которые являются инициативными и целеустремленными, судя уже по тому, что они пошли на курсы повышения квалификации, оплаченные из своего кармана. Интересно отметить, что среди слушателей не было ни одного учредителя-собственника или директора. Они, по-видимому, считают себя постигшими все высоты управления.



Рисунок 1. Рейтинг претензий персонала к руководству коммерческих организаций

Разумеется, есть предприятия с образцовым ведением бизнеса и достаточно гуманным отношением к персоналу. Но, к сожалению, таковых заметно меньшинство. Заметим, что «идеальные» руководители не должны обижаться на то, что оценку «отлично» не получает и их деятельность. Между людьми, которые находятся в производственных отношениях, нельзя ожидать идеального обоюдного одобрения из-за элементарного «человеческого фактора». Принцип субординации в любом случае ограничивает свободу подчиненного, ущемляет его самолюбие, что и является зародышем «классовой ненависти».

Кроме того, качественно изучались отзывы о работодателях коммерческих предприятий в Интернете.

Ниже приведем длиннющий список разнообразных недостатков многих наших управленцев.

1. Набирают «своих», потому что, возможно, скрыть от «чужих» глаза и ушей:

- уход от налогов;
- отмывание криминальных доходов;
- наем персонала по «серой» схеме;
- нарушения утвержденных государством нормативов;
- нарушения Трудового кодекса;
- махинации с картельными сговорами;
- фальшивые тендеры и пр. и пр.

2. Отдаются приказы подчиненным через головы их непосредственных линейных начальников.

3. Делаются замечания или просто оскорбляют линейных руководителей в присутствии их подчиненных и других коллег.

4. Руководство не прислушивается к низовым специалистам, поскольку у них в голове сложился устойчивый стереотип: «Если ты такой умный, то почему такой бедный?». Человек без миллиона долларов не воспринимается как объект, требующий серьезного или вообще даже просто человеческого отношения.

5. Эксперты констатируют отсутствие долгосрочной стратегии. С одной стороны, это обусловлено отсутствием знаний, опыта стратегического планирования, анализа и управления у российских менеджеров, а с другой — неблагоприятной макроэкономической ситуацией в стране, плохо стимулирующей реализацию долгосрочных планов [2].

6. Уровень компетенций все хуже. Одна из причин — уход от дел доперестроечного поколения управленцев, которое имело понятие о *системной и плановой* работе, о подборе кадров, о принятии решений, о стимулировании, о реальной ответственности и т.д. Худо-бедно налаженный бизнес в неразберихе 90-х постепенно передается предпринимателями потомкам — сынкам и дочкам, которые не имеют представления о том, как функционирует нормальное предприятие. Эти новые кадры еще кое-как умеют справляться с немудреными операциями «купил подешевле, продал подороже». Но что касается реального про-

изводства, то они выросли в институтах, в которых не были не на одной *реальной* производственной практике.

7. Расплодилось огромная масса фирмочек-паразитов, присосавшихся к бюджетному вымени. Для руководителей этих фейковых «бизнесов» не имеет значения никакая реальная рентабельность. Они получают государственные деньги независимо от того, сколько «рогов и копыт» они добыли. Свои дяди «наверху» подпишут все нужные отчеты.

Попытки списывать недостатки в системе управления на «временные трудности роста» несостоятельны. Французский горный инженер Анри Файоль опубликовал свою классическую работу «Общее и промышленное управление» (*Administration Industrielle et Générale*) еще в 1916 г. Впрочем, он не открыл ничего нового, а лишь систематизировал накопленный мировой исторический опыт. Универсальным для любого разумного управления независимо от исторической фазы и социального устройства является следующий алгоритм:

- формулирование целей;
- планирование/продумывание;
- организация исполнения планов (назначение сроков и ответственных исполнителей);
- организация мотивации;
- координация работ между исполнителями;
- контроль исполнения с применением поощрений и наказаний.

В государственных учреждениях и предприятиях, особенно в ВПК, в науке, РЖД еще как-то сохраняется более или менее правильный алгоритм делопроизводства, система фиксирования докладных и служебных записок, протоколов совещаний и пр. А небезызвестный Е. Чичваркин («Евросеть») в свое время писал служебные записки и приказы исключительно в непечатных выражениях, подавая пример всем остальным своим менеджерам.

Ниже приведены примеры из типовых интернет-отзывов работников о бывших работодателях.

- Выплату заработной платы осуществляли с длительными задержками.
- Работодатели не желают заключать договоры на проектную или временную работу. Задания — устно. Одна из причин — чтобы потом сказать исполнителю, что работа выполнена не так как надо.
- Пользуясь безработицей в стране, мошенничают — берут якобы на испытательный срок, выжимают все, что возможно из кандидата (зачастую совершенно без оплаты или за копейки), и потом отказывают, набирая следующую партию рабов, и так бесконечно. Судиться с работодателями нет смысла, т. к. доказать ничего невозможно.
- Поступая на работу, человек и не подозревает, что работать будет не только продавцом, например, а и мыть полы (на уборщицах экономят), оплачивать пропажу товара из своей зарплаты, (на охранниках тоже экономят), часто заменять грузчиков, на которых тоже экономят.
- Все что написано в договорах относительно соцпакета, не предоставляется или дается не полностью.

- При поступлении на работу заставляют подписывать сразу два заявления: на поступление и на увольнение — это значит, при попытке защититься от произвола проставляется дата на втором заявлении.

- Большую часть работы приходится переделывать по нескольку раз, потому что не правильно ставятся задачи.

- Авторы отзывов пишут, что демотивирующим фактором является отсутствие минимальных почасовых ставок и ставок за час переработки: «Все эти МРОТы, прожиточные минимумы, и бог знает чего налепили наши законодеды, все это теряет смысл».

«У нас рабовладельцы в объявлениях в редких вакансиях сразу предупреждают: стрессоустойчивость (это означает, что в этом террариуме единомышленников из вас будут веревки вить ежеминутно!), готовность к переработкам (это значит, что там плевали на закон и будете высиживать и пахать с 9 и до упора бесплатно), бесконфликтность (это означает, что нужен тихий скромник или тихая скромница, которая будет тихо терпеть все перечисленное, и ни разу не вякнет ни по какому вопросу, даже если вообще зарплату не дадут)» [3].

Из многих отзывов следует, что ни добросовестная работа, ни лояльность по отношению к руководству, ни положительные результаты работы не могут быть прочным залогом такого же отношения к тебе со стороны работодателя.

Незаслуженно увольняют сотрудников часто без объяснения причин.

Сотрудникам, которые хорошо работают, не повышают зарплату, а их лишь дополнительно нагружают.

Можно значительно улучшить рабочие процессы, но такие предложения никто не хочет даже слушать.

Многие топ-менеджеры, осознающие свою некомпетентность, окружают себя подхалимами, которые «лечат» их комплексы.

Огромный разрыв в доходах между топ-менеджерами и рядовым персоналом.

В линейные начальники назначают скорее наглых «надсмотрщиков с кнутом».

Аморальные методы руководства приводят к ожесточению персонала по принципу «все против всех». Такая нездоровая атмосфера приводит к снижению производительности труда и результативности предприятия.

Руководство, вместо того чтобы решать проблемы, часто ищет «крайнего», на которого можно свалить всю вину за неудачу.

Некомпетентные линейные руководители являются «никакими» наставниками новичков и молодых специалистов, которые теряют время на то, чтобы адаптироваться методом «проб и ошибок».

Ошибки в системе мотивации толкают работников на то, чтобы подворовывать либо у компании (товар, деньги, клиентов, время), либо у своих коллег — клиентов, наработки.

У сотрудников нет четких должностных инструкций. Поручения раздаются тем, кто попадет под руку.

Для приукрашивания результатов практикуются фальсификация фактов, искажение отчетов, приписки.

Практикуется «показуха»: к приезду руководства блокируется объективная информация, организуются общие собрания под лозунгом «Мы — одна команда! Мы довольны!». И т. д., и т. п....

Сейчас полки магазинов ломаются от литературы по тайм-менеджменту, по проведению совещаний. Но предпринимателями не востребовано даже то, что есть в Интернете. Множество совещаний отрывают людей от дела, заканчиваются без четких выводов и указаний.

Сплошь и рядом нарушаются санитарные нормы труда.

В результате большая текучесть кадров.

Слушатели упомянутых курсов повышения квалификации рассказывают реальные случаи. Например, сын взял в свои крепкие молодые руки управление торговой фирмой, и за 2,5 года развалил то, что его мать создавала 23 года. Или, вот, хозяйка бизнеса пристроила трех родственников, в том числе своего 69-летнего брата — своим заместителем. Он пьет на работе уже с утра, на совещаниях играет в компьютерные игры в мобильнике, и, что хуже всего, порой пытается влезать в принятие ответственных решений.

Многие руководители открыто игнорируют категорию «авторитет». И в самом деле, зачем рабовладельцам беспокоиться о том, что о них думают их рабы?

Мы, как преподаватели, может засвидетельствовать тот факт, что во многих случаях начальники не отпускают своих студентов-вечерников на занятия. А заочников — по субботам на лекции, и даже на экзамены и зачеты.

Не удивительно, что студенты весьма скептически воспринимают читаемые им премудрости классического менеджмента и управления персоналом, когда на работе видят совсем другое.

Вполне возможно, что многие предприниматели, практикующие «серые» схемы при найме работников, испытывают некоторые угрызения совести. Но в свою защиту они выдвигают следующие доводы: если я перейду на «белую» схему ведения бизнеса, и буду выплачивать все налоги за свой персонал, а также все полагающиеся компенсации за работу в выходные дни и т.п., то я должен буду поднимать цены на свой продукт. В результате быстро разорюсь, поскольку ближайшие конкуренты будут продолжать вести свой «серый» бизнес. А накрыть с проверками *всех предпринимателей сразу* с привлечением их к суровой ответственности пока что невозможно в стране повальной коррупции и недействующих законов.

С грустной улыбкой читаются слова статьи 7 нашей Конституции: «Человек, его права и свободы являются высшей ценностью. Признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина — обязанность государства».

По индексу верховенства закона по результатам 2018 г. Россия занимает 89 место из 113 стран, уступая и Колумбии, и Танзании, и Ямайке [4]. Как говорится, по comments...

При таком состоянии законности бессмысленно говорить о правах трудящихся и об эффективной мотивации работников в условиях вопиющей несправедливости со стороны многих работодателей.

Объективности ради, любопытен взгляд с другой стороны баррикады — оценка руководителями качества трудовых ресурсов низшего звена, в котором большую долю составляет молодежь до 30 лет. Рейтинг претензий руководителей коммерческих организаций к работникам представлен на рисунке 2.

Цифры показывают, что претензии руководителей коммерческих организаций к работникам выше, чем у работников к руководителям. Основные претензии к работникам, особенно к молодым — это безынициативность, низкий уровень квалификации, низкая исполнительская дисциплина и безответственность.

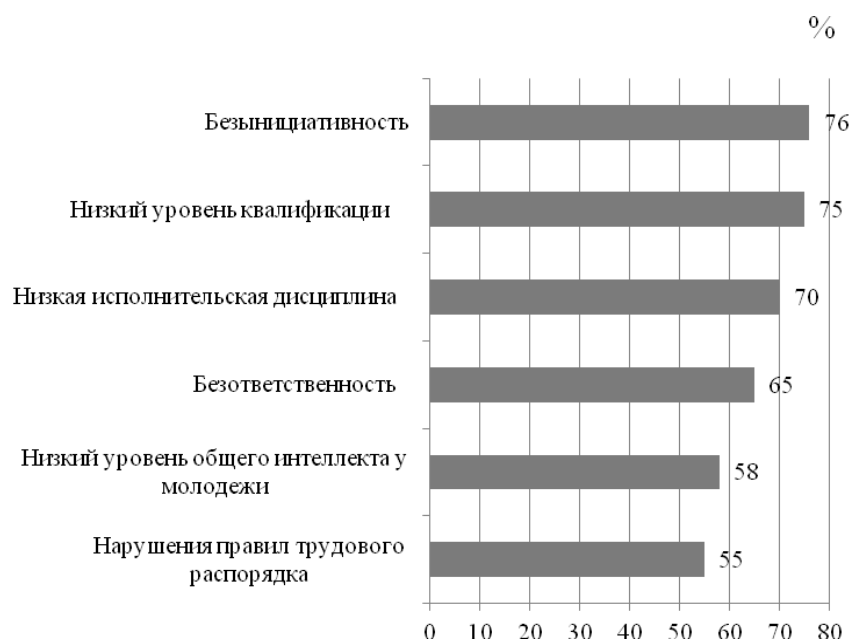


Рисунок 2. Рейтинг претензий руководителей коммерческих организаций к работникам

Трудоголики — редкое явление. Их больше среди тех, кто завязан на ипотеку и на кредиты и у неизбалованных «понаехавших», отдадим им должное.

В ответ на критику, нас могут спросить: если столь ужасно положение с менеджментом, как же тогда сотни тысяч российских предприятий худо-бедно функционируют? Ответы найти не так уж трудно:

- вместо реальной конкуренции наблюдаются ценовые и коммерческие картельные сговоры;
- завышенные торговые наценки и нормы прибыли;
- нещадная эксплуатация рабочей силы, в том числе и гастарбайтеров;
- сплошь и рядом фальсификация и пересортица материалов и сырья;
- «ошибки» кассиров в пользу торговых предприятий;
- «двойные» бухгалтерии;
- уход от налогов;
- распространение фальшивых хвалебных отзывов о предприятиях и их продукции;

– коррумпированность контролирующих органов и пр., и пр.

У авторов данной статьи, невелики надежды на то, что наши исследования сотворят чудо. Но все же есть закон перехода количества в качество.

Список использованных источников

1. Успешная команда — успешный бизнес: URL: <https://kachestvo.pro/kachestvo-upravleniya/proektnoe-upravlenie/uspeshnaya-komanda-uspeshnyy-biznes/>.
2. Особенности российских менеджеров: URL: <https://helpiks.org/7-18080.html>.
3. Переработка и ее смысл: URL: <https://neorabote.ru/news/index/id/125.html>
4. Про явные успехи России: URL: <https://pora-valit.livejournal.com/5039518.html>.
5. Дудин М. Н., Лясников Н. В., Сенин А. С., Сепиашвили Е. Н. и др. Государственные и муниципальные финансы: учебное пособие для бакалавров и магистров. — М., 2015.
6. Жеребцов В. И., Миронова Н. Н. и др. Критика теоретических положений М. Портера по структурному анализу глобальной конкуренции // Микроэкономика. 2016. № 6. С. 57–62.
7. Кириков О. И., Емельянов С. Г., Копылов В. И., и др. Современное предпринимательство: социально-экономическое измерение / Под ред. О. И. Кирикова. — Воронеж, 2004.
8. Мысаченко В. И. Методы и инструменты государственного регулирования структурных преобразований промышленности // Вестник Томского государственного университета. 2009. № 323. С. 268–272.
9. Мысаченко В.И. Структурная перестройка промышленности и конкурентоспособность предприятий / Монография. — М.: Национальный институт бизнеса, 2007.
10. Мысаченко В. И. Экономико-правовые аспекты госрегулирования структурных преобразований в отраслях машиностроения // Ученые труды Российской академии адвокатуры и нотариата. 2015. № 2 (37). С. 107–112.
11. Мысаченко В. И. Формирование и развитие механизма структурных преобразований в промышленности России // автореферат на соискание ученой степени доктора экономических наук / Московский гуманитарный университет. Москва, 2009.
12. Мысаченко В. И. Формирование и развитие механизма структурных преобразований в промышленности России // диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Московский гуманитарный университет. Москва, 2009
13. Мысаченко В. И. Технологическая перестройка отечественной промышленности // Вестник национального института бизнеса. 2008. №7. С. 262–275.

14. Мысаченко В. И. Роль инвестиций в структурно-технологическом преобразовании промышленности // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета (РГТЭУ). 2008. № 6 (27). С. 57–59.
15. Тимофеев М. И., Жеребцов В. И. и др. Бессилие «Пяти сил М. Портера» // В сборнике: Ценности и интересы современного общества. Материалы IV Международной научно-практической конференции: в 2-х томах. Т.1. 2016. С. 173–180.
16. Тимофеев М. И., Жеребцов В. И. и др. Критика взглядов М. Портера на ключевые положения конкурентной стратегии // Экономика и предпринимательство. 2017. № 17. № 4–2(81). С. 444–448.
17. Тимофеев М. И., Жеребцов В. И. и др. Критическая оценка теории А. Маслоу о мотивации и личности // Вестник национального института бизнеса. 2017. № 29. С. 174–180.
18. Тимофеев М. И., Жеребцов В. И. и др. Новый взгляд на теорию менеджмента П. Друкера // В сборнике: Устойчивое и инновационное развитие в цифровую эпоху Материалы Международной научно-практической конференции. 2019. С. 276–286.
19. Тимофеев М. И., Жеребцов В. И. и др. Продвижение бизнеса в соцсетях — мнения и сомнения // Вестник национального института бизнеса. 2018. № 3. С. 236–243.
20. Komarov V. Yu., Reshetov K. Yu. and etc. Innovation and structural transformation of industry // Studies in Systems, Decision and Control. 2020. Т. 282. P. 257–265.
21. Plaskova N. S., Prodanova N. A., etc. Dealing operations as a means of improving the efficiency of the financial management of a production company // Studies in Systems, Decision and Control. 2020. Т. 282. P. 61–70.
22. Komarov V. Yu., Reshetov K. Yu. and etc. State policy in the area of implementation of innovations in industrial production // The Journal of Social Sciences Research. 2018. № S3. P. 271–276.
23. Reshetov K. Yu, Mikhailova A .S. and etc. A comparative analysis of tax systems in Russia and Germany // Studies in Systems, Decision and Control. 2020. Т. 282. P. 169–175.

Сергеева В. Р.¹

ИНФОРМАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Аннотация. Данная статья посвящена специфике страховой деятельности, дано общее представление об особенностях анализа финансового состояния страховых компаний. Помимо этого, в работе представлены информационно-правовые и методические основы данного вида анализа.

¹ Сергеева Валерия Романовна, магистрант 2го курса, направление «Экономика», программа подготовки «Бухгалтерский учет, аудит и финансовый консалтинг», АНО ВО «Московский гуманитарный университет».

Ключевые слова: анализ, финансовый анализ, финансовое состояние, анализ финансового состояния предприятия, финансовые ресурсы, организация, предприятие, бухгалтерская отчетность, финансовая устойчивость, рентабельность, ликвидность, платежеспособность, финансовые результаты, страхование, страховая компания, страховой риск.

Актуальность темы данной статьи очевидна, т.к. с развитием экономики страхование начинает играть все большую роль в различных сферах человеческой жизни. Страхование стимулирует как экономическое, так и социальное развитие страны, в равной степени решая проблему непредсказуемости инвестиционных решений и поддержки слабых слоев населения.

В соответствии с Положением Банка России от 28.12.2015 г. № 526-П годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность страховой организации включает следующие формы отчетности:

- бухгалтерский баланс страховой организации;
- отчет о финансовых результатах страховой организации;
- отчет об изменениях собственного капитала страховой организации;
- отчет о потоках денежных средств страховой организации.

Формирование бухгалтерской (финансовой) отчетности страховщиков имеет ряд особенностей.

Бухгалтерский баланс страховой организации состоит из трех частей: первая — «Активы», вторая — «Капитал и резервы», третья — «Обязательства». Можно также выделить особенности в составе данных частей:

- активы страховых организаций не подразделяются на внеоборотные и оборотные;
- обязательства страховщика не разделяются на краткосрочные и долгосрочные;
- в балансе присутствуют статьи, связанные с резервами и долей перестраховщиков в резервах.

Отчет о финансовых результатах включает в себя также три части: первая — «Страхование жизни», вторая — «Страхование иное, чем страхование жизни», третья — «Доходы и расходы, не связанные со страховыми операциями». В отчете о финансовых результатах страховой организаций тоже можно выделить ряд особенностей:

- отчет о финансовых результатах страховщика имеет вышеуказанные части;
- наличие статей, связанных со страховой деятельностью (например, страховые премии по договорам страхования, сострахования и перестрахования, расходы по ведению страховых операций, страховые резервы и прочее).

Бухгалтерский учет страховой организации и ведение страховой деятельности законодательно регулируется рядом нормативно-правовых документов, основными из которых можно выделить:

1. Гражданский кодекс РФ (часть 2);
2. Налоговый кодекс РФ;

3. Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.1992 № 4015-1;

4. Федеральный закон «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» от 24.07.1998 № 125-ФЗ;

5. Федеральный закон «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» от 29.11.2010 № 326-ФЗ;

6. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ;

7. Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 1/2008, ПБУ 4/1999, ПБУ 9/1999, ПБУ 10/1999, ПБУ 18/2002 и т.д.);

8. Положение Банка России от 28.12.2015 № 526-П «Отраслевой стандарт бухгалтерского учета «Порядок составления бухгалтерской (финансовой) отчетности страховых организаций и обществ взаимного страхования».

В части 2 Гражданского кодекса РФ статья 48 посвящена ведению страховой деятельности, а также нормативно-правовому регулированию страховой и финансовой деятельности страховщика. Налоговый кодекс РФ определяет порядок ведения деятельности страховщика как налогоплательщика.

Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.1992 № 4015–1 представляет собой правовую основу осуществления страховой деятельности и регулирует поведение страховых организаций.

Положения по бухгалтерскому учету определяют порядок формирования хозяйствующими субъектами бухгалтерской (финансовой) отчетности и ведения бухгалтерского учета страховыми организациями. В частности, ПБУ 1/2008 определяет порядок установления и формирования учетной политики страховой организации и определяет ее. ПБУ 4/99 утверждает состав бухгалтерской отчетности, содержание его составляющих и правила ее составления.

В ПБУ 9/99 разъясняется порядок заполнения отчетности в рамках доходов от обычных видов деятельности организации и прочих поступлений. ПБУ 10/99 разъясняет порядок заполнения статей в рамках расходов от обычных видов деятельности организации и прочих расходов.

ПБУ 18/02 разъясняет порядок работы организации как налогоплательщика, и в том числе устанавливает правила учета расчетов по налогу на прибыль организации.

При формировании бухгалтерской (финансовой) отчетности страховые организации руководствуются основными положениями по бухгалтерскому учету и Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации. Однако План счетов финансово-хозяйственной деятельности страховщиков отличается от Плана счетов обычных коммерческих компаний. В его состав, помимо стандартных, включено несколько дополнительных счетов.

В рамках предоставления отчетности в орган страхового надзора страховщик обязуется предоставить бухгалтерскую отчетность, отчетность в порядке надзора, пояснительную записку, аудиторское заключение. На сроки раскры-

тия и предоставления информации также влияет организационно-правовая форма страховой организации:

- для акционерных обществ — не ранее чем через 2 месяца и не позже, чем через 6 месяцев после окончания отчетного года;
- для обществ с ограниченной ответственностью — не ранее чем через 2 месяца и не позже, чем через 4 месяца после окончания отчетного года.

Страховщики обязаны публиковать бухгалтерскую (финансовую) отчетность не позднее 1 июля года, следующего за отчетным периодом. Под публикацией понимается размещение на официальном сайте страховой организации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» или представленная в иных средствах массовой информации, доступных для заинтересованных пользователей.

В современном мире оценка деятельности хозяйствующего субъекта может включать в себя обширный систематизированный анализ. Страховые организации подвергаются наиболее тщательному анализу, как со стороны руководства с целью максимизации прибыли, так и со стороны сторонних организаций, таких как Федеральная налоговая служба России, аудиторы и Банк России, в связи со спецификой данной отрасли. Страховые организации притягивают большое количество внимания в связи с тем, что являются финансовым институтом. Поэтому финансовый анализ, а в том числе и анализ финансового состояния организации играет особую роль в жизни страховой организации.

Финансовый анализ осуществляется при помощи ряда ключевых методов, используемых при его выполнении. К этим методам относятся:

- статистические методы анализа (сбор и изучение статистических данных);
- методы относительных и абсолютных коэффициентов;
- методы определения тенденций развития, динамики показателей;
- методы вычисления средних величин (определяет норму и ожидаемые значения);
- метод аналогов (сбор и анализ данных о деятельности хозяйствующих организаций, осуществляющих аналогичный вид деятельности);
- метод индексов;
- метод графического моделирования.

Анализ финансового состояния страховой компании проводится регулярно на основании данных годовой и промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Далее рассмотрим основные показатели, характеризующие финансовое состояние страховой компании:

Уровень покрытия страховых резервов собственным капиталом. Отражает уровень устойчивости страховой компании с точки зрения возможности покрытия обязательств за счет собственных средств. Страховые резервы являются основной составляющей общей величины обязательств страховой компании.

Уровень покрытия страховых резервов собственным капиталом (K1)

Уровень покрытия страховых резервов собственным капиталом (K1)

$$K1 = \frac{\text{Собственный капитал (форма 0420125)}}{\text{Страховые резервы по страхованию, иному, чем страхование жизни} + \text{Страховые резервы по страхованию жизни} - \text{доля перестраховщиков в резервах по страхованию иному, чем страхование жизни} - \text{доля перестраховщиков в резервах по страхованию жизни (форма 0420125)}} \quad (1)$$

Допустимое значение коэффициента — не менее 20 %.

Уровень долговой нагрузки страховой компании. Оценивает величину заемных средств, которую страховая компания привлекает для своей деятельности, а также величину кредиторской задолженности, которые являются прямыми обязательствами страховой компании.

$$\text{Уровень долговой нагрузки (K2)} = \frac{\text{Собственный капитал (форма 0420125)} - \text{Обязательства} - \text{Страховые резервы по страхованию жизни} - \text{Страховые резервы по страхованию иному, чем страхование жизни} - \text{Отложенные аквизиционные доходы} - \text{Резервы - оценочные обязательства (0420125)}}{\text{Валюта баланса (форма 0420125)}} \quad (2)$$

Допустимое значение коэффициента — не более 35 %.

Уровень обеспеченности собственным капиталом. Отражает общий уровень финансовой устойчивости страховой организации.

$$\text{Доля собственного капитала в валюте баланса (K3)} = \frac{\text{Собственный капитал (форма 0420125)}}{\text{Валюта баланса (форма 0420125)}} \quad (3)$$

Допустимое значение коэффициента — не менее 15 %.

Показатель убыточности страховой компании. Характеризует, насколько объем заработанных страховых премий покрывает расходы страховой компании по страховым выплатам.

$$\text{Показатель убыточности (K4)} = \frac{\text{Собственный капитал (форма 0420125)} - \text{Выплаты по страхованию жизни - нетто - перестрахование} + \text{Выплаты по страхованию иному, чем страхование жизни - нетто - перестрахование (форма 0420126)}}{\text{Страховые премии по страхованию жизни - нетто - перестрахование} + \text{Заработанные страховые премии по страхованию иному, чем страхование жизни - нетто - перестрахование (форма 0420126)}} \quad (4)$$

Допустимое значение коэффициента — не менее 20 % и не более 75 %.

Комбинированный коэффициент убыточности. Характеризует общую эффективность страховой деятельности и финансовое положение страховой компа-

$$\text{НИИ. Показатель убыточности (K5)} = \frac{\text{Выплаты по страхованию жизни - нетто - перестрахование} + \text{Выплаты по страхованию иному, чем страхование жизни - нетто - перестрахование} - \text{Изменение резервов и обязательств по страхованию жизни - нетто - перестрахование} + \text{Расходы по ведению страховых операций по страхованию жизни} + \text{Расходы по ведению страховых операций по страхованию иному, чем страхование жизни} + \text{Общие и административные расходы (форма 0420126)}}{\text{Страховые премии по страхованию жизни - нетто - перестрахование} + \text{Заработанные страховые премии по страхованию иному, чем страхование жизни - нетто - перестрахование (форма 0420126)}} \quad (5)$$

Допустимое значение коэффициента — не более 100 %.

Показатель уровня расходов. Отражает долю издержек страховой компании, связанных с осуществлением основной деятельности, в общем объеме поступлений от страховой деятельности.

$$\text{Показатель уровня расходов (К6)} = \frac{\text{Расходы страховой компании* (форма 0420126)}}{\text{Страховые премии по страхованию жизни - нетто - перестрахование} + \text{Заработанные страховые премии по страхованию иному, чем страхование жизни - нетто - перестрахование (форма 0420126)}} \quad (6)$$

Допустимое значение коэффициента — не более 60 %.

Рентабельность собственного капитала. Характеризует эффективность использования собственного капитала. Рост рентабельности собственного капитала отражает повышение инвестиционной привлекательности компании.

$$\text{Рентабельность собственного капитала (К7)} = \frac{\text{Прибыль (убыток) до налогообложения (форма 0420126)}}{\text{Собственный капитал (форма 0420125)}} \quad (7)$$

Допустимое значение коэффициента — не менее 1 %.

Рентабельность страховой деятельности. Отражает эффективность страховой деятельности.

$$\text{Рентабельность страховой деятельности (К8)} = \frac{\text{Прибыль (убыток) до налогообложения (форма 0420126)}}{\text{Доходы страховой компании* (форма 0420126)}} \quad (8)$$

Допустимое значение коэффициента — не менее 1 %.

Доля перестраховщиков в страховых резервах (кроме страхования жизни). Показывает часть страховой задолженности перестраховщика, переданную по договорам страхования.

К9 — Доля перестраховщиков в страховых резервах (кроме страхования жизни)

$$\text{(К9)} = \frac{\text{Доля перестраховщиков в страховых резервах по страхованию жизни} + \text{Доля перестраховщиков в страховых резервах по страхованию иному, чем страхование жизни (форма 0420125)}}{\text{Страховые резервы по страхованию жизни} + \text{Страховые резервы по страхованию иному, чем страхование жизни (форма 0420125)}} \quad (9)$$

Допустимое значение коэффициента — не менее 4 % и не более 50 %.

Показатель текущей платежеспособности. Характеризует способность страховой компании своевременно и полностью выполнять свои платежные обязательства.

$$\text{Показатель текущей платежеспособности (К10)} = \frac{\text{Страховые премии по страхованию жизни - нетто перестрахование} + \text{Заработанные страховые премии по страхованию иному, чем страхование жизни (форма 0420126)}}{\text{Расходы страховой компании* (форма 0420126)}} \quad (10)$$

Допустимое значение коэффициента — не менее 65%.

Показатель качества активов. Показывает, какая часть низколиквидных активов покрывается собственным капиталом.

$$\text{Показатель качества активов и капитала (К11)} = \frac{\text{Низколиквидная часть активов страховщика* (форма 0420125)}}{\text{Собственный капитал (форма 0420125)}} \quad (11)$$

Допустимое значение коэффициента — не более 100 %.

Низколиквидная часть активов страховщика = Активы страховщика -
Ликвидные активы
Показатель текущей ликвидности.

$$\text{Текущая ликвидность (К12)} = \frac{\text{Ликвидные активы (форма 0420125)}}{\text{Обязательства - Доля перестраховщиков в обязательствах по договорам страхования жизни} - \text{Доля перестраховщиков в обязательствах по договорам страхования иным, кроме страхования жизни (форма 0420125)}} \quad (12)$$

Ликвидные активы = Финансовые активы, за исключением переданных без прекращения признания + Денежные средства и их эквиваленты + Депозиты и прочие размещенные средства в кредитных организациях + Дебиторская задолженность

Таким образом, в данной статье представлены особенности анализа финансового состояния страховых компаний, а также его информационные и методические основы.

Список использованных источников и литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 05.12.1994. № 32. Ст. 3301.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 29.01.1996. № 5. Ст. 410.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1998. № 3. Ст. 3824.
4. Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.1992 № 4015-1 // Правовая справочная система <http://www.consultant.ru>.
5. Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)») // Правовая справочная система <http://www.consultant.ru>.
6. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» // Правовая справочная система <http://www.consultant.ru>.
7. Положение Банка России от 28.12.2015 № 526-П «Отраслевой стандарт бухгалтерского учета «Порядок составления бухгалтерской (финансовой) отчетности страховых организаций и обществ взаимного страхования» // Электронный периодический справочник <http://www.garant.ru>.
8. Dudin M. N., Lyasnikov N. V., Smirnova O. O., Vysotskaya N. V. etc. Economic profit as indicator of food retailing enterprises performance // European Research Studies Journal. 2018. T. 21. № 1. P. 468–479.
9. Kaldiyarov D. A., Dudin M. N., Bashilov B. I., Noskov I. Y. etc. Developing vehicles for collective investment in real estate in the Russian Federation // Journal of Real Estate Literature. 2018. № 26. P. 313–329.

10. Mysachenko V. I., Komarov V. Yu., etc. Innovation and structural transformation of industry // *Studies in Systems, Decision and Control*. 2020. Т. 282. P. 257–265.
11. Plaskova N. S., Prodanova N. A., etc. Dealing operations as a means of improving the efficiency of the financial management of a production company // *Studies in Systems, Decision and Control*. 2020. Т. 282. P. 61–70.
12. Reshetov K. Yu., Mysachenko V. I., Mikhailova A. S. A comparative analysis of tax systems in Russia and Germany // *Studies in Systems, Decision and Control*. 2020. Т. 282. P. 169–175.
13. Алексеева Н. А. Анализ денежных потоков организации: учебное пособие / Н. А. Алексеева. — М., 2018.
14. Анциферова И. В. Бухгалтерский финансовый учет: учебник. — М., 2018.
15. Безвезюк К. В. и др. Бухгалтерский учет в России и за рубежом: сходства и различия // *Экономика и предпринимательство*. 2017. № 3–2 (80–2). С. 1098–1102.
16. Безвезюк К. В. и др. Сравнение зарубежных методов оценки финансовой несостоятельности (банкротства) организации // *Экономика и предпринимательство*. 2016. № 12–1 (77–1). С. 564–571.
17. Бороненкова С. А. Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием: Учебное пособие / С. А. Бороненкова, М. В. Мельник. — М., 2018.
18. Василевская А. А. и др. Особенности политики разных стран в отношении офшорных зон // *Экономика и предпринимательство*. 2017. № 12–3 (89). С. 56–60.
19. Дудин М. Н., Лясников Н. В. и др. Использование методов анализа и оценки рисков в обеспечении устойчивого развития промышленных предприятий // *Экономика и предпринимательство*. 2016. № 5 (70). С. 37–45.
20. Дудин М. Н., Лясников Н. В., Сенин А. С., Сепиашвили Е. Н. и др. Государственные и муниципальные финансы: учебное пособие для бакалавров и магистров. — М., 2015.
21. Дудин М. Н., Федорова И. Ю. и др. Обеспечение конкурентоспособности и устойчивого развития банковского сектора в условиях реализации денежно-кредитной и макропруденциальной политики // *Экономика и предпринимательство*. 2015. № 12–4 (65–4). С. 199–204.
22. Дудин М. Н., Федорова И. Ю. и др. Основные аспекты применяемых методик анализа кредитоспособности заемщика // *Экономика и предпринимательство*. 2016. № 4–2 (69–2). С. 358–362.
23. Жданов В. Ю., Жданов И. Ю. Финансовый анализ предприятия с помощью коэффициентов и моделей: учебное пособие. — М., 2020.
24. Карлик М. А. Основы финансового учета и анализа: учебное пособие / М. А. Карлик. — М., 2017.
25. Киреева Н. В. Экономический и финансовый анализ: учебное пособие / Н. В. Киреева. — М., 2019.

26. Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. — М., 2017.
27. Ковалев В. В. Финансовый анализ / В. В. Ковалев. — М., 2017.
28. Мысаченко В. И., Тимофеев М. И., Жеребцов В. И. и др. О причинах низкой предпринимательской активности // Экономика и предпринимательство. 2018. № 2 (91). С. 491–494.
29. Пирогов Н. Л. и др. Инновации как объективная необходимость развития современной России // В сборнике: Устойчивое и инновационное развитие в цифровую эпоху Материалы Международной научно-практической конференции. 2019. С. 50–59.
30. Пожидаева Т. А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие. — М., 2016.
31. Решетов К. Ю. Аудит. — М., 2013.
32. Решетов К. Ю. Бухгалтерский финансовый учет и финансовая отчетность (продвинутый уровень). — М., 2015.
33. Решетов К. Ю. Организация налогового учета. — М., 2013.
34. Решетов К. Ю. Переход к МСФО как основное направление развития учетной деятельности в России // Бизнес в законе. 2008. № 2. С. 349–350.
35. Решетов К. Ю. Учет и анализ банкротств. — М., 2013.
36. Русакова Е. В. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия: учебное пособие / Е. В. Русакова. — СПб., 2016.
37. Соснаускене О. И. Страховые организации. Бухгалтерский учет и отчетность / О. И. Соснаускене. — М., 2017.
38. Турчаева И. Н. Страхование в агропромышленном комплексе: учебник и практикум для бакалавриата и специалитет. — М., 2018.
39. Чернышева Ю. Г. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [организации]: Учебник. — М., 2018.
40. Щербаков В. А., Костяева Е. В. Страхование. — М., 2016.

Сычева А. А.¹

ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Аннотация. Налогообложение индивидуальных предпринимателей является очень важной составляющей налоговой системы России. В статье рассмотрены особенности и перспективы налогообложения отечественных индивидуальных предпринимателей.

Ключевые слова: налог, налогообложение, общая система налогообложения, упрощенная система налогообложения, патентная система налогообложения, единый налог на вмененный доход, единый сельскохозяйственный налог, индивидуальный предприниматель, Налоговый кодекс России.

¹ Сычева Александра Александровна. студентка 4-го курса, направление «Менеджмент» АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

Предпринимательской деятельностью является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке (ст. 2 НК РФ). Предпринимательской деятельностью вправе заниматься не только юридические лица, но и физические лица. Чтобы стать субъектом гражданского права, т.е. иметь определенные права и обязанности и самостоятельно осуществлять их, граждане должны обладать гражданской правоспособностью и гражданской дееспособностью. Предпринимательскую деятельность без образования юридического лица отличают очень простая и короткая процедура регистрации, упрощенная форма учета хозяйственных результатов и, что особенно важно, значительно сниженные налоги по сравнению с юридическими лицами. Особенностью этой формы организации предпринимательской деятельности является неограниченная ответственность индивидуального предпринимателя по принятым обязательствам. Эта ответственность распространяется на все его личное имущество, на которое по закону может быть обращено взыскание судом. Оценивая все преимущества и недостатки индивидуальной предпринимательской деятельности без образования юридического лица, следует признать ее наиболее подходящей формой организации бизнеса на начальной стадии.

Далее рассмотрим более детально налогообложение индивидуальных предпринимателей.

Они всегда регистрируются по месту прописки и встают на учет в местной налоговой инспекции, к которой относится адрес их регистрации. Платить налоги и сдавать отчеты налогоплательщик должен в ту налоговую инспекцию, в которой зарегистрирован. Исключением является бизнес, который облагается единым налогом на вмененный доход (ЕНВД) и патентная система налогообложения (ПСН). Если индивидуальный предприниматель применяет эти режимы, он должен платить и отчетываться в налоговую инспекцию по месту ведения бизнеса.

Рассмотрим сначала более детально общую системы налогообложения (ОСНО). Это такая система налогообложения, при которой налогоплательщик (в нашем случае — индивидуальный предприниматель) обязан уплачивать все налоги и в полной мере формировать бухгалтерскую, и налоговую отчетность. Поэтому данная система налогообложения является самой трудоемкой и сложной, в плане ответственности и ведения документации.

При упрощенной системе налогообложения (УСН) индивидуальные предприниматели уплачивают единый налог раз в год, а ежеквартально вносят авансовые платежи. Также стоит заметить, если индивидуальный предприниматель в течение 30 дней после регистрации не подал заявку о переходе на упрощенную систему налогообложения, то это означает, что система налогообложения будет общей.

Упрощенная система налогообложения (УСН) представляет собой льготный режим, при котором индивидуальный предприниматель не платит налог на добавленную стоимость, налог на доходы физических лиц, а также налог на

имущество. Остается только выплачивать один налог, либо 6 % от всего своего дохода (расходы компании здесь не учитываются), либо 15 % на разницу между доходами и расходами. Систему, по которой будут происходить выплаты, индивидуальный предприниматель выбирает сам.

Достоинством упрощенной системы налогообложения является то, что при уплате 6 % можно уменьшать авансовые платежи и итоговый налог на сумму страховых взносов. Недостатком данной системы является то, что на нее могут перейти не все предприниматели.

Далее рассмотрим единый налог на вмененный доход (ЕНВД). Данный налог применяется в сферах:

- розничной торговли;
- общественного питания;
- услуги стоянок;
- услуги по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств;
- распространения рекламы;
- услуги по передаче во временное пользование торговых мест, земельных участков и т.д.

ЕНВД освобождает налогоплательщика от уплаты налога на добавленную стоимость, налога на имущество, а также налога на доходы физических лиц. Ставка налога составляет 15 % от вмененного дохода. Полный налоговый учет вести необязательно, но важно сдавать такие документы, как: налоговую декларацию, отчетность за работников, дополнительную отчетность. Сумма ЕНВД рассчитывается не от доходов индивидуального предпринимателя, а от некоторых физических показателей - количества работников, количества автомобилей, размера торговой площади.

Для каждого вида деятельности в Налоговом кодексе РФ прописана базовая доходность, на основе которой и считается ЕНВД с учетом коэффициентов и физических показателей. Если индивидуальный предприниматель ведет один вид деятельности в разных городах, то он имеет право применять разные налоговые режимы в отношении этого вида деятельности.

Следующая система, которую стоит рассмотреть — это патентная система налогообложения (ПСН). Данная система освобождает индивидуального предпринимателя от налога на добавленную стоимость, налога на имущество и налога на доходы физических лиц. Эту систему могут применять только индивидуальные предприниматели, средним и крупным компаниям она не доступна. ПСН во многом похожа на ЕНВД. Патентную систему можно применять только для определенных видов деятельности, в большинстве своем эти виды связаны с оказанием бытовых услуг населению. В Налоговом кодексе РФ перечислено 63 таких вида деятельности. Индивидуальный предприниматель может приобрести патент на срок от 1 до 12 месяцев, но только в пределах одного календарного года. И налог также рассчитывается не с фактического, а с предполагаемого дохода. Патентная система налогообложения означает то, что индивидуальный предприниматель сразу покупает патент на какой-либо вид бизнеса и по-

том не платит налоги и не сдает отчетность в налоговый орган. Также существуют ограничения, при которых патент может быть не выдан:

- если численность работников более 15 человек;
- если площадь помещения больше 50 квадратных метров.

Еще один важный момент в данной системе налогообложения заключается в том, что если индивидуальный предприниматель сочетает патентную систему налогообложения и упрощенную систему налогообложения, то в налоговом органе учитывают суммарный доход.

Также разберем еще один очень важный специальный налоговый режим – единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН). В рамках этого режима надо платить 6 % от разницы доходов и расходов. Только применять его могут индивидуальные предприниматели, производящие собственную сельхозпродукцию или занимающиеся рыбоводством. В данном случае уплачивается единый налог и налог на добавленную стоимость. Индивидуальный предприниматель не платит налог на доходы физических лиц и налог на имущество, если оно используется в сельскохозяйственной промышленности. Также единый сельскохозяйственный налог может совмещаться с патентной системой и единым налогом на вмененный доход.

Описанные выше системы налогообложения были раскрыты достаточно узко, поэтому для более детального разбора преимуществ и недостатков, стоит обратиться к таблице, в которой будет проведена сравнительная характеристика.

Таблица 1

Системы и режимы налогообложения индивидуальных предпринимателей

Критерии	ОСНО	УСН	ПСН	ЕНВД	ЕСХН
Объект налогообложения	Затраты предпринимателя	Доходы или доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов	Вид деятельности	Вмененный доход	Доходы, уменьшенные на величину расходов
Налоговая ставка	Налог на прибыль 20%, НДС 20%, Налог на имущество 2%, НДФЛ 13%-35% и т.д.	6% — при объекте доходы, 15% — при объекте доходы минус расходы	6 %	15% от вмененного дохода	6%
Налоговый период	Налог на прибыль ежеквартально, ежегодно; НДС квартал; Налог на имущество год, НДФЛ год	Год (12 месяцев)	Год (12 месяцев)	Квартал	Год (12 месяцев)

Порядок и сроки уплаты	Налог на прибыль — ежемесячные авансы до 28 числа каждого месяца, по результатам года до 28 марта, НДС — не позже 25 числа месяца идущего за прошедшим кварталом, Налог на имущество — до 1 декабря года, идущего за отчетным, НДФЛ — по итогам года до 15 июля следующего года	Уплата налога авансом не позднее 25 календарных дней со дня окончания отчетного периода; Налог по итогам года не позднее 30 апреля года, следующим за истекшим налоговым периодом	В размере 1/3 суммы налога в срок не позднее девяноста календарных дней после начала действия патента; в размере 2/3 суммы налога в срок не позднее срока окончания действия патента.	До 25 числа месяца следующего за отчетным периодом	Уплата налога авансом не позднее 25 календарных дней со дня окончания отчетного периода; Уплата налога по итогам года не позднее 31 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом
Сроки подачи налоговой декларации	Декларация 3-НДФЛ, подается по итогам календарного года; Декларация по НДС подается по итогам каждого квартала и т.д.	Декларация УСН подается по итогам календарного года, не позднее 30 апреля следующего года	Не подается	Декларация ЕНВД подается по итогам каждого квартала не позднее 20 числа первого месяца следующего квартала.	Декларация ЕСХН подается по итогам календарного года

Подводя итог стоит отметить, что в 2020 году вступили некоторые изменения в налоговое законодательство:

– начнем с обязательных взносов индивидуальных предпринимателей за себя, потому что это относится ко всем предпринимателям без исключения. Налоговый кодекс РФ уже не привязывает минимальную сумму взносов к МРОТ, а устанавливает ее в фиксированном размере на несколько лет вперед;

- 2020 год — последний год действия единого налога на вмененный доход;
- после отмены ЕНВД патентная система останется единственной, где при расчете налога не учитывается реальный доход. Поэтому ПСН по-прежнему будет привлекательна для мелких торговцев и тех, кто занят в бытовых услугах населению:
- упрощенная система налогообложения не потерпела изменений.

Список использованных источников:

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая), принятый от 30.11.1994 № 51-ФЗ, ст. 23 «Предпринимательская деятельность гражданина» // Собрание законодательства РФ. 05.12.1994. №32. Ст. 3301.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая), принятый Федеральным Законом от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ // Собрание законодательства РФ. № 31. 03.08.1998. Ст. 3824.
4. Безвезюк К. В. и др. Бухгалтерский учет в России и за рубежом: сходства и различия // Экономика и предпринимательство. 2017. № 3–2 (80–2). С. 1098–1102.
5. Василевская А. А. и др. Особенности политики разных стран в отношении офшорных зон // Экономика и предпринимательство. 2017. № 12–3 (89). С. 56–60.
6. Гнездова Ю. В., Хриптулов И. В., Лаврушин В. М. и др. Самозанятость и креативность в социально-экономическом развитии России: Коллективная монография. — М., 2019.
7. Дудин М. Н., Лясников Н. В., Сенин А. С., Сепиашвили Е. Н. и др. Государственные и муниципальные финансы: учебное пособие для бакалавров и магистров. — М., 2015.
8. Зубко Н. М., Карлюк П. Д., Каллаур А. Н., Зубко А. Н. Предпринимательская деятельность. Курс лекций. — М., 2014.
9. Каретская Е. В. Индивидуальный предприниматель. — М., 2020.
10. Касьянова Г. Ю. Индивидуальный предприниматель: все обо всем. — М., 2020.
11. Кириков О. И., Емельянов С. Г., Копылов В. И., и др. Современное предпринимательство: социально-экономическое измерение / Под ред. О. И. Кирикова. — Воронеж, 2004.
12. Лыкова Л. Н. Налоги и налогообложение. — М., 2015.
13. Мысаченко В. И., Тимофеев М. И., Жеребцов В. И. и др. О причинах низкой предпринимательской активности // Экономика и предпринимательство. 2018. № 2 (91). С. 491–494.
14. Ордынская Е. В. Организация и методика проведения налоговых проверок. — М., 2015.
15. Пансков В. Г. Налоги и налогообложение — М., 2016.
16. Решетов К. Ю. Аудит. — М., 2013.
17. Решетов К. Ю. Бухгалтерский финансовый учет и финансовая отчетность (продвинутый уровень). — М., 2015.

18. Решетов К. Ю. Налоговое планирование. — М., 2015.
19. Решетов К. Ю. Налоговое право. — М., 2013.
20. Решетов К. Ю. Организация налогового учета. — М., 2013.
21. Dudin M. N., Lyasnikov N. V., Smirnova O. O., Vysotskaya N. V. etc. Economic profit as indicator of food retailing enterprises performance // European Research Studies Journal. 2018. Т. 21. № 1. P. 468–479.
22. Muzalev S. V., etc. Food security of Russia: problems and perspectives of sustainable development // Studies in Systems, Decision and Control. 2020. Т. 282. С. 495–502.
23. Plaskova N. S., Prodanova N. A., etc. Dealing operations as a means of improving the efficiency of the financial management of a production company // Studies in Systems, Decision and Control. 2020. Т. 282. P. 61–70.
24. Reshetov K. Yu., Mysachenko V. I., Mikhailova A. S. A comparative analysis of tax systems in Russia and Germany // Studies in Systems, Decision and Control. 2020. Т. 282. P. 169–175.

Шишкин К. А.¹

РАСЧЕТ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕТОДИКА АНАЛИЗА ЕГО НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА)

Аннотация. Актуальность и важность темы исследования обусловлена необходимостью повышения инвестиционной привлекательности, обеспечения подъема и устойчивого развития отечественных коммерческих предприятий, значительная часть из которых характеризуется хронической финансовой неустойчивостью, а также нерешенностью ряда теоретико-методологических и прикладных аспектов анализа и прогнозирования их финансового состояния.

Ключевые слова: анализ, финансовый анализ, финансовое состояние, анализ финансового состояния предприятия, организация, предприятие, бухгалтерская отчетность, финансовая устойчивость, рентабельность, ликвидность, платежеспособность, финансовые результаты.

В современных условиях развития экономики России многие коммерческие организации испытывают финансовые затруднения той или иной степени тяжести. Наличие финансовых затруднений у коммерческих организаций от временной, технической неплатежеспособности до состояния банкротства не может не оказывать негативного влияния на общеэкономическую ситуацию в нашей стране, ведя в конечном итоге к снижению жизненного уровня населения.

В этой ситуации заблаговременное выявление финансовых затруднений, их диагностика имеет решающее значение для руководства коммерческих организаций, поскольку чем раньше выявлены финансовые проблемы в хозяй-

¹ Шишкин Кирилл Андреевич, магистрант 2-го курса, направление «Экономика», программа подготовки «Бухгалтерский учет, аудит и финансовый консалтинг», АНО ВО «Московский гуманитарный университет».

ственной деятельности, тем зачастую более безболезненными и действенными оказываются мероприятия, предпринимаемые для их преодоления.

Для принятия наиболее эффективных управленческих решений, направленных на улучшение финансового состояния коммерческой организации, необходима соответствующая информационная база. В качестве этой информационной базы должны выступать результаты комплексного анализа и целевого прогнозирования финансового состояния коммерческой организации, позволяющие определить пути его улучшения. При этом комплексный анализ финансового состояния коммерческих организаций должен учитывать их отраслевую специфику как с позиции отбора показателей, используемых в процессе анализа финансового состояния, так и с позиции разработки нормативной базы отобранных показателей.

Вопросы анализа и прогнозирования финансового состояния коммерческих организаций достаточно подробно и всесторонне рассматривались как отечественными, так и зарубежными учеными и получили достаточное освещение в литературе по финансовому и экономическому анализу, анализу финансовой отчетности, финансовому менеджменту, корпоративным финансам. Однако перечень публикаций, посвященных анализу и прогнозированию исключительно промышленных организаций, относительно невелик.

Тем не менее, как показывает практика, не все проблемы анализа и прогнозирования финансового состояния коммерческих предприятий решены однозначно, полностью и окончательно. Прежде всего, это касается методологических аспектов задействованности анализа и прогнозирования финансового состояния в принятии решений, направленных на совершенствование управления финансовым состоянием промышленной организации. Дело в том, что в значительном большинстве случаев по итогам анализа финансового состояния разрабатываются самые общие, не подкрепленные конкретными прогнозными расчетами, рекомендации, которые и рассматриваются как управленческие решения, имеющие своей целью улучшение финансового состояния организации, повышение ее финансовой надежности. Кроме того, во многом отсутствуют работы, связанные с целевым прогнозированием финансового состояния промышленной организации, направленные на его улучшение.

Основой успешного анализа финансового состояния предприятий является использование широкого спектра специальных финансовых показателей.

Для оценки финансового состояния предприятия рассчитывается система коэффициентов.

Например, для оценки ликвидности рассчитываются следующие коэффициенты:

а) Коэффициент общей ликвидности (норматив 1,5):

$$K_{\text{общ. ликв.}} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Текущие обязательства}} \quad (1)$$

Коэффициент общей ликвидности показывает способность предприятия погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счет только оборотных активов. Чем значение коэффициента больше, тем лучше платежеспособность

предприятия. Этот показатель учитывает, что не все активы можно реализовать в срочном порядке.

б) Коэффициент промежуточной (быстрой) ликвидности (норматив 0,7):

$$K_{\text{пром. ликв.}} = \frac{\text{Краткосрочная дебиторская задолженность} + \text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{Денежные средства}}{\text{Текущие обязательства}} \quad (2)$$

Данный коэффициент отражает возможность погашения краткосрочных обязательств с помощью денежных средств, быстрореализуемых ценных бумаг и ожидаемых денежных платежей (краткосрочная дебиторская задолженность).

в) Коэффициент абсолютной ликвидности (норматив 0,2):

$$K_{\text{абс. ликв.}} = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения}}{\text{Текущие обязательства}} \quad (3)$$

Может охарактеризовать способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счет денежных средств, средств на расчетный счетах и краткосрочных финансовых вложений.

Для оценки финансовой устойчивости рассчитываются следующие относительные показатели, которые характеризуют финансовую стабильность организации.

а) Коэффициент автономии (норматив 0,5):

$$K_{\text{авт.}} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}} \quad (4)$$

Соотношение собственного и заемного капитала характеризует долю заемного капитала в структуре собственных средств и источников их формирования. Рост данного показателя за анализируемый период свидетельствует о повышении уровня обеспечения собственным капиталом.

б) Коэффициент маневренности характеризует соотношение собственных оборотных средств к собственному капиталу (норматив 0,4). Рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{ман.}} = \frac{\text{Собственные оборотные средства (СОС)}}{\text{Собственный капитал}} \quad (5)$$

В свою очередь, обеспеченность оборотных активов собственными оборотными средствами характеризует возможность компании иметь собственные средства для обеспечения ее финансовой устойчивости.

в) Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами рассчитывается по следующей формуле (норматив 0,1):

$$K_{\text{обес. обор. акт. СОС}} = \frac{\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Оборотные активы}} \quad (6)$$

г) Коэффициент финансовой устойчивости считается по формуле (норматив 0,5):

$$K_{\text{фин. уст.}} = \frac{\text{Краткосрочные обязательства} + \text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Валюта баланса}} \quad (7)$$

Рассчитанные фактические коэффициенты за отчетный период сопоставляются с нормой, со значением предшествующего периода, и таким образом раскрывается настоящее финансовое состояние предприятия.

Деловую активность можно охарактеризовать такими показателями:

а) коэффициент оборачиваемости оборотных средств, характеризующий величину выручки от реализации в расчете на один рубль оборотных средств, показывает также количество оборотов сделанных ими за рассматриваемый период:

$$K_{OA} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Оборотные активы}} \quad (8)$$

б) коэффициент загрузки оборотных средств, характеризующий сумму оборотных средств, которые затрачены на 1 рубль проданной продукции:

$$K_3 = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Выручка от продаж}} \quad (9)$$

Чем ниже величина коэффициента загрузки оборотных средств, тем результативнее применяются оборотные средства на предприятии.

в) коэффициент оборачиваемости запасов, показывающий скорость, с которой товарные запасы изготавливаются и выпускаются со склада предприятия:

$$K_{зап} = \frac{\text{Себестоимость}}{\text{Стоимость запасов}} \quad (10)$$

г) коэффициент оборачиваемости денежных средств, показывающий сколько раз за период, денежные средства, которые находятся на счетах и в кассе предприятия сделали оборотов:

$$K_{дс} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Денежные средства}} \quad (11)$$

д) коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, характеризующий быстроту возвращения денежных средств за товары и услуги, которые были даны в кредит:

$$K_{дз} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Дебиторская задолженность}} \quad (12)$$

е) длительность одного оборота оборотных средств, может охарактеризовать число дней, за которые оборотные средства делают полный оборот:

$$T_{об} = \frac{360 \text{ дней}}{\text{Коэффициент оборачиваемости оборотных средств}} \quad (13)$$

Формула расчета длительности одного оборота — это стандартная для всех выше показанных коэффициентов оборачиваемости.

Повышение коэффициентов оборачиваемости и понижение времени их оборота рассматривают как положительную динамику и это может охарактеризовать результативность применения оборотных средств.

Финансовые результаты предприятия могут быть оценены с разным уровнем детализации в зависимости от целей анализа, существующих сведений, программного, технического и обеспечения кадрами.

Чтобы оценить уровень результативности деятельности предприятия приобретаемый финансовый результат сравнивается с затратами или применяемыми ресурсами. Сопоставление прибыли с расходами - это и есть рентабельность. В практике деятельности предприятий используется множество показа-

телей рентабельности: рентабельность продаж, рентабельность продукции, рентабельность активов, общая рентабельность.

Таким образом, методика расчета показателей рентабельности сходная: сравнивается прибыль с затратами на различных уровнях. Наиболее общим является показатель рентабельности активов, который характеризует результативность всей производственно-хозяйственной деятельности предприятия и устанавливается как отношение прибыли до вычета процентов и налогов к стоимостной оценке суммарных активов предприятия.

Метод финансовых коэффициентов по отношению к прибыли выражается в анализе показателей рентабельности.

Относительные показатели в отличие от абсолютных величин дают возможность оценить уровень полученной прибыли (убытка) в расчете на единицу затраченных ресурсов и позволяют сравнить эффективность функционирования предприятий с разными объемами производства (размерами).

Анализ рентабельности позволяет оценивать возможности предприятия давать прибыль на вложенный в него капитал.

Рассчитывая коэффициент рентабельности, для оценки экономического эффекта можно сравнивать величину заработанного дохода с уровнем ресурсов или затрат.

Рассмотрим наиболее распространенные коэффициенты расчета рентабельности, которые играют важную роль в оценке результатов хозяйственной деятельности предприятия (см. табл. 1).

Таблица 1

Ключевые показатели рентабельности¹

Наименование показателя	Способ расчета
Рентабельность продаж	$R_1 = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка от продаж}} * 100\%$
Бухгалтерская рентабельность от обыкновенной деятельности	$R_2 = \frac{\text{Прибыль от обычной деятельности}}{\text{Выручка от продаж}} * 100\%$
Чистая рентабельность	$R_3 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от продаж}} * 100\%$
Экономическая рентабельность	$R_4 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя стоимость активов}} * 100\%$
Рентабельность собственного капитала	$R_5 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя стоимость собственного капитала}} * 100\%$

¹ Игнатъева Е. В. Методика анализа финансового состояния предприятия // Молодой ученый. 2020. № 5. С. 272–275.

Валовая рентабельность	$R_6 = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Выручка от продаж}} * 100\%$
Затрат отдача	$R_7 = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Затраты на производство и реализацию продукции}} * 100\%$
Рентабельность перманентного капитала	$R_8 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя стоимость собственного капитала + средняя стоимость долгосрочных обязательств}} * 100\%$

На рентабельность продаж оказывают влияние факторы, которые воздействуют на доходы от реализации. Чтобы установить воздействие любого фактора на рентабельность продаж нужно на основании метода цепных подстановок сделать дополнительные расчеты:

- а) воздействие изменения выручки от реализации на рентабельность продаж,
- б) влияние себестоимости реализации,
- с) воздействие изменения коммерческих расходов,
- д) воздействие изменения управленческих расходов¹.

Общая схема анализа финансовых результатов субъекта хозяйствования представлена на рисунке 1.

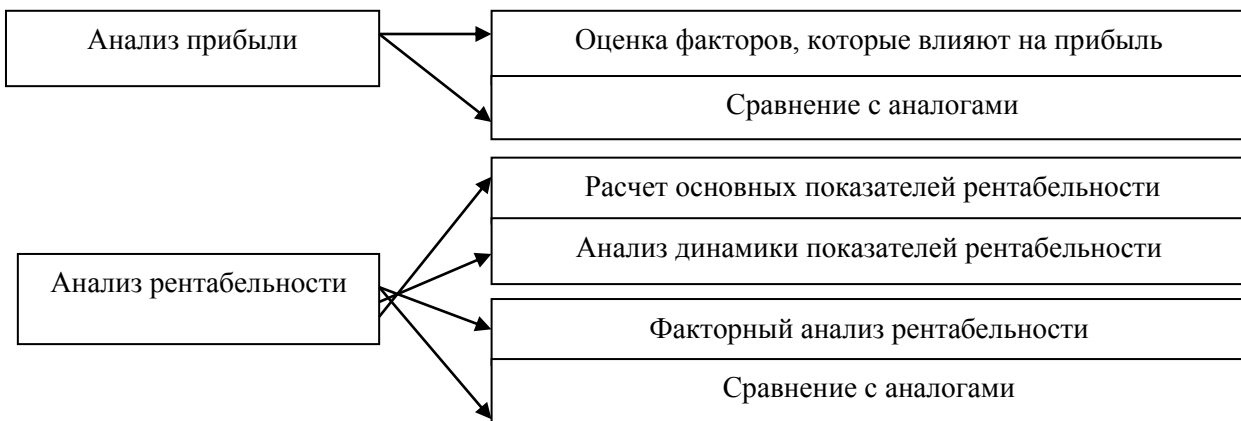


Рисунок 1. Общая схема анализа прибыли и рентабельности предприятия

Анализ финансовых результатов деятельности каждого предприятия является одним из важнейших направлений в его работе. С его помощью можно увязать элементы государственного регулирования и надзора за деятельностью предприятия с целями внутрифирменного анализа.

Для предприятия одной из весьма важных целей оценки финансового состояния считается возможность не допустить ее банкротства. В связи с этим

¹ Кожевникова Г. Г. Сущность и назначение анализа финансового состояния предприятия в современных условиях хозяйствования // Таврический научный обозреватель. 2020. № 1–1 (6). С. 44–48.

высшее руководство организаций, менеджеры разных уровней должны знать основные процедуры диагностики банкротства и уметь определять финансовое состояние не только своей организации, но и организаций-партнеров. При этом важно проводить и антикризисную диагностику организации с целью избежания возможного банкротства.

Понятие банкротство и критерии, по которым организацию можно отнести к банкротам, прописаны в законодательстве. Несостоятельность (банкротство) организаций регламентируется Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» от 27 октября 2002 г. № 127-ФЗ и Гражданским кодексом РФ.

«Несостоятельность (банкротство) — это признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей»¹. Организация считается неспособной выполнить требования кредиторов, если не осуществлены ею обязательства или обязанности в течение трех месяцев, начиная с момента даты их исполнения. Состав и размер по обязательным платежам обязательств и обязанностей определяются с момента получения арбитражным судом заявления о признании предприятия несостоятельным.

В совокупность денежных обязательств включаются:

- задолженность за оказанные услуги, переданные товары, выполненные работы;
- суммы займа с процентами, которые подлежат уплате со стороны должника.

Не включаются обязанности:

- перед учредителями неплательщика, которые выходят из таких отношений;
- перед гражданами за нанесение ущерба жизни и состоянию здоровья;
- пени за несоблюдение или же ненадлежащее выполнение денежных обязательств;
- по выплатам авторского вознаграждения.

Дело о банкротстве арбитражный суд возбуждает только тогда, когда взыскание к неплательщику — юридическому лицу в целом составляет не менее 300 тысяч рублей, к физическому лицу — когда эти требования составляют не менее 500 тысяч рублей².

Следует сказать, что важным подходом к прогнозированию наступления банкротства является антикризисное финансовое управление. Антикризисное управление заключается в диагностировании несостоятельности предприятия, где с помощью осуществления финансового анализа выявляются слабые стороны предприятия, приводящие к возможности банкротства. Также антикризис-

¹ Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // Российская газета. 02.11.2002. № 209–210.

² Там же.

ное управление состоит из разработки мер, которые обеспечивают предприятию выход из кризисного состояния.

Чтобы оценить предстоящую угрозу несостоятельности организации, мировая практика предлагает большой набор методик, моделей, чтобы оценить вероятность наступления банкротства, которые в первую очередь направлены на производственные предприятия реального сектора экономики.

Основные методы диагностирования банкротства в обобщенном виде представлены в таблице 2.

Таблица 2

Модели диагностирования несостоятельности предприятия

Название модели и формула расчета	Используемые показатели
1	2
Двухфакторная математическая модель Эдварда Альтмана $X = -0,3877 - 1,0736 K_{тл} + 0,0579 U_{взс}$	$K_{тл}$ — коэффициент текущей ликвидности; $U_{взс}$ — удельный вес заемных средств в пассивах
Пятифакторная модель Эдварда Альтмана $Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,42X_4 + 0,995X_5$	X_1 = чистый оборотный капитал / актив; X_2 = нераспределенная прибыль / валюта баланса; X_3 = прибыль до налогообложения / валюта баланса; X_4 = уставный капитал / совокупные обязательства; X_5 = выручка / валюта баланса
Модель Фулмера $H = 5,528X_1 + 0,212X_2 + 0,073X_3 + 1,27X_4 - 0,12X_5 + 2,335X_6 + 0,575X_7 + 1,083X_8 - 6,075$	X_1 = нераспределенная прибыль / валюта баланса; X_2 = выручка / валюта баланса; X_3 = прибыль до налогообложения / собственный капитал; X_4 = чистая прибыль / совокупные обязательства; X_5 = долгосрочные обязательства / валюта баланса; X_6 = краткосрочные обязательства / валюта баланса; X_7 = log (материальные активы); X_8 = оборотный капитал/совокупные обязательства; X_9 = log (прибыль до налогообложения / проценты к уплате)
Модель У. Бивера	Коэффициент Бивера ((чистая прибыль + амортизация) / заемные средства); рентабельность активов; удельный вес заемных средств в пассивах; коэффициент текущей ликвидности; доля чистого оборотного капитала в активах
Модель платежеспособности Спрингейта $Z = 1,03X_1 + 3,07X_2 + 0,66X_3 + 0,4X_4$	X_1 = оборотные средства / валюта баланса; X_2 = прибыль до нал.-я / валюта баланса; X_3 = прибыль до налогообложения / краткосрочные обязательства; X_4 = выручка / валюта баланса
Модель Таффлера $Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4$	X_1 — прибыль до уплаты налога / текущие обязательства; X_2 — текущие активы / общая сумма обязательств; X_3 — текущие обязательства / общая сумма активов; X_4 — выручка / сумма активов
Модель О.П. Зайцевой $K = 0,25X_1 + 0,1X_2 + 0,2X_3 +$	X_1 = $K_{уп}$ — коэффициент убыточности предприятия; X_2 = $K_з$ — коэффициент соотношения кредиторской и дебитор-

$0,25X4 + 0,1X5 + 0,1X6$	ской задолженности; $X3 = Kc$ — показатель соотношения краткосрочных обязательств и наиболее ликвидных активов; $X4 = Кур$ — убыточность реализации продукции; $X5 = Kфл$ — коэффициент финансового левериджа (финансового риска); $X6 = Kзаг$ — коэффициент загрузки активов
Модель Ковалева В. В. $N = 25R1 + 25R2 + 20R3 + 20R4 + 10R5$	$N1$ — коэффициент оборачиваемости запасов: выручка от реализации/средняя стоимость запасов; $N2$ — коэффициент текущей ликвидности: оборотные активы / краткосрочные обязательства; $N3$ — коэффициент структуры капитала: собственный капитал / заемные средства; $N4$ — коэффициент рентабельности: прибыль до налогообложения / сумма активов; $N5$ — коэффициент эффективности
Модель Сайфуллина-Кадыкова $R = 2K1 + 0,1K2 + 0,08K3 + 0,45K4 + K5$	$K1$ = собственные оборотные средства / собственный капитал; $K2$ = оборотные средства / краткосрочные обязательства; $K3$ = выручка / сред. величина активов; $K4$ = прибыль от продажи / выручка от продажи; $K5$ = чистая прибыль / сред. величина собственного капитала
Модель Иркутской государственной экономической академии $R = 8,38K1 + K2 + 0,054K3 + 0,63K4$	$K1$ — коэффициент эффективности использования активов предприятия: собственный оборотный капитал / сумма активов; $K2$ — коэффициент рентабельности: чистая прибыль / собственный капитал; $K3$ — коэффициент оборачиваемости активов: выручка от реализации / средняя величина активов; $K4$ — норма прибыли: чистая прибыль / затраты.

В результате применения каждой из моделей появился целый ряд недостатков, которые важно учитывать и понимать, что использование одной модели, как правило, приводит к неточным результатам (см. табл. 3). Для того чтобы верно сделать выводы и предпринять те или иные решения, следует использовать сочетания хотя бы нескольких методик, моделей.

Таким образом, в ходе проведенного анализа применения моделей оценки банкротства предприятия, следует отметить, что используемые для оценки деятельности российский предприятий зарубежные модели диагностирования банкротства могут применяться с предосторожностью, т.к. рассмотренные методики не учитывают отраслевые особенности сферы деятельности, разные методы отражения инфляционных факторов, разную структуру капитала, различия в законодательной базе и финансовой отчетности отечественных предприятий. В ходе проведенного анализа стало очевидным, что значения финансовых коэффициентов для организаций разных отраслей деятельности могут различаться.

Учитывая все вышеизложенное, стало очевидным, что необходимо разрабатывать собственные дискриминантные функции, которые могли бы учесть специфику отечественной действительности, причем для всех отраслей экономики. Кроме этого, каждый год данные функции необходимо тестировать на новых выборках для того, чтобы уточнить их дискриминантную силу.

Сравнительная характеристика моделей оценки
банкротства предприятий

Модель оценки банкротства	Преимущества модели	Недостатки модели
1	2	3
Двухфакторная математическая модель Эдварда Альтмана	Методика достаточно проста и наглядна, расчет всего двух показателей. Применимость при осуществлении внешнего финансового анализа предприятия.	Модель не учитывает региональную и отраслевую специфику субъектов экономики. Также в ней не задействованы коэффициенты, которые бы отражали эффективность используемых ресурсов, рыночную и деловую активность организации.
Пятифакторная модель Эдварда Альтмана	Модель учитывает ряд важных показателей, отражающих разные стороны деятельности предприятия, к тому же позволяет динамично диагностировать изменения финансового состояния организации.	Применимость модели лишь на крупных предприятиях, размещающих свои акции на фондовом рынке. Сложность расчета в российских условиях показателя Х4, т.к. отсутствует адекватная оценка акционерного капитала, поскольку сделка торгов по акциям отражает не нормальный инвестиционный процесс, а переход контроля над организацией.
Модель Фуллера	В модели используются в качестве переменных девять финансовых показателей. При расчете логарифмов данный метод учитывает размер фирм. Возможность динамично диагностировать финансовую устойчивость предприятия.	Методика имеет неточности. Среди обследованных обанкротившихся организаций 56,2 % были признаны с хорошей оценкой финансового состояния, лишь 18,7 % получили оценку предприятия-банкрота. Присутствуют технические сложности при проведении расчета.
Методика У. Бивера	Объем требуемой информации в модели мал, включает пять коэффициентов, которые обеспечивают простоту проведения расчета. Используемые показатели позволяют в полной мере осуществить оценку финансового состояния предприятия.	Модель имеет неточность прогноза несостоятельности предприятий (45%) по временному интервалу — один год.
Модель Спрингейта	В основу модели заложены четыре финансовых показателя. Точность неплатежеспособности определяется на год вперед, что говорит о хорошем уровне надежности прогнозирования.	Модель не учитывает региональной и отраслевой дифференциации Z-показателя. Переменные весьма высоко рознятся между собой.

1	2	3
<p>Модель Таффлера</p>	<p>Данная методика проста в расчетах, в основу заложены четыре показателя, всесторонне дающую точную картину финансовой устойчивости предприятия.</p>	<p>Модель применима только для крупных организаций, размещающих акции на открытом рынке. Полученные результаты прогнозов имеют большие погрешности, так как достижение критического уровня Z-показателя считается невозможным.</p>
<p>Модель О. П. Зайцевой</p>	<p>В основу модели заложено шесть финансовых коэффициентов с нормативными значениями. Позволяет весьма точно и быстро проводить экспресс-анализ финансовой устойчивости организаций производственного назначения.</p>	<p>Модель плохо описывает технику расчета показателей. К тому же определение весовых коэффициентов в данной методике является не совсем обоснованным, поскольку они определены без учета поправки на относительную величину значений отдельных показателей.</p>
<p>Модель В. В. Ковалева</p>	<p>Методика позволяет проводить внешний анализ на основе бухгалтерского баланса. Нормативные значения финансовых показателей распределены по отраслям.</p>	<p>Нормативы финансовых показателей данной модели имеют завышенный порог. При этом если предприятие будет оценено на девяносто девять баллов по шкале из ста, то финансовое состояние организации будет считаться неустойчивым.</p>
<p>Модель Сайфуллина-Кадыкова</p>	<p>Механизм разработки методики и этапы расчетов имеют хорошее подробное описание. Модель наиболее проста и применима в российских условиях. Может быть модифицирована под особенности конкретной отрасли и организаций разного масштаба.</p>	<p>Имеет среднесрочную перспективу. На практике ее применения во многих случаях R-значение имеет расхождение с теми результатами, которые были получены с помощью других моделей. Следует сказать, что модель Иркутской государственной экономической академии позволяет оценить угрозу несостоятельности предприятия с точностью до 81 % за три квартала. При этом доля вероятного прогноза несостоятельности организаций составляет 12 %, а доля ошибочного прогноза — 7 %.</p>
<p>Модель Иркутской государственной экономической академии</p>	<p>Модель проста в использовании, в ней тщательно описаны этапы расчетов всех коэффициентов. Оценка несостоятельности организации при использовании этого метода определяется с точностью — 81 % за 3 квартала.</p>	<p>Отсутствует распределение нормативных показателей по отраслевой принадлежности. На практике было выявлено, что, результат значения R расходится с итоговыми данными при использовании других методик. Иркутская модель имеет большие расхождения с Z-счетом Альтмана, средние с методом Таффлера, но близкие результаты с двухфакторной моделью.</p>

Таким образом, анализ финансового состояния предприятия осуществляется с целью улучшения организации финансов и повышения эффективности их использования. Содержание такого анализа заключается в изучении размещения и использования средств производства, платежеспособности предприятия, обеспеченности собственными оборотными средствами, состояния производственных запасов, собственных и заемных источников их формирования, оценке финансовых результатов и имущества, оценке эффективности использования капитала, финансовой устойчивости, платежеспособности, деловой активности, рентабельности.

Список использованных источников и литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ // Российская газета. 08.12.1994. № 238–239.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ // Российская газета. 06.08.1998. № 148–149.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ // Парламентская газета. 10.08.2000. № 151–152.
4. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // Российская газета. 09.12.2011. № 278.
5. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // Российская газета. 02.11.2002. № 209–210.
6. Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)») // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 03.11.2008. № 44.
7. Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» // Финансовая газета. 2010. № 32.
8. Приказ Минфина России от 29.07.1998 № 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» // Российская газета, № 208, 31.10.1998.
9. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» // Финансовая газета. 1999. № 34.
10. Dudin M. N., Lyasnikov N. V., Smirnova O. O., Vysotskaya N. V. etc. Economic profit as indicator of food retailing enterprises performance // European Research Studies Journal. 2018. Т. 21. № 1. P. 468–479.
11. Kaldiyarov D. A., Dudin M. N., Bashilov B. I., Noskov I. Y. etc. Developing vehicles for collective investment in real estate in the Russian Federation // Journal of Real Estate Literature. 2018. № 26. P. 313–329.

12. Mysachenko V. I., Komarov V. Yu., etc. Innovation and structural transformation of industry // *Studies in Systems, Decision and Control*. 2020. Т. 282. P. 257–265.
13. Plaskova N. S., Prodanova N. A., etc. Dealing operations as a means of improving the efficiency of the financial management of a production company // *Studies in Systems, Decision and Control*. 2020. Т. 282. P. 61–70.
14. Reshetov K. Yu., Mysachenko V. I., Mikhailova A. S. A comparative analysis of tax systems in Russia and Germany // *Studies in Systems, Decision and Control*. 2020. Т. 282. P. 169–175.
15. Базюк Н. Ю., Кремсал Г. А. Пути повышения финансовой устойчивости предприятия на основе оценки его финансового состояния // *Российское предпринимательство*. 2020. № 1 (241). С. 140–146.
16. Безвезюк К. В. и др. Бухгалтерский учет в России и за рубежом: сходства и различия // *Экономика и предпринимательство*. 2017. № 3–2 (80–2). С. 1098–1102.
17. Безвезюк К. В. и др. Сравнение зарубежных методов оценки финансовой несостоятельности (банкротства) организации // *Экономика и предпринимательство*. 2016. № 12–1 (77–1). С. 564–571.
18. Бобылева А. З. Финансовые управленческие технологии: Учебник. — М., 2014.
19. Василевская А. А. и др. Особенности политики разных стран в отношении офшорных зон // *Экономика и предпринимательство*. 2017. № 12–3 (89). С. 56–60.
20. Вахрушина М. А., Пласкова Н. С. Анализ финансовой отчетности: учебник. — М., 2009.
21. Власова И. А., Докукина А. А. Сравнительный анализ моделей прогнозирования банкротства предприятий в российских условиях // *Актуальные вопросы современной науки*. 2019. № 46. С. 168–175.
22. Волнин В. А., Королева А. А. Анализ и оценка риска несбалансированной ликвидности предприятия // *Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет*. 2020. № 1. С. 19–29.
23. Дудин М.Н., Лясников Н.В. и др. Использование методов анализа и оценки рисков в обеспечении устойчивого развития промышленных предприятий // *Экономика и предпринимательство*. 2016. № 5 (70). С. 37–45.
24. Дудин М. Н., Лясников Н. В., Сенин А. С., Сепиашвили Е. Н. и др. Государственные и муниципальные финансы: учебное пособие для бакалавров и магистров. — М., 2015.
25. Дудин М. Н., Федорова И. Ю. и др. Обеспечение конкурентоспособности и устойчивого развития банковского сектора в условиях реализации денежно-кредитной и макропруденциальной политики // *Экономика и предпринимательство*. 2015. № 12–4 (65–4). С. 199–204.

26. Дудин М. Н., Федорова И. Ю. и др. Основные аспекты применяемых методик анализа кредитоспособности заемщика // Экономика и предпринимательство. 2016. № 4–2 (69–2). С. 358–362.
27. Игнатьева Е. В. Методика анализа финансового состояния предприятия // Молодой ученый. 2020. № 5. С. 272–275.
28. Кожевникова Г. Г. Сущность и назначение анализа финансового состояния предприятия в современных условиях хозяйствования // Таврический научный обозреватель. 2020. № 1-1 (6). С. 44–48.
29. Колмыкова Е. С. Соотношение понятий «платежеспособность» и «ликвидность» // Молодой ученый. 2019. № 3. С. 458–460.
30. Кондратьева Е. А., Шальнева М. С. Анализ финансового состояния компании как основа управления бизнесом // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2019. № 8. С. 19–29.
31. Крылов С. И. Анализ бухгалтерского баланса коммерческой организации с помощью финансовых коэффициентов // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2019. № 8. С. 30–37.
32. Мысаченко В. И., Тимофеев М. И., Жеребцов В. И. и др. О причинах низкой предпринимательской активности // Экономика и предпринимательство. 2018. № 2 (91). С. 491–494.
33. Новодворский В. Д., Пономарева Л. В. Бухгалтерская отчетность организации. М., 2017.
34. Пирогов Н. Л. и др. Инновации как объективная необходимость развития современной России // В сборнике: Устойчивое и инновационное развитие в цифровую эпоху Материалы Международной научно-практической конференции. 2019. С. 50–59.
35. Пласкова Н. С. Анализ финансовой отчетности. Учебник. — М., 2010.
36. Пласкова Н. С. Стратегический и текущий экономический анализ: Полный курс МВА. Учебник. — М., 2012.
37. Пласкова Н. С. Экономический анализ. Учебник. — М., 2010.
38. Решетов К. Ю. Аудит. — М., 2013.
39. Решетов К. Ю. Бухгалтерский финансовый учет и финансовая отчетность (продвинутый уровень). — М., 2015.
40. Решетов К. Ю. Организация налогового учета. — М., 2013.
41. Решетов К. Ю. Переход к МСФО как основное направление развития учетной деятельности в России // Бизнес в законе. 2008. № 2. С. 349–350.
42. Решетов К. Ю. Учет и анализ банкротств. — М., 2013.
43. Свиридова Н. В., Акимов А. А. Сравнительный анализ и прогнозирование финансового состояния // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2020. № 1. С. 3–6.

РАБОТА С ПЕРСОНАЛОМ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы работы персонала в условиях пандемии COVID-19 и меры по профилактике эпидемии.

Ключевые слова: пандемия, персонал, трудовые ресурсы, менеджер, профилактика эпидемии.

Глобализация современного общества реально создает не только положительные факторы его развития, но и определенные угрозы существования. Одной из таких угроз стала эпидемия COVID-19, разразившаяся во всем мире в 2019 г. В связи со сложившейся сложной обстановкой, которая привела к резкому сокращению производства и спаду в экономике, вызванных эпидемией коронавируса, возросли требования работы персонала и менеджеров. Еще более востребованным стал такой подход к менеджменту, как ответственность за организацию работы персонала. В незнакомой, непривычной и одновременно быстро меняющейся опасной среде оказались все — и руководители, и рядовые сотрудники. Пандемия изменила не только бизнес, но и повседневную жизнь. Изменившаяся реальность предъявила новые требования к лидерам. В сложившихся условиях, помимо грамотного менеджмента, на них плечи ложатся еще большие обязанности: забота о сотрудниках и помощь тем, кто заболел и оказался в наиболее тяжелой ситуации.

Бизнес с трудом адаптируется к новой реальности. Из-за пандемии неопределенность становится критичной: многие члены трудовых коллективов продолжают работать в удаленном режиме, одновременно пытаясь преодолеть санитарно-эпидемические трудности, с которыми они сталкиваются в повседневной жизни. Исследования трудовых ресурсов, проведенные группой ученых в ряде стран мира, показали, что сейчас ожидают сотрудники от руководителей для удовлетворения своих потребностей. Эти потребности имеют место в трех основных областях: физической, ментальной и реляционной. Эти потребности существуют всегда, но особенно актуальными они становились во время глобальных кризисов, один из которых общество переживает сегодня. Удовлетворить эти потребности — значит помочь людям адаптироваться в условиях пандемии и почувствовать уверенность.

Коронавирусная инфекция COVID-19 — это потенциально тяжелая, острая респираторная инфекция, которая резко изменила ситуацию. Эта инфекция может протекать как в форме ОРВИ легкого течения, так и в тяжелой форме в

¹ Пеньковский Дмитрий Дмитриевич, док. ист. наук, профессор, начальник управления науки и формирования у обучающихся профессиональных качеств по избранным профессиям и направлениям подготовки АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

² Кузнецов Виктор Иванович, канд. филос. наук, доцент АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

виде вирусной пневмонии, которая влечет за собой дыхательную недостаточность с риском смерти¹.

Поэтому в России сейчас серьезно ужесточили требования к компаниям и организациям, которые возобновили работу с персоналом. Это не только промышленные, строительные организации, но и сфера услуг, колледжи, вузы и другие учебные заведения.

Менеджеры всех уровней в этой связи в обязательном порядке должны учитывать то, что в процессе своей деятельности персонал имеет интенсивное общение как внутри коллектива, так и в ходе поездок на транспорте к месту работы. При этом коронавирусная инфекция может быть передана любому человеку воздушно-капельным путем или через части тела. У людей иммунитет к ней не сформирован, поэтому к болезни восприимчивы все люди, независимо от возраста.

Учитывая все эти обстоятельства, в организациях произошли определенные изменения в обязанностях работодателей при работе с персоналом в период вспышки коронавирусной инфекции. Правительство Российской Федерации включило коронавирус в перечень опасных заболеваний и поставило определенные задачи перед руководителями всех уровней, изложенные в постановлении Правительства РФ от 1 декабря 2004 г. № 715 «Об утверждении перечня социально значимых заболеваний и перечня заболеваний, представляющих опасность для окружающих». В связи с этим у работодателей появляются обязанности, за невыполнение которых предусмотрена ответственность. Основание: ст. 11, Федеральный закон от 30.03.1999 № 52-ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения».

В соответствии с Письмом Роспотребнадзора от 10.03.2020 № 02/3853-2020-27 «О мерах по профилактике новой коронавирусной инфекции (COVID-19)» (вместе с «Рекомендациями по профилактике новой коронавирусной инфекции (COVID-19) среди работников») все работодатели при работе с персоналом обязаны решить следующие серьезные задачи:

- выполнять требования санитарного законодательства;
- проводить санитарно-противоэпидемические (профилактические) мероприятия;
- обеспечивать безопасность для здоровья человека выполняемых работ и оказываемых услуг.

В связи с усложнившейся обстановкой, для нужд менеджеров и работодателей на сайте КонсультантПлюс представлен «Путеводитель по кадровым вопросам. Обязанности работодателя при эпидемиях». Этот Путеводитель предлагает работодателям провести следующие мероприятия:

- разработать и принять локальные нормативные акты, касающиеся организации рабочих процессов в период вспышки коронавируса;
- принять меры по профилактике коронавируса в организации;

¹ Естественно-гуманитарные исследования № 29(3). 2020, с. 224.

- принять меры по ограничению контактов с работниками, вернувшимися из стран, неблагополучных по COVID-19.

Руководители организации должны издать приказ о профилактике распространения COVID-19 и ознакомить с ним всех сотрудников. В приказе должны быть изложены мероприятия по профилактике коронавирусной инфекции, которые будут проводиться в организации.

Для профилактики распространения COVID-19 Роспотребнадзор предлагает работодателям следующие профилактические мероприятия:

- расставить при входе в организацию аппараты с антисептиками для обработки рук;

- обеспечить измерение температуры тела работников в начале и в течение рабочего дня;

- отстранение работников от нахождения на рабочем месте при обнаружении у них повышенной температуры и признаков инфекционного заболевания;

- обеспечить контроль вызова заболевшим работником врача на дом;

- обеспечить контроль соблюдения самоизоляции работников на дому на установленный срок (14 дней) при возвращении их из стран, где зарегистрированы случаи COVID-19;

- информировать работников о необходимости соблюдения правил личной и общественной гигиены;

- обеспечить регулярную и качественную уборку помещений с применением дезинфицирующих средств. При уборке рекомендуется в первую очередь дезинфицировать особо «грязные» места: дверные ручки, выключатели, поручни, перила, телефонные трубки и т.д.;

- обеспечить наличие в организации не менее чем пятидневного запаса дезинфицирующих средств для уборки помещений и обработки рук сотрудников, а также наличие масок и респираторов на случай обнаружения носителей инфекции;

- проветривать рабочие помещения каждые 2 часа;

- обеспечить обеззараживание воздуха с помощью бактерицидных ламп.

Рекомендовано ограничить:

- внутрикорпоративные и массовые мероприятия;

- командировки сотрудников в другие страны или города;

- при планировании отпусков воздержаться от посещения стран, где регистрируются случаи заболевания COVID-19.

Все эти работы проводятся на основании письма Роспотребнадзора от 10.03.2020 N 02/3853-2020-27 «О мерах по профилактике новой коронавирусной инфекции (COVID-19)» (вместе с «Рекомендациями по профилактике новой коронавирусной инфекции (COVID-19) среди работников»).

Также предлагается провести дополнительно следующие мероприятия:

- перевести на удаленную работу (работа из дома) сотрудников, чьи должностные обязанности позволяют это сделать;

- ввести на территории организации запрет на приветственные рукопожатия.

Для специалиста по охране труда во время вспышки коронавирусной инфекции добавлены новые обязанности. К оперативным действиям специалиста по охране труда в организации во время вспышки COVID-19 можно отнести:

- подготовку Приказа о профилактике распространения COVID-19;
- подготовку перечня профилактических мероприятий;
- подготовку памяток и инструкций по профилактическим действиям работников во время эпидемии;
- организацию проведения внепланового инструктажа (дистанционно) на тему профилактики распространения новой коронавирусной инфекции;
- подготовку Приказа о карантине (для работников, которые посещали эпидемически неблагополучные районы).

В целях реализации всех этих мер в соответствии со ст. 236 Уголовного кодекса Российской Федерации за нарушение санитарно-эпидемиологических правил предусмотрена ответственность сотрудников.

В сложившейся эпидемической ситуации перед работниками и работодателями остро стоит вопрос о сохранении своего здоровья, предотвращения контактов между людьми и массового одновременного пребывания сотрудников на работе. Все это привело к появлению проблем в организации деятельности предприятий и организаций.

Начавшаяся эпидемия коронавируса заставила ввести антикризисные меры и внесла серьезные изменения в жизнь страны, в деятельность трудовых коллективов и многих менеджеров. Ситуация показала, что эти изменения очень серьезные и имеют долговременный характер. Когда осенью 2020 г. ситуация обострилась Президент РФ В. Путин, выступая на президиуме Госсовета 28 сентября 2020 г. отметил следующее: «Вновь хочу подчеркнуть: борьба с эпидемией еще далеко не закончена, она продолжается. Расслабляться, терять бдительность ни в коем случае нельзя. Сегодня мы знаем об этой опасной болезни гораздо больше, чем еще несколько месяцев тому назад. Знаем, как действовать, как строить профилактическую работу. Но сейчас именно от каждого зависит результат наших общих усилий по борьбе с распространением инфекции, чтобы не пришлось вновь, как весной, прибегать, к весьма чувствительным для экономики и обременительной для людей масштабной практике ограничений¹.

В различных регионах РФ стали предпринимать серьезные меры для устранения причин заболевания коронавирусом и внесения корректив в работу с людьми. Так, из-за обострения эпидемиологической ситуации и осенней волны роста заболеваний коронавирусом, в Москве с 28 сентября 2020 г. были продлены для многих категорий москвичей домашний и удаленный режимы. Для школьников с 5 октября 2020 г. были объявлены удлиненные каникулы. Мэр Москвы С. Собянин рекомендовал работодателям перевести как можно больше сотрудников на удаленный принцип работы. Пожилых москвичей и людей с хроническими заболеваниями он попросил с 28 сентября перейти на дистанционный режим или взять отпуск. Мэр столицы призвал горожан огра-

¹ Российская газета, 2020, 30 сентября.

ничить посещение людных мест, не забывать носить маски и перчатки и соблюдать социальную дистанцию. Он подчеркнул, что сейчас от москвичей «вновь требуется дисциплина и ответственность»¹. В ноябре 2020 г. было предложено перевести на дистанционное обучение студентов колледжей и вузов.

Все эти обстоятельства внесли серьезные коррективы в систему антикризисного управления человеческим капиталом в условиях пандемии. Основная часть нагрузки при решении этих проблем легла на менеджеров, которые стали одними из главных организаторов антикризисного управления персоналом в условиях пандемии.

Необходимо отметить, что пандемии коронавируса привела в России к серьезным изменениям в деятельности менеджеров, переводу работы персонала на дистанционный режим. Этот переход на дистанционный режим привел к бурному росту автоматизации HR-процессов. Согласно исследованиям, проведенным САР и Делоите в 2019 г. российские компании находились на низком уровне цифровой зрелости. Низкий уровень автоматизации HR-процессов в российских компаниях, как правило связан с расходами на приобретение программного обеспечения и обучения сотрудников, консерватизмом топ-менеджеров, линейных руководителей и сотрудников отдела HR: отсутствием необходимых ИТ-специалистов.

Сегодня, в условиях введения в РФ режима самоизоляции, автоматизации подвержены все направления HR-деятельности. Так, в частности, до марта 2020 г. электронный кадровый документооборот воспринимался как способ оптимизации времени сотрудников и кадровой службы на определенные процессы. В нынешней ситуации электронный документооборот является обязательным условием работы любой организации с персоналом.

Резкие перемены в экономической жизни общества, вызванные экстремальными внешними факторами, не столько меняют наметившиеся тренды, сколько активизируют их, ускоряя динамику фундаментальных трансформаций. Дистанционное обслуживание клиентов с помощью цифровых технологий получает все более широкое распространение в нашей стране, задолго до пандемии. Пионерами внедрения ИКТ по праву считаются такие сегменты, как сфера услуг, образование и госслужбы, занятые непосредственно работой с населением. Можно предположить, что и после отмены режима самоизоляции, ряд методик и инструментов, основанных на использовании информационных технологий, на практике подтвердившие свою эффективность в работе с персоналом останутся востребованными как государственными, так и коммерческими организациями.

Однако в настоящее время только еще принимается нужное количество правовых актов, которые обязывают всех работодателей переводить работников на дистанционный труд или в обязательном порядке объявлять в отношении сотрудников простой. То есть по общему правилу работник не может уйти с работы или требовать от работодателя предоставления вам дистанционной работы.

¹ Российская газета, 2020, 28 сентября.

Эти вопросы необходимо решать по согласованию с руководством организации. К тому же правовое регулирование этих вопросов уже срочно меняется. Все эти обстоятельства заставляют менеджеров и руководителей при работе с персоналом принимать срочные меры для их реализации. Например, ряд категорий работников вправе и, даже, обязаны не появляться на рабочем месте, согласно законодательству. К ним относятся:

1) Граждане, приехавшие в Россию из стран, где зарегистрированы случаи заболевания новой коронавирусной инфекцией (2019-nCoV), а также лица, которые проживают вместе с ними (в течение 14-ти дней карантина).

В регионах России, в частности в г. Москве и Московской области, приняты нормативно-правовые акты высших должностных лиц региона (губернаторов, глав республик, мэра Москвы и др.), согласно которым в течение определенного срока (14-ти дней) на работе не должны появляться граждане, приехавшие в Россию из стран с неблагоприятной эпидемиологической ситуацией по коронавирусной инфекции, перечисленных в соответствующих региональных нормативных актах, а также лица, которые проживают вместе с ними.

Однако в некоторых регионах до настоящего времени не установлены обязанности гражданина, прибывшего из страны с неблагоприятной эпидемиологической ситуацией, самоизолироваться на карантин на дому, а лишь даны рекомендации это сделать. По постановлению Губернатора Московской области от 16.03.2020 № 126-ПГ подлежат изоляции не только граждане, посетившие страны согласно приведенному в Постановлении списку, но и граждане, посетившие в 2020 г. «иные территории», где зафиксированы случаи новой коронавирусной инфекции, а в Указах мэра г. Москвы на этот счет дан конкретный список стран, после посещения которых необходимо соблюдать карантин (при этом санитарные врачи могут дать предписание о самоизоляции любому гражданину, посетившему страну, где зарегистрированы случаи новой коронавирусной инфекции).

2) Решение проблемы «Температурыщие» работники.

Практически во всех региональных правовых актах, касающихся введения режима повышенной готовности и мер по противодействию распространению новой коронавирусной инфекции, работодателям вменена обязанность по измерению температуры тела работников, а также по отстранению от работы сотрудников с повышенной температурой. Поскольку региональные власти при установлении подобных правил действуют в соответствии с полномочиями, предоставленными им ФЗ «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера», представляется, что работодатели обязаны при выявлении у работника повышенной температуры отстранить его от работы на основании абз. 8 ч. 1 ст. 76 Трудового кодекса РФ, с изданием об этом приказа, с которым должен быть под подпись ознакомлен работник.

А работнику, отстраненному от работы в связи с повышенной температурой тела, следует получить копию приказа о своем отстранении от работы и обратиться в медицинское учреждение за получением листка нетрудоспособности.

3) Работники, получившие листок временной нетрудоспособности (т. н. больничный)

В этой ситуации все достаточно очевидно, листок нетрудоспособности является основанием для невыхода на работу. При этом неважно в связи с чем вам выдан больничный: ваша болезнь, уход за больным ребенком и т. п. В связи с закрытием на карантин школ и детских садов перед многими родителями встал вопрос о необходимости присмотра за детьми в то время, когда они находятся на работе.

В этой связи необходимо отметить, что одному из работающих родителей ребенка до 7 лет, не посещающего детский сад из-за карантина, обязаны выдать листок нетрудоспособности в силу п. 3 ч. 1 ст. 5 Федерального закона от 29.12.2006 №255-ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством» и п. 43 Порядка выдачи листков нетрудоспособности, утв. Приказом Минздравсоцразвития России от 29.06.2011 № 624-н.

Родителю школьника листок нетрудоспособности оформят только в случае болезни ребенка, но не при карантине в школе. Во многих регионах образовательным учреждениям дано поручение организовать работу дежурных групп численностью не более 12 обучающихся. Группы создаются для учеников 1–4 классов с учетом потребности. Для работающих родителей — это выход из такой ситуации. Если указанные группы в школе не созданы и больше некому присмотреть за ребенком, для отсутствия на работе придется договариваться с работодателем (например, оформить отпуск, перейти по соглашению с руководством на дистанционную работу и т. п.).

В регионах России, могут быть приняты нормативно-правовые акты высших должностных лиц региона (губернаторов, глав республик, мэра Москвы и др.), которыми вводится дополнительное регулирование в отношении определенных категорий работников.

Так, в г. Москве в соответствии с п 5.1 Указа Мэра Москвы от 5 марта 2020 г. № 12-УМ «О введении режима повышенной готовности» (в ред. Указа мэра г. Москвы от 23.03.2020 № 26-УМ) с 26 марта 2020 г. по 14 апреля 2020 г. соблюдать режим самоизоляции обязаны граждане в возрасте старше 65 лет, а также граждане, имеющие заболевания, указанные в приложении к настоящему указу.

Для лиц, обязанных соблюдать режим самоизоляции департамент здравоохранения города Москвы будет оформлять листки нетрудоспособности без посещения медицинских организаций (п.5.2 Указа). Одновременно работодателям указанных граждан предписано либо перевести их на дистанционную работу (с согласия работников), либо предоставить им ежегодный оплачиваемый отпуск (п. 6.5 Указа). Представляется, что лица соответствующей категории либо переводятся работодателем на удаленную работу/уходят в оплачиваемый отпуск, либо получают листок нетрудоспособности в связи с карантином.

При этом режим самоизоляции может не применяться к руководителям и сотрудникам предприятий, организаций, учреждений и органов власти, чье нахождение на рабочем месте является критически важным для обеспечения их

функционирования, работникам здравоохранения, а также к гражданам, определенным решением Штаба по мероприятиям по предупреждению завоза и распространения инфекции, вызванной коронавирусом 2019-nCoV в городе Москве.

4) Работники, отправленные работодателем в простой, с условием о необходимости присутствия на работе в период простоя

В связи с проводимыми противоэпидемиологическими мероприятиями многие работники в прямом смысле слова остались без работы. В ситуации, когда работа для всех или части сотрудников объективно отсутствует, работодатель может принять решение о выводе работников в простой. Согласно ч. 3 ст. 72.2 ТК РФ простоем является временная приостановка работы по причинам экономического, технологического, технического или организационного характера.

По общему правилу в период простоя работник должен присутствовать на рабочем месте, однако работодатель может принять решение о том, что во время простоя работники не обязаны присутствовать на работе (это нужно зафиксировать в приказе о простое).

Время простоя оплачивается в соответствии со ст. 157 ТК РФ:

– время простоя по вине работодателя оплачивается в размере не менее двух третей средней заработной платы работника;

– время простоя по причинам, не зависящим от работодателя и работника, оплачивается в размере не менее двух третей тарифной ставки, оклада (должностного оклада), рассчитанных пропорционально времени простоя.

Таким образом, если приостановка работы вызвана независящими от работодателя причинами, к примеру, в связи с противоэпидемиологическими мероприятиями приостановлена работа организации, то период простоя подлежит оплате в размере не менее 2/3 тарифной ставки или оклада работника.

Однако важно понимать, что введение простоя — важное управленческое решение работодателя. Если работодатель не издает приказ о простое, то у работника нет оснований не ходить на работу, даже если ему не обеспечен какой-либо объем работ. В таком случае, если простой не объявлен, работник присутствует на рабочем месте, он вправе претендовать на полную оплату своего труда или на выплату среднего заработка в связи с лишением возможности трудиться (согласно ст. 234 ТК РФ). Поэтому в некоторых случаях работодателю самому выгоднее объявить простой.

5) О введении неполного рабочего времени.

Родителям школьников не стоит забывать, что согласно ч. 2 ст. 93 ТК РФ работодатель обязан устанавливать неполное рабочее время по просьбе одного из родителей (опекуна, попечителя), имеющего ребенка в возрасте до четырнадцати лет (ребенка-инвалида в возрасте до восемнадцати лет). То есть, если ребенок не достиг 14-ти летнего возраста или работник является родителем несовершеннолетнего ребенка-инвалида, то он может потребовать от работодателя установления неполного рабочего времени.

Работодатель не может отказать работнику в установлении режима неполного рабочего времени, при этом режим работы определяется в соответствии с его

пожеланиями, изложенными в заявлении. К заявлению об установлении неполного рабочего времени следует приложить копию свидетельства о рождении ребенка, а также справку с места работы второго родителя о том, что ему неполное рабочее время не устанавливалось. Работник должен иметь доказательства вручения заявления об установлении режима неполного рабочего времени работодателю (при этом нужно проставить на копии заявления отметку о принятии и направить заявление ценным письмом с описью вложений и т. п.).

Неполное рабочее время может быть установлено как в виде неполной рабочей недели, так и в виде неполного рабочего дня. В первом случае уменьшается количество рабочих дней в течение недели, но сохраняется установленная продолжительность рабочего дня. Во втором случае уменьшение рабочего времени осуществляется за счет сокращения ежедневной продолжительности рабочего времени. Трудовой кодекс не исключает возможности установления одновременно неполной рабочей недели и неполного рабочего дня. Зарплата при этом будет выплачиваться пропорционально отработанному времени.

Стоит также сказать о том, что на работе не обязаны появляться работники, находящиеся в отпуске, как в оплачиваемом, так и в отпуске без сохранения заработной платы, который может быть им предоставлен на любой срок по согласованию с работодателем. Однако работодатель не вправе требовать от работника написания заявления на предоставление отпуска без сохранения заработной платы (ст. 128 ТК РФ), если он не хочет брать отпуск за свой счет, то вам нужно отказать в просьбе руководителя написать такое заявление¹.

Правильная постановка работы менеджеров с персоналом в условиях пандемии позволит сохранить работников организации, преодолеть спад в производстве и выжить в этих сложных условиях.

Список использованных источников и литературы:

1. Федеральный Закон от 29.12.2006 №255-ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством».

2. Указ Мэра Москвы от 5 марта 2020 г. № 12-УМ «О введении режима повышенной готовности».

3. Письмо Роспотребнадзора от 10.03.2020 № 02/3853–2020–27 «О мерах по профилактике новой коронавирусной инфекции (COVID-19)» (вместе с «Рекомендациями по профилактике новой коронавирусной инфекции (COVID-19) среди работников»).

4. Постановление Главного государственного врача Российской Федерации от 18.03.2020 № 7 «Об обеспечении режима изоляции в целях предотвращения COVID-19».

5. Алексеенко В. А. Организация и ведение учебного процесса образовательной организацией высшего образования в условиях пандемии (анализ обра-

¹ Интернет-ресурс: <div></div>; <div></div>

зовательной деятельности образовательных организаций высшего образования в условиях пандемии COVID 19) — Монография. — М.: АНО ВО «Национальный институт бизнеса», 2020 г. — 181 с.

6. Российская газета, 2020, 28 сентября.

7. Российская газета, 2020, 30 сентября.

8. Интернет-ресурс: `<div></div>; <div></div>`.

Филиппова А. В.¹

ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ ПЕНСИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы развития обязательного пенсионного страхования в Российской Федерации. Обязательное пенсионное страхование — это созданная государством система правовых и экономических мер, призванная компенсировать гражданам их заработок, которые они имели до введения обязательного пенсионного страхования. Особое внимание автор уделяет вопросу набора социальных услуг, который предоставляется получателям ежемесячной денежной выплаты. Набор социальных услуг включает в себя медицинскую, санаторно-курортную и транспортную составляющие. При этом гражданин может выбрать: получать социальные услуги в натуральной форме или их денежный эквивалент.

Ключевые слова: государство, обязательное пенсионное страхование, закон, пенсия, набор социальных услуг, федеральный бюджет.

Система обязательного пенсионного страхования граждан в стране играет важную роль в формировании социального государства. Для этих целей в государстве в бюджетной системе формируются государственные внебюджетные фонды, одним из которых выступает Пенсионный фонд РФ.

Обязательное пенсионное страхование как вид социального страхования в силу закона осуществляет Пенсионный фонд России, на который возложена государством функция страховщика, а роль страхователя выполняют организации, фирмы, компании, а также отдельные физические лица в силу их специализированной деятельности, например, адвокаты, нотариусы, художники и т.д. Застрахованные лица, подпадающие под действие обязательного пенсионного страхования, имеют право в силу социальных рисков на пенсии.

Заметим, что в силу закона некоторые граждане обладают правом получать государственную пенсию, среди них федеральные госслужащие, военные,

¹ Филиппова Анна Владимировна, кандидат юридических наук, доцент Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова.

нетрудоспособные лица, ветераны Великой Отечественной войны и другие лица. Их пенсионное страхование осуществляется из федерального бюджета.

Обязательное пенсионное страхование — это система создаваемых государством правовых, экономических и организационных мер, направленных на компенсацию гражданам заработка (выплат, вознаграждений в пользу застрахованного лица), получаемого ими до установления обязательного страхового обеспечения¹.

Основы регулирования обязательного пенсионного страхования на территории РФ наряду с регулированием правоотношений в системе обязательного пенсионного страхования, а также определением правового положения субъектов обязательного пенсионного страхования в системе уплаты страховых взносов организациями устанавливаются Налоговым кодексом РФ.

Обязательным страховым обеспечением по обязательному пенсионному страхованию являются:

- 1) страховая пенсия по старости;
- 2) страховая пенсия по инвалидности;
- 3) страховая пенсия по случаю потери кормильца;
- 4) фиксированная выплата к страховой пенсии и другие выплаты.

Установление и выплата обязательного страхового обеспечения по обязательному пенсионному страхованию осуществляются в порядке и на условиях, которые установлены законодательством РФ. Финансовое обеспечение обязательного страхового обеспечения, осуществляется за счет средств Пенсионного фонда Российской Федерации и федерального бюджета.

Набор социальных услуг государства предоставляется получателям ежемесячно в денежной или натуральной форме. Набор социальных услуг включает в себя медицинскую, санаторно-курортную и транспортную составляющие². При этом гражданин может выбрать: получать социальные услуги в натуральной форме или в денежной, поскольку набор социальных услуг — это часть ежемесячной денежной выплаты, для его получения дополнительно обращаться в Пенсионный фонд или писать отдельное заявление не нужно.

Гражданин сам принимает решение, в каком виде ему удобно получать социальные услуги: в натуральной форме или в денежном эквиваленте, и подает в территориальный орган Пенсионного фонда России соответствующее заявление. При этом заявление о сделанном выборе подается один раз. После чего нет необходимости ежегодно подтверждать свое решение. Поданное заявление будет действовать, пока гражданин не изменит свой выбор.

Страховые пенсии бывают трех видов: по старости, по инвалидности, по случаю потери кормильца.

Право граждан на пенсию формируется в индивидуальных пенсионных баллах. Все сформированные до 2015 года пенсионные права граждан были

¹ Косаренко Н. Н. Государство и страхование. М.: Национальный институт бизнеса, 2007.

² Косаренко Н. Н. Современное страховое право: учебное пособие. М., 2009.

конвертированы в пенсионные баллы и теперь полностью учитываются при назначении страховой пенсии. В основе начисления количества пенсионных баллов за год лежат страховые взносы, которые работодатель платит за своего работника в Пенсионный фонд России по установленному государством тарифу.

Право на страховую пенсию по старости на общих основаниях возникает в том случае, когда одновременно выполняются следующие условия:

– достижение общеустановленного пенсионного возраста (в 2019 году 60,5 года для мужчин и 55,5 года для женщин) или возраста, дающего право на досрочную пенсию (при наличии оснований);

– наличие страхового стажа в 2019 году не менее 10 лет с последующим ежегодным увеличением до 15 лет в 2024 году;

– наличие минимальной суммы пенсионных баллов;

– для лиц, замещающих государственные должности Российской Федерации по достижении в 2019 году возраста 61 года для мужчин, и 56 лет для женщин;

– величина индивидуального пенсионного коэффициента (ИПК) в 2019 году не менее 16,2 с последующим ежегодным увеличением до 30 баллов в 2025 году;

Количество пенсионных баллов зависит от начисленных и уплаченных страховых взносов в систему обязательного пенсионного страхования и длительности страхового (трудового) стажа. За каждый год трудовой деятельности гражданина при условии начисления работодателями или им лично страховых взносов на обязательное пенсионное страхование у него формируются пенсионные права в виде пенсионных баллов.

Пенсия за выслугу лет — ежемесячная денежная выплата определенным категориям лиц, имеющих специальный трудовой стаж (выслугу лет), установленный законом продолжительности в целях компенсации утраченного заработка таким гражданам. Условия назначения пенсии федеральным государственным гражданским служащим:

1. стаж государственной гражданской службы не менее 15 лет;

2. увольнение с федеральной государственной гражданской службы по определенным основаниям, предусмотренным законодательством РФ;

3. при увольнении по основаниям — соглашение сторон контракта и истечение срока контракта, расторжение контракта, отказа от предложенной должности в связи с изменением существенных условий, в связи с достижением служащим предельного возраста пребывания на гражданской службе и другие условия.

Условия назначения пенсий военнослужащим:

1. для военнослужащих назначается в соответствии с Законом РФ о пенсионном обеспечении лиц, проходивших военную службу, службу в органах внутренних дел, государственной противопожарной службе, органах по кон-

тролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ, учреждениях и органах уголовно-исполнительной системы и их семей.

2. выслуга 20 и более лет.

3. лица, уволенные со службы по достижении предельного возраста, по состоянию здоровья или в связи с организационно-штатными мероприятиями и достигшие на день увольнения 45-летнего возраста, имеющие общий трудовой стаж 25 календарных лет и более, из которых не менее 12,5 лет составляет военная или приравненная к ней служба.

Условия назначения страховой пенсии по инвалидности.

Право на страховую пенсию по инвалидности имеют граждане из числа застрахованных лиц, признанные инвалидами I, II или III группы. Признание гражданина инвалидом и установление группы инвалидности производятся федеральными учреждениями медико-социальной экспертизы в порядке, предусмотренном Федеральным законом от 24 ноября 1995 года №181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации».

Страховая пенсия по инвалидности устанавливается на основании сведений об инвалидности, содержащихся в федеральном реестре инвалидов, или документов, поступивших от федеральных учреждений медико-социальной экспертизы, независимо от причины инвалидности, продолжительности страхового стажа застрахованного лица, продолжения инвалидом трудовой и (или) иной деятельности, а также от того, наступила ли инвалидность в период работы, до поступления на работу или после прекращения работы.

Стоит обратить внимание, что в современной России пенсионное обеспечение традиционно основывается на двух видах пенсий: государственной и негосударственной (дополнительной). Если первый вид гарантируется государством, а порядок получения четко регулируется законом, то второй вид пенсии может существовать в различных вариантах, нюансы которых зависят от конкретного договора.

Список литературы:

1. Маренков Н. Л., Косаренко Н. Н. Страховое дело: учебное пособие. М., 2003.

2. Прокошин В. А., Косаренко Н. Н. Финансово-правовое регулирование страховой деятельности в современной России. М., 2004.

3. Косаренко Н. Н. Государство и страхование. М.: Национальный институт бизнеса, 2007.

4. Косаренко Н. Н. Современное страховое право: учебное пособие. М., 2009.

5. Косаренко Н. Н. Правовая природа договора личного страхования и его особенности. Ученые труды Российской академии адвокатуры и нотариата. 2015. № 4.

К ВОПРОСУ О МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЯХ

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы, связанные с финансовой помощью одного уровня бюджета другому уровню бюджетной системы страны в рамках межбюджетных отношений.

Ключевые слова: государство, закон, бюджет, бюджетная система, межбюджетные отношения, межбюджетные трансферты.

Государственный бюджет — это собирательный элемент, который концентрирует в себе все финансовые ресурсы государства. Для того, чтобы государственные органы и органы местного самоуправления смогли осуществлять свою деятельность равномерно во всех регионах, исходя из их потребностей, существуют межбюджетные трансферты, цель которых распределение денежных средств между регионами нашего государства.

Понятие межбюджетных трансфертов закреплено в Бюджетном кодексе Российской Федерации, *межбюджетные трансферты* — средства, предоставляемые одним бюджетом бюджетной системы Российской Федерации другому бюджету бюджетной системы Российской Федерации (ст.6 БК РФ). Но это не единственный нормативно-правовой акт, определяющий правовое положение (сущность) межбюджетных трансфертов. В качестве источников можно выделить постановления Правительства РФ, указы Президента РФ, законы субъектов Российской Федерации и муниципальные правовые акты органов местного самоуправления.

Вопросу межбюджетных трансфертов посвящена глава 16 БК РФ. Бюджетным кодексом РФ определены такие виды межбюджетных трансфертов как субсидии; субвенции; дотации и иные трансферты.

Под субсидиями понимают межбюджетные трансферты, предоставляемые бюджетам субъектов Российской Федерации в целях софинансирования расходных обязательств, возникающих при выполнении полномочий органов государственной власти субъектов Российской Федерации по предметам ведения субъектов Российской Федерации и предметам совместного ведения Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, и расходных обязательств по выполнению полномочий органов местного самоуправления по вопросам местного значения².

Субсидии могут предоставляться из состава бюджета Российской Федерации в целях реализации субъектами Российской Федерации отдельных расходных обязательств.

¹ Косаренко Николай Николаевич, кандидат юридических наук, доцент Российского экономического университета им Г. В. Плеханова.

² Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ.

В качестве условия, необходимого для предоставления субсидий бюджету субъекта Российской Федерации, закон выделяет наличие в бюджете субъекта бюджетных ассигнований на исполнение расходных обязательств.

Следующим видом межбюджетных трансфертов выделяются субвенции. В качестве субвенций Бюджетный кодекс определяет такие межбюджетные трансферты, которые предоставляются для бюджетов субъектов Российской Федерации в целях финансового обеспечения расходных обязательств субъектов федерации, а также при необходимости муниципальных образований, возникающих при выполнении полномочий Российской Федерации, переданных на выполнение органам государственной власти субъектов Российской Федерации или органам местного самоуправления в установленном законом порядке.

Дотациями называют такие трансферты, которые предусмотрены в составе федерального бюджета и распределяются между субъектами Российской Федерации в соответствии с методикой, которая утверждена Правительством Российской Федерации.

Дотации образуют федеральный фонд финансовой поддержки субъектов. Данный фонд не имеет какого-либо материального воплощения. Он содержится в составе федерального бюджета. То есть процедура его утверждения содержится в процедуре утверждения проекта федерального бюджета на новый календарный год.

Подводя итог, отметим, что в Бюджетном кодексе Российской Федерации закреплено несколько видов межбюджетных трансфертов, а именно:

- субсидии;
- субвенции;
- дотации;
- и иные трансферты.

В БК РФ даны определения данных трансфертов, определены их цели выделения и на основании чего они предоставляются. Но также в кодексе мы находим указание на «иные трансферты», но в законе нет определения и перечисления конкретных иных трансфертов.

Российским законодательством закреплено, что каждый субъект нашего государства должен иметь собственный бюджет, а также бюджет внебюджетного фонда.

Основное отличие бюджета субъекта Российской Федерации и бюджета муниципального образования в том, что они создаются для того, чтобы планировать расходование местных и субъектных финансовых потоков.

Бюджет субъекта нашего государства, как и в целом бюджет Российской Федерации, имеет доходные и расходные части.

Доходные части представляют собой статьи, содержащие в себе положения о том, какие составляющие приносят доход субъекту Российской Федерации (например, внутренние или внешние займы, налоговые поступления, часть прибыли государственных и муниципальных предприятий, находящихся в праве хозяйственного ведения и оперативного управления, платы за оказываемые платные услуги, планы за использование лесов, расположенных в собственности органов местного самоуправления, а также денежные средства, которые по-

ступают из бюджета этой же бюджетной системы для осуществления каких-либо целей).

Например, мной было отмечено в первой главе данного доклада, что субсидии выплачиваются для софинансирования расходных обязательств субъекта Российской Федерации в процессе осуществления его деятельности, составляющей которой является выполнение функций, которые переходя к ним от органов государственной власти.

Под субсидиями в Бюджетном кодексе РФ понимают межбюджетные трансферты, предоставляемые бюджетам субъектов Российской Федерации в целях софинансирования расходных обязательств, возникающих при выполнении полномочий органов государственной власти субъектов Российской Федерации по предметам ведения субъектов Российской Федерации и предметам совместного ведения Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, и расходных обязательств по выполнению полномочий органов местного самоуправления по вопросам местного значения¹.

То есть субъект Российской Федерации не представляет собой отделенную или обособленную часть бюджетной системы Российской Федерации, он составляет единое совместно с основным бюджетом государства. И для того, чтобы государство эффективно функционировало иногда необходимо передавать часть полномочий или наоборот давать директивные указания субъектам о том, что следует делать, какие функции необходимо выполнять.

Так как субъекту иногда может не хватать собственного финансового обеспечения, необходимо получать недостающие денежные средства из бюджета Российской Федерации. Как уже было отмечено ранее, субсидии и субвенции — это такие межбюджетные трансферты, которые имеют целевое назначение. Выделение субсидий имеет разумную оценку в том случае, если они выделяются в направлении усовершенствования предоставления отдельных видов государственных услуг между субъектами Российской Федерации, то есть должно происходить улучшение качества работы субъектных государственных органов.

Уровень дотаций и объем дотаций региональным бюджетам значительно возрастает, а субвенции и субсидии снижаются. В литературе это связывают с тем, что ряд расходов на государственном уровне легли на бюджеты субъектов. Также сокращаются некоторые целевые программы, финансируемые ранее из бюджета федерального бюджета.

Это закономерно и вполне объяснимо, что в одной части государства уровень развития экономики идет лучше или хуже относительно остальных регионов. Для того, чтобы государственные органы и органы местного самоуправления смогли осуществлять свою деятельность равномерно во всех регионах, исходя из их потребностей, существуют межбюджетные трансферты. Их основное назначение — распределение денежных средств между регионами нашего государства.

¹ Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ.

Список использованной литературы:

1. Бюджетная система России: Учебник для вузов / Под ред. проф. Г. Б. Поляка. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
2. Завьялов Д. Ю. Методология распределения финансовой помощи на субрегиональном уровне. // Финансы. — 2017. — № 10.
3. Эриашвили Н. Д. Банковское право: Учебник для вузов. — М., 2010.

Скутельник О. А.¹

К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В статье рассматривается проблема совершенствования государственного финансового контроля в банковской сфере. Особое место в статье автор уделит правовому статусу Комитета банковского надзора.

Ключевые слова: государство, право, законодательство, финансовый контроль, надзор, контрольные органы.

Государственный финансовый контроль проводится в Российской Федерации в целях реализации финансовой политики государства, цель которая направлена на правовое обеспечение условий для эффективной и стабильной ситуации в финансовой системе страны. В системе государственного финансового контроля важное место занимает банковский надзор. Организация банковского надзора основывается на национальном законодательстве и международном праве. Центральный банк Российской Федерации является высшим органом правового регулирования деятельности коммерческих банков и других кредитных учреждений и банковского контроля².

Банковская система Российской Федерации включает в себя два уровня: 1 уровень — Банк России; 2 уровень — кредитные организации и представительства иностранных банков. Согласно действующему законодательству Банк России является органом, осуществляющим от имени государства управление банковской системой страны. Субъекты второго уровня — банки и иные кредитные организации, в качестве основных задач имеют, прежде всего, право осуществлять любые банковские операции при наличии у них лицензии и гражданско-правовые сделки с участниками финансового рынка. Кроме того, значительной спецификой отличается совершение сделок с ценными бумагами и иностранной валютой.

Понятие банковского надзора напрямую связано с деятельностью Центрального банка Российской Федерации, именно этот орган банковского регулирования осуществляет и банковский надзор. Правовой статус, функции, принципы его деятельности закреплены в ряде правовых документов. Напри-

¹ Скутельник Олег Анатольевич, ст. преподаватель Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова.

² Косаренко Н. Н., Хутинаев И. Д. Государственный контроль в системе управления. М, 2009.

мер, в Конституции Российской Федерации (статья 75 устанавливает основную функцию Центрального банка РФ — защита и обеспечение устойчивости рубля). Следующий важный юридический документ — это Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и другие правовые акты Российской Федерации¹.

В статье 56 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» указано, что Банк России является органом банковского регулирования и банковского надзора. Банк России осуществляет постоянный надзор за соблюдением кредитными организациями банковского законодательства Российской Федерации, нормативных актов Банка России, установленных ими обязательных нормативов. Банк России осуществляет анализ деятельности банковских холдингов и использует полученную информацию для целей банковского надзора за кредитными организациями и банковскими группами, входящими в банковские холдинги»².

Главными целями банковского регулирования и банковского надзора является поддержание стабильности банковской системы Российской Федерации и защита интересов вкладчиков и кредиторов, Банк России по общему правилу не вмешивается в оперативную деятельность кредитных организаций. Сущность банковского надзора заключается в том, что Банк России проверяет соответствие решений и действия кредитной организации закону. Одной из важных задач Банка России является регистрация и выдача лицензии на осуществление банковских операций.

Банковский надзор в силу закона преследует две важные функции: защита прав вкладчика от возможных финансовых рисков и потерь, а также это поддержание стабильности на финансовом рынке самих кредитных организаций от системных рисков³.

Центральный Банк Российской Федерации является необходимым звеном в банковской сфере, потому что он выступает в роли посредник в рыночные экономики. Центральный банк Российской Федерации при осуществлении надзорной деятельности за деятельностью коммерческих банков осуществляет следующие задачи:

- выдает лицензии;
- осуществляет проверку отчетности, предоставляемой банками;
- проводит ревизии деятельности банков;
- осуществляет контроль за соблюдением норм банковских операций.

Государственный контроль за кредитными организациями — это действующая система норм банковского законодательства. Все участники банков-

¹ Маренков Н. Л., Косаренко Н. Н. Банковский маркетинг. М., 2006.

² Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ (ред. от 03.04.2020) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

³ Косаренко Н. Н. Финансовое право. Учебно-методический комплекс // Москва, ЮРКОМПАНИ, 2010.

ской системы страны функционируют только при помощи строго регламентированных законодательных актов, принятых государством и Банком России.

Ведомственный контроль банковской сферы в силу закона включает в себя контроль за деятельностью коммерческих банков со стороны Центрального банка Российской Федерации. Все необходимые задачи, методы и границы осуществления ведомственного контроля закреплены специально действующим законодательством.

С независимым контролем все немного проще, независимый контроль — это контроль, который осуществляет посторонние вневедомственные организации, например, аудиторские фирмы.

Надзорную функцию Банка России осуществляет специально созданный при нем Комитет банковского надзора. Основной формой работы данного органа являются заседания, в которых принимают участия с правом голоса Председатель Комитета, его заместитель и руководитель структурных подразделений Банка России, обеспечивающих выполнение надзорных функций.

К компетенции Комитета банковского надзора относятся вопросы, связанные с осуществлением регламентирующих и надзорных функций Банка России, в том числе совершенствованием методологии банковского надзора и регулирования деятельности кредитных организаций, отдельных функций Банка России в области валютного регулирования и валютного контроля, а также иных функций, возложенных на этот орган.

Таким образом, контрольно-надзорная функция в банковской системе закреплена законом за Банком России. Существует три основных вида надзора в банковской системе: государственный, ведомственный и независимый. Каждый из них имеет свои специальные органы и функции. Так, например, независимый контроль в банковской сфере могут осуществлять аудиторские компании.

Министерство финансов РФ является неотъемлемой частью финансовой системы страны. Этот государственный орган разрабатывает финансовую политику страны, а также контролирует ее осуществление. Важно отметить, что все государственные органы, которые наделены такими полномочиями, имеют строго регламентированный механизм согласования своей деятельности в банковской сфере. Таким образом, государственный контроль за банковской системой и банковской деятельностью — это одно из важнейших направлений финансовой деятельности государства.

Необходимо в этой связи понимать, что понятие банковского надзора напрямую связано с деятельностью самих кредитных организаций и правовым статусом Центрального банка Российской Федерации, именно этот орган банковского регулирования, осуществляет и банковский надзор. Правовой статус, функции, принципы организации и деятельности Центрального банка Российской Федерации (Банка России) закреплены в ряде правовых документов. Например, в Конституции Российской Федерации (статья 75 устанавливает функцию Центрального банка РФ — защита и обеспечение устойчивости руб-

ля). Следующий важный юридический документ — это Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

Однако в соответствии с законодательством Банк России не имеет права контролировать использование денежных средств своих клиентов. Банковским законодательством запрещено любое принуждение и контроль за расходованием фонда заработной платы клиентов.

Важная форма контроля за деятельностью самого Банка России — это его отчетность перед государством. Отчетный период Банка России устанавливается с 1 января по 31 декабря включительно.

Таким образом, государственный надзор, контроль за банковской системой и банковской деятельностью — это одно из важнейших направлений деятельности государства в регулирование банковской сферы. В результате обеспечивается надежность и эффективность функционирования всей банковской системы страны.

Сущность банковского надзора заключается в том, что Банк России проверяет соответствие решений и действия кредитной организации закону. Банк России следит за должным исполнением и соблюдением нормативных актов, которые регулируют банковскую деятельность. Сюда также входят финансовые нормативы и правила бухгалтерского учета и отчетности. Одним из важных полномочий Банка России является регистрация и выдача лицензии на осуществление открытия банковского учреждения и впоследствии осуществление деятельности кредитным организациям. Центральный банк Российской Федерации контролирует их деятельность и благодаря этому обеспечивает стабильное и безопасное функционирование банков. Он предотвращает дестабилизацию процесса в банковской сфере. Банковский надзор преследует две основные функции. В первую очередь, это защита вкладчиков от возможных потерь, и, во-вторых, это поддержание стабильности на финансовом рынке посредством предотвращения системных рисков.

Список литературы:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. 1998. № 31, ст. 3823.
2. Косаренко Н. Н., Хутинаев И. Д. Государственный контроль в системе управления. М., 2009.
3. Косаренко Н. Н. Финансовое право. Учебно-методический комплекс // Москва, ЮРКОМПАНИ, 2010.
4. Косаренко Н. Н. Система государственного контроля в Российской Федерации. М. : Национальный институт бизнеса, 2008.
5. Маренков Н. Л., Косаренко Н. Н. Банковский маркетинг. М., 2006.

ПУБЛИЧНО-ПРАВОВОЙ СТАТУС БАНКА РОССИИ И ЕГО РОЛЬ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ

Аннотация. В статье рассматривается публично-правовой статус Центрального банка Российской Федерации, который играет важнейшую роль в функционировании финансовой системы страны. Автор считает, что стабильность кредитных организаций является основой функционирования всей банковской системы России. Банк России активно участвует не только в аккумулировании и использовании финансовых ресурсов, но в первую очередь в организации денежного обращения и осуществлении банковского надзора в стране.

Ключевые слова: государство, право, Банк России, кредитные организации, банковская система, банковский надзор.

Центральный банк Российской Федерации имеет конституционно-правовой статус, который закреплен в правовых нормах Конституции Российской Федерации. В силу закона он законодательством не отнесен ни к одной из ветвей государственной власти. Однако обладая особым публично-правовым статусом, он является основным субъектом правового регулирования и банковского надзора в банковской системе страны².

Главную роль в правовом регулировании банковской системы страны в целом, и статуса Банка России играет Конституция Российской Федерации. Конституция РФ определяет основные цели и функции Центрального банка Российской Федерации, в частности, закрепляет принципы организации и деятельности Банка России.

Банк России не входит в структуру федеральных органов государственной власти и выступает как особый институт общества в условиях рыночной экономики. Независимость статуса Банка России отражена, в первую очередь, в статье 75 Конституции Российской Федерации, где закреплено его исключительное право на осуществление денежной эмиссии, а в качестве основной функции — защита и обеспечение устойчивости рубля.

Кроме того, независимость его правового статуса вытекает из правовых норм Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». Статья 1 данного закона указывает, что Банк России в пределах полномочий, предоставленных ему Конституцией Российской Федерации и федеральными законами, независим в своей деятельности. Федеральные органы государственной власти, органы государственной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления не имеют права вмешиваться в деятельность Банка России по реализации его законодательно закрепленных

¹ Прокопьев Алексей Игоревич, кандидат юридических наук, доцент Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова.

² Косаренко Н. Н. Система государственного контроля в Российской Федерации. М.: Национальный институт бизнеса, 2008.

функций и полномочий, принимать решения, противоречащие настоящему федеральному закону.

Следует сказать, что в этом же правовом документе закреплены и организационные принципы деятельности Центрального банка Российской Федерации, сущность которых заключается в том, что Банк России образует единую централизованную систему с вертикальной структурой управления. Такой принцип подчинения (только по вертикали) проявляется в системе территориальных учреждений Банка России, которые не имеют статуса юридического лица и права принимать решения нормативного характера, а также выдавать гарантии и поручительства, вексельные и другие обязательства без разрешения Совета директоров Банка России¹.

Публично-правовое положение Банка России закрепляется также в нормах Федерального закона «О банках и банковской деятельности», Федерального закона «О валютном регулировании и валютном контроле» и других нормативно-правовых актах, которые в той или иной мере регулируют банковскую деятельность кредитных организаций и осуществляют государственный финансовый контроль.

Особое место в практической деятельности всех кредитных организаций занимают нормативные акты Центрального банка Российской Федерации. Они издаются непосредственно Банком России, что определено законодательством Российской Федерации. С точки зрения права они являются правовыми средствами внутрисистемного государственного надзора в банковской сфере. Более того, они являются юридическими основаниями для формирования правоотношений по поводу юридической ответственности, устанавливают налоговые санкции со стороны налоговых органов при осуществлении налогового контроля.

Одним из ключевых элементов, определяющих правовой статус Банка России, является его компетенция. Статья 3 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» указывает основные цели деятельности Банка России: развитие финансового рынка Российской Федерации; развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации; обеспечение стабильности финансового рынка Российской Федерации; обеспечение стабильности и развитие национальной платежной системы; защита и обеспечение устойчивости рубля.

Центральный банк Российской Федерации реализует возложенные на него цели и функции и принимает решения в подконтрольных ему областях. Так, к примеру Банк России устанавливает правила осуществления расчетов на территории нашей страны, организует систему рефинансирования кредитных организаций, является для банков кредитором последней инстанции. При взаимодействии с Правительством Российской Федерации он разрабатывает и проводит единую государственную денежно-кредитную политику, устанавливает правила проведения банковских операций.

¹ Банковское право: Учебник для бакалавров // Под ред. И. А. Цинделиани. М. : РГУП, 2016.

Ключевой особенностью полномочий Банка России является тот факт, что при осуществлении финансового контроля он действует от имени государства, которое ему делегировало государственно-властные функции для осуществления государственного финансового контроля за финансовыми рынками¹. В этой связи принимаемые им нормативные акты носят обязательный характер и являются обязательными для исполнения на всей территории страны.

Другой составляющей правового статуса Центрального Банка Российской Федерации является его централизованная структура. Все его структурные подразделения созданы по принципу вертикального подчинения сверху вниз.

Центральный банк Российской Федерации, стоит заметить, является юридическим лицом и в этой роли выступает как субъект частного права. Уставный капитал и иное имущество Банка России являются федеральной собственностью. Полномочия по владению, пользованию и распоряжению имуществом Банка России осуществляются самим Банком России. Также изъятие и обременение обязательствами имущества Банка России без его согласия не допускаются. Финансовая независимость его выражается в том, что Банк России осуществляет свои расходы за счет собственных доходов, но как и все коммерческие организации обязан платить налоги.

Экономическая (инструментальная) независимость Банка России предполагает наличие функций самостоятельности Центрального банка Российской Федерации в проведении активных и пассивных операций и использовании инструментов и методов денежно-кредитной политики². В Федеральном законе «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» перечислены основные инструменты денежно-кредитной политики, которые имеются в распоряжении Банка России: прямые количественные ограничения; установление ориентиров роста денежной массы; операции на открытом рынке; рефинансирование кредитных организаций; эмиссия облигаций от своего имени; процентные ставки по операциям Банка России; валютные интервенции; другие инструменты, определенные Центральным банком Российской Федерации.

Правовые акты издаются Банком России в рамках целей по защите и обеспечению устойчивости рубля, по развитию и регулированию банковской системы Российской Федерации, а также в силу его нормотворческих полномочий. Это установлено статьей 7 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», которая содержит ряд принципиальных требований, касающихся этих актов.

В статье 7 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» достаточно четко установлено, что Банк России издает нормативные акты по вопросам, которые отнесены к его компетенции федеральными законами, что соответствует Конституции Российской Федерации (статьи 71, 75, 103).

Банк России издает нормативные акты в целях осуществления правового регулирования, а также выдает предписания, которые непосредственно направ-

¹ Косаренко Н. Н., Хутинаев И. Д. Государственный контроль в системе управления. М., 2009.

² Банковское дело: учебник // под ред. О. И. Лаврушина. М.: КНОРУС, 2016.

лены на создание условий банковской деятельности, снижающих риск не платежеспособности, не ликвидности и финансовой надежности кредитных организаций.

Система согласования законодательных и иных правовых актов позволяет обеспечить эффективное правовое регулирование банковской деятельности и учесть ее особенности¹.

Существуют следующие формы нормативных актов Банка России: положения Банка России; указания Банка России; инструкции Банка России и письма. Нормативный акт Центрального банка Российской Федерации издается в форме *положения* Банка России, если его содержанием является установление системно связанных между собой правил по вопросам, которые отнесены к его компетенции Банка России. Нормативный акт Банка России издается в форме *указания* Банка России, если его содержанием является установление отдельных правил по вопросам, которые отнесены к компетенции Центрального банка Российской Федерации, а также признание утратившими силу нормативных актов Банка России или их изменение, отмена иных актов Банка России, неприменение иных актов. Нормативный акт Центрального банка Российской Федерации издается в форме *инструкции* Банка России, если его содержанием является определение порядка применения положений федеральных законов, иных нормативных правовых актов (в том числе нормативных актов Банка России) по вопросам, которые отнесены к компетенции Банка России, посредством установления совокупности правил, которые регулируют процесс осуществления отдельных видов деятельности в определенной области правоотношений².

Внутрисистемное правовое регулирование Банка России осуществляется на основании законодательства РФ, как органом, который не входит в систему органов исполнительной власти, но имеет право осуществления государственного регулирования с помощью правовых актов.

Обобщая все сказанное, следует сказать, что юридическое значение правовых актов Банка России заключается в их правовой роли в юридической практике не только Центрального банка Российской Федерации, но и органов законодательной, исполнительной и судебной властей.

Основным содержанием государственного регулирования и контроля в денежно-кредитной сфере Российской Федерации должна быть качественная нормотворческая деятельность Центрального банка Российской Федерации. Нормотворческая функция Банка России направлена, прежде всего, на повышение эффективности банковской системы в условиях рыночной экономики.

Двойственность юридической природы, которая выражена в особом публично-правовом статусе Центрального банка Российской Федерации деятельности и его исключительных полномочиях, обуславливает наделение его государственно-властными полномочиями такими как регулирование денежных потоков, государственный финансовый надзор, которые предполагают возмож-

¹ Маренков Н. Л., Косаренко Н. Н. Банковский маркетинг. М., 2006.

² Положение Банка России от 22.09.2017 № 602-П «О правилах подготовки нормативных актов Банка России» // «Вестник Банка России». № 84, 29 сентября 2017.

ность применения санкций в случае несоблюдения требований на добровольной основе.

Правовой статус Банка России установлен Конституцией Российской Федерации, Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». Однако современные условия развития финансово-кредитных и денежных отношений требуют уточнения и закрепления на законодательном уровне особого правового статуса Центрального банка Российской Федерации, в частности, его организационно-правовой формы, осуществляемых им полномочий как органа денежного и кредитного регулирования и органа государственного финансового контроля.

Список литературы:

1. Косаренко Н. Н., Хутинаев И. Д. Государственный контроль в системе управления. М., 2009.
2. Косаренко Н. Н. Финансовое право. Учебно-методический комплекс // Москва, ЮРКОМПАНИ, 2010.
3. Косаренко Н. Н. Система государственного контроля в Российской Федерации. М.: Национальный институт бизнеса, 2008.
4. Банковское дело: учебник // под ред. О. И. Лаврушина. М.: КНОРУС, 2016.
5. Маренков Н. Л., Косаренко Н. Н. Банковский маркетинг. М., 2006.

*Миронова Н. Н.¹
Харламова Т. В.²*

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО КОНТРОЛЛИНГА

Аннотация: в статье рассмотрена сущность стратегического контроллинга как способа эффективного управления фирмой на длительную перспективу, его цели, задачи, функции и формы, представлен инструментарий стратегического контроллинга.

Ключевые слова: управление затратами, стратегический контроллинг, планирование, учет, контроль, система управления.

В современных условиях управление организацией как экономической системой требует решения большого количества задач, связанных как с внешними, так и внутренними факторами. Именно поэтому необходимы новые подходы к управлению организацией, а также инструментов для решения данных вопросов, позволяющие выявлять тенденции изменений и проблемы, корректно

¹ Миронова Наталья Николаевна, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики и управления на предприятии АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

² Харламова Татьяна Владимировна, магистрант АНО ВО «Московский гуманитарный университет».

реагировать на них. В качестве такого подхода в последнее время крупные организации все чаще стали использовать контроллинг.

Контроллинг — это инструмент, который представляет систему управления, охватывающую все сферы деятельности предприятия: финансы и учет, менеджмент и маркетинг, интегрируя и координируя деятельность различных служб для достижения поставленных целей [4].

Основная цель контроллинга — ориентация управленческого процесса на достижение стратегических целей, стоящих перед предприятием, а также своевременное установление причин отклонений в реализации целей, внесение поправок в стратегию фирмы. Для этого контроллинг обеспечивает выполнение следующих функций:

- координация управленческой деятельности по достижению целей предприятия;
- информационная и консультационная поддержка принятия управленческих решений;
- создание и обеспечение функционирования общей информационной системы управления предприятием;
- обеспечение рациональности бизнес-процессов.

Сущность контроллинга заключается в экономическом управлении, при котором информационные системы, планирование и контроль неразрывно связаны между собой. Контроллинг подразумевает расчет экономических результатов на основе анализа плановых и фактических показателей и отклонений второго от первого. Он подразделяется на оперативный и стратегический. Стратегический контроллинг направлен на координацию и выполнение долгосрочных целей организации. Оперативный контроллинг ориентирован на краткосрочный результат, поэтому его инструментарий принципиально отличается от методов и методик стратегического контроллинга. Остановимся более подробно на стратегическом контроллинге в силу его высокой значимости.

Стратегический контроллинг призван обеспечить эффективное существование фирмы на длительную перспективу, формирование и управление потенциалом организации. Кроме того, он несет ответственность за обоснованность стратегических планов. Прежде чем осуществлять контроль за достижением какой-либо цели необходимо установить, насколько обосновано она выбрана и насколько реально ее достижение. Проверка стратегических планов включает в себя проверку на их комплексность, взаимосвязанность и отсутствие внутренних противоречий. По результатам проведенной проверки следует либо разработать систему контроля за выполнением планов, либо приступить к разработке альтернативных вариантов стратегического плана [1].

Задачи стратегического контроллинга:

- участие в установлении количественных и качественных целей предприятия;
- ответственность за стратегическое планирование;
- разработка альтернативных стратегий;

- определение критических внешних и внутренних условий, лежащих в основе стратегических планов;
- поиск слабых мест в развитии организации;
- сравнение плановых и фактических значений подконтрольных показателей с целью выявления причин, виновников и последствий данных отклонений;
- анализ стратегической эффективности (особенно инноваций и инвестиций).

Стратегический контроллинг должен помогать предприятию эффективно использовать имеющиеся преимущества и создавать новые возможности (потенциалы) успешной деятельности в перспективе. Служба стратегического контроллинга выступает в качестве внутреннего консультанта менеджеров и собственников предприятия при выработке стратегии, определении стратегических целей и задач. Он необходим для того, чтобы определить цель компании и создать алгоритм ее достижения [3].

Стратегический контроллинг координирует функции стратегического планирования, контроля и системы информационного обеспечения. Целевая задача стратегического планирования заключается в обеспечении продолжительного успешного функционирования организации. Для этого нужно формулировать и внедрять стратегии поиска, построения и сохранения потенциала успеха компании.

Потенциалы успеха можно разделить также на внешние и внутренние. Внешние потенциалы зависят от успешной комбинации «продукт/рынок», внутренние потенциалы представляют собой информационные, структурные, технические, финансовые, кадровые и другие потенциалы. Центральным пунктом стратегического планирования является разработка стратегий — алгоритм возможных действий по достижению целей, стоящих перед предприятием.

Стратегические цели — это цели, которые выводятся из общих целей (миссии) предприятия и конкретизируются, как новые и существующие внутренние или внешние факторы успеха. Одновременно вводятся ограничения в виде фиксированных и независимых переменных. Эти ограничения как внешнего, так и внутреннего характера представляют собой исходные предпосылки процесса планирования. Стратегические цели должны быть обоснованы, поэтому установление стратегических целей начинают с анализа информации о состоянии внешней и внутренней среды предприятия. На этапе стратегического управления прогноз изменений внешних условий очень важен, поэтому анализ внешних и внутренних факторов является одной из задач стратегического контроллинга [5].

Достижение стратегических целей любого предприятия невозможно без эффективного процесса управления финансово-хозяйственной деятельностью, его подсистемы управления затратами, подсистемы управления доходностью и подсистемы управления рисками [2].

Контроллинг затрат — система, которая позволяет в современных условиях оптимизировать информационную, методическую и организационно-координирующую поддержку процесса управления затратами всех функцио-

нальных видов деятельности предприятия, а также позволяет оптимизировать уровень расходов и увеличить уровень эффективности от их осуществления.

В экономической литературе большое внимание уделяется вопросам направленности действия стратегического контроллинга. Так А. Гэльвайтер в своей книге «Стратегическое руководство предприятием» выделяет восемь проблем, которые может решить стратегический контроллинг:

1. Проверка стратегических планов на их полноту и consistency;
2. Текущий контроль «критических» внутренних и внешних условий, лежащих в основе стратегических планов;
3. Контроль стратегически важных решений, исходя из аспекта сроков их реализации;
4. Контроль важных этапных целей при реализации стратегически важных предпосылок, исходя из аспекта их важности;
5. Текущий контроль оперативных действий в отношении возможных стратегически вредных побочных и результирующих действий;
6. Проверка стратегической ситуации предприятия на основе поступающих анализов, предпринимаемая регулярно или в установленные промежутки времени;
7. Периодическая проверка разграничения стратегических единиц предприятия, а также соответственно для этого действующих критериев;
8. Периодический контроль определяющих для стратегических решений принципов деятельности предприятия [6].

Любая организация должна использовать инструментарий стратегического контроллинга, он достаточно разнообразен, к нему относятся: портфельный анализ, анализ потенциала, SWOT-анализ, анализ стратегических разрывов, система сбалансированных показателей, разработка сценариев и многие другие.

Портфельный анализ — это инструмент, с помощью которого руководство предприятия выявляет и оценивает свою хозяйственную деятельность с целью вложения средств в наиболее прибыльные или перспективные направления и прекращения инвестиций в неэффективные проекты. При этом оценивается относительная привлекательность рынков и конкурентоспособность предприятия на каждом из этих рынков.

Анализ потенциала также используется в качестве метода контроллинга.

Потенциал предприятия определяется как возможность обеспечить жизнеспособность и получение прибыли в будущем. Задачей контроллинга является ежегодный анализ потенциала с целью систематического отслеживания уровня и эффективности его использования.

Метод SWOT-анализа показывает возможности предприятия, основанные на выявлении сильных и слабых сторон фирмы (внутренний анализ), а также возможностей и опасностей, формируемых рынком (анализ внешней среды). Основные возможности и угрозы для предприятия определяются такими условиями, как:

- экономическая ситуация в стране, регионе;
- конъюнктура рынка;
- изменения технологий;

- изменения демографической ситуации;
- уровень политической стабильности.

К сильным и слабым сторонам организации относятся ключевые факторы успеха, которые оказывают наибольшее влияние на результаты деятельности компании и определяют ситуацию на данном предприятии по сравнению с конкурентами.

GAP-анализ или выявление стратегических разрывов относится к классическим инструментам долгосрочного планирования, которые находят применение в контроллинге. Сущность метода состоит в установлении отклонений желательного развития ситуации от ожидаемого. Метод основан на количественном соотношении показателей, в качестве которых могут выступать рентабельность, прибыль, оборачиваемость. В основе метода лежит предположение о том, что если такой разрыв не будет вовремя закрыт, то предприятию не гарантируется выживание в долгосрочной перспективе. Определение разрыва должно побудить фирму к разработке новой стратегии или модификации старой, чтобы можно было достичь долгосрочных целей.

Метод разработки сценария будущего необходим при определении путей ликвидации стратегического разрыва. Изменения внешней среды оказывают влияние прежде всего на потенциалы: сбытовой, производственный, снабженческий. Обычно разрабатываются несколько вариантов сценария, из которых выбирается один и на его основе формируется соответствующий стратегический план развития предприятия.

Стратегические инструменты используются для выявления и использования будущих шансов, при этом оцениваются возможные риски предприятия, то есть ищут возможности для расширения и сохранения потенциала успеха. К таким целям относятся: разработка новых продуктов и предложение новых услуг, расширение имеющихся мощностей, а также создание дополнительных, внедрение новых технологий, обучение персонала, завоевание рынков, улучшение организационных структур, создание новых рынков сбыта и многое другое, что может позволить организации успешно развиваться.

Система управления затратами предприятия может считаться эффективной только в том случае, если она дает возможность не только рационально использовать имеющийся ресурсный потенциал, но и обеспечивать активный системный поиск возможностей дальнейшего снижения расходов и, соответственно, обеспечивать развитие предприятия как на текущий момент времени, так и в долгосрочной перспективе.

Таким образом, при управлении затратами предприятия в системе контроллинга необходимо обеспечивать согласование выбранных методов и инструментов управления затратами, применимых в рамках данной концепции, учитывая отраслевые особенности и специфику функционирования предприятия. Правильный выбор метода управления затратами определяет качество принимаемых в дальнейшем управленческих решений, оказывающих влияние не только на эффективность управления затратами, но и на результативность деятельности предприятия в целом.

Список использованных источников:

1. Асаул А. Н. Управление затратами и контролинг: учебное пособие для вузов / Асаул А. Н., Дроздова И. В., Квициния М. Г., Петров А. А. — М.: Юрайт, 2020.
2. Миронова Н. Н., Миронов С. В. Контроллинг как инструмент антикризисного управления. // Вестник национального института бизнеса. 2018. № 32. С. 137–141.
3. Миронова Н. Н., Жеребцов В. И., Миронов С. В. Оперативный и стратегический контроллинг как инструмент управления организацией. // Вестник национального института бизнеса. 2020. № 39. С. 137–143.
4. Румянцева Е. Е. Финансовый менеджмент: — М.: Юрайт, 2016.
5. Шеремет А. Д., Негашев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. — М.: Инфра-М, 2016.
6. Шигаев А. И. Контроллинг стратегии развития предприятия. — М.: Юнити-Дана, 2015.

*Тимохин Д. В.¹
Головина Л. А.²
Ветютнев В. В.³*

**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ КИТАЯ В РАМКАХ
ФОРМИРОВАНИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ 4.0:
МОДЕЛЬ «ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРЕСТА»**

Аннотация: в статье проведен анализ особенностей развития китайской экономики за последние десятилетия. Выявлены причины опережающего развития китайской экономической системы, определены отличительные черты и конкурентные преимущества китайской модели экономического развития в контексте формирования глобальной индустрии 4.0. По результатам проведенного анализа авторами предложена модель «экономического креста» китайской экономики.

Ключевые слова: экономика Китая, концепция «Один пояс — один путь», экономическое моделирование, модель «экономического креста».

Китайское экономическое развитие, называемое в отечественных и зарубежных публикациях «китайским чудом», является значимым феноменом в развитии глобальной экономики конца XX — начала XXI века. Несмотря на существенное технологическое и экономическое отставание от стран — лиде-

¹ Тимохин Дмитрий Владимирович, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и инноваций ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет».

² Головина Лидия Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент, ведущ. науч. сотрудник ВНИОПТУСХ — филиал ФГБНУ ФНЦ ВНИИЭСХ, доцент кафедры экономики и инноваций ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет».

³ Ветютнев Владислав Владимирович, студент ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет»

ров и нахождение в фарватере геополитического курса СССР, страна за менее чем три десятилетия сумела достигнуть значимых успехов:

- обеспечила себе доминирующее положение во внешней торговле в сфере предложения массового стандартного продукта;
- заявила о себе как о возможном лидере мирового рынка в сфере предложения высокотехнологичного продукта;
- обеспечила себе стабильный опережающий рост показателей реального ВВП как большинства развивающихся, так и развитых стран.

Кроме того, Китайская экономическая модель подтвердила свою уникальность в 2020 году в ходе распространения новой коронавирусной инфекции (COVID-19). В отличие от других стран, в конце 2020 года в Китае не наблюдается второй волны COVID-19, а первая волна была остановлена властями страны в минимальные сроки.

Рассмотрим данные роста ВВП Китая за 1980–2018 гг., предшествовавшие распространению новой коронавирусной инфекции. Видно, что после начала членства Китая в ВТО в 1995 году экономика страны начала демонстрировать более выраженные показатели развития. Можно отметить, что позитивный импульс, который испытала экономика Китая от снижения входных барьеров на глобальный рынок и перехода на экспортоориентированную модель развития, распространяется также и на более ранние годы (1992–1994 гг.), что объясняется увеличением инвестиционного интереса к экономике страны на ожиданиях.

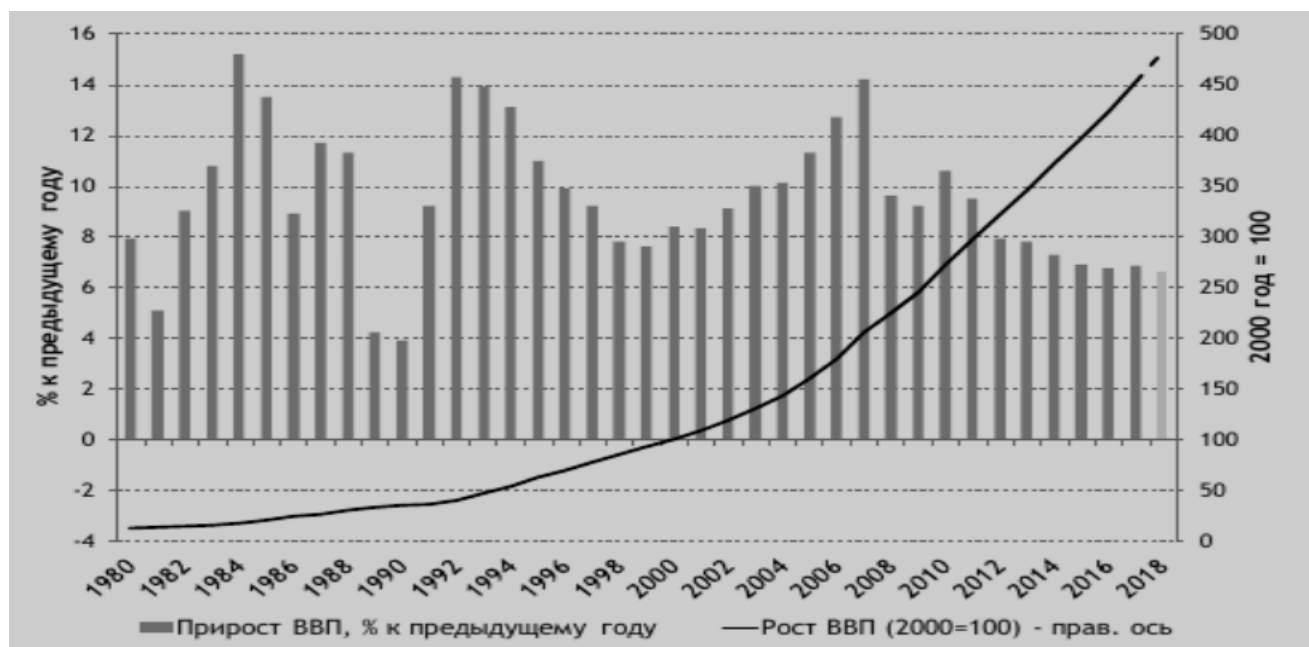


Рисунок 1. Динамика показателя роста ВВП Китая в 1980–2018 гг., в % [1]

Исследование динамики роста экономики Китая после вступления страны в ВТО позволяет сделать следующие выводы.

На всем протяжении 1995–2018 гг. экономика Китая демонстрирует положительный рост. Данное обстоятельство не коррелирует со среднемировыми показателями, что свидетельствует в пользу устойчивости Китайской модели.

Китайская экономика оказалась в определенной степени уязвимой к кризисам. Снижение показателей экономического роста наблюдается после 2008 г., что связано со снижением глобального спроса и падением биржевых индексов в связи с экспортом ипотечного кризиса США на рынки стран-нетто экспортеров. Определенные риски замедления экономического роста Китая наблюдаются в период 2010–2018 гг. Возникновение этих рисков можно связать с исчерпанием резервов роста экономики Китая. Логично предположить, что после соответствующего исчерпания возможно ожидать один из двух возможных исходов:

- утрату китайской экономикой ее положения 2-й экономики мира;
- реорганизацию системы экономического взаимодействия китайского хозяйства с мировым рынком на условиях китайского доминирования.

Рассмотрим более подробно, какие резервы экономического роста использовались Китаем до 2020 года.

Изначально ресурсом развития китайской экономики была массовая дешевая рабочая сила в сочетании с льготами, предоставляемыми китайскими властями инвесторам в развитие национальной экономики. На рисунке 2 представлены результаты авторского анализа конкурентных преимуществ китайской экономики в «индустриальный» период его развития.

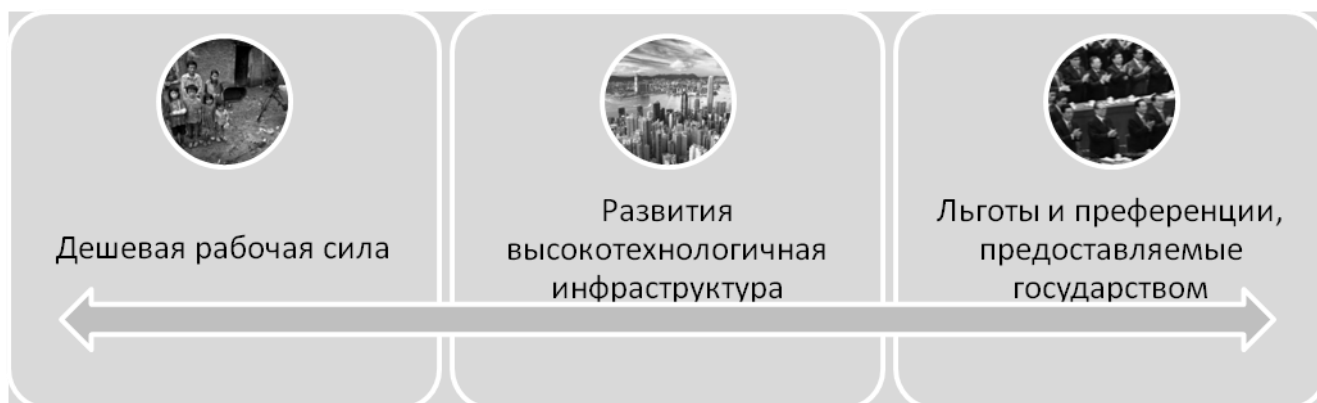


Рисунок 2. Факторы развития китайской экономики в «индустриальный» период становления национальной экономической системы [7].

Дешевая рабочая сила наряду с жесточайшей конкуренцией на рынке труда, сопровождаемой минимумом социальной поддержки неработающего населения способствовала высокой мотивации китайского рабочего.

Масштабы экономической системы Китая обеспечили финансовые возможности для кластерного развития центров экономического роста национальной экономики. За счет остальных территорий страны территории опережающего развития обеспечивались инфраструктурой, способной конкурировать с инфраструктурой развития Силиконовой долины и иных кластеров роста глобальной экономики.

Ограничения финансового, технологического характера, в том числе ограничения, связанные с отсутствием сотрудников необходимой квалификации решались китайскими властями за счет переманивания этих ресурсов из

развитых стран. Привлекательность катарских центров роста достигалась за счет предоставления иностранным партнерам существенных налоговых, финансовых льгот и преференций, значимой частью которых было предоставление освобождения от тарифной нагрузки иностранным производителям в случае производства на территории Китая.

Наряду с этим, Китай не ограничивался ролью исключительно производственного придатка глобальных ТНК. На это указывали следующие положения китайского законодательства.

Предоставление льгот сопровождалось встречными обязательствами иностранного производителя принимать китайских работников на определенные должности. Занимающие эти должности сотрудники получали первичную практическую адаптацию к работе над инновационными проектами под руководством квалифицированных западных специалистов. Одновременно китайским Правительством реализовывались программы последующего обучения части таких сотрудников за рубежом за счет китайского правительства. Таким образом, китайская экономика обеспечила постепенное преодоление зависимости от иностранной квалифицированной рабочей силы.

Другим направлением китайской экономической политики, обеспечившей инновационный вектор развития национальной экономики страны стала встречная привязка иностранных экономик к своему производственному базису. Китайское правительство грамотно сыграло на интересе ТНК к максимизации прибыли, которая за счет размещения их производственных мощностей на территории КНР осуществлялась при игнорировании вопросов экономической безопасности.

На рисунке 3 представлена динамика дефицита торговли США с Китаем в 1989–2019 гг. Видно, что зависимость американской экономики от китайской увеличивалась вплоть до 2019 г., то есть года обострения экономического противостояния двух стран.

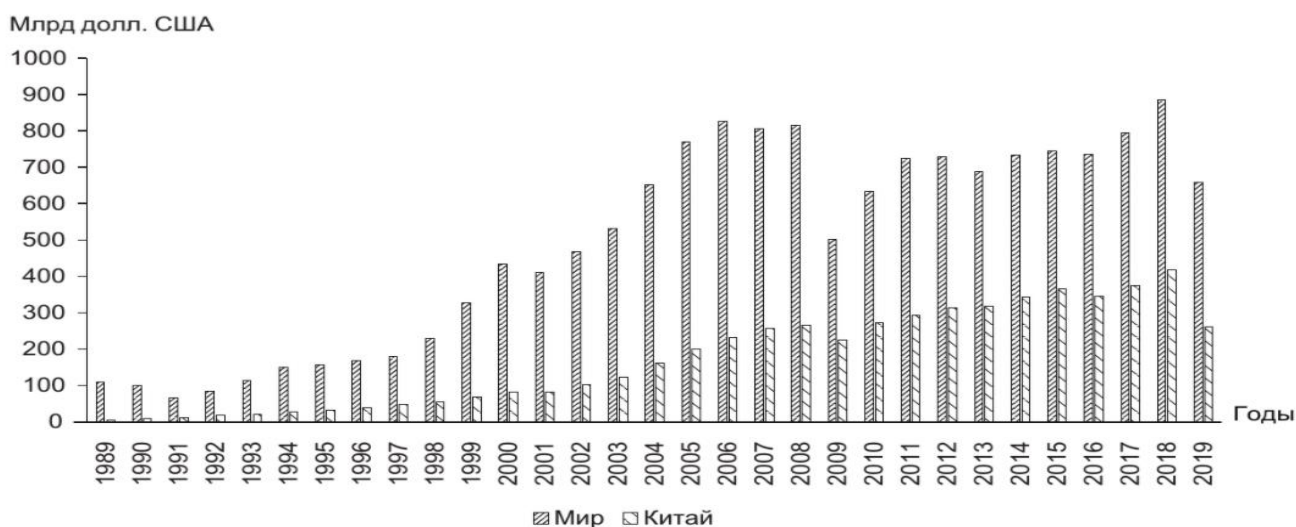


Рисунок 3. Показатели дефицита торговли США с Китаем и остальным миром, 1989–2019 гг., млрд. долл. [2]

Особое положение в мировой торговле обеспечило Китаю возможность консолидации инновационных ресурсов развития на территории страны. В качестве инструмента подобной консолидации выступило формирование инновационных производств замкнутого цикла. Это производства, создающие продукцию, обладающую добавочной стоимостью «с нуля», со стадии генерации инновационной идеи и заканчивая стадией продвижения продукции в рамках собственных маркетинговых и логистических каналов. Примером успеха Китая в решении указанной проблемы является обеспечения лидерства страны на ряде ниш высокотехнологичной продукции, в частности, лидерства корпорации Huawei в сфере 5G-связи. Более общим показателем можно считать рост позиции страны в индексе инновационного развития. Этот рост не закончился даже после начала торговой войны Д. Трампом после его избрания президентом США и введением санкций с отношении китайских высокотехнологических компаний (TikTok, Huawei). Если в 2018 г. Китай занимал 17 место в рейтинге [3], то в 2019 г. он переместился на 14 место [4].

Дальнейшее развитие китайской экономики будет осуществляться на перенесении технологического и инфраструктурного (строительного) циклов, которое может быть смоделировано на основе построения методики «экономического креста», как показано на рисунке 4.

Технологический цикл			
	Цифровизация	Развитие национальных технологических платформ	Реорганизация рынков сбыта и рынков ресурсов развития
Инфраструктурный цикл	1. Формирование цифровых, в том числе дистанционных форм экономических взаимодействий 2. Реорганизация географии размещения глобального производства с учетом значения значимости географического фактора 3. Повышение значимости удаленных от Китая территорий для его экономической модели		Реорганизация инфраструктуры с учетом цифровых форм экономического взаимодействия
	Формирование овых лидеров 4.0 индустрии, происходящих из Китая (Alibaba)	Вовлечение других стран в функционирование китайских экономических и технологических платформ («Сила Сибири»)	Вовлечение рынков сбыта и рынков ресурсов развития на основе формирования новых альянсов (ШОС)
Развитие концепции «Один пояс — один путь»			

Рисунок 4. Модель экономического креста развития китайской экономики в рамках формирования глобальной индустрии 4.0. Составлено на основе [5], [6]

Как показал торговый конфликт между США и Китаем в 2017–2020 гг., главной слабостью китайской экономической модели является слабость внутреннего рынка и зависимость от иностранных рынков сбыта, а также иностранных институтов регулирования высокотехнологического сектора. Как показано на рисунке 4, наиболее значимым инструментом преодоления данной слабости является концепция один пояс — один путь. Эта концепция представляющая собой реформирование глобальной индустрии входящего в сферу приоритетных китайских экономических интересов региона. География и осевые направления развития индустрии 4.0 в рамках экономического креста «Один — пояс — один путь» представлены на рисунке 5.

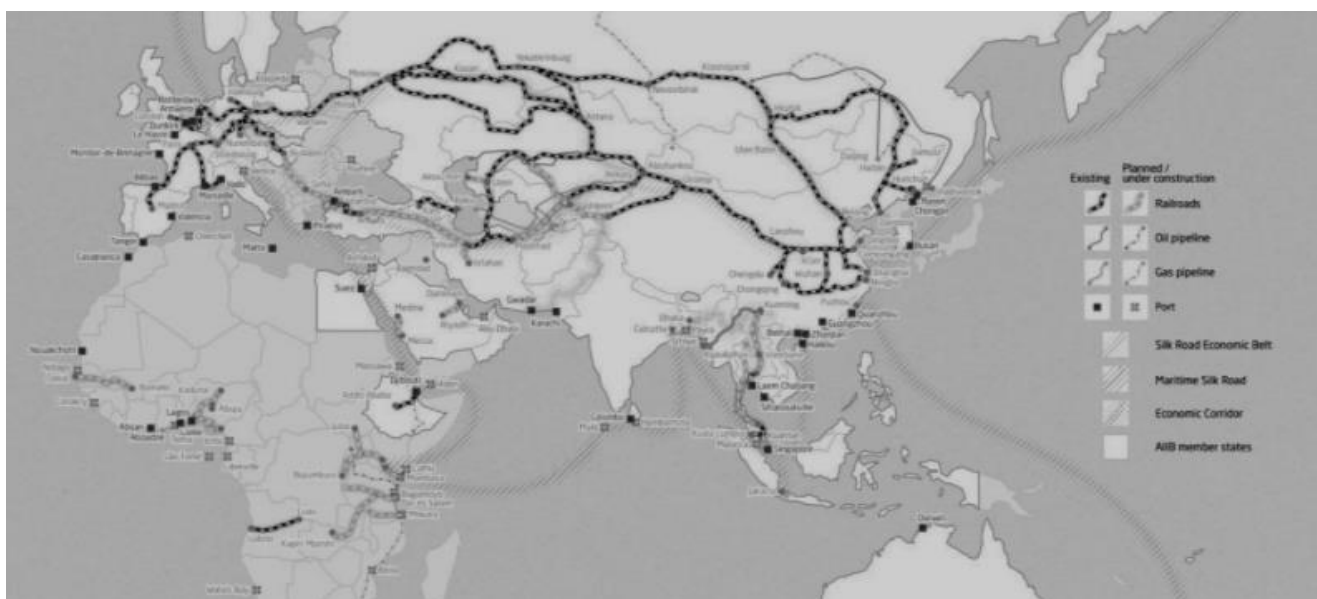


Рисунок 5. География и осевые направления развития индустрии 4.0 в рамках экономического креста «Один — пояс — один путь» [8]

Хотя по состоянию на 2020 год модель развития китайской экономики в рамках интеграционной концепции «Один пояс — один» путь является преимущественно региональным проектом, в перспективе ожидается переход его на глобальный уровень. О готовности участвовать в данном проекте заявили уже ряд стран Латинской Америки и Африки, страны Персидского залива и некоторые страны Европы.

Таки образом, модель «экономического креста» развития китайской экономики предполагает масштабирование национального сбыта, интеграцию региональных логистических и технологических платформ на основе использования китайских технологий и технологий стран-партнеров.

Список использованных источников:

1. Бюллетень о текущих тенденциях роста мировой экономики. Замедление роста экономики Китая — М.: Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, 2019.

2. Мукхопадхьяй А. Изменения в международной торговле в условиях нестабильного миропорядка // Вестник международных организаций. — 2019. — Т. 14 № 4. — С. 89–111 DOI: 10.17323/1996–7845–2019–04–05.

3. Брутян М. М. Перспективы развития национальной инновационной системы Китая в условиях усложнения международных политико-экономических отношений // Вестник Евразийской науки. — 2019. — № 3 [Электронный источник], URL: <https://esj.today/PDF/14ECVN319.pdf>, дата обращения: 25.11.2020.

4. Глобальный инновационный индекс — 2020 [Электронный ресурс], URL:<https://issek.hse.ru/news/396120793.html>, дата обращения: 25.11.2020.

5. Putilov A. V., Timokhin D. V., Pimenova O. V. Infrastructural support of the it-economy of russia and ways to improve it // Procedia Computer Science. 2018. Т. 145. С. 20–29. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2018.11.004>.

6. Трубочеев Е. В., Тимохин Д. В. Экономическое моделирование в контексте геэкономической нестабильности: условия использования модели «экономического креста» // Человек. Общество. Инклюзия. — 2020. — № 1 (41). — С. 74–81 eLIBRARY ID: 44184485.

7. Бояркина А. В. Китайская инициатива «Пояс и путь» в контексте концепции Си Цзиньпина «Сообщество единой судьбы человечества» // Теории и проблемы политических исследований. — 2020. Том 9. — № 1А. — С. 120–140. DOI: 10.34670/AR.2020.95.18.013.

8. Хейфец Б. А. Каким маршрутом пойдет Россия по одному непростому китайскому пути — М.: Институт экономики РАН, 2020.

Харламова Т. В.¹

КОНТРОЛЛИНГ КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ

Аннотация: в статье рассматривается контроллинг как инструмент управления затратами, который позволяет вести контроль на всех этапах деятельности предприятия для достижения эффективного управления результатами. Реализация задач контроллинга позволяет раскрыть слабые места в организации и помогает устранить их различными методами и подходами.

Ключевые слова: контроллинг, затраты, управление затратами, эффективность, риск, управленческие решения, планирование, контроль, учет.

Современный мир динамичен, в нем постоянно происходят изменения, из-за таких перемен у организаций появляются как новые условия для развития своего бизнеса, так и новые угрозы из вне. Все это заставляет владельцев и менеджеров компаний постоянно совершенствовать методы и технику управления.

¹ Харламова Татьяна Владимировна, магистрант АНО ВО «Московский гуманитарный университет».

У любой организации должен быть четкий комплексный подход в управлении своего дела, благодаря которому, компания сможет мгновенно среагировать на возникшие изменения. Система управления организации должна быть направлена не только на достижение краткосрочных результатов, а также на достижение поставленных целей для развития организации в будущем. То, что еще вчера неизменно приводило к успеху и приносило стабильную прибыль, сегодня может быть подвергнуто сомнению, а завтра и вовсе может обернуться потерей преимуществ перед конкурентами [3].

В настоящее время современные предприятия стремятся удовлетворять потребности населения с помощью высококачественной продукцией и услугами. Для достижения данной цели, организации необходимо:

- осуществлять тот или иной выбор, какие и где покупать ресурсы, как их использовать;
- с какими деловыми партнерами вести сотрудничество, а с какими не стоит иметь дело;
- искать новые источники финансирования;
- вести инновационную и инвестиционную деятельности.

Владелец любой организации всегда находится в риске, так как в случае, если бизнес окажется убыточным, то владелец рискует потерять все средства, которые было вложены для создания бизнеса. Но в то же время, руководство, в условиях грамотного и успешного подхода в создание и развитие своей организации получает прибыль, приумноженную от суммы вложенных средств. В связи с этим, при зарождение любой организации, ее владелец, всеми способами пытается развить и удержать компанию на плаву, внедряя различные меры и принимая различные решения, сам того не подозревая, ведет антикризисное управление своей организации. В условиях конкуренции, организации вынуждены улучшаться, становиться более полезными для кого-то, и те, кто сумеют это — спасутся, в то время, как сотни и тысячи обыкновенных организаций, обыкновенных менеджеров, с обыкновенными, стандартными бизнес моделями, к сожалению, прекратят существование. Одним из основных инструментов антикризисного управления является контроллинг.

Контроллинг — способ регулирования антикризисного управления, который представляет собой систему для получения конечных целей и результатов деятельности предприятия. Он включает в себя совокупность методик, направленных на совершенствование учетной политики и управленческой практики компании, исходя из критериев финансовой стабильности бизнеса. В экономическом отношении контроллинг представляет собой систему управления расходами, затратами и прибылью предприятия [1, 2].

Контроллинг позволяет выделить зоны для развития и выработать план мероприятий по устранению слабых мест организации. Но стоит отметить, что каждый подход создает индивидуальную методику учета и управления издержками на предприятии [5, 6].

Контроллинг не следует сравнивать с такими словами, как контроль или ревизия. Несмотря на имеющееся созвучие, эти слова — не синонимы и прак-

тически не имеют друг с другом ничего общего. Но не стоит забывать и тот факт, что контроль — одна из функций контроллинга.

Помимо того, что контроллинг разрабатывает и координирует политику учета и анализа затрат, в комплекс его функций входит оценка и анализ результатов хозяйственной и финансовой деятельности компании. Фактические финансовые показатели для анализа предоставляются специалисту бухгалтерией. Статистические величины, плановые данные и итоги сравнения фактических значений коэффициентов с плановыми цифрами получают из планового и финансового отделов компании. На основании проведенного анализа главный эксперт представляет рекомендации по сокращению постоянных и переменных затрат, а также пути увеличения рентабельности производства и реализации. Эти рекомендации являются обоснованием для выбора управленческих решений.

Контроллинг находит широкое применение при прогнозировании ценовых характеристик продукции и услуг, при определении нижних границ интервалов цен и тарифов, при расчете ожидаемых прибылей, налоговых платежей и создаваемых резервов. В зону ответственности контроллинга входит оценка эффективности различных инвестиционных проектов как до, так и в момент их внедрения, а также формирование моделей реализации проектов. Рекомендации, которые предоставляет отдел контроллинга менеджменту компании, незаменимы для оперативного и стратегического управления.

Контроллинг выполняет ряд основных задач:

- планирование;
- контроль;
- учет, с помощью сбора и обработки материала;
- системное наблюдение, мониторинг изменений во внешней среде;
- регулирование через планирования, с помощью определения курса на следующий финансовый год.

С помощью контроллинга разрабатывается методика решения таких проблем учета и управления, как:

- 1) недостаточный уровень оборотных средств — дефицит оборотных фондов;
- 2) отсутствие контроля над уровнем дебиторской задолженности;
- 3) низкое качество управления затратами: отсутствие четкой интерпретации структуры издержек и их экономической необходимости;
- 4) ошибочная расстановка приоритетов рентабельности в филиалах и видах бизнеса.

Контроллинг не только формирует систему мероприятий по минимизации затрат, но и стимулирует постоянно анализировать финансовые категории. Проблемы, с которыми чаще всего сталкиваются коммерческие компании:

- а) отсутствие доступа к системе учета издержек, которая позволяла бы определить основу их возникновения и проанализировать экономическую необходимость для бизнеса;

б) слабая мотивация и ответственность персонала за сокращение уровня затрат и увеличение эффективности бизнеса предприятия;

в) низкий уровень управление затратами: отсутствие четкого понимания структуры затрат и их целесообразности;

г) отсутствие своевременной передачи фактических информационных объемов, связанных с текущей деятельностью предприятия, таких как расчет инвестиционной привлекательности проекта, результаты анализа финансовых ресурсов, исходные расчетные величины;

д) медленное реагирование и обработка поступивших информационных объемов, которые связанные с текущей деятельностью предприятия.

Особенности управления производством в современных условиях заключаются в том, что каждая организация в процессе производственной деятельности должна постоянно соизмерять доходы с затратами, просчитывать свои возможности и прежде, чем принимать какое-либо решение, касающееся своего производства, должна просчитывать, принесут ли эти изменения дополнительный доход или нет.

Цена продукции на рынке является следствием взаимодействия спроса и предложения. Под воздействием законов рыночного ценообразования, и в условиях свободной конкуренции, цена продукции не может быть выше или ниже, от желания производителя или покупателя, она выравнивается автоматически. Другое дело - затраты, та как они могут возрасти или снижаться в зависимости от объема потребляемых трудовых и материальных ресурсов, уровня техники, организации производства и других немаловажных факторов. А это значит, производитель располагает множеством рычагов снижения затрат, которые он может привести в действие при умелом руководстве.

Затраты — это объем ресурсов, используемых на производстве, превращающиеся в себестоимость продукции, которые всегда выражаются в денежной форме, так как имеют расчетную оценку и отражаются во внутреннем учете организации на момент их потребления в процессе производства.

Предприятие, производя продукцию, расходует различные ресурсы, такие как: материальные, трудовые, от того, насколько эффективно оно это делает, зависят результаты его деятельности в целом. Управление затратами необходимо для решения многих вопросов: для оценки факторов рентабельности, выбора необходимых заказов, планирования будущих направлений деятельности, оценки производственных запасов и их калькуляции, распределения и минимизации затрат.

Основные способы контроллинга в управление затратами являются:

- выявление роли управления затратами как фактора повышения экономических результатов деятельности;
- определение затрат по функциям управления; расчет затрат по производственным подразделениям предприятия;
- исчисление необходимых затрат на единицу продукции (работ, услуг);
- подготовка информационной базы, позволяющей оценивать затраты при выборе и принятии хозяйственных решений;

- выявление технических способов и средств измерения и контроля затрат;
- поиск резервов снижения затрат на всех этапах производственного процесса и во всех производственных подразделениях предприятия;
- выбор способов нормирования затрат.

Задачи контроллинга в управлении затратами должны решаться в комплексе. Только такой подход приносит эффект, способствуя заметному росту экономической эффективности работы предприятия. В управлении затратами он не является самоцелью, но совершенно необходимо для достижения предприятием определенного экономического результата

Функции системы контроллинга затратами первичны по отношению к производству, т.е. для достижения определенного производственного, экономического, технического или другого результата сначала нужно произвести затраты. Поэтому цель управления затратами состоит в достижении намеченных результатов деятельности предприятия наиболее экономичным способом.

Результатом внедрения контроллинга и системы управления затратами становится создание информационной базы, которая позволит повысить эффективность принятия управленческих решений, облегчая — предвидение результатов деятельности;

- планирование работы с более эффективным использованием ресурсов предприятия;
- своевременное получение точной информации для принятия управленческих решений;
- эффективное использование налогового планирования и схемы оптимизации (минимизации) налогообложения [4].

Контроллинг позволяет создавать высокоэффективную систему управления предприятия, а также помогает совершенствоваться организации.

Аппарат контроллинга использует специальный учетный и аналитический инструментарий: директ-костинг, расчет точки безубыточности, ценовая стратегия, анализ взаимосвязей между объемом выпуска, себестоимостью и рентабельностью. Функциональность аппарата позволяет применять многоступенчатый подход при формировании сумм покрытий, а в конечном итоге и прибыли компании.

Такой подход повышает действенность внутреннего контроля над эффективностью работы центров прибыли и ответственности, так как в этом случае вклад того или иного уровня управления в достижение финансового результата становится более наглядным.

Таким образом, контроллинг позволяет формировать затраты по-новому, он выступает не только в качестве инструмента управления затратами бизнеса, но и координирует другие элементы управления предприятием, он представляет собой совокупность методик, которые направлены на оптимизацию учетной политики и управленческой практики компании. В качестве основной базы анализа и оценки выступают финансовые критерии успешности функционирования предприятия.

Список использованных источников:

1. Асаул А. Н. Управление затратами и контроллинг: учебное пособие для вузов / Асаул А. Н. Дроздова И. В., Квициния М. Г., Петров А. А. — М.: Юрайт, 2020.
2. Миронова Н. Н., Миронов С. В. Контроллинг как инструмент антикризисного управления. // Вестник национального института бизнеса. 2018. № 32. С. 137–141.
3. Миронова Н. Н., Жеребцов В. И., Миронов С. В. Оперативный и стратегический контроллинг как инструмент управления организацией. // Вестник национального института бизнеса. 2020. № 39. С. 137–143.
4. Никитина Е. Б., Жуковская С. Л. Управление затратами и контроллинг: учеб. пособие / Е. Б. Никитина, С. Л. Жуковская; ПГНИУ. — Пермь: ПГНИУ, 2019.
5. Осипов С. В. Контроллинг: теория и практика : Учебник и практикум для вузов. — М.: Юрайт, 2020.
6. Электронный ресурс: Маткеримова А. М. Роль контроллинга в управлении затратами на предприятии / А. М. Маткеримова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый № 19 (123). — 2016.

Бугаенко М. В.¹

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «ОПЛАТА ТРУДА»

Аннотация: в статье рассмотрены актуальные аспекты категории «оплата труда» в контексте текущих условий функционирования рынка труда. Исследованы основные цели, которые работодатель может достигнуть за счет использования инструментария оплаты труда и современные подходы к организации оплаты труда как стимулирующего инструмента.

Ключевые слова: экономика труда, оплата труда, рынок труда, материальное стимулирование труда.

В настоящее время планирование средств на оплату труда является важнейшим фактором, определяющим мотивацию сотрудника на эффективное выполнение своих должностных обязанностей в краткосрочном периоде и на конструктивное взаимодействие — в долгосрочном. Более того, планирование средств на оплату труда и выплат социального характера в организации оказывает непосредственное влияние на показатели развития человеческого капитала сотрудника, его способность эффективно адаптироваться к запросам конкурентного окружения организации.

Изменения в социальной и экономической политики страны оказывают влияния на политику организации в области оплаты труда, социальной поддержки и защиты работников. Оплата труда является не только одним из пара-

¹ Бугаенко Марина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры Экономики (51) НИЯУ МИФИ.

метров объективного планирования производственно-хозяйственной деятельности, но и элементом, оцениваемым с субъективных позиций работника с учетом таких категорий, как справедливость и разумность. Кроме того, заработная плата рассматривается работником как один из источников поддержания выбранного уровня жизни и в связи с этим оценивается по различным критериям с другими источниками. Важное значение при этом играет также и социальный пакет, который воспринимается работником как дополнительный доход, ценность которого напрямую коррелирует с удовлетворением за счет данного социального пакета его актуальных потребностей. Противоречивость возникает из-за разных взглядов на оценку оплаты труда между работником и работодателем. Работник ценит заработную плату как уровень своего благосостояния, а работодатель заинтересован в снижении уровня своих издержек, но в то же время на получение прибыли от эффективного результата работы.

В связи с чем сложилась кризисная ситуация на рынке труда, которая заключается в следующем. Во-первых, в связи с корон вирусной инфекцией произошло объективное ухудшение уровня жизни значительного числа работников, что привело к снижению ожидаемых среднеотраслевых доходов и их структуры. Во-вторых, заработная плата перестала быть стимулирующим фактором.

Так же наблюдается различие в оплате труда по отраслям и внутри их профессионально квалифицированных группах. Наибольшее различие отражено в заработной плате между работниками предприятия и их директорами. Но самая глобальная проблема в организации заключается в систематической невыплате заработной платы трудящимся. Неплатежи заработной платы привели к значимости других источников доходов, таких как пособия, компенсации и доходы от личного подсобного хозяйства.

Трудовой доход работника определяется его личным вкладом, на основании конечных результатов предприятия, регулируется налогами и не ограничен максимальным размером. Минимальный размер заработной платы всех работников предприятия устанавливается законодательством.

Оплата труда работников является сложной социально-экономической категорией. В зависимости от уровня экономических отношений, оплата труда может рассматриваться как:

- инструмент распределения национального дохода на всех уровнях экономических отношений: макро-, мезо- и микроэкономическом;
- сформированная в соответствии с законами данного рынка компенсация одному из участников рынка, работнику, другим участником рынка, работодателем, за выполнение эквивалентной по ценности работы [1];
- инструмент конкурентного участия работодателя на рынке труда, обеспечивающий возможность привлечения работников на взаимовыгодных условиях для долгосрочного либо краткосрочного сотрудничества;
- цена труда, по которой данный работник готов продать соответствующий фактор производства, а его работодатель — купить данный фактор производства;
- инструмент мотивации работника на эффективное участие в трудовом процессе на регулярной основе;

– форма обеспечения возможности для работника участия в разделении труда, предусматривающая создание у работника условий приобрести на рынке все необходимые атрибуты для занимаемой им позиции, в том числе оплатить повышение квалификации и иные актуальные с точки зрения работодателя потребности данной компетентностной модели.

С точки зрения организации оплата труда ее сотрудника рассматривается как инструмент обеспечения лояльности сотрудника организации и гарантированности выполнения данным сотрудником его производственных обязанностей. В связи с этим, при определении конечной суммы выплат и их структуры организация решает проблемы, представленные на рисунке 1.

Рассмотрим каждую из представленных на рисунке 1 целей более подробно с точки зрения использования для ее достижения за счет формирования и расходования средств на оплату труда и выплат социального характера в организации. Соблюдение трудового законодательства является важнейшей целью, стоящей перед организацией. Данная цель является доминирующей при взаимодействии с наименее квалифицированными и, следовательно, наименее ценными работниками, человеческий капитал которых на рассматривается организацией в качестве ее конкурентного преимущества.

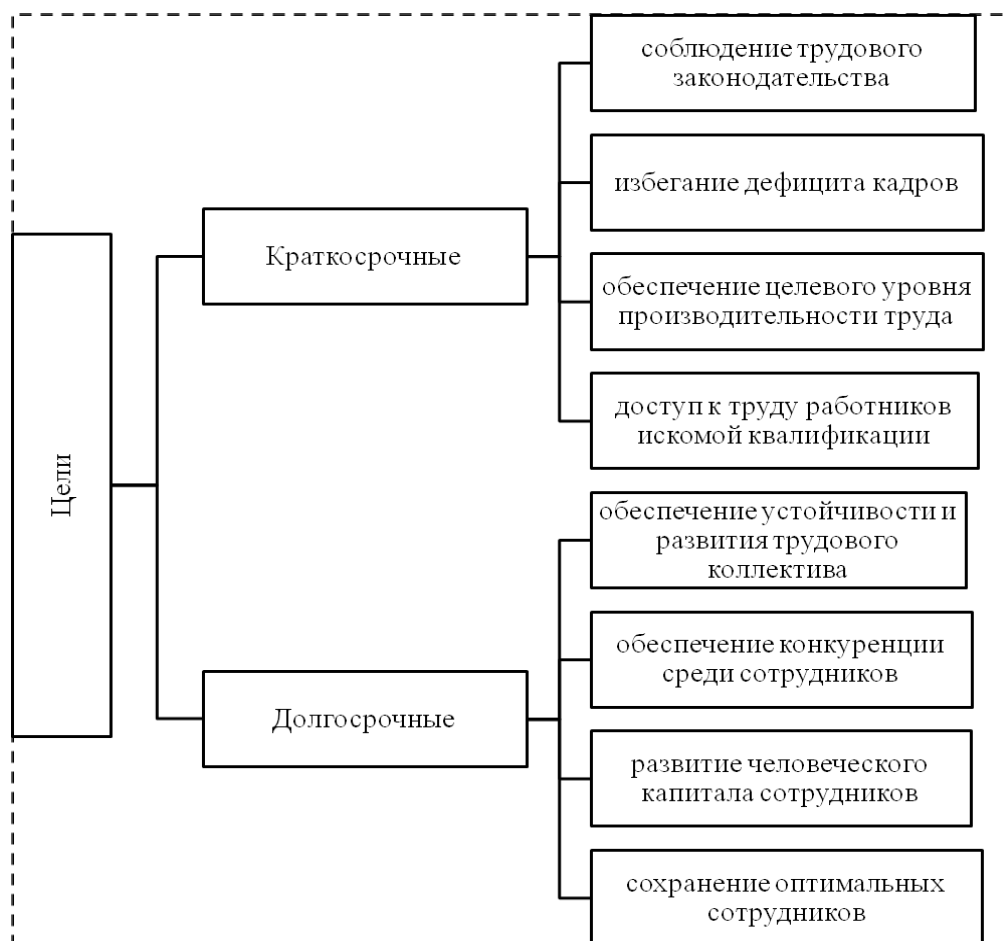


Рисунок 1. Цели, стоящие перед организацией при определении величины и структуры выплат работнику

Источник: Тощенко, Ж. Т. Социология труда: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Социология» и «Экономика труда» / Ж. Т. Тощенко. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 423 с.

Законные интересы таких сотрудников защищены со стороны государства по социальным соображениям [2]. Наиболее частым требованием законодательства, с которым сталкивается работодатель, является невозможность оплаты труда сотрудника в объеме меньшем, чем МРОТ.

В случае, если организация выплачивает сотрудникам минимальную допустимую с точки зрения законодательства России заработную плату, сотрудники склонны более активно рассматривать иные альтернативы их существующей работы [3]. Новые сотрудники также не всегда проявляют интерес к организации в случае, если заработная плата в этой организации соответствует минимальным отраслевым параметрам, зафиксированным на рынке труда. Следовательно, организация, выплачивающая сотрудникам минимальную заработную плату, уязвима перед риском неоправданно высокой текучести кадров и риском дефицита кадров требуемой квалификации [5]. Для устранения этого риска организации увеличивают заработную плату до среднеотраслевого уровня, а для хорошо зарекомендовавших себя сотрудников обеспечивают дополнительный (премиальный) доход.

С учетом наличия обратной корреляции между показателем уровня квалификации сотрудника и его редкостью, использование заработной платы и иных выплат сотрудникам чаще всего используется для удержания и привлечения наиболее ценных сотрудников либо сотрудников, обладающих редкой профессией в случае ее критичности для производственного процесса данной организации. В отношении иных категорий сотрудников высокая текучесть кадров может рассматриваться скорее как положительный фактор по двум причинам:

- возможность выявления наиболее перспективах с точки зрения долгосрочного участия в трудовом процессе сотрудников с последующим им повышением заработной платы на фоне выбывания остальных;
- перераспределение стандартных участков работы среди остальных участников, что сопровождается организации бонусных выплат наиболее эффективным из них.

Перейдем к рассмотрению долгосрочных целей, решаемых за счет выплаты сотрудникам заработной платы и иных выплат.

Материальный фактор является в современной России определяющим с точки зрения обеспечения мотивации работников вплоть до среднего звена управленческой цепочки [4]. За счет организации выплат привлекательной для носителя соответствующей компетентностной модели заработной платы и иных выплат достигается решение следующих целей:

- участвующие в конкурентном отборе работники склонны проявлять свои максимальные способности, что снижает сложность планирования целевых показателей для трудового коллектива;
- работники, получающие высокую заработную плату и имеющие возможность для ее дальнейшего повышения в рамках карьерного и профессионального роста в меньшей степени подвержены влиянию хедхантеров;

– повышение заработной платы и иных выплат работнику сопровождается увеличением притока новых соискателей и их мотивацией на эффективный труд, что в долгосрочном периоде приводит к улучшению показателей качества трудового коллектива.

Таким образом, в современных условиях роль заработной платы в экономической системе сводится прежде всего к выполнению регуляторной функции. Важное значение при этом имеет конкурентная сущность заработной платы, так как именно она в существенной степени определяет приоритеты молодых специалистов и способствует оптимальному распределению рабочей силы в рамках национальной экономики.

Список использованных источников:

1. Алиев, И. М. Экономика труда: Учебник для бакалавров / И. М. Алиев, Н. А. Горелов, Л. О. Ильина. — М.: Юрайт, 2017. — 671 с.
2. Бараненко, С. П. Экономика и социология труда: Учебно-методический комплекс для студентов очной и заочной формы обучения / С. П. Бараненко. — М.: Рос. Акад. предпр., 2018. — 434 с.
3. Вещунина Н. Л., Фомина Л. Ф. Анализ системы оплаты труда — М., 2017. — 543 с.
4. Генкин, Б. М. Экономика и социология труда: Учебник для вузов / Б. М. Генкин. — М.: Норма, 2017. — 464 с.
5. Тимохин Д. В. Цифровизация экономики: современное состояние, проблемы и перспективы развития в России // Человек. Общество. Инклюзия. — 2018. — № 3 (35). — С. 57–66. eLIBRARY ID: 36952965.
6. Тощенко, Ж. Т. Социология труда: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Социология» и «Экономика труда» / Ж. Т. Тощенко. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 423 с.
7. Тубольцева, А. И. Вопросы организации труда на предприятии / Политика, экономика и инновации. 2016. № 4 (6). С. 11.
8. Федченко А. А. Оплата труда и доходы работников : учеб. пособие / А. А. Федченко, Ю. Г. Одегов. — М. : Дашков и Ко, 2017. — 552 с.
9. Филина Ф. В., Тимохин Д. В. Институциональные и экономические условия развития инклюзивной модели обучения и трудоустройства лиц с ОВЗ в России: история и современность // Труд и социальные отношения. — 2018. — № 6. — С. 123-135. DOI: 10.20410/2073-7815-2018-29-6-123-135.
10. Чижова, Л. С. Инновационная экономика: занятость, трудовая мотивация, эффективность труда / Л. С. Чижова. — М.: Экономика, 2017. — 430 с.

СТРУКТУРА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ЕЕ СТИМУЛИРУЮЩЕЙ ФУНКЦИИ

Аннотация: статья содержит результаты авторского исследования касательно функций, осуществляемых заработной платой в системе национальных экономических отношений. Значительное внимание уделено вопросам структуры заработной платы, источникам ее формирования и целевому назначению каждого из выделяемых автором элементов оплаты труда. Исследована проблематика использования заработной платы как инструмента мотивации в условиях развития постиндустриальной экономики.

Ключевые слова: заработная плата; рынок труда, мотивация; управление персоналом; инновационное развитие.

Важной задачей, стоящей перед работодателем при формировании и расходовании средств на оплату труда и выплат социального характера в организации является обеспечение оптимального соотношения всех ее составляющих. На рисунке 1 представлена уровневая структура заработной платы.

Всего на рисунке 1 представлено четыре уровня. Основные выплаты сотруднику (заработная плата) приходится на первые два уровня.

Наличие в составе заработной платы базового уровня обеспечивает бесперебойность трудового процесса [11]. В базовый уровень входят все затраты, связанные с питанием, организацией проживания работника и созданием минимального уровня обеспечения досуга для данного работника. Базовый уровень варьирует в отраслях национальной экономики не существенно, что связано с примерно одинаковой структурой потребительской корзины носителей живого труда для каждой отрасли. По сути, базовый уровень оплаты труда является ценой живого труда, определяемым на основе стоимости проживания в стране.

Компенсационный уровень также входит в структуру заработной платы, но в зависимости от базового, он существенно меняется в зависимости от профессии, организации и индивидуальной квалификационной структуры данного работника. Профессиональный уровень может рассматриваться как часть заработной платы, являющейся компенсацией работнику за его труд, что и определяет название соответствующего уровня. Компенсационный уровень предполагает возмещение работнику следующих временных, материальных и иных затрат, связанных с профессиональным развитием:

- время, потраченное работником на обучение, с учетом сложности и уровня освоения образовательной программы;
- время, потраченное работником на приобретение опыта;

¹ Попова Галина Ивановна, старший преподаватель ФБИУКС НИЯУ МИФИ.

- время и усилия, направленные работником на формирование репутации в профессиональной среде;
- использование в интересах организации умений, навыков и иных составляющих портфолио данного работника, которые могут рассматриваться в качестве самостоятельного товара, например, собственная клиентская база работника [7];
- иные затраты и инвестиции работника в развитие человеческого капитала и портфолио компетенций, подлежащие компенсации.



Рисунок 1. Уровни формирования выплат сотруднику и их целевые ориентиры в системе мотивации труда

Источник: Рофе А. И. Экономика труда: учеб. / А. И. Рофе. — М.: КНОРУС, 2018. — 400 с.

Социально-инфраструктурный и стимулирующий уровни как правило, не входят в заработную плату работника. Это связано как с необходимостью существенной дифференциации этих выплат с учетом качества работы и иных особенностей работника. Кроме того, наличие этих двух составляющих в выплатах работника ориентированы на долгосрочное партнерство с ним со стороны организации [9].

Социально-инфраструктурное обеспечение труда сотрудника включает в себя широкий спектр затрат организации, начиная с обустройства рабочего места данного сотрудника и заканчивая формированием расширенного социального пакета. Чаще всего, дополнение денежных выплат сотруднику социально-инфраструктурным обеспечением имеет следующие причины:

- экономия на налогах на заработную плату и с заработной платы;
- экономия на масштабировании затрат организации: чаще всего, соответствующие инфраструктурные блага обходятся организации, приобретающей

их оптом и на долговременной основе, дешевле, нежели для отдельно взятого работника;

– создание условий для плодотворной деятельности работника в целях сохранения его физического и психического здоровья, физической формы и вовлечения в трудовой коллектив в том числе за счет расширения его неформальных взаимоотношений с другими сотрудниками в рамках совместного с ними потребления инфраструктурное — социальных благ;

– максимальная привязка работника к данной организации за счет экономико-психологического воздействия.

По мере увеличения индивидуальной значимости работника для организации возрастает роль стимулирующей составляющей выплат. Стимулирующие выплаты назначаются для индивидуализации отношений работодателя с сотрудниками с учетом циклических показателей экономической эффективности (производительности труда и показателей развития и использования элементов человеческого капитала) каждого сотрудника [8].

Для стимулирующего уровня организации заработной платы характерными особенностями являются его использование на долгосрочной основе. Важным при этом является распределение дополнительного экономического эффекта, полученного в рамках реализации трудового процесса, между работником и работодателем в соответствии с неким ранее достигнутым соглашением. Последнее необходимо как условие недопущения злоупотреблений, связанных как с завышением, так и занижением стимулирующих выплат работнику всеми участниками процесса принятия решения об их начислении в выплате.

Соотношение между означенными выше элементами средств на оплату труда и выплат социального характера в организации определяются исходя из конкретной экономической ситуации, в которой протекает деятельность организации.

Вместе с тем, теория экономики труда предлагает несколько базовых моделей реализации

С учетом совмещения отдельных компонентов оплаты труда сотрудников в выплатах экономического и социального характера возможно выделить функции, выполняемые соответствующими выплатами сотрудников [15]. Данные функции выплат представлены в таблице 1.

Воспроизводственная и регулирующие функции обеспечивают долгосрочное устойчивое развитие организаций как субъектов экономических отношений мезо уровня.

Наиболее значимой на уровне организации непосредственных экономических отношений между работником и работодателем является стимулирующая функция, обеспечивающая максимальную заинтересованность сотрудника в повышении всех показателей эффективности (производительности) своего труда. Именно стимулирующая функция обеспечивает максимальную эффективность для организации — работодателя от инвестирования в развитие человеческого капитала работников соответствующих организаций.

Функции выплат, осуществляемых организацией сотрудникам

Функция	Содержание
Воспроизводственная	Обеспечение работнику объем потребления материальных благ и услуг на уровне, достаточном для нормального воспроизводства рабочей силы и повышения интеллектуального потенциала в соответствии с изменяющимися техническими и социальными факторами производства
Стимулирующая	Побуждает работника к трудовой активности, повышению эффективности труда. Этой цели служит установление размера зарплаток в зависимости от достигнутых работником результатов труда. Реализация этой функции осуществляется руководством предприятия через конкретные системы оплаты труда
Регулирующая	Даная функция выступает регулятором спроса на продукцию и услуги предприятия, а также на рабочую силу на рынке труда. Основа реализации регулирующей функции заключается в дифференциации оплаты труда по группам работников, по приоритетности деятельности или другим признакам
Социальная функция	Смысл функции заключается в том, чтобы не допускать необоснованного, с точки зрения воспроизводства персонала, снижения заработной платы тех категорий работников, спрос на которые ниже, чем на рынке труда

Источник: составлено автором на основе [6], [9], [12]

В условиях постиндустриальной экономики возрастает значение социальной функции выплат сотрудникам. Если ранее данная функция контролировалась преимущественно государством, в настоящее время ее реализация является целевой также и для фирмы с точки зрения обеспечения ее взаимодействия с внешней и внутренней средой организации.

Список использованных источников:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 27.12.2018).
2. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово- хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению».
3. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1790).
4. Постановление Госкомстата РФ от 05 января 2009 г. № 1 «Об утверждении унифицированных форм первичной документации по учету труда и его оплаты».
5. Постановление Правительства РФ от 15.06.2007 № 375 (ред. от 19.01.2019) «Об утверждении Положения об особенностях порядка исчисления пособий по временной нетрудоспособности, по беременности и родам, ежеме-

сячного пособия по уходу за ребенком гражданам, подлежащим обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством»).

6. Нуртдинова А. Ф. Оплата и нормирование труда / А. Ф. Нуртдинова // Трудовое право. — 2018. — № 4. — С. 74–78.

7. Одегов, Ю. Г. Экономика труда: Учебник для бакалавров / Ю. Г. Одегов, Г. Г. Руденко. — М.: Юрайт, 2017. — 423 с.

8. Остапенко, Ю. М. Экономика труда: Учебное пособие / Ю.М. Остапенко. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 272 с.

9. Рофе А. И. Экономика труда: учеб. / А. И. Рофе. — М.: КНОРУС, 2018. — 400 с.

10. Складьяревская, В. А. Экономика труда: Учебник для бакалавров / В. А. Складьяревская. — М.: ИТК Дашков и К, 2015. — 304 с.

11. Слезингер Г. Э. Труд в условиях рыночной экономики : учеб. пособие / Г. Э. Слезингер. — М.: Институт труда Минтруда РФ, 2017. — 336 с.

12. Стрелкова, Л. В. Внутрифирменное планирование: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Экономика труда», «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)» / Л. В. Стрелкова, Ю. А. Макушева. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 367 с.

13. Тимохин Д. В. Цифровизация экономики: современное состояние, проблемы и перспективы развития в России // Человек. Общество. Инклюзия. — 2018. — № 3 (35). — С. 57–66. eLIBRARY ID: 36952965.

14. Филина Ф. В., Тимохин Д. В. Институциональные и экономические условия развития инклюзивной модели обучения и трудоустройства лиц с ОВЗ в России: история и современность // Труд и социальные отношения. — 2018. — № 6. — С. 123-135. DOI: 10.20410/2073-7815-2018-29-6-123-135.

Кузьмина И. В.¹

САМОУПРАВЛЕНИЕ С ПОПРАВКОЙ (О ПОПРАВКАХ К ГЛАВЕ 8 КОНСТИТУЦИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ)

Аннотация: 1 июля 2020 года в ходе общероссийского голосования изменений в Конституцию Российской Федерации были приняты поправки, затрагивающие отдельные вопросы организации и функционирования публичной власти. Указанными поправками кардинальным образом реформированы конституционные основы местного самоуправления. Именно подробному анализу произошедших изменений посвящена данная статья

Ключевые слова: местное самоуправление, конституционные основы, Конституция, народ, реформа, поправка, этатизация.

¹ Кузьмина Ирина Владимировна, кандидат юридических наук, доцент, АНО ВО «Московский гуманитарный университет», ведущий специалист учебно-методического управления.

Местное самоуправление, как основа конституционного строя, выступает составляющей основ демократического государства [4, 6]. Международное законодательство четко устанавливает, как один из основополагающих признаков правового, демократического государства принцип организации местного самоуправления [1].

Наличие института местного самоуправления является признаком правового, демократического государства. При этом, как представляется, чем эффективнее построена данная система управления, тем выше экономическое развитие с страны, уровень жизни населения.

Конституция РФ [2] характеризует местное самоуправление как самостоятельный вид, форму власти народа.

Представляется, что именно местное самоуправление является той формой власти, которая наиболее приближена к народу.

Наш Основной закон устанавливает, что именно местное самоуправление обеспечивает самостоятельное решение населением вопросов местного значения (ст. 130), таким образом, представляется возможным говорить о том, что местное самоуправление выполняет управленческие функции — население самостоятельно в рамках делегированных полномочий осуществляет управление на соответствующей территории.

Институт местного самоуправления позволяет каждому гражданину непосредственно реализовать свои права на обеспечение своих интересов на местном уровне.

Местное самоуправление представляет собой форму прямого волеизъявления.

Изучая вопросы правовой регламентации организации и деятельности местного самоуправления, нельзя обойти вниманием и изменения, внесенные в нашу Конституцию прошедшим летом в рассматриваемой части [3].

Так, из четырех статей Конституции РФ, непосредственно отведенных самоуправлению на местах, реформированию подверглись три.

Анализ этих изменений четко указывает на этатизацию самоуправления на местах.

Если в предыдущей редакции сама Конституция РФ определяла виды муниципальных образований, то в действующей указано на факт того, что это определяется федеральным законом.

Помимо этого, новая редакция также сужает самостоятельность населения по вопросам определения структуры органов управления на местах также указывая на необходимость основываться на общих принципах, установленных законом федерального уровня.

Просто пугающим является дополнение статьи 131 частью 1.1 которая на уровне высшего законодательного акта закрепила положение о допустимости участия органов власти государства в освобождении и назначении на соответствующие должности лиц должностных самоуправления на местах, а также в формировании непосредственно органов самоуправления на местах.

Введение данного положения, как представляется, противоречит правовой природе самоуправления на местах, является неприемлемым и недопусти-

мым для демократического государства, полностью напоминает построение Советов на местах в конце второго десятилетия прошлого века.

Несколько странными выглядят изменения статьи 132. Прежде всего, применительно к вопросу налогов, глагол «устанавливают» заменен на «вводят». Терминологическое значение является тождественным, в то время как само звучание представляется более авторитарным.

Не менее удивительным представляется дополнение об обеспечении доступности медицинской помощи... Принимая во внимание и изменения иных положений, представляется возможным говорить о том, что государственная власть минимизирует свои обязательства перед народом, например, включение в статью 75 положения о том, что в нашей стране социальная поддержка теперь гарантируется «адресно», доступность медицинской помощи осуществляют органы не государственной власти, а самоуправления на местах, да, конечно с указанием на установленные законом федерального уровня случаи.

Помимо минимизации обязательств государства перед населением, ярко выражена тенденция этатизации самоуправления на местах. Что представляется крайне неприемлемым. Более того, как это не страшно звучит, но общий анализ изменений законодательства за последний период позволяет возможным говорить о тенденции авторитарного управления при полном игнорировании прав, интересов и свобод граждан нашей страны.

Новая редакция части второй статьи 132 вызывает вопрос в компетенции разработчиков внесенных изменений. Прежняя редакция допускала возможность делегирования органам самоуправления на местах на основании закона отдельных полномочий государства. Нынешняя редакция указала, что такое делегирование возможно на основании закона субъекта федерации или самой федерации... Возникает вопрос, а у нас в стране действуют иные законы?..

Рассматриваемая статья дополнена частью третьей, которая указывает на включение органов самоуправления на местах, совместно с органами власти государства, в систему публичной власти...

Данный вид власти впервые появился в нашей Конституции с внесенными летом поправками и также породил множество вопросов...

Не меньше вопросов возникает и формулировка части первой статьи 133. Положения данной части определяют гарантии местного самоуправления. Так, ранее, одной из гарантий выступало право компенсации расходов дополнительного характера, которые вызваны решениями органов власти государства. В настоящий же момент возмещению подлежат расходы дополнительного характера, основанием возникновения которых стало осуществление функций публичного характера совместно с органами власти государства. Тут сразу целый ряд вопросов. Опять же публичная власть — дефиниция данного понятия в законодательстве отсутствует, четкий правовой характер ей дать не настоящий момент не представляется возможным. Кроме того, если раньше органы государства несли финансовую ответственность за принятие решение, вызвавших дополнительные расходы органов самоуправления на местах, то в настоящий момент ответственность за это упразднена. Только при «совместном осуществлении функций...»...

Анализ данного положения позволяет с уверенностью говорить о декларативном характере данной гарантии, ее практическая реализация невозможна.

Таким образом, характер поправок к Конституции, принятых 1 июля 2020 года, свидетельствует об усилении государственного воздействия в сферу самоуправления на местах, минимизации, если не полного ухода от ответственности государства как перед своим народом, так и за деятельность в сфере самоуправления на местах.

С позиции основ построения правового, демократического, социального государства указанные положения являются недопустимыми.

Экономика развитых стран явно свидетельствует о необходимости наделяния населения значительной свободой по решению вопросов управления на территории своего жительства. Именно такой подход позволил послевоенной Германии не просто восстановить экономику, но и обогнать в данной сфере многие страны.

Вмешательство государства в данные отношения должны быть минимальны и сведено лишь к общему контролю за соблюдением принципов демократии, защиты прав и свобод граждан.

В настоящий момент наше государство отошло от исторических основ возникновения местного самоуправления, обуславливающих необходимость его существования. Забывается исконная правовая природа самоуправления на местах. Фактически органы самоуправления на местах являются низшим звеном власти государства... Столетие назад это уже проходило...

С учетом общего снижения уровня жизни населения, кризиса экономики, для изменения сложившейся ситуации, повышения благосостояния народа в целом, а не отдельной группы лиц, представляется необходимым изменение политики государства в том числе, в сфере местного самоуправления, путем снижения государственного воздействия в данной сфере.

Данное положение требует реформирования законодательства о местном самоуправлении.

В качестве конкретных направлений, требующих реформирования регулирования самоуправления на местах можно назвать:

- предоставление возможности на местном уровне самостоятельно определять структуру органов самоуправления на местах, исходя из территориальных особенностей и исторических традиций данной территории;

- роль государства в сфере организации и функционирования местного самоуправления свести к контролю за соблюдением законодательства в деятельности органов самоуправления на местах, исключив прямое воздействие государства на описываемые правоотношения;

- создание эффективной базы антикоррупционных мер на уровне самоуправления на местах;

- в развитие предыдущего пункта – исключение любого воздействия, вмешательства на процесс формирования органов самоуправления на местах;

- приведение в соответствие с современными экономическими реалиями законодательства в сфере монополистической деятельности на уровне местного самоуправления.

Список использованных источников:

1. Европейская хартия местного самоуправления от 15 октября 1985г. // СПС КонсультантПлюс.
2. Конституция Российской Федерации, принята всенародным голосованием 12.12.1993, (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. 2014. № 31. Ст. 4398.
3. Закон РФ о поправке к Конституции РФ от 14.03.2020 № 1-ФКЗ «О совершенствовании регулирования отдельных вопросов организации и функционирования публичной власти» // Собрание законодательства РФ. 2020. № 11. Ст. 1416.
4. Зюзина Т. Е. О природе и генезисе современного российского местного самоуправления // История государства и права. 2015. № 11.

*Шепелев Н. В.*¹

СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛИЗА

Аннотация: Маркетинговый анализ используется для обработки полученной маркетинговой информации с целью принятия управленческих решений. Для того, чтобы получить корректные результаты, которые могут быть использованы в дальнейшем, важным является выбор инструментов, с помощью которых полученная информация будет анализироваться. В данной статье представлены классификация и основные группы инструментов, которые актуальны в настоящее время для проведения маркетингового анализа.

Ключевые слова: маркетинговый анализ, маркетинговые инструменты, аналитические инструменты.

В рыночных условиях успех или неудача хозяйствующих субъектов определяется мерой использования в их деятельности принципов маркетинга. Он представляет собой процесс планирования и осуществления разработки, установления цены, продвижения и распределения идей, товаров и услуг для создания ситуаций обмена, которые удовлетворяют цели людей и организаций. С помощью маркетинга происходит нацеленность деятельности предприятий на удовлетворение потребностей потребителей. Понимание его сути позволяет руководству фирм принимать более эффективные квалифицированные решения.

Исходным элементом в управлении маркетинговой деятельностью предприятия является маркетинговый анализ.

Слово «анализ» в переводе с греческого означает разложение, расчленение. С научных позиций анализ представляет собой метод исследования, суть

¹ Шепелев Никита Владимирович, магистрант, АНО ВО «Московский гуманитарный университет».

которого — в мысленном или практическом расчленении целого на составляющие [1, с.67].

Противоположным анализу является метод синтеза, который предполагает сочетание или составление. Не смотря на их противоположность, указанные методы (анализа и синтеза) являются взаимообусловленными и взаимосвязанными. Этот вывод особенно важен для практической деятельности, связанной с проведением любого анализа.

Положительным здесь является то, что маркетинговый анализ рассматривается как одна из функций управления. Кроме этого, в данном определении указывается его целевое направление.

Отечественные экономисты трактуют сущность маркетингового анализа как изучения товаров и услуг, спроса и предложения, поведения потребителей, рыночной конъюнктуры с целью эффективного продвижения товаров (услуг) на рынке [2, с.114]. Однако изучение товаров и услуг спроса и предложения, поведения потребителей и рыночной конъюнктуры относится к сфере маркетинговых исследований.

Маркетинговый анализ и маркетинговые исследования — это разные самостоятельные науки (хотя они между собой и связаны, как и любые другие науки) и имеют отдельный изолированный предмет своего изучения.

Проведение исследования научных публикаций позволило сформулировать определение сущности маркетингового анализа:

- маркетинговый анализ имеет дело с оценкой маркетинговой деятельности предприятий за прошлые периоды;

- маркетинговый анализ охватывает не только непосредственно процесс маркетинговой деятельности, но и те факторы, которые могут на него влиять, например, макросреда, в которой действует фирма, конечные результаты маркетинговой деятельности и т.п.;

- маркетинговый анализ по форме тесно связан с другими видами анализа, в частности, анализом производственно-хозяйственной деятельности предприятия, имея при этом свой отдельный предмет изучения (оценки);

- маркетинговый анализ имеет четкую целевую ориентацию — повышение эффективности маркетинговой деятельности фирмы в плановом периоде.

Таким образом, маркетинговый анализ — это одно из направлений аналитической работы предприятия, который предусматривает комплексную оценку его маркетинговой деятельности за истекший период с целью выработки эффективной маркетинговой политики на будущее.

По форме проведения маркетинговый анализ не отличается от других видов анализа (анализа производственной деятельности предприятия, финансового анализа и т. д.).

Маркетинговый анализ должен проводиться по любым ситуациям, в которых находится фирма, в частности, при изменении окружающей среды, достижении положительных конечных результатов, наличия упущений и тому подобное.

Несмотря на то, что внешняя среда, в которой функционирует фирма, постоянно меняется, роль и значение маркетингового анализа возрастает. Как ни

парадоксально в данном случае его результаты являются важными, нужными при разработке маркетинговых стратегий предприятия.

Получаемая в процессе проведения этого анализа информация, которая касается потребителей, положения данной фирмы на рынке, уровня ее конкурентоспособности, является неопределимой в выработке решений, направленных на улучшение деятельности фирмы, в том числе и маркетинговой.

Проведение маркетингового анализа является необходимым, независимо от того, предприятие достигло запланированной прибыли или нет. Положительные результаты в маркетинговой деятельности являются следствием тех решений, которые были приняты фирмой в прошлом (отчетном) периоде.

В будущем ситуация может меняться, что обуславливает принятие других новых маркетинговых решений. Кроме этого, за средними хорошими показателями (объема продаж, прибыли, рентабельности) могут скрываться отдельные просчеты и упущения. Поэтому для всех этих случаев (изменения ситуаций, которые будут иметь место в будущем, выявление упущенных возможностей в прошлом периоде) крайне необходимым является проведение маркетингового анализа.

Реализация метода маркетингового анализа осуществляется с помощью использования значительного количества разнообразных инструментов.

Все инструменты, используемые в системе маркетингового анализа можно разделить на 4 группы: традиционные; детерминированный факторный анализ; статистический факторный анализ; способы оптимизации показателей. Основные инструменты маркетингового анализа и их классификация представлена на рисунке 1.



Рисунок 1. Инструменты маркетингового анализа

К первой группе можно отнести такие инструменты, как абсолютные, относительные и средние величины, сравнения, ряды динамики, группировки и графики. Анализ показателей, процессов, ситуаций начинается с использования абсолютных величин (объем продаж, расходы на маркетинг, прибыль и тому подобное). Без абсолютных величин в анализе обойтись невозможно. Они являются базой для расчета относительных и средних величин и могут быть выражены как в натуральном, так и в стоимостном выражениях.

Незаменимы при анализе явлений динамики относительные величины. Они выполняют роль меры соотношения при сопоставлении двух величин. По форме относительные величины могут выражаться в коэффициентах и процентах. Они могут быть использованы при расчете структуры покупателей, продажи и тому подобное.

В свою очередь, среди относительных показателей различают показатели выполнения плана, динамики, структуры, интенсивности.

Относительная величина выполнения плана — отношение между фактическим и плановым уровнями, которое обычно выражается в процентах.

Для характеристики изменения показателей за определенный промежуток времени используют относительные величины динамики, которые определяются как отношение величины показателя текущего периода к его уровню в предыдущем (базовом) периоде.

Называются они темпами роста (прироста) и выражаются в процентах или коэффициентах. Относительные величины динамики могут быть базисными, когда каждый уровень динамического ряда сравнивается с базисным годом или цепными, при котором сравнение производится с предыдущим годом.

Относительные величины интенсивности показывают степень распространения развития какого-либо явления в соответствующей среде (доля рынка, лояльность покупателей, количество неосознанных покупок).

Сравнение — наиболее распространенный инструмент маркетингового анализа и анализа в целом. Каждый показатель, используемый для оценки и контроля, имеет значение только в сравнении с другими. Однако обязательным правилом использования приема сравнения является сопоставимость показателей по структуре и условиям их формирования, так как сравнивать можно только качественно однородные величины. Обеспечить указанное требование можно через применение средних и относительных показателей, корректирующих коэффициентов, методов пересчета [3, с.295].

В практической деятельности все чаще возникают ситуации, когда решение необходимо принимать в условиях неопределенности. В результате возникают конфликтные ситуации, в которых участники ставят разные цели, при этом степень постановки и достижение зависят от способа действий участников, каждый из которых стремится максимизировать меру достижения поставленной цели. В данном случае, использование инструментов маркетингового анализа является обязательным, потому как он позволит получить независимые объективные показатели, которые могут быть использованы в принятии управленческих решений.

Список использованных источников

1. Никонова Н. В. Систематизация трактовок «Маркетинговый анализ» // Проблемы Науки. 2018. №10 (28). — С. 67–70.
2. Самсонова Елена Владимировна Этапы разработки адаптивной маркетинговой стратегии организации // Известия ВГПУ. 2017. №3 (78). — С. 101–116.
3. Чеботарева С. В. Статистико-математические методы маркетингового анализа // Проблемы экономики и юридической практики. 2018. №1. — С. 295–297.

Гоголев Ю. А.¹

РЕЗЕРВЫ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: В статье рассмотрены различные подходы к выявлению резервов снижения себестоимости продукции на предприятии.

Ключевые слова: себестоимость, снижение себестоимости, резервы снижения себестоимости, увеличение прибыли, методы снижения себестоимости.

Основной целью любого предприятия является получение прибыли. Любой предприниматель ищет пути ее увеличения. Многие предприниматели в погоне за местом на рынке начинают вкладывать бесконечное количество средств в маркетинговые исследования в поиски путей и методов продвижения товаров и услуг на рынке. Но зачастую забываются основные факторы, позволяющие иметь конкурентное преимущество. Это, во-первых, высокое качество продукции или услуги, а во-вторых ее низкая стоимость.

Низкая стоимость появляется в результате комплекса мероприятий направленных на снижение издержек предприятия, его расходов и тем самым предприниматель может добиться высокой прибыли. Анализ и структурное изучение себестоимости дает полную и ясную оценку экономических показателей предприятия, таких как прибыль и рентабельность.

Современные условия хозяйственной деятельности предприятия предполагают процесс управления двумя элементами: затратами и доходами, которые, в сумме, и формируют финансовый результат (прибыль и рентабельность), отражающий эффективность бизнеса.

Затраты — это потребленные в процессе производства продукции, работ, услуг ресурсы, которые представляют собой балансовые сальдо на отчетную дату [1].

Затраты, на сегодняшний день, выступают ключевыми составляющими экономической эффективности производственного процесса, формирующие в сумме себестоимость продукции.

¹ Гоголев Юрий Александрович, магистрант АНО ВО «Московский гуманитарный университет».

Себестоимость продукции — это общий размер затрат на производство продукции, измеряемая на одну единицу товара/услуги. От себестоимости продукции зависит и сбытовая политика предприятия. Ценообразование, в первую очередь, зависит от размера себестоимости продукции. Однако, в случае, если размер себестоимости завышен, цена будет также завышена, что сделает товары организации неконкурентоспособными.

Себестоимость товаров или услуг можно считать «зеркалом» деятельности всего предприятия в целом. В обобщенном виде она отражает в себе все показатели производственной и хозяйственной деятельности предприятия, все ее недостатки и положительные стороны. Отсюда вывод, что себестоимость во многом показывает качество работы всего предприятия в целом.

Именно по этой причине столь важным является ведение бухгалтерского учета затрат, благодаря которому проводится контроль и управление расходами предприятия, используемых в рамках производства готовой продукции.

Стоит отметить, что на сегодняшний день, калькулирование себестоимости продукции входит в число основных задач бухгалтерского учета затрат, проводимого российскими предприятиями. Помимо этого, к основным задачам бухгалтерского учета затрат относятся:

- учет объема, ассортимента и качества продукции;
- отражение фактических затрат при производстве продукции;
- контроль за ресурсами;
- выявление резервов и путей снижения размера себестоимости продукции.

В рамках реализации этих задач, у бухгалтерского учета затрат на предприятиях российской экономики возникает следующий ряд проблем [3]:

- трудности рационального использования сырья и материалов при производстве (причина высокого размера себестоимости продукции);
- недостаточная организация учета затрат по центрам финансовой ответственности;
- недостаточное внимание сущности управленческого учета и отсутствие разграничения между производственным и финансовым учетом затрат.

При совершенствовании организации учета затрат необходимо обратить внимание на алгоритм внедрения системы, который обязан состоять из следующих элементов [2]:

- разработка систем учета производственных затрат;
- определение себестоимости продукции по отдельным цехам, подразделениям, ответственным лицам и т.д.;
- прогнозирование себестоимости производства будущего периода на основе полученных прошлых данных;
- сравнение себестоимости производства по различным периодам, сопоставление структуры затрат.

Обращаем внимание, что ключевым предметом совершенствования организации учета затрат и калькулирования себестоимости продукции на предприятиях является учет себестоимости производства продукции, анализ его прошлых значений и прогнозирование будущих показателей.

Каждое предприятие, имеющее грамотное управление должно обязательно обращать внимание на показатели себестоимости и всегда стремиться к его снижению. Ведь данные действия могут повлиять на деятельность компании в положительном ключе: увеличится конкуренция, повысится спрос на продукцию, повысится прибыль, увеличатся денежные накопления. Все эти факторы показывают эффективность деятельности организации и делают ее конкурентоспособной на рынке.

Низкая себестоимость появляется в результате комплекса мероприятий, направленных на снижение издержек предприятия, его расходов и тем самым, с экономической и социальной стороны, значение снижения себестоимости заключается в следующем:

1) Первой и самой важной причиной снижения затрат, а соответственно и себестоимости является увеличение прибыли.

2) Возможность поощрения работников в виде материальных выплат появляется в результате снижения себестоимости, это позволяет решить многие социальные вопросы внутри рабочего коллектива;

3) Увеличение конкурентоспособности произведенной продукции организации, также является результатом снижения затрат, а соответственно и себестоимости, что в свою очередь приводит к несомненному увеличению продаж;

4) Снижение себестоимости в акционерных обществах приводит к повышению дивидендной ставки, а соответственно данное повышение приводит к увеличению дивидендных выплат [2, с. 281].

Существует четыре основных направления деятельности, направленных на снижение себестоимости продукции на предприятии (табл. 1).

Таблица 1

Основные методы снижения себестоимости продукции на предприятии

Метод	Результат
Снижение материалоемкости продукции	Данного снижения можно добиться за счет пересмотра норм расхода по основным направлениям затрат. Снижение этих норм приводит к снижению затрат на материалы и ресурсы, их перевозку, хранение и т.д. Соответственно вместе со снижением общих затрат снижается и количество работников, занимающихся материалами. К таким работникам можно отнести кладовщиков и учетчиков.
Снижение трудоемкости выполняемых работ	Снижение трудоемкости приведет к сокращению численности основных работников. Это соответственно приведет к снижению расходов на заработную плату, что, несомненно, приведет к снижению себестоимости продукции

Метод	Результат
Снижение накладных расходов	Этого снижения можно достичь путем сокращения количества управленческого персонала. Так же можно ликвидировать, либо передать в аренду неиспользуемые помещения/ средства/ фонды организации; оптимизировать обслуживающие процессы.
Повышение квалификации персонала	Данного повышения можно добиться за счет организации мероприятий, связанных с подготовкой и переподготовкой кадров. Создания и участие персонала в специальных мероприятиях для получения и обогащения знаний в своей специализированной области. Этот метод позволит сократить потери от брака, некачественных и неправильных управленческих решений, и самое главное, что квалифицированный специалист может повысить производительность труда.

Снижение себестоимости продукции может привести предприятие к достижению множества целей, таких как:

- организация такой системы производства продукции, которая будет иметь высокую конкурентоспособность с низкими издержками с меньшей ценой;
- получение более точных данных о себестоимости различных видов продукции и ситуации на рынке с положением этих товаров;
- обеспечение себя более точными, верными и объективными данными при бюджетировании и составления бюджета предприятия;
- получение возможности оценки деятельности каждого элемента предприятия относительно финансовых аспектов;
- повышение скорости принятия точных, эффективных решений менеджерами организации [1, с. 26].

Себестоимость влияет на увеличение конкурентоспособности, увеличение денежного накопления, спроса, рентабельности, прибыли, на достижение финансового эффекта. Все это — основные факторы успешной деятельности предприятия.

Основным фактором, позволяющим иметь конкурентное преимущество перед другими компаниями высокое качество продукции или услуги и ее низкая стоимость. В погоне за низкой себестоимостью не стоит забывать о качестве товаров. Изменение издержек не должно отрицательным образом сказываться на качестве производимой продукции. Низкая стоимость товара появляется в результате комплекса мероприятий, направленных на снижение издержек предприятия.

Проанализировав методы снижения себестоимости, можно прийти к следующим выводам, что снизить себестоимость возможно следующими методами:

- внедряя новые технологии;
- увеличивая квалификацию персонала;
- внедряя более дешевые, качественные материалы;
- снижением трудоемкости производственного процесса и т.д.

Соответственно, факторами снижения себестоимости является:

- повышение технического уровня производства,
- совершенствование управления, организации производства и труда,
- изменение объема и структуры продукции, структуры производства,
- изменение условий хозяйствования.

Используя данные методы, можно организовать производственный процесс таким образом, чтобы он имел высокую конкурентоспособность.

Данного уровня конкурентоспособности можно достичь с низкими издержками, а, следовательно, и низкой ценой на продукцию. Производитель будет более точно информирован о себестоимости различных видов продукции на рынке. Данную информацию он может использовать для сравнения с другими товарами других производителей. Тем самым производитель повышает скорость принятия эффективных решений, а соответственно повышает свое конкурентное преимущество.

Таким образом, для каждого предприятия могут быть предложены свои собственные методы и способы снижения затрат, а соответственно и себестоимости в целом. Для того, чтобы определить каким способом можно снизить себестоимость, нужно проанализировать весь рынок, на котором работает предприятие, его производственную деятельность, уровень квалифицированности управляющих предприятием, ситуацию на рынке инноваций и новшеств. Кроме того, снижение себестоимости влияет на систему производства в целом, делает ее более эффективной а, соответственно более конкурентоспособно и, конечно же, рентабельной.

Список использованных источников

1. Игуменников А. С. Различие понятий «затраты» и «расходы» // Молодой ученый. 2015. №5. С. 275–278.
2. Ахмедов А. Э., Шаталов М. А. Совершенствование системы учета затрат на производство продукции // Территория науки. 2015. №1.
3. Иншакова Т. А., Корзоватых Ж. М. Современные проблемы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции на хлебопекарных предприятиях // Вестник ГУУ. 2016. №3.
4. Кештова Д. Р. Снижение себестоимости продукции как фактор оптимизации прибыли предприятия // Стратегия устойчивого развития регионов России. — 2016. - №32. — С. 26–30.
5. Колачева Н. В., Быкова Н. Н. Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа // Вестник НГИЭИ. 2015. №1 (44). С. 29–36.

б. Тихомирова Е. А., Борисова Д. В., Заступов А. В. Себестоимость продукции и пути ее снижения на предприятии // Сборник научных статей V Всероссийской научно-практической конференции «Российская наука: актуальные исследования и разработки». — 2018. — С. 281–286.

Гоголев Ю. А.¹

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены различные теоретические подходы к определению затрат и себестоимости, показана их взаимосвязь. Изучены факторы, обуславливающие выбор и использование калькуляционных приемов промышленными предприятиями. Рассмотрен калькуляционный процесс. Показана возможность использования различной информации о затратах и себестоимости продукции в управленческом учете.

Ключевые слова: затраты, себестоимость, калькулирование, информация, управление

Затраты, которые относятся к производству товаров и услуг экономических субъектов, выражаются в их себестоимости. На сегодняшний момент времени существует большое количество определений понятия «затраты». В таблице 1 представлены наиболее часто используемые определения понятия «затраты».

Таблица 1.

Наиболее часто используемые определения понятия «затраты»

Автор определения	Содержание определения
Адам Смит	Ставил знак равенства между понятием «затраты» и «оплата труда», хотя понимал, что на практике размер стоимости может обуславливаться не только фактически понесенными издержками труда отдельно взятого товаропроизводителя [4]
Карл Маркс	1) «Действительные производственные издержки — величина издержек прошлого (овеществленного в средствах производства) и прямого живого труда» [3]. 2) «Капиталистические производственные издержки — расходы капитала [3]. 3) «Цена затрат — продукты реализуются не по стоимости, а по производственной цене, которая включает в себя производственные издержки и среднюю прибыль» [3] 4) «Индивидуальные производственные издержки функциони-

¹ Гоголев Юрий Александрович, магистрант АНО ВО «Московский гуманитарный университет».

	рующего капитала (в экономической практике они именуется себестоимостью) — это затраты, состоящие из уплаченной стоимости потребленных производственных ресурсов согласно ценам покупке и использованной рабочей силы, а также из процентов за кредит, налога за землю, страховых и определенных иных платежей» [3].
Вахрушина М. А.	Денежное измерение величины ресурсов, потраченных для достижения той или иной цели [1].
Ивашкевич В. Б.	Это выраженные в денежном эквиваленте общие расходы живого и овеществленного труда в ходе ведения бизнес-деятельности за конкретный период времени [2].
Шеремет А. Д.	Это сумма потребленных ресурсов и денежных средств для оплаты за какой-либо товар или услугу [5].
Статья 252 части II НК РФ	Это обоснованные (т. е. предполагающие экономическую оправданность издержки в денежной оценке) и документальным образом подтвержденные согласно действующим отечественным нормам права затраты при условии их несения в рамках ведения деятельности с целью получения дохода [7].
Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 №33н	Снижение размера экономических выгод из-за выбытия активов и/или появления обязательств экономического субъекта, вызывающее снижение величины его капитала, кроме снижения размера вкладов согласно решению участников (владельцев имущества) [6].

Таким образом, судя по данным таблицы 1, можно в следующем виде определить понятие затрат: это виды ресурсов (материальных, трудовых, финансовых и т. д.) в денежной или натуральной форме, потраченных для достижения определенной экономической цели.

Под себестоимостью продукции понимается стоимостная оценка понесенных в ходе ведения финансово-хозяйственной деятельности по производству материально-вещественных, трудовых и финансовых и прочих ресурсов экономического субъекта. Себестоимость — это сумма различных видов затрат (материальных, трудовых, финансовых и т.д.) в денежной форме, потраченных для производства товаров и услуг [8].

Отношение категорий затрат производства товаров и услуг и их себестоимости определяется отношением частного и общего. Т.е. термин «себестоимость» отражает общую сумму документально подтвержденных затрат экономического субъекта на производство и сбыт товаров и услуг.

От величины себестоимости при прочих равных условиях определяется величина прибыли. При снижении материально-вещественных, трудовых и финансовых и иных ресурсов при производстве товаров и услуг растет эффективность процесс производства и в целом сумма прибыли.

В зависимости от объема учитываемых затрат принято различать три разновидности себестоимости:

1. Цеховая себестоимость — данный вид себестоимости состоит из прямых материальных затрат, связанных с изготовлением продуктов, а также из сумм начисленной амортизации по цеховому оборудованию, из расходов по оплате труда основного производственного персонала со страховыми взносами, из затрат, связанных с содержанием в работоспособном состоянии и обслуживанием цехового оборудования, и из общецеховых затрат.

2. Производственная себестоимость — помимо цеховой себестоимости состоит из управленческих затрат и затрат, связанных с функционированием вспомогательного производства [10].

3. Полная себестоимость — соединяет в себе производственную себестоимость и коммерческие расходы.

Кроме того, стоит отметить, что на предприятии может рассчитываться только фактическая или фактическая и плановая себестоимость. Ключевое отличие между данными видами себестоимости состоит в целевом предназначении их калькулирования.

Плановая калькуляция себестоимости товаров и услуг требуется для установления экономической рациональности их производства.

Согласно данному параметру, менеджмент принимает решение о смене направления финансово-хозяйственной деятельности и механизмов взаимодействия с контрагентами. Фактическая калькуляция осуществляется по информации, собираемой с помощью бухгалтерского учета о фактически понесенных расходах на производство и продажу товаров и услуг, и отражает их фактическую себестоимость. Помимо расходов, которые были предусмотрены в плане, в фактическую калькуляцию включаются не предусмотренные плановой калькуляцией расходы. Если плановая себестоимость товаров и услуг оказывается меньше их фактической себестоимости, принято говорить о перерасходе средств. В противном случае — об их экономии. Но здесь стоит отметить, что, как правило, но не всегда перерасход является показателем низкого качества управления затратами, а, соответственно, экономия — примером высокого качества управления. Ниже представлены примеры перерасхода/экономии затрат в виде свидетельства, соответственно, высокого/низкого качества управления затратами:

1) Рост материальных затрат на производство товаров при росте уровня их качества может быть признан в виде примера хорошо функционирующей системы управления материальными затратами. Напротив, снижение аналогичных затрат в ущерб качеству производимых товаров — в виде плохо функционирующей системы управления материальными затратами.

2) Рост затрат на оплату труда способен привести к привлечению высококвалифицированных кадров на предприятие — т.е. данная ситуация может быть признана в виде примера хорошо функционирующей системы управления затратами на персонал. Напротив, снижение аналогичных затрат способно привести к оттоку высококвалифицированных кадров с предприятия и в целом к ро-

сту текучести кадров — в виде плохо функционирующей системы управления затратами на персонал. Кроме того, снижать затраты на оплату труда ниже МРОТ просто противозаконно.

Далее стоит отметить, что процесс, связанный с расчетом себестоимости продукции, называется калькуляционным процессом.

Под понятием калькулирования себестоимости достаточно часто понимается исключительно расчет фактической себестоимости единицы производства товаров и услуг.

В реальности калькуляционный процесс имеет более широкий характер и состоит из следующих элементов:

- исчисление себестоимости товаров, работ, услуг вспомогательных производств организаций, применяемых в сфере их основного производства;

- исчисление себестоимости полуфабрикатов (результатов промежуточных производственных процессов) структурных подразделений основного производства для использования на следующих этапах переделов (стадий) технологического процесса или для реализации на сторону;

- исчисление себестоимости продукции структурных подразделений экономического субъекта для расчета результатов ведения их финансово-хозяйственной деятельности;

- исчисление себестоимости всего объема производства продуктов экономическим субъектом;

- исчисление себестоимости единицы вида готовой продукции, результатов своих промежуточных производственных процессов, реализуемых на сторону, выполненных работ, предоставленных услуг.

Расчет себестоимости единицы продукции является завершающей стадией калькуляционного процесса.

Под калькуляционной единицей понимается измеритель в натуральном эквиваленте калькуляционного объекта и касательно готовой продукции, как правило, совпадает с единицей измерения, имеющейся в стандартах или в технических условиях по отношению к соответствующему виду товаров, работ или услуг в бизнес-плане их производства в экономическом субъекте.

Широкое разнообразие калькуляционных приемов обуславливается наличием перечня факторов, принятых сводить в две большие группы:

- отраслевые специфики;

- предпосылки организационного характера.

Отраслевая специфика обуславливается ассортиментной линейкой экономического субъекта (наличие или отсутствие капиталоемкой продукции), спецификой производственно-хозяйственного процесса (количество этапов стадий производственно-хозяйственного процесса и общий уровень эффективности управления ими) и используемой технологией (уровень инновационности применяемых технологий). Весь перечень ранее указанных факторов, которые могут меняться в соответствии с изменениями определенных условий, суще-

ственно влияет на организацию управленческого учета, и, соответственно, на определение объектов бухгалтерского учета, методов калькулирования себестоимости товаров, работ и услуг на микро-уровне.

Предпосылки организационного характера образуются на микро-уровне и, соответственно, являются более «подвижными». К данным предпосылкам принято относить:

– степень развития управленческого учета и финансово-хозяйственной деятельности (ФХД) структурных подразделений экономического субъекта. Согласно детализации управленческого учета, в разрезе мест возникновения и центров издержек, а также, согласно глубине данной детализации, в разрезе центров ответственности происходит изменение и уровня бухгалтерской аналитики при учете затрат и калькулировании себестоимости товаров и услуг;

– фактически принятый в конкретном экономическом субъекте способ осуществления оперативного контроля за уровнем себестоимости его товаров и услуг. В большом числе современных компаний используется прогрессивный подход к документированию выявляемых отклонений от действующих норм при изготовлении товаров и услуг, давая возможность своевременно обнаруживать причины этих отклонений и быстро воздействовать на процесс, связанный с формированием затрат производства и обращения для ранней диагностики нежелательных последствий для величины себестоимости на микро-уровне;

– уровень обеспеченности административно-управленческого аппарата, владельцев, учредителей и акционеров экономических субъектов данными для разработки наилучших управленческих решений. Их полнота, снижение периода их подготовки, обеспечение ими всех уровней менеджмента с расширением перспектив последнего в вопросах регулирования величины себестоимости производства и продаж.

Ниже представлены приоритетные направления функционирования управленческого учета в экономических субъектах при построении оптимальной системы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции:

1. осуществление проверки правильности течения хозяйственного цикла по производству товаров и/или услуг;

2. осуществления сбора данных об издержках для проведения их анализа и оценки с целью определения направлений их оптимизации;

3. принятие управленческих решений со стороны менеджмента экономического субъекта по иным аспектам, связанным с управлением затратами.

В таблице 2 представлена система учета затрат и калькулирования себестоимости продукции в экономических субъектах [9,11].

Таблица 2.

Система учета затрат и калькулирования себестоимости продукции
в экономических субъектах

	Наименование этапов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции в экономических субъектах
	Отражение фактически понесенных затрат в ходе ведения финансово-хозяйственной деятельности.
	Группировка собранной информации о фактически понесенных затратах в ходе ведения финансово-хозяйственной деятельности в разрезе ее видов, производств, структурных подразделений экономического субъекта, мест возникновения, центров ответственности, товаров и услуг и т.д.
	Локализация затрат в разрезе времени их несения и включения в состав себестоимости товаров и услуг.
	Распределение совокупных затрат между подразделениями, занимающимися производством товаров и услуг, а также между себестоимостью незаконченной, готовой и фактически проданной продукции.
	Распределение затрат производства, относящихся к обслуживающим (вспомогательным) подразделениям, между незаконченной и готовой продукцией с их последующим перераспределением в разрезе производственных структур, являющихся конечными потребителями продукции вспомогательных структур экономического субъекта.
	Оценка остатков незавершенного производства, отходов производства с расчетом себестоимости отдельных видов товаров, услуг и совокупного объема товарной продукции.

Данные, представленные в таблице 2, говорят о том, что процесс учета затрат и калькулирования себестоимости продукции достаточно трудоемок и включает в себя шесть этапов. При этом, очевидно, что результатом данного процесса является собранная для менеджмента того или иного экономического субъекта информация для проведения управленческого анализа о целесообразности производства конкретных товаров и/или услуг, применения технологий производства и т.д.

Таким образом, резюмируя итоги данной части исследования, необходимо отметить следующее.

Важнейшей научной экономической категорией являются понятия затрат и себестоимости продукции (товаров, услуг). Это связано с тем, что от качества управления затратами и процессом калькулирования себестоимости продукции в экономических субъектах зависит уровень прибыльности их деятельности. При этом они соотносятся между собой, как частное и общему. Конечными целями процесса учета затрат и калькулирования себестоимости продукции является подготовка информации для менеджмента для определения целесооб-

ности производства конкретных товаров и/или услуг, применения технологий производства и принятия других управленческих решений.

Список использованных источников

1. Вахрушина, М. А. Бухгалтерское дело: Учебник / М. А. Вахрушина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2015. — 376 с.
2. Ивашкевич, В. Б. Бухгалтерский управленческий учет: учебник / В. Б. Ивашкевич. — М.: Магистр, 2019. — 448 с.
3. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс; пер. с немецкого И. И. Степанова-Скворцова; сост., предисл. и коммент. Алексей Цветков. — М.: Издательство АСТ, 2019. — 704 с.
4. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; [перевод с английского]. — М.: Издательство АСТ, 2019. — 1072 с.
5. Шеремет, А. Д. Аудит: учебник / А. Д. Шеремет, В. П. Суйц. — 7-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРАМ, 2017. — 375 с.
6. Приказ Минфина России от 06.05.1999 №33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (в ред. Приказа Минфина России от 06.04.2015 №57н).
7. Налоговый кодекс РФ Ч. 2 от 5.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 27.12.2019 №459-ФЗ и №460-ФЗ).
8. Черемных, А. А. История развития понятия «себестоимость» в России / А. А. Черемных // Научно-методический электронный журнал «Концепт». — 2016. — Т. 6. — С. 196–200.
9. Бурцев, В. В. Управленческий учет операций, связанных со сбытовой политикой организации / В. В. Бурцев // Аудиторские ведомости. — 2015. — №3. — С. 17–21.
10. Левшова, С. Л. Бухгалтерский учет. Шаг за шагом: учебное пособие / С. Л. Левшова. — 3-е изд, перераб. и доп.. — СПб.: Питер, 2017. — 224 с.
11. Гетьман, В. Г. Бухгалтерский учет: учебник / под ред. проф. В. Г. Гетьмана. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 601 с

Кондратенко А. А.¹

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ НЕУСТОЙЧИВОГО СПРОСА

Аннотация. Российскими организациями, оказывающими аудиторские, консалтинговые услуги и услуги по бухгалтерскому учету, стратегический менеджмент обычно не используется. В такой ситуации стоит указать инструменты, поддерживающие процесс внедрения решений стратегического управления в условиях неустойчивого спроса. В статье обозначена необходимость страте-

¹ Кондратенко Алексей Алексеевич, студент 3 курса магистратуры направления «Экономика».

гического управления на уровне субъектов малого бизнеса и препятствия для формирования эффективной стратегии.

Ключевые слова: организация, малый бизнес, стратегия, стратегические проблемы, стратегическая деятельность, ERP-систем, конкурентные позиции.

В рыночных условиях развития экономики, которые постоянно выдвигают требования не только количественных, но и качественных преобразований, неоспоримой причиной успешной деятельности организаций, как на внутренних, так и на внешних рынках является использование и внедрение стратегии, позволяющей обеспечить развитие организации, производить новые виды продукции (услуг) более высокого качества и с наименьшими затратами.

Неустойчивые экономические условия требуют разработки стратегии оптимальной и для организаций, и для потребителей, что является особенно актуальным вопросом и вызвано снижением покупательной способности последних, и как реакция, — желанием первых любой ценой компенсировать свои убытки. Соответственно, на практике это сопровождается снижением объемов продаж и доходов организаций [2, с. 118].

Какая именно стратегия является оптимальной для организации при реализации конкретной продукции (услуг, работ) при определенных экономических условиях, в частности в условиях неустойчивого спроса, — вопрос, с которым сталкиваются все организации, но не всем удается успешно его решить. Часто препятствиями для формирования эффективной стратегии российскими организациями являются:

- неточность цели ценообразования или отсутствие стратегических целей;
- недостаточная, субъективная или недостоверная информация о затратах на производство и реализацию продукции, характер и объемы потребительского спроса, ценовые стратегии конкурентов;
- неоптимальный выбор метода ценообразования и расчет цены;
- проблемы обеспечения устойчивости конкурентных позиций организации [1, с. 28].

Стратегия должна основываться на возможностях и сильных сторонах организации с учетом стратегических проблем, вытекающих из угроз со стороны внешней среды и слабых сторон продукции (услуг, работ) организации, то есть ее разработке должно предшествовать установление соотношения: стратегия — среда. С этой целью целесообразно выявлять стратегические проблемы организации с применением инструментария стратегического анализа, как это сделано для ООО «Стандарт», организации г. Москва, относящейся к субъектам малого бизнеса, которая осуществляет деятельность по оказанию услуг в области бухгалтерского учета, финансового аудита и налогового консультирования (табл. 1).

Сделан вывод, что у ООО «Стандарт» преобладают сильные стороны, что делает организацию конкурентоспособной на рынке консалтинговых услуг. По результатам анализа сформулирован перечень стратегических проблем в деятельности анализируемой организации. Выявленные стратегические проблемы повлияют на решения при разработке стратегии организации [4, с. 96].

Неустойчивый спрос на услуги организации в совокупности с имеющейся конкуренцией и количеством участников рынка требуют формирования стратегии, которая будет стимулировать клиентов, способствовать выбору именно ООО «Стандарт» для выполнения услуг и подталкивать их на решения о покупке.

Таблица 1

Перечень стратегических проблем ООО «Стандарт»

Поле	Стратегические проблемы, сформулированные на основе выявления парных комбинаций сильных и слабых сторон предприятия с возможностями и угрозами во внешней среде	Оценка факторов, в баллах (от 1 до 10)
Сильные стороны и возможности	1) Эффективная организационная структура при росте количества клиентов позволит быстро нарастить объемы оказания услуг без дополнительных затрат.	9
	2) Высокая квалификация персонала, качество услуг договорная политика и положительный имидж дают возможность к повышению лояльности клиентов и расширение рынка.	7
Слабые стороны и возможности	1) Развитие целевого рынка не приносит пользы при отсутствии стратегического видения будущего.	6
Сильные стороны и угрозы	1) Эффективность организационной структуры не может решить проблемы связанные с обострением конкурентной борьбы	5
	2) Позиция на рынке и положительный имидж не компенсируют угрозы нестабильного спроса на услуги организации	6
Слабые стороны и угрозы	1) Отсутствие четких целей и стратегий развития может только усилить негативный эффект от нестабильного спроса.	7

Источник: составлено автором.

Следует заметить, что важным вопросом стратегического менеджмента является использование инструментов, поддерживающих процесс внедрения решений стратегического управления в условиях неустойчивого спроса. К таковым можно отнести системы ERP (Enterprise Resource Planning), поддерживающие как оперативное, так и стратегическое планирование в организации.

Владельцы организаций, желающие работать в меняющейся среде, в условиях неустойчивого спроса и постоянно идти на риск, должны придерживаться предпринимательского подхода, подкрепленного стратегическим мышлением. Конкуренция в деловой среде должна способствовать синхронизации стратегического мышления и предпринимательства.

По мере развития организации меняется и группа участников процесса стратегического управления. В небольшой организации важную роль играет личная ответственность владельца за решения и ограниченное знание стратегии

сотрудниками. Появление четкого разделения ролей и делегирование задач будет сопровождаться более полным знанием стратегии сотрудниками.

Стратегическое мышление существует вне времени, пространства и ресурсов, предлагая инновационные решения возникающих проблем, с которыми сталкивается организация области конкурентоспособности. Стратегическое мышление имеет несколько взаимосвязанных характеристик, то есть долгосрочная ориентация, системный и комплексный подход к решению проблем, а также творческий подход [3, с. 186]. Обращая внимание преимущественно на особенность системного подхода к решению проблем, мы предполагаем применение ERP-систем, выполняющие функцию совмещения стратегической деятельности с другой деятельностью в организации [5, с. 58].

ERP означает планирование ресурсов и представляет собой программное обеспечение для управления бизнес-процессами, которое объединяет финансы, операции, отчетность, деятельность, кадры и позволяет управлять ими. Благодаря интегрированным ERP-системам менеджеры различного уровня могут принимать быстрые и рациональные решения, поскольку данные, содержащиеся в системе, отражают текущую ситуацию в организации. Они охватывают все области деятельности, чтобы ими можно было эффективно управлять (включая данные по стратегическому управлению). Системы класса ERP предоставляют информацию, которая также поддерживает формулировку стратегических планов.

ERP как система, охватывающая всю организацию, поддерживает: миссию, ценности, организационную культуру, цели, стиль управления и сотрудников. Эта система является основой функционирования организации, она объединяет наиболее важные процессы, происходящие в ней, отслеживает финансовые данные и информацию о человеческих ресурсах, деловых процессах.

В организациях, относящихся к сектору малого бизнеса, есть особенности стратегического управления, о которых их владельцы зачастую даже не догадываются. Несмотря на низкую осведомленность, владельцы задаются вопросами «Как занять правильную позицию на рынке?» и «Как получить конкурентное преимущество?». Эти потребности трудно удовлетворить без элементарных навыков стратегического управления. Кроме того, необходимо разработать подробные инструкции, которые позволили бы реализовать основные механизмы стратегического управления простым и понятным для всех способом. Решением вопроса может быть исчерпывающая передача информации о процессах стратегического и оперативного управления всем сотрудникам данной организации. Это означает отработку, казалось бы, простого действия в управлении, то есть эффективных коммуникаций внутри организации. Поэтому очень важно использовать системы класса ERP в анализируемом процессе стратегического управления.

Таким образом, стратегическое мышление владельцев организаций и интегрированные системы ERP становятся движущим инструментом для установления новых стандартов и методов управления. Они совершенствуют бизнес-процессы и стратегии работы организаций, благодаря чему повышается их конкурентоспособность на требовательном и динамичном рынке. Современные

конкурентоспособные технологические процессы и менеджмент, поддерживаемые полным набором функций ERP-систем, включая обученный персонал, являются источниками конкурентного преимущества для предприятий.

Список использованных источников

1. Иванова Е. А. Стратегии предприятий малого бизнеса в условиях кризисных явлений // Экономические науки. — 2016. — № 7 (49) Часть 1. — С. 27–30.
2. Кремин А. Е., Мазилев Е. А. Оценка результатов стратегического планирования развития малого и среднего бизнеса в регионах Российской Федерации // Вестник Челябинского государственного университета. — 2019. — № 9 (431). — Экономические науки. Вып. 66. — С. 114–123.
3. Стратегический разрыв: Технологии воплощения корпоративной стратегии в жизнь / Майкл Ковени, [и др.]; пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2015. — 232 с.
4. Стратегическое маркетинговое управление: монография / А. А. Длигач. — М.: Алерта, 2016. — 270 с.
5. Kozłowski R. Myślenie strategiczne i przedsiębiorcze przywództwo [Zasób elektroniczny] // Studia Ekonomiczne, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. — 2015. — № 229. — Tryb dostępu. https://www.ue.katowice.pl/fileadmin/_migrated/content_uploads/05_33.pdf.

Кокачева Е. В.¹

СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОРПОРАЦИЙ

Аннотация. Данная статья посвящена особенностям формирования и распределения прибыли нефтегазовых корпораций. Дано определение прибыли и выделено ее значение с различных точек зрения экономистов, рассмотрено определение корпоративной прибыли, выделены проблемы формирования и распределения прибыли нефтегазовых корпораций.

Ключевые слова: прибыль, корпоративная прибыль, корпорация, нефтегазовая корпорация, реинвестирование.

Введение. На современном этапе специфика и проблемы формирования и распределения прибыли нефтегазовых корпораций приходится решать не только в кризисные периоды, но и при работе в стабильной экономической среде. Забота об этом лежит на руководстве любой подобной компании. Эффективность работы организации на рынке будет во многом зависеть от комплекса решений, принятых на этапах создания предприятия, а также в процессе ее деятельности. Кроме того, руководству предприятия всегда необходимо модерни-

¹ Кокачева Елена Викторовна, магистрант АНО ВО «Московский гуманитарный университет».

зировать свою систему формирования и распределения прибыли, путем периодических проверок, выявляя ее слабые места.

Изложение основного материала. Прибыль является положительным показателем эффективности работы нефтегазовой корпорации и влияния внешних факторов, убыток является следствием низкой эффективности. Прибыль — основополагающее понятие в мире бизнеса, цель, основная мера и, одновременно, источник развития бизнеса нефтегазовой корпорации. Согласно одному из определений, прибыль — это остаток от прибавочного продукта после вычета заработной платы работникам, ренты владельцам земли и процента владельцам финансового капитала [3]. Этот остаток — то, ради чего предприниматель, владелец средств производства, берет на себя риски и вкладывает свои ресурсы. В результате прибыль — получаемое бизнесменом вознаграждение за его предпринимательские способности и усилия.

Также понятие «прибыль» можно трактовать в узком понимании, так, как ее рассчитывает и принимает к учету бухгалтер, а именно как разницу между учтенными доходами и расходами. Это определение прибыли соответствует бухгалтерской прибыли. Бухгалтерская прибыль — это прибыль, которую компания показывает в отчете о финансовых результатах [2]. Бухгалтерская прибыль измеряет фактические притоки и оттоки и является частью необходимой финансовой прозрачности. Бухгалтерская прибыль в нижней строке отчета о финансовых результатах представляет собой чистую прибыль после вычитания прямых, косвенных и капитальных затрат.

Экономическая прибыль или убыток — это разница между выручкой, полученной от продажи продукции, и затратами на все используемые ресурсы, а также любыми альтернативными издержками [3]. При расчете экономической прибыли альтернативные издержки и явные издержки вычитаются из полученных доходов. Экономическая прибыль используется для внутреннего анализа и не требуется для прозрачного раскрытия информации. Экономическая прибыль часто анализируется в сочетании с бухгалтерской прибылью.

Когда предприятия рассчитывают доход до уплаты налогов, они смотрят на все доходы, которые они получили за год, прежде чем вычесть какие-либо вычеты для расходов. Что касается финансового результата, то они сравнивают его со своим доходом после применения процентных платежей, как заработанных, так и выплаченных в виде процентов. Финансовый результат часто оказывается отрицательным для корпорации, показывая, что она понесла убыток по выплате процентов.

Производитель или фирма стремится либо максимизировать прибыль, либо определить комбинацию факторов производства, чтобы определенное количество продукции производилось с минимальными затратами. Как часть компонента цены продажи, себестоимость является важным показателем для установления цены, предлагаемой продавцом в процессе согласования товара с покупателями. Зная точный уровень издержек производства, продавец будет знать, в каких пределах он может договориться о цене продажи, чтобы возместить эти расходы и получить прибыль.

Корпоративная прибыль — один из наиболее анализируемых показателей, которые нефтегазовая компания может производить. Изменения в прибыли корпораций являются предметом большого анализа. В целом, низкая прибыль может предполагать множество проблем, начиная от неадекватности управления клиентами или расходами до неблагоприятных методов учета; однако некоторые компании стремятся свести к минимуму налоги и, следовательно, намеренно минимизировать чистую прибыль [3].

Корпоративная прибыль сильно варьируется от компании к компании, так как прибыль измеряется в долларах, а компании различаются по размеру, часто более целесообразно рассматривать прибыль как процент от продаж (маржа прибыли) при сравнении одной компании с другой. Следует также соблюдать осторожность при сравнении прибыли с течением времени, так как многие компании и отрасли являются циклическими и или сезонными. Вот почему сравнения, как правило, наиболее значимы среди компаний в одной отрасли, а определение «высокого» или «низкого» чистого дохода должно быть сделано в этом контексте.

Нефтегазовые корпорации на сегодняшний день испытывают множество проблем при формировании прибыли. Так, для роста прибыли необходимо наращивать выручку за счет коммерческих поставок на внутреннем рынке. С увеличением размера нефтегазовой корпорации увеличивается и экономия на масштабе, в результате чего снижается себестоимость единицы продукции. Существует положительная связь между затратами и выпуском продукции, так как при увеличении выпуска продукции затраты также увеличиваются и наоборот. Точно так же цена вводимых ресурсов напрямую связана с ценой, поскольку цена вводимых ресурсов увеличивает и стоимость производства. Но при этом технология обратно пропорциональна затратам, т. е. при усовершенствовании технологии себестоимость продукции снижается. В результате корпорация так может добиться роста прибыли [4].

На процесс формирования прибыли влияет множество факторов. Так, персонал, выступающий важнейшей составляющей трудовых ресурсов, есть ключевой фактор, воздействующий на внутреннее функционирование и внешние операции корпорации. Профессиональный штат сотрудников, мотивации со стороны руководства предприятия влияют на устойчивое течение деятельности и развитие хозяйствования корпорации. Научные исследования предприятий и конструкторские разработки значительно влияют на функциональное развитие нефтегазовых корпораций и содействуют технологическому прогрессу, превышению достоинств и ключевых характеристик перед конкурентами, удовлетворению потребительского спроса и приросту прибыльных потоков.

Перед нефтегазовыми корпорациями сейчас стоит проблема модернизации собственного оборудования и техники. Для решения этой проблемы необходимо наращивать прибыль и развивать собственные технологии по их производству. Сумма прибыли зависит от процентной ставки, суммы первоначальных и последующих инвестиций, частоты начисления процентов и срока инвестирования. Чем больше перечисленные параметры, тем больший доход получит инвестор.

Распределение прибыли нефтегазовой корпорации производится согласно ст. 42 закона «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 № 208-ФЗ и внутренним локальным актам организации [1]. Распределение прибыли является правом, а не обязанностью корпорации. Нормативные акты не содержат исчерпывающего и закрытого перечня целей, на которые может быть распределена прибыль корпорации. Подробные правила направления средств чистой прибыли могут предусматриваться только в положении о распределении прибыли нефтегазовой корпорации.

Как указывает один из авторов, что распределение прибыли нефтегазовых корпораций — это зачисление чистой прибыли предприятия на те или иные цели: в основной капитал, в дополнительный капитал, в фонд погашения имущества, в дивиденд акционерам или пайщикам, на покрытие расходов операционного года, т.е. того года, за который она получена, на уплату налога на прибыль, на культурные цели [5]. Нефтегазовая корпорация самостоятельно в каждом случае определяет цели, на которые будут направлены денежные средства. Это могут быть такие направления, как: выплата дивидендов акционерам; внесение средств в специальные фонды (резервный фонд, фонд акционирования работников).

Большинство долгосрочных инвесторов заинтересованы не только в росте стоимости активов, но и в получении стабильного дохода. Поэтому основной момент, который следует учитывать при выборе акций, — дивидендная политика компании. Дивидендная политика утверждается советом директоров или наблюдательным советом. На голосование на общем собрании акционеров она не выносится. Чаще всего в документе фиксируется уже опробованный механизм распределения прибыли. Поэтому радикального изменения доходности акций с его принятием не происходит.

Также важен выбор эффективного распределения прибыли нефтегазовой корпорации. Реинвестированная прибыль корпорации может направляться на расширение и усовершенствование производства и распределения нефти и газа. Реинвестирование прибыли означает процесс повторного вложения уже полученных от работы инвестиционного инструмента денег в него же или любой другой с целью повышения общей доходности. В финансовой сфере этот процесс называется капитализацией, в инвестиционной — реинвестированием. При этом можно добавлять вырученные средства к уже размещенному основному вкладу в капитал предприятия либо инвестировать в иные финансовые инструменты. Если вся полученная при размещении капитала прибыль повторно вложена — реинвестирование называется полным. Если вложена только часть полученного от первичного инвестирования дохода — является частичным инвестированием.

Выводы. В результате исследования выявлено, что корпоративная прибыль — один из наиболее анализируемых показателей корпорации. На прибыль влияют как внутренние, так и внешние факторы. Факторы внутренней среды нефтегазовой корпорации, воздействуют на функционал и процесс его деятельности, повышая или снижая финансовые результаты. Факторы внешней среды оказывают наименьшее влияние, но они менее контролируемы нефтегазовой

корпорации. Для оценки формирования и распределения прибыли важно проводить их анализ. На сегодняшний день разработано множество методик, но основная часть имеет схожие этапы. Последовательность анализа включает оценку динамики и структуры прибыли, оценку себестоимости и анализ дивидендной политики. Для более полного анализа и выявления всех причин изменения прибыли используется факторный анализ, который учитывает цену и количество проданного товара, структурные изменения доходов и расходов.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 31.07.2020) «Об акционерных обществах» // Клинсультант Плюс.
2. Кулагина Н. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Практикум: учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. А. Кулагина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 135 с.
3. Лукасевич И. Я. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 2. Инвестиционная и финансовая политика фирмы: учебник и практикум для вузов / И. Я. Лукасевич. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 304 с.
4. Теплова Т. В. Корпоративные финансы в 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для академического бакалавриата / Т. В. Теплова. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 390 с.
5. Шохин Е. И. Корпоративные финансы: учебник / коллектив авторов; под ред. Е. И. Шохина. — 2-е изд., стер. — Москва: КНОРУС, 2018. — 318 с.
6. Эскиндаров М. А., Федотова М. А., Покова Ю. А. Корпоративное управление и корпоративные финансы в акционерных обществах с государственным участием. — М.: КНОРУС, 2019. — 500 с.

*Макухина Е. П.*¹

ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ КОРПОРАЦИИ И ЕЕ СОДЕРЖАНИЕ

Аннотация. В статье исследованы процессы формирования финансовой стратегии в системе корпоративного управления предприятиями. Отмечается, что Финансовая стратегия корпорации занимает лидирующее место в системе стратегического управления компанией, т. к. непосредственно затрагивает области обеспечения финансовыми ресурсами, финансирования других функциональных стратегий, а также оказывает прямое воздействие на финансовую и рыночную устойчивость организации в долгосрочной перспективе. С методологической точки зрения, финансовая стратегия сочетает в себе элементы финансового планирования, прогнозирования и моделирования, к

¹ Макухина Катерина Павловна, магистрант, АНО ВО «Московский гуманитарный университет».

тому же выступает более мощным инструментом реализации финансовых целей коммерческой организации в быстро меняющихся условиях.

Ключевые слова: финансы, финансовая стратегия, корпорация, стратегическое планирование, управление, оценка, экономические факторы, этапы стратегического планирования, внутренняя среда, контроль.

Сегодня сложно представить коммерческую организацию без анализа и прогнозирования ее деятельности. Эффективность финансовой стратегии корпорации определяет прежде всего правильно построенная модель финансовой политики. Финансовая политика корпорации — это совокупность мероприятий в области организации финансовых отношений в компании, которые позволяют обеспечивать решение задач, отраженных в стратегии и тактике развития предприятия. Таким образом, финансовая политика включает в себя комплекс задач финансовой стратегии предприятия и реализацию конкретной тактической финансовой политики на операционном уровне. Характерно, что в условиях популярной ныне цифровой экономики обязательным условием эффективного функционирования российских компаний является наличие четко проработанного и обоснованного финансового стратегического плана, нацеленного на обеспечение устойчивого развития организации в будущем периоде. Современная методология стратегического планирования финансовой деятельности основывается на различных подходах, имеющих в своем арсенале различный набор инструментов. Финансовую стратегию корпорации стоит рассматривать с точки зрения обеспечения конкурентоспособности компании, ее живучести и выживаемости на рынке в условиях цифровизации.

Поэтому в данных условиях особую актуальность и значимость приобретает проблема теоретического обоснования формирования финансовой стратегии компании и решения методических и практических задач ее реализации в условиях развития цифровой экономики. При проведении исследования были изучены труды авторов, заложивших основы современного стратегического планирования. Так, мировой опыт стратегического управления и планирования изучался по работам И. Ансоффа, С. О'Доннела, Ф. Котлера, Г. Кунца, Д. Лэмпела, М. Мескона, Г. Минцберга, М. Портера, А. Чандлера и др. Общетеоретические и методологические аспекты разработки финансовой стратегии в отечественных организациях изучались по трудам таких исследователей, как М. И. Бухалков, Е. С. Вайс, О. С. Виханский, В. А. Горемыкин, А. Я. Кибанов, П. А. Левчаев, Б. Г. Литвак, В. И. Ляско, Р. А. Фатхутдинов и др. В работах М. Портера, А. В. Фролова, В. Ф. Шутилова, В. В. Лизунова расстраиваются этапы разработки финансовой стратегии. При этом стоит отметить, что в научной и учебной литературе крайне слабо освещены проблемы стратегического планирования в условиях цифровой экономики, что указывает на новизну и научную значимость темы исследования. Тактическая финансовая политика непосредственно связана с текущим управлением финансами в компании, состоит в постоянном решении конкретных задач. Обычно тактическая финансовая политика предполагает оперативное реагирование на вызовы рынка. Тактическая финансовая политика носит подчиненный характер по отношению к

финансовой стратегии предприятия и является практическим выражением финансовой стратегии. При этом отметим, что в экономической науке сформировались ряд принципов тактической финансовой политики, которые носят текущий характер и направлены на создание культуры финансовых отношений к компании:

1. Принцип самоокупаемости. Состоит в том, что все бизнес решения компанией оцениваются с точки зрения их финансовой эффективности для собственников бизнеса. То есть, решения оцениваются с точки зрения рисков, обоснованности затрат и возможности получения дохода. При этом в практике принято проводить оценку проектов с точки зрения чистой приведенной стоимости проекта.

2. Принцип самоуправления. Состоит в том, что менеджмент несет всю ответственность за оперативное управление финансами в рамках своих полномочий.

3. Принцип финансовой ответственности за результаты деятельности и заинтересованности.

4. Принцип непрерывности контроля за деятельностью организации. В современной экономике главную роль в обеспечении эффективного функционирования предприятия играет финансовая стратегия. Именно поэтому, каждому предприятию следует отчетливо формировать как свою общую, так и финансовую стратегию. В целом в управление выделяют: общую бизнес-стратегию, продуктовую стратегию и ряд функциональных стратегий. По сути, финансовая стратегия часто рассматривается как разновидность функциональной стратегии компании наряду с маркетинговой или стратегией в области HR.

В этом случае, финансовая стратегия компании определяет:

– задачи, которые должны быть решены, чтобы достичь поставленные стратегические цели (например, обеспечение финансирования крупного проекта);

– объемы, сроки, ограничения в финансовых операциях компании.

И. А. Бланк определяет финансовую стратегию как вид функциональной стратегии, направленную на достижение долгосрочных финансовых целей [1]. А. И. Наумов [2], В. С. Кузнецов [3] и некоторые другие ученые (О. С. Виханский, Н. Н. Турусова) рассматривают стратегию как один из пяти взаимозависимых управленческих процессов стратегического планирования. Отметим, что данные процессы закономерно вытекают один из другого. Тем не менее, присутствует и устойчивая обратная связь, а в соответствии с этим, обратное воздействие каждого этапа на другие и также в целом на их совокупность. Можно также обоснованно считать, что финансовая стратегия есть набор методов, которые помогают реализовываться финансовой политике предприятия на практике, при однозначности понимания финансовой политики первичной по отношению к стратегии.

Большая часть руководителей и собственников бизнеса вкладывают такой смысл в понятие «финансовая стратегия» — это определение макро- и микроэкономических показателей, которые отражают будущие результаты развития бизнеса. В большинстве случаев такие параметры являются для них как «хочу, чтобы в будущем было так». Важным является также связь и

идентификация финансовой стратегии в общую систему управления на предприятии, чему посвящены исследования профессора П. А. Левчаева [4].

Существуют также точки зрения, рассматривающие финансовую стратегию, как набор принципов и правил, которые определяют денежные потоки компании, границы рисков, и цели, которые формулируются в определенном наборе показателей и правилах их формирования. Уверенно можно сказать, что формирование финансовой стратегии невозможно без общей стратегии развития компании. Более того, стратегирование возможно при изменениях внешних условий ведения бизнеса, или при внутренних противоречиях и нестыковках в бизнес-процессах.

На практике выделяют несколько целей, таких как планируемая выручка, целевая прибыль или маржинальная прибыль, рентабельность, далее на основе принятых целей и имеющейся статистики составляют бюджет доходов и расходов. Под финансовой стратегией также понимают совокупность инструментов и методов работы, направленной на эффективное привлечение, размещение и обслуживание в процессе производственного цикла денежных ресурсов, в том числе, с проведением в рамках реализации финансовой стратегии контрольно-аналитической работы (управления доходами и затратами).

Процесс формирования финансовой стратегии у таких ученых тесно связан с процессом планирования. В настоящее время фокус при определении финансовой стратегии сместился с тактического управления на управление капиталом. В начале надо определить главные факторы управления капиталом - это привлечение и распределение ресурсов. Затем, каждый фактор разбить на более конкретные направления.

Цель финансовой стратегии — повышение рентабельности и оптимизации структуры капитала. Относительно определения методов финансовой стратегии существует точка зрения, что под ними понимают систему действий, направленную на формирование и разработку финансовой стратегии. Из методов финансовой стратегии выделяют: стратегическое финансовое планирование, долгосрочное финансовое прогнозирование, финансовое моделирование. Отметим, что финансовая стратегия связана с финансовым планированием как с одной из функций управления предприятием. По сути, финансовое планирование снижает степень неопределенности, позволяет делать прогноз относительно будущего компании. Финансовое планирование представляет собой процесс разработки и принятия целей и задач финансовой стратегии, а также вариантов их достижения.

Объектами финансового планирования выступают:

- формирование финансовых ресурсов;
- распределение финансовых ресурсов;
- формирование и поддержка параметров финансового равновесия компании;
- повышение качества управления финансовой деятельности.

Основные задачи метода заключаются в следующем:

- определить совокупности инвестиционных возможностей, которыми обладает компания;
- запланировать источники привлечения с определением их стоимости;
- определить направления вложения капитала;
- дать оценку эффективности использования капитала;
- поддерживать равновесие между источниками и объектами вложения капитала с учетом финансовых резервов, в результате чего риски неопределенности будущего уменьшаются также, как и их отрицательное воздействие;
- планировать мероприятия, которые направлены на улучшение системы управления финансовой деятельностью.

Задача стратегического финансового планирования — определение темпов расширенного воспроизводства, а также выработка долгосрочной финансовой политики, обеспечивающей достижение поставленных перед организацией целей. В качестве основы метода стратегического финансового планирования выступает метод финансового прогнозирования. Процесс прогнозирования является ключевым звеном планирования и заключается в формировании вероятного суждения о возможном состоянии деловой активности при выборе определенного варианта управления[8].

Как метод финансовой стратегии он представляет собой процесс создания картины наиболее вероятных версий развития финансов организации и параметров внешней и внутренней среды. Реализация метода осуществляется двумя этапами. Первый — это выявление факторов внешней и внутренней среды, способных оказывать влияния на деятельность организации, а второй — исследование тенденций их развития. Третьим методом финансовой стратегии является финансовое моделирование. Финансовая стратегия в целом может выступать объектом моделирования. В компании могут моделировать как отдельные проекты, так и бизнес-процессы.

Финансовое моделирование может применяться для решения следующих задач:

- обосновать ключевые показатели бизнеса, такие как цена, затраты, для обеспечения целевых параметров финансовой стратегии;
- выявить проблемные зоны в бизнесе, в том числе, с учетом различных стресс-сценариев развития внешней среды (таких как цены на нефть, темпы роста ВВП, безработица, валютных курсов).

– разработать различные варианты роста, с учетом кризисных сценариев. На основе модели уровня достижимого роста определяется компромисс между желаемыми показателями роста фирмы и реальными условиями внешней и внутренней среды.

Расчитанное значение уровня достижимого роста показывает максимальный коэффициент роста продаж, согласованный с другими коэффициентами. Будет ли он достигнут в стратегическом периоде — зависит от объективных факторов внешней среды и эффективной работы менеджмента. Моделью уровня достижимого роста учитываются характеристики финансовой, производственной сторон деятельности организации, а также такие факторы

как взаимоотношение между владельцем предприятия и его менеджментом, положение компании на товарном рынке. При моделировании экономического роста компании важность приобретает соответствующий методический инструментарий, позволяющий учитывать влияние тех или иных факторов на конечную результативность деятельности субъекта.

Зачастую подобным модифицированным факторным анализом, с помощью которого могут быть определены и измерены причины, обуславливающие изменение рентабельности, выступает уравнение Дюпона (известное как формула (модель) Дюпона). Другой известной моделью является факторная модель в виде древовидной структуры. Она основывается на показателе рентабельности собственного капитала (ROE) и в качестве основных составляющих элементов содержит факторы финансовой и производственной деятельности компании[9].

Следовательно, разделение причин, влияющих на ROE, производится для выяснения того, от каких факторов в большей или меньшей мере зависит рентабельность собственного капитала экономического субъекта. В любом случае исходным побудительным мотивом разработки финансовой стратегии компании, выступает необходимость учета и идентификации основополагающих факторов, влияющих на основные и результирующие финансовые показатели компании. Интересно, что экономист Пурусов А. считает целесообразным начинать разрабатывать финансовую стратегию организации в двух основных случаях. Во-первых, для хеджирования рисков. Во вторую очередь, для управления расходами предприятия. Пурусов А. предлагает разрабатывать финансовую стратегию на 3 года. По его мнению [7], сначала нужно определить систему целей финансовой стратегии.

Как правило выделяют следующие шаги, направленные для построения такой стратегической финансовой цели:

1. На основе дерев целей включить финансовые цели в общую стратегию компании.

2. Установить общую финансовую цель. Например, это может быть рыночная стоимость компании, которая может быть выражена как в абсолютных, так и в относительных показателях.

3. Определить базовые цели финансовой стратегии (2 уровень). Каждая из этих целей должна быть краткой и четкой, а также отражена в конкретных показателях - это целевые стратегические нормативы.

4. Определить действия по достижению финансовых целей (3 уровень). К примеру, провести заем на некую сумму. Существует две группы целей: цели, которые существуют независимо от стратегии организации и стратегические цели. То есть не только цели могут определять стратегии, но и стратегии оказывают влияние на определение целей. Поэтому, стратегия определяется долгосрочными целями и задачами предприятия. Кроме того, стратегические цели планируют от 1 года. Через постановку задач финансовой стратегии предприятия определяются способы достижения целей. Задачи выступают в качестве количественной конкретизации целей с указанием способов и сроков их достижения для каждого уровня: корпоративный, деловой, функциональный.

Задачи формулируются одновременно с целями и определением миссии предприятия. На наш взгляд этот подход достаточно точно учитывает особенности стратегического планирования, однако он не лишен и отдельных недостатков. Так совершенно не принимаются во внимание ряд промежуточных задач, увязывающих среднесрочные ориентиры деятельности субъекта при реализации им портфеля заказов и формирования соответствующей программы развития и маркетинговой политики жизненного цикла деятельности [7].

Правильная оценка внешних угроз и потенциальных возможностей, а также адаптация предприятия к внешней финансовой среде невозможна без проведения ее анализа. Определение сильных и слабых сторон предприятия невозможно без проведения внутреннего анализа финансовой среды, потому что сильные стороны компания может целенаправленно и эффективно использовать в ходе проведения финансово-хозяйственной деятельности, а для слабых сторон может выработать защитные механизмы. Первоначально требуется уточнить финансовую структуру предприятия, переосмыслить расстановку центров ответственности.

После чего, проанализировать факторы, которые влияют на стоимость компании, оценить их значимость и наметить план мероприятий по управлению ими. Далее необходимо определить значения показателей рентабельности в соответствии с анализом внешней среды и затем разработать политику в отношении дебиторов и кредиторов. Третий шаг — определить потребность в оборотном капитале. Последний шаг — разработать учетную политику для целей бухгалтерского и налогового учета.

Вывод. Таким образом, финансовая стратегия — это основная составляющая успешно развивающейся коммерческой организации. Она является частью общей стратегии развития компании и оказывает значительное воздействие на ее формирование — это взаимоувязанные составляющие одной системы. Финансово-экономическая стратегия ориентирована на достижение ведущей цели коммерческой деятельности компании: увеличение доли прибыли и обеспечение ее необходимым запасом денежных ресурсов.

Список использованных источников:

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент / И. А. Бланк. Киев: Эльга, Ника-Центр, 2017. — 556 с.
2. Наумов В. Н. Стратегический маркетинг. Учебник для магистрантов / В. Н. Наумов. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 272 с.
3. Кузнецов Б. . Стратегический менеджмент: Учебное пособие / Б. Т. Кузнецов. — М.: ЮНИТИ, 2015. — 623 с.
4. Левчаев П. А. Финансовые ресурсы предприятия: теория и методология системного подхода / науч. ред. проф. П. В. Шичкин. — Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2002. — 104 с.
5. Левчаев П. А. Обеспечение стоимостного прироста финансовых ресурсов экономических субъектов в условиях инновационной экономики: теория и методология исследования. — Диссертация на соискание ученой степени

доктора экономических наук / Орловский государственный технический университет. — Орел, 2007.

6. Левчаев П. А. Особенности мышления и научного познания в современном мироустройстве // Интеграция образования. — 2005. — № 1/2. — С. 84–89.

7. Корпан А. С. Финансовая стратегия корпорации: принципы формирования и особенности реализации / А. С. Корпан // Моделирование региональной экономики: сб. науч. трудов. — Ивано-Франковск : Плай, 2018. — № 1. — С. 143–161.

8. Градов А. П. Экономическая стратегия фирмы / А. П. Градов; под ред. А. П. Градова. — СПб. : Спец. литература, 2015. — 589 с.

9. Аранчий В. И. Финансовая стратегия в системе управления финансами предприятия / В. И. Аранчий, А. П. Заря // Вестник Полтавской государственной аграрной академии. — 2017. — №2. — С. 156–159.

Моисеев Д. В.¹

КОНСТИТУЦИОННОЕ ПРАВО НА СВОБОДУ ИНФОРМАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ

Аннотация. В настоящей статье рассматриваются основные проблемы, связанные с реализацией права на свободу информации. Приведены конкретные примеры по реализации указанного права в международных актах и действующем законодательстве.

Ключевые слова: права, человек, информация, свобода, международные стандарты.

Права человека определяются как специфические нормативно-структурированные особенности и свойства жизни (сущности) человека, выражающие его свободу и являющиеся необходимыми и неотъемлемыми частями и условиями жизни человека, а также отношения с обществом, государством и другими индивидами.

Человек-это существо, обладающее способностью мыслить и анализировать. Эта способность является существенным критерием и необходимым условием полноценного существования в обществе. Кроме того, способность мыслить относится к духовным потребностям человека. Исходя из этого, кажется разумным и очевидным предположение о том, что человек не нуждается в разрешении или согласии, чтобы реализовать эту потребность в свободной форме в любое время. Кроме того, из необходимости мыслить возникает другая потребность — способность делиться своими мыслями с другими людьми, будь они родственниками и друзьями или совершенно незнакомыми людьми. Существует множество способов распространения информации, в том числе выра-

¹ Моисеев Дмитрий Валерьевич, кандидат юридических наук, доцент, АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

жение мысли конкретного человека, например, в письме или обычной повседневной беседе, в статье в газете или журнале. Поскольку плоды мышления совершенно разные и могут относиться не только к повседневной жизни, но и к творческим темам, многие из них воплощены в стихах, поэмах, романах, повестях или на холсте. Независимо от выбранного метода, с помощью которого человек делится своими мыслями, каждый из них имеет возможность осознать свой творческий потенциал, раскрыть свой внутренний мир и человеческую сущность. Становится совершенно очевидным, что в случае запрета на реализацию мыслей в словах или в конкретных действиях само мышление перестает иметь значение.

Конечно, никто не может запретить думать, но, к сожалению, можно запретить делиться плодами вашего мышления. История неоднократно подтверждала возможность подобных ситуаций.

Сегодня в государствах с демократической системой право человека на свободу слова признано и закреплено законом. Поскольку свобода, в свою очередь, имеет определенные границы, можно предположить, что свобода не является совершенной и абсолютной в выражении собственных мыслей. Свобода информации (также называемая свободой слова) занимает особое место среди прав и свобод граждан, а также является одним из основных конституционных прав человека. Нормальная жизнь общества будет возможна только при наличии свободы мысли и речи, поскольку она считается основой других не менее важных свобод, например, свободы творчества, свободы выбора, свободы печати и т. д.

Очевидно, что одним из важнейших личных и политических прав человека считается право граждан на информацию. Конституция Российской Федерации, принятая в 1993 году в пункте 4 статьи 29, предусматривает, что «каждый имеет право искать, получать, передавать, производить и распространять информацию законным путем». Особо подчеркивается, что перечень сведений, представляющих государственную тайну, определяется на уровне федерального законодательства.

Стоит выделить основные условия и критерии функционирования верховенства права. К ним относятся: реализация права граждан на информацию, информационная открытость государственных учреждений и обеспечение свободного доступа к информации общественного значения. Не только формальное, но и реальное участие граждан в жизни государства обеспечивается реализацией права граждан на определенную информацию.

Если нет свободного доступа граждан к информации и есть информационная закрытость (ее еще называют информационной «непрозрачностью») органов государственной власти, то вполне вероятно, что толпа демократических институтов, без исключения, станет подражательной и декоративной, а обычные граждане, называемые «носителями суверенитета и единственными источниками власти», могут стать электоратом, которым можно манипулировать. В этой связи одной из главных тем общественных дискуссий о характере современного политического процесса в России и других странах является проблема

осуществления информационного права граждан и открытости государственной власти.

Выражая мысль, человек разделяет результат, продукт своего мышления. Он полностью показывает знание окружающего мира этим человеком, а также себя в этом мире, воплощенного во взглядах, убеждениях, идеях, мнениях. Свобода мысли является основой духовной свободы и внутреннего мира человека, поэтому ее трудно отнести к субъектам, которые регулируются законом. Кроме того, мышление характеризует деятельность человека, является причиной определенных отношений с другими людьми, государством и обществом. Мышление может быть выражено в различных формах, таких как словесное, языковое или художественное. С точки зрения требований закона тот факт, что Конституция гарантирует каждому свободу мышления, означает, что государство не может вмешиваться в процесс формирования личных мнений и убеждений человека и защищать их от любого другого вмешательства, включая невозможность идеологического диктата, контроля над индивидом или насилия¹.

Мысли, которые человек воплощает в своих убеждениях и мнениях, определяют его личность, дают характеристику его внутреннего мира, а также содержание его сознания. В свою очередь, мнение-это более подвижный элемент сознания. Вера — это стабильная система взглядов, характеризующая ценностные ориентации человека.

Результатом мыслительного процесса является мысль. Мышление — необходимое и естественное свойство человека, тесно связанное с формулировкой и решением теоретических и практических вопросов и проблем. Мышление не может быть ограничено никакими границами, оно не может быть лишено свободы. Необходимость конституционного закрепления свободы мысли обусловлена существованием определенных гарантий, что каждый будет свободен формировать собственные убеждения и мнения, и государство не сможет вмешиваться в этот процесс, исключается любое идеологическое насилие над индивидом.

В дополнение ко всему этому закрепленная в Конституции свобода слова позволяет вам абсолютно свободно выражать свои мысли и передавать их другим людям. Этот факт дает развитие мышления человека, потому что он остается не только его личной собственностью, невысказанной на бумаге или словесно, но и может быть разделен с другими. Необходимым условием достижения свободы слова является существование в государстве демократического режима, стремящегося высказать множество мнений по различным проблемам и вопросам общества или государства. В случае тоталитарного режима государство будет стараться изо всех сил добиться всеобщего единодушия, не исключая возможности массового подавления. Несмотря на множество примеров и попыток достичь вышеупомянутого консенсуса, можно с уверенностью сказать, что

¹ Научно-практический комментарий к Конституции Российской Федерации / коллектив авторов под ред. В. В. Лазарева. — М.: Издательство «Спарк», 2017.

эта задача невозможна: единственное, что можно сделать, — это ограничить свободу речи и мнения, но не ограничить человеческое мышление¹.

Свобода информации — способность высказывать свое личное мнение и убеждение, гарантированное государством и по различным вопросам государства, общественности или иного рода, используя печатное или произнесенное слово на заседаниях, заседаниях или других местах без каких-либо препятствий. В международных правовых инструментах право на свободу слова включает в себя свободу поиска, передачи и получения информации и идей без вмешательства извне и полностью независимо от границ государства. Существует ряд других прав и свобод, основанных на праве на свободу информации. Примерами являются право на образование, право на участие в выборах, свобода совести, свобода творчества, право на петицию и т. д.

Положения Конституции Российской Федерации о свободе мысли и слова соответствуют международным стандартам в этой области, установленным Международным пактом о гражданских и политических правах (статьи 18, 19) и Всеобщей декларацией прав человека (статья 18) 18, 19) и Европейская конвенция о защите прав человека и основных свобод (статья 9, 10).

Одним из важнейших факторов истинного проявления человеческой свободы сегодня является свобода мысли и слова. Но эта свобода имеет свои пределы, потому что она не может быть абсолютной. Слово, которое является основным средством общения между людьми, может оказать глубокое влияние на поведение и осведомленность других людей. Слово может и создавать, и разрушать, как социальное развитие, так и насилие. В конце концов, слово может как обогатить внутренний мир человека, так и унижить его личное достоинство. Поэтому наличие определенных правовых и моральных ограничений, связанных с ограничением свободы информации, является обязательным условием².

Конституция Российской Федерации устанавливает основные правовые препятствия для злоупотребления свободой информации. Агитация и пропаганда, которые могут спровоцировать расовую, религиозную, национальную или социальную враждебность, совершенно неприемлемы. Пропаганда любого превосходства, такого как расистское, национальное, языковое или социальное, строго запрещена.^[4] Несмотря на то, что формулировки вышеупомянутых конституционных запретов носят довольно общий характер, они выражают очень четкое и недвусмысленное поведение при осуществлении свободы выражения мнений. Нарушение этих запретов влечет за собой юридическую ответственность.

Статья 282 Уголовного кодекса предусматривает уголовную ответственность за унижение национального достоинства, разжигание религиозной, национальной или расовой ненависти и поощрение превосходства, исключительности или неполноценности граждан на основе их отношения к гражданам. рели-

¹ Комментарий к Конституции Российской Федерации. / Под ред. Б. Н. Топорнина — М.: Изд. Юридическая литература, 2017.

² Комментарий к Конституции Российской Федерации / Под общ. ред. Карповича В. Д. — М.: Юрайт-М, Новая Правовая культура, 2018.

гиозная или расовая принадлежность, если эти действия были совершены публично или с использованием средств массовой информации.

Преамбула к Закону «О языках народов Российской Федерации» (ВВС РСФСР, 1991, № 50, ст. 1740; СЗ РФ, 1998, № 31, ст. 3804) указывает на факт того, что пропаганда враждебности и пренебрежения какому-либо Языку, создание противоречивых принципов, изложенных в конституции, национальная политика препятствий, ограничений и льгот при использовании языков или другие нарушения законодательства Российской Федерации в отношении языков народов России совершенно неприемлемы. Такие нарушения со стороны юридических и физических лиц регулируются статьей 3. 28 закона, а также несут с собой ответственность и могут быть оспорены в установленном порядке в соответствии с законом.

Кроме того, другие статьи Уголовного кодекса, Гражданского кодекса и Закона об административных правонарушениях, основанные на Конституции, устанавливают конкретные запреты, связанные со злоупотреблением свободой информации и соответствующими мерами ответственности.

Например, Уголовный кодекс предусматривает ответственность: за публичные требования насильственного удержания власти, насильственного захвата власти, насильственного изменения конституционного строя (статья 280), за развязывание агрессивной войны (статья 354); за клевету и оскорбление (статьи 129, 130, 298), незаконное распространение или рекламирования порнографических материалов или предметов (статья 242). Кодекс об административных правонарушениях предусматривает ответственность за публикацию информации, которая может нанести ущерб достоинству, чести или репутации зарегистрированного кандидата, если ему не предоставляется возможность опровергнуть или другое заявление в свою защиту (Статья 4013) и др.

Статья 152 Гражданского кодекса устанавливает право гражданина требовать, чтобы лицо опровергло информацию, которая дискредитировала его или ее честь, достоинство или репутацию компании, если лицо, распространяющее информацию, не доказывает, что это правда.

Важным фактом является содержание таких строгих запретов и санкций за потерю секретности, за умышленную фальсификацию и сбор фактов, за ругательство республики, нации, конституции и конституционных институтов, за распространение непристойной информации и т. Д. В Законы зарубежных стран¹.

Кроме того, существуют международные стандарты, направленные против злоупотребления свободой информации, свободой слова и выражения мнений. Например, их можно найти, к примеру, ст. 29 Всеобщей декларации прав человека, в п. 3 ст. 19 Международного пакта о гражданских и политических правах и др., а также в наиболее развернутом виде они сформулированы в п. 2 ст. 10 Европейской конвенции о защите прав человека и основных сво-

¹ Права человека. Учебник для вузов. / Под ред. Е. А. Лукашева. — М.: Изд. Норма, 2019.

бод [6]. Также, в Федеральном Законе РФ «О СМИ» также содержится ряд ограничений.

В ст. 4 Закона «О СМИ» говорится о том, что использование средств массовой информации для призыва к насильственному изменению конституционного строя, захвату власти, насильственному разрушению целостности государства, разжигания национальной, классовой, социальной, религиозной нетерпимости или розни, для пропаганды войны, а также для распространения передач, пропагандирующих порнографию, культ насилия и жестокости являются абсолютно недопустимыми.

В ст. 51 установлен запрет на использование права журналиста на распространение информации с целью опорочить гражданина или отдельные категории граждан исключительно по признакам расовой или национальной принадлежности, пола, возраста, языка, отношения к религии, профессии, места жительства и работы, а также в связи с их политическими убеждениями.

Более того существуют некоторые ограничения, установленные и во время чрезвычайного положения и в период выборов. Пункт «б» ст. 22 Закона «О чрезвычайном положении» допускает возможность ограничения свободы печати и других средств массовой информации путем введения предварительной цензуры, временного ареста печатной продукции (до отмены чрезвычайного положения), а также временное изъятие звукоусиливающих технических средств и множительной аппаратуры.

Таким образом, свобода информации является одним из фундаментальных элементов основы Конституции любого государства. Степень ее осуществления указывает на уровень развития демократии в государстве, а также определяет то, насколько развито правовое сознание в нем.

Как в демократичной стране, в Российской Федерации свобода слова и мысли является гарантированной и признанной. Она защищена государством наравне с иными правами и свободами граждан, именно этот факт предполагает и ее ограничение. Очевидно, что это ограничение будет осуществляться только лишь в мере, достаточной для гарантирования и не нарушения остальных прав.

В России права человека расположены на первом месте и являются наивысшей ценностью. Поэтому защита права на информацию и свободу слова является важнейшей миссией государства перед народом.

Право на информацию, которое реально осуществляется государственной властью и охраняется, выполняет важнейшие функции в жизни человека. Кроме того, поскольку современное общество непрерывно движется к наиболее устойчивым нормам и институтам демократии, роль права на свободу информации, а также его влияние на другие права и свободы непрерывно растут.

Следовательно, осуществление закрепленных Конституцией норм о свободе информации, слова, выражения своего мнения представляет собой не только беспрепятственную реализацию каждой из этих свобод и установку государством необходимых для этого организационных и правовых механизмов, но и значительное пресечение и ограничение данной свободы.

Список использованных источников и литературы:

1. Комментарий к Конституции Российской Федерации / Под общ. ред. Карповича В. Д. — М.: Юрайт-М, Новая Правовая культура, 2018.
2. Комментарий к Конституции Российской Федерации. / Под ред. Б. Н. Топорнина — М.: Изд. Юридическая литература, 2017.
3. Научно-практический комментарий к Конституции Российской Федерации / коллектив авторов под ред. В. В. Лазарева. — М.: Издательство «Спарк», 2017.
4. Права человека. Учебник для вузов. / Под ред. Е. А. Лукашева. — М.: Изд. Норма, 2019.

Залеская А. А.¹

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО КОНТРОЛЛИНГА В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация. Данная статья посвящена особенностям и проблемам формирования и развития стратегического контроллинга в современных организациях. Дано определение стратегического контроллинга и выделено его значение в росте эффективности деятельности предприятия, проведен анализ взаимозависимости размеров предприятия, типов производства и системы стратегического контроллинга.

Ключевые слова: инструменты, стратегический контроллинг, управление, развитие системы контроллинга.

Эффективность деятельности предприятия в долгосрочном периоде напрямую зависит от эффективности выбранной стратегии, которая, в отличие от обычного долгосрочного плана, позволяет не только сформировать общее направление деятельности, но и разработать инструментарий для достижения поставленных целей с учетом условий неопределенности и динамичности внешней среды. Именно поэтому в последнее время все большую популярность приобретают вопросы, связанные со стратегическим контроллингом, в частности, с использованием инструментов стратегического контроллинга.

Стратегический контроллинг — это современный инструмент обеспечивающий руководство информацией, как о текущей обстановке, так и позволяющий осуществлять перспективное проектирование, основная идея инструмента заключается в составлении целостной информационной поддержки во время принятия управленческих решений на всех уровнях организации (стратегическом и оперативном) [1,6].

В современных источниках встречается множество взглядов относительно необходимости поиска новых путей и способов, способствующих росту кон-

¹ Залеская Анастасия Александровна, магистрант АНО ВО «Московский гуманитарный университет».

курентоспособности, в том числе на основании мобилизации всей системы поддержки управления организацией.

По сути, при построении стратегии инструменты стратегического контроллинга работают с просчетом вероятностей и являются основой определенных прогнозов будущего

Инструментарий стратегического контроллинга достаточно разнообразен. К основным приемам и методам данного вида контроллинга относятся следующие: портфельный анализ, анализ потенциала, кривая опыта, анализ сильных и слабых сторон, стратегические разрывы, разработка сценариев и др. [2, 4]. Ниже нами рассмотрены некоторые из них.

1. Анализ конкуренции. Как правило, служба контроллинга призвана обеспечить предприятию (фирме, организации) выживание в долгосрочной перспективе. Это будет означать, что фирма успешно справится со своими задачами, принося своей деятельностью удовлетворение тем, кто входит в сферу делового взаимодействия. В первую очередь это касается покупателей, сотрудников, его собственников. Но для этого необходимо, чтобы производимая продукция имела конкурентные преимущества. В связи с этим служба контроллинга проводит анализ конкурентов.

2. Портфельный анализ — новый метод, позволяющий улучшить стратегическое планирование в организации. Этот метод предполагает анализ стратегий организации в долгосрочном плане. На базе результатов портфельного анализа руководство может принимать более взвешенные решения о направлениях деятельности фирмы в будущем. При помощи такого анализа фирму разделяют на стратегические бизнес-единицы и анализируют их по отдельности. В качестве стратегических бизнес-единиц, которые можно использовать и в краткосрочном планировании, особенно подходят продуктовые группы (в дальнейшем для них можно разработать различные стратегии).

Стратегические бизнес-единицы действуют (позиционируются) в стратегических сегментах бизнеса (бизнес-сегментах). Организация состоит из отдельных стратегических сегментов бизнеса, которые анализируют с учетом их взаимовлияния. Стратегический сегмент бизнеса представляет собой продуктово-рыночную комбинацию, для которой можно разработать самостоятельную стратегию развития. Шансы и риски каждого стратегического сегмента бизнеса зависят от определенных факторов успеха.

Стратегическая бизнес-единица охватывает однородные программы продуктов и услуг для одного специфического рынка с единой конкурентной ситуацией. На практике часто в качестве стратегических бизнес-единиц принимают продукты, продуктовые группы или наборы услуг. Путем образования стратегических бизнес-единиц должны создаваться транспарентные и независимо планируемые продуктовые группы, представляющие собой потенциал успеха организации.

3. Анализ потенциала. Потенциал — это способность предприятия обеспечить жизнеспособность и получение прибыли в будущем. Там, где сегодня нет потенциала, завтра не будет прибыли. Поэтому служба контроллинга раз в год проводит анализ потенциала, чтобы систематически определять степень и

эффективность его использования. Для этого сначала следует установить важнейшие критерии оценки потенциала, необходимого для успешных действий на рынке во всех функциональных сферах деятельности организации, прежде всего в маркетинге и сбыте. Составить перечень критериев и ранжировать их по степени важности можно на внутрифирменном семинаре менеджеров.

Предприятия сталкиваются со следующими проблемами при неграмотном использовании инструментов стратегического контроллинга:

- спад в продажах,
- сокращение расходов населения,
- снижение конверсии,
- клиентов, ожидающих лучшие условия для покупки.

Продажи сокращаются, так как у покупателей уменьшились доходы.

Не развивая бизнес во время кризиса можно сократить количество клиентов и позиции на рынке.

Предпочтение клиенты отдают надежным компаниям, которые даже в сложных экономических условиях имеют стратегию развития бизнеса.

Стратегический контроллинг сегодня должен быть направлен на повышение эффективности, улучшение качества на этапе продаж.

Чтобы оставаться впереди конкурентов, инструменты стратегического контроллинга должны быть нацелены на поиски ошибок и исправление ситуации.

Ошибки использования инструментов стратегического контроллинга связаны со следующими факторами:

- форма конкурентной борьбы;
- скорость и тип инфляции;
- экономическая политика государства;
- преимущества государственной экономики на международном рынке.

Кроме того, необходимо учитывать внутренние факторы - производственные силы и материальные ресурсы компании.

Существующие подходы к внедрению и адаптации стратегического контроллинга рассматривают данный вопрос с разных точек зрения, например, Романова М. М. описывает данный процесс, как линейную функцию, имеющую определенный вход и конечный выход. Когда в свою очередь Задорнов К.С. ассоциирует адаптацию стратегического контроллинга с цикличной схемой, которая увязывает в себе определенные критерии, характеризующие эффективность стратегического контроллинга. А. С. Попов определяет стратегический контроллинг как отдельную подсистему стратегического менеджмента, которая взаимосвязывает все функции стратегического анализа, в том числе контролирующую всю систему в целом.

Несмотря на расхождения в подходах преобладающее большинство авторов отмечают, что одним из ключевых моментов при организации процесса внедрения стратегического контроллинга является вопрос масштаба и серийности производства (табл. 1) [3, 5].

Анализ взаимозависимости размеров предприятия и типов производства и системы стратегического контроллинга

Размер предприятия/тип производства	Показатели для сравнения		
	Место и роль стратегического контроллинга	Структура системы стратегического контроллинга	Инструменты стратегического контроллинга
Крупные предприятия	Высокая роль стратегического планирования. Концентрация внимания на повышение мобильности и гибкости реагирования при изменениях внешней среды.	Глубокая функциональная специализация.	Мониторинг отклонений основывается на учете укрупненных показателей
Малые предприятия	Высокая роль оперативного планирования. Поддержание внимания на повышение мобильности и гибкости реагирования при изменениях внешней среды.	Слабая функциональная специализация	Мониторинг отклонений параметров может проводиться на основе детализированных данных
Единичное производство	Концентрация внимания менеджмента на вопросах стратегического уровня	Низкая доля оперативности и гибкости	Используются укрупненные планово-учетные единицы
Серийной производство	Концентрация внимания менеджмента на вопросах стратегического и оперативного уровня	Высокая гибкость	Необходимость высокой степени детализации
Массовое производство	Концентрация внимания менеджмента на вопросах оперативного уровня	Низкая доля оперативности и гибкости	Необходимость высокой степени детализации

На основании данных таблицы 1 можно заключить, что в наибольшей степени нуждаются в использовании стратегического контроллинга — крупные и средние предприятия с единичным и серийным типом производства. В силу того, что современные условия развития характеризуются достаточно высокой динамикой изменений рынков потребительского назначения, а также концентрацией конкурентной борьбы, регулярный контроль и адаптация — становятся для предприятий самой актуальной стратегической задачей.

В современных условиях любому руководителю при принятии управленческих решений необходимы постоянно обновляемые данные о состоянии, не только внешней, но и внутренней среды, результаты их анализа. Возможность организации к своевременной реакции на рыночные изменения зависит от временного интервала, действия руководства, а также от затрат времени, необходимого для изменения сложившейся ситуации. Чем длительнее период принятия решения и внедрения изменений, тем вероятнее потери прибыли, соответственно, чем больше данный интервал стремится к нулю, тем выше шанс получения экономического эффекта, что говорит о непрерывности процессов стратегического контроллинга.

Механизм стратегического контроллинга является многогранным инструментом, который можно рассматривать с разных позиций. Одни авторы считают, что стратегический контроллинг идентичен линейной функции, другие представляют данный механизм, как многообразное явление, состоящее из нескольких ключевых индикаторов. Важным моментом в вопросе адаптации и внедрения механизма стратегического контроллинга является выбор ключевых факторов, которые оказывают существенное влияние на функционирование механизма. Выделяют следующие факторы, которые стоит учитывать в процессе внедрения механизма стратегического контроллинга:

- системность механизма (учет комплекса элементов);
- наличие контрольных (нормативных) показателей для сравнения;
- фактор времени;
- гибкость системы;
- наличие измерительного инструментария.

Часто на предприятиях при стратегическом контроллинге не учитывают столь важный фактор, как этап жизненного цикла предприятия, который существенно влияет на его конкурентоспособность, или сфера его деятельности, что, на наш взгляд, в дальнейшем может лечь в основу механизма стратегического контроллинга.

За долгие годы создано много новых вариантов систем показателей использования инструментов стратегического контроллинга. Все они носят достаточно общий и теоретический характер. Однако наиболее перспективной и универсальной концепцией, с точки зрения теории, можно назвать сбалансированную систему показателей, которая является тем универсальным инструментом оперативного и стратегического контроллинга, который позволяет комплексно оценить эффективность деятельности предприятия, измерить плановые и фактические значения контролируемых величин, определить величину отклонений, найти пути решения проблем.

Таким образом, при всем многообразии подходов к реализации механизма стратегического контроллинга и многообразии факторов учитываемых при его адаптации в системе управления компаниями, имеется некоторая их совокупность, которая не учитывается теоретиками и практиками, в их числе этап жизненного цикла организации, сфера ее деятельности. Недостаточно проработан и вопрос управления ростом конкурентоспособности с использованием инструментария системы стратегического контроллинга. Кроме того, важна си-

стема оценки последующих результатов, которая осуществляется множеством путей, выбор которых осуществляется для конкретных случаев.

Список использованных источников

1. Иванов, А. А. Системы оценочных показателей стратегического и оперативного контроллинга / А. А. Иванов // Известия УрГЭУ. — №3. — 2014.— С. 25–31.
2. Миронова Н. Н., Миронов С. В. Контроллинг как инструмент антикризисного управления. // Вестник национального института бизнеса. 2018. № 32. С. 137–141.
3. Миронова Н. Н., Жеребцов В. И., Миронов С. В. Оперативный и стратегический контроллинг как инструмент управления организацией. // Вестник национального института бизнеса. 2020. № 39. С. 137–143.
4. Миронов С. В., Логанцова Н. В. Организация управления через центры финансовой ответственности//Вестник национального института бизнеса. 2017. № 28. С. 330–333.
5. Миронова Н. Н., Хмельченко Е. Г. Управление организационно-экономическими отношениями и планированием // Вестник национального института бизнеса. 2017. № 28. С.333–338.
6. Шевченко, С. Ю. Системы оценочных показателей стратегического и оперативного контроллинга / С. Ю. Шевченко // Санкт-Петербургский государственный экономический университет. — №3. — 2014. — С. 25-31.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Заруцких Е. Б. (НИБ)</i> ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ НАЛОГА НА САМОЗАНЯТЫХ В РФ	3
<i>Матвеева Т. В. (НИБ)</i> ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В АЛКОГОЛЬНОМ БИЗНЕСЕ	8
<i>Решетов К. Ю., Ткач Н. Д., Лазарев В. А. (НИБ)</i> ВОПРОСЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ, ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ТОВАРНЫХ БИРЖ В РОССИИ И США	15
<i>Мысаченко В. И., Тимофеев М. И., Шматова Н. И. (НИБ)</i> СИСТЕМНАЯ БЕССИСТЕМНОСТЬ В МЕНЕДЖМЕНТЕ СРЕДНЕГО И МАЛОГО БИЗНЕСА	26
<i>Сергеева В. Р. (МосГУ)</i> ИНФОРМАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНА- ЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ	34
<i>Сычева А. А. (НИБ)</i> ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ	42
<i>Шишкин К. А. (МосГУ)</i> РАСЧЕТ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕТОДИКА АНАЛИЗА ЕГО ЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА)	48
<i>Пеньковский Д. Д., Кузнецов В. И. (НИБ)</i> РАБОТА С ПЕРСОНАЛОМ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19	62
<i>Филиппова А. В. (РЭУ им. Г. В. Плеханова)</i> ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ ПЕНСИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ	71
<i>Косаренко Н. Н. (РЭУ им. Г. В. Плеханова)</i> К ВОПРОСУ О МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЯХ	75
<i>Скутельник О. А. (РЭУ им. Г. В. Плеханова)</i> К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	78
<i>Прокопьев А. И. (РЭУ им. Г. В. Плеханова)</i> ПУБЛИЧНО-ПРАВОВОЙ СТАТУС БАНКА РОССИИ И ЕГО РОЛЬ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ	82
<i>Миронова Н. Н. (НИБ), Харламова Т. В. (МосГУ)</i> УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО КОН- ТРОЛЛИНГА	86

<i>Тимохин Д. В., Головина Л. А., Ветютнев В. В. (МГГУ)</i> ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ КИТАЯ В РАМКАХ ФОРМИРОВАНИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ 4.0: МОДЕЛЬ «ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРЕСТА»	91
<i>Харламова Т. В. (МосГУ)</i> КОНТРОЛЛИНГ КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЗА- ТРАТАМИ	97
<i>Бугаенко М. В. (НИЯУ МИФИ)</i> КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВНЫ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «ОПЛАТА ТРУДА»	102
<i>Попова Г. И. (ФБИУКС НИЯУ МИФИ)</i> СТРУКТУРА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ЕЕ СТИМУЛИРУЮЩЕЙ ФУНКЦИИ	107
<i>Кузьмина И. В. (МосГУ)</i> САМОУПРАВЛЕНИЕ С ПОПРАВКОЙ (О ПОПРАВКАХ К ГЛАВЕ 8 КОНСТИТУЦИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ)	111
<i>Шепелев Н. В. (МосГУ)</i> СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛИЗА	115
<i>Гоголев Ю. А. (МосГУ)</i> РЕЗЕРВЫ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕД- ПРИЯТИИ	119
<i>Гоголев Ю. А. (МосГУ)</i> ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ	124
<i>Кондратенко А. А. (МосГУ)</i> СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ НЕУСТОЙЧИВОГО СПРОСА	130
<i>Кокачева Е. В. (МосГУ)</i> СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОРПОРАЦИЙ	134
<i>Макухина Е. П. (МосГУ)</i> ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ КОРПОРАЦИИ И ЕЕ СОДЕРЖАНИЕ	138
<i>Моисеев Д. В. (НИБ)</i> КОНСТИТУЦИОННОЕ ПРАВО НА СВОБОДУ ИНФОРМАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ	145
<i>Залеская А. А. (МосГУ)</i> ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ СТРАТЕГИЧЕСКО- ГО КОНТРОЛЛИНГА В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	151

Научное издание

**ВЕСТНИК
НАЦИОНАЛЬНОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА**

Выпуск 40

Тридцать первая межвузовская научно-практическая конференция
по актуальным вопросам экономики, управления и права
2 декабря 2020 г.

В редакции авторов

Подписано в печать 04.12.2020. Формат 60*84/16
Печать цифровая. Бумага офсетная №1. Печ. л. 10.
Тираж 500 экз. Заказ №

Отпечатано в типографии издательства
Московского гуманитарного университета
111395, г. Москва, ул. Юности д. 5