

ИНТЕРНАУКА
internauka.org

СБОРНИК СТАТЕЙ ПО МАТЕРИАЛАМ
XLIII МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ



№1(41)

ISSN 2587- 8638

Москва, 2021

**ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ
И ЭКОНОМИКИ: СОВРЕМЕННОЕ
СОСТОЯНИЕ АКТУАЛЬНЫХ
ПРОБЛЕМ**

*Сборник статей по материалам XLIII международной
научно-практической конференции*

№ 1 (41)
Январь 2021 г.

Издается с июля 2017 года

Москва
2021

ИНТЕРНАУКА
internauka.org

ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE QUESTIONS: THE CURRENT STATE OF TOPICAL ISSUES

Proceedings of XLIII international scientific-practical conference

№ 1 (41)
January 2021

Published since July 2017

Moscow
2021

УДК 33
ББК 65
В74

В74 Вопросы управления и экономики: современное состояние актуальных проблем. сб. ст. по материалам XLIII междунар. науч.-практ. конф. – № 1 (41). – М., Изд. «Интернаука», 2021. – 68 с.

Оглавление

Секция 1. Бухгалтерский учет, статистика	6
ЭКСПЕРТНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ОПЕРАЦИЙ С ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ НА РАСЧЕТНЫХ И ВАЛЮТНЫХ СЧЕТАХ	6
Макеенко Геннадий Иванович Солодухо Татьяна Валерьевна	
Секция 2. Мировая экономика	11
РОССИЙСКИЕ ОБЛИГАЦИИ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ И ИХ ПЕРСПЕКТИВЫ	11
Рулева Анна Олеговна Шнайдерман Анжела Вадимовна	
Секция 3. Финансы, денежное обращение и кредит	16
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ БИЗНЕС- ПЛАНИРОВАНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	16
Касперчик Александра Вячеславовна Кулешова Екатерина Николаевна Бухтик Марина Игоревна	
ФАКТОРЫ И ИНДИКАТОРЫ РИСКА ПОТЕРИ УСТОЙЧИВОСТИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	20
Сьянова Марина Альбертовна Иевлева Анна Александровна	
Секция 4. Экономика и управление народным хозяйством	28
ОБЗОР МЕТОДИК ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	28
Апанасевич Мария Викторовна	
САМОРАЗРУШЕНИЕ КАПИТАЛИЗМА – ИСТОЧНИК ГЛОБАЛЬНОГО ХАОСА	35
Брагин Борис Николаевич	
РОЛЬ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА РЕСПУБЛИКИ ХАКАСИЯ	41
Гребенкин Петр Владимирович Чебодаев Владимир Петрович	

ПУТИ МИНИМИЗАЦИИ НЕГАТИВНОГО ВЛИЯНИЯ РЕСУРСНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ Сосновский Александр Эдуардович	48
УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ Яхина Элина Артуровна Россинская Галина Михайловна	55
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ Яхина Элина Артуровна Россинская Галина Михайловна	58
Секция 5. Экономическая теория	62
ВОПРОСЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ Урманче Наиля Фархлисламовна	62

СЕКЦИЯ 1.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

ЭКСПЕРТНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ОПЕРАЦИЙ С ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ НА РАСЧЕТНЫХ И ВАЛЮТНЫХ СЧЕТАХ

Макеенко Геннадий Иванович

*канд. экон. наук, доц.,
Белорусский государственный
экономический университет,
Республика Беларусь, г. Минск*

Солодухо Татьяна Валерьевна

*студент
Белорусского государственного
экономического университета,
Республика Беларусь, г. Минск*

Операции с денежными средствами на расчетных и валютных счетах имеют важное значение для правильной организации денежного обращения, организации расчетов и соблюдения расчетно-платежной дисциплины, они носят всеобщий характер и охватывают все сферы деятельности. Специфика вопроса заключается в том, что они являются наиболее уязвимыми для злоупотреблений, как со стороны сотрудников организации, так и внешних субъектов. Денежные средства являются основополагающим объектом судебно-бухгалтерской экспертизы, что обусловлено непрерывностью их обращения во времени, а также тем, что данная экономическая категория прямо или косвенно сопровождает любую хозяйственную операцию предприятия, что определяет актуальность исследования операций с денежными средствами.

Исследование операций с денежными средствами на расчетных и валютных счетах представляет собой проверку фактического наличия денежных средств в распоряжении организации и правильности фиксации их движения в документах.

Задачами судебно-бухгалтерской экспертизы операций с денежными средствами на расчетных и валютных счетах являются:

- исследование полноты, точности и своевременности учета денежных средств, расчетных операций и осуществление анализа их движения;
- проверка соблюдения нормативных правовых актов, регламентирующих кассовую и расчетно-платежную дисциплину;
- исследование целевого использования денежных средств и кредитов;
- установление суммы причиненного материального ущерба экономическому субъекту;
- выявление причин и условий совершения выявленных правонарушений и разработка профилактических мер, направленных на сохранность денежных средств, правильное оформление расчетных документов, соблюдение нормативных документов, подбор и расстановка кадров на материально ответственные должности; совершенствование управленческих решений и др.

Источниками информации для эксперта-бухгалтера являются:

- учетная политика, в которой указан перечень лиц, несущих ответственность за ведение кассовых операций и других операций с денежными средствами, а также имеющих право подписи на кассовых и расчетно-платежных документах;
- должностные инструкции, договора о материальной ответственности, а также пояснительные записки и объяснительные кассиров и других ответственных лиц, имеющих отношение к операциям с денежными средствами;
- приходные и расходные кассовые ордера, отчет кассира, кассовая книга, акты инвентаризации наличных денежных средств, справки кассира, объявления на взнос наличными деньгами, платежные поручения и требования, выписки банка с расчетного, валютного и прочих счетов в банке и др.;
- регистры синтетического и аналитического учета по счетам учета денежных средств;
- бухгалтерская отчетность, а именно бухгалтерский баланс и отчет о движении денежных средств;
- приказы, распоряжения руководителя организации, справки, заявления, договоры, акты проверок, эксперт-бухгалтерские заключения, заключения проведенных ранее судебно-бухгалтерских экспертиз.

При проведении проверки денежных средств на расчетных и валютных счетах необходимо установить:

- получение перечня банковских счетов и согласование остатка средств с банковскими выписками;

- оценка правильности бухгалтерских записей по учету средств на расчетных и валютных счетах в банках;
- законность открытия счетов в организации, наличие договоров в банке;
- соответствие сумм по банковским выпискам суммам, указанным в приложенных к ним первичных документах;
- достоверность применения форм расчетов при осуществлении внешнеэкономической деятельности;
- остатки по счетам денежных средств, а именно их реальное существование, правильное отражение и представление в отчетности в полном объеме.

Когда в организации также ведется учет денежных средств по прочим счетам, среди которых счета 55 «Специальные счета в банках» и 57 «Денежные средства в пути», необходимо проверить:

- правильность и законность применения формы расчетов;
- правильность оформления бухгалтерских записей;
- соответствие записей в выписках банка с оборотами по счетам;
- наличие первичных документов;
- ведение учета денежных средств в соответствии с нормативными документами;
- правильность ведения аналитического учета.

Исследование операций с денежными средствами выполняет важную функцию в отношении достоверности и реалистичности информации для пользователей, на основе которой они смогут принимать правильные управленческие решения. Однако наличие большого количества проблем, вытекающих в процессе проведения проверки, вызывает необходимость повышения внимания к уровню ее качества и разработки новых комплексных подходов к их решению. Важным аспектом в выявлении нарушений в области операций с денежными средствами является организация работы системы внутреннего контроля.

Для сокращения недостатков исследования операций с денежными средствами на расчетных и валютных счетах целесообразно применять следующие пути решения, а именно:

- создать эффективную и совершенную систему контроля качества, поскольку сегодня качество отечественного аудита вообще и аудита финансовой отчетности в частности остается в неудовлетворительном состоянии, поэтому организации, которые не проходят проверку системы контроля качества эксперт-бухгалтерских услуг, исключаются из Реестра эксперт-бухгалтерских фирм;
- усовершенствовать нормативно-правовое обеспечение финансовой отчетности и экспертной деятельности;

- усовершенствовать методику составления и ведения рабочих документов эксперта-бухгалтера;
- на высоком уровне освоить «культуру общения» с финансовой отчетностью, ее составлением и умением читать;
- повысить уровень осведомленности руководства организации по вопросам назначения и проведения судебно-бухгалтерской экспертизы;
- разрешить использование экспертом-бухгалтером индивидуального подхода к объекту проверки;
- проведение повторной проверки тех хозяйственных процессов, которые эксперт-бухгалтер не подтвердил положительным заключением;
- усовершенствовать документальное оформление экспертно-бухгалтерской проверки.

Следует отметить, что законодатель Республики Беларусь не рассматривает внешний и внутренний аудит как его основные формы и сводит аудит только к внешнему. Таким образом, их нормативных правовых актов исключен внутренний аудит. В связи с этим недостаточная проработанность в нормативных правовых актах является одной из причин слабого развития внутреннего аудита в Республике Беларусь. Другой причиной выступает отсутствие в Республике Беларусь общественных организаций внутренних аудиторов, которые разрабатывали бы рекомендации по регулированию, организации и проведению внутреннего аудита.

Эффективное управление организацией требует наличия службы внутреннего контроля либо аудита, присутствие которой обусловлено рядом обстоятельств:

- наличие многоуровневой организационно-управленческой структуры;
- требование законодательства о создании контрольных служб;
- оценка рисков и эффективности управления организацией;
- потребность в профессиональном консалтинге и др.

Список литературы:

- 1 Данилкова С.А. Место, роль и значение внутреннего аудита в Республике Беларусь: состояние, проблемы и пути их решения / С.А. Данилкова // Банковская система: устойчивость и перспективы развития: сборник научных статей VIII международной научно-практической конференции по вопросам банковской экономики, г. Пинск 27-28 апреля 2017 г. / Министерство образования Республики Беларусь [и др.]; редкол.: К.К. Шебеко [и др.]. – Пинск: ПолесГУ, 2017. – С. 198-200.

- 2 Данилкова С.А. Организационные формы внутреннего аудита: преимущества и недостатки / С.А. Данилкова // Теоретические и прикладные исследования социально-экономических систем в условиях интеграции России в мировую экономику: материалы VII Международной заочной научно-практической конференции, 15 декабря 2018 г. / Тюменский государственный университет; ответственные редакторы: И.А. Лиман, М.А. Гильтман. – Тюмень: Тюменский государственный университет, 2018. – С. 53-55.
- 3 Квасникова Ю.С. Актуальность и современный взгляд на вопросы учета и судебно-бухгалтерской экспертизы движения денежных средств / Ю.С. Квасникова, Н.М. Ланцова // Интернаука: электрон. научн. журн. – 2019. – № 24 (106). – С. 49-51.
- 4 Лутикова Е.С. Экспертное исследование денежных средств / Е.С. Лутикова // Исследование трендов в бухгалтерском учете, анализе, аудите в условиях цифровизации общества: Материалы научно-исследовательской работы преподавателей и студентов Финансового университета при Правительстве Российской Федерации / Под ред. д.э.н. А.М. Петрова. – М.: Издательство «Спутник +», 2020. – С. 71-77.

СЕКЦИЯ 2.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

РОССИЙСКИЕ ОБЛИГАЦИИ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ И ИХ ПЕРСПЕКТИВЫ

Рулева Анна Олеговна

студент,

Стерлитамакский филиал

Башкирского государственного университета,

РФ, г. Стерлитамак

Шнайдерман Анжела Вадимовна

старший преподаватель,

Стерлитамакский филиал

Башкирского государственного университета,

РФ, г. Стерлитамак

RUSSIAN BONDS ON THE SECURITIES MARKET AND THEIR PROSPECTS

Anna Rulyova

Student of the Faculty of Economics,

Sterlitamak branch of Bashkir State University,

Russia, Sterlitamak

Angela Shneiderman

Senior lecturer,

Sterlitamak branch of Bashkir State University,

Russia, Sterlitamak

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассматриваются российские облигации на рынке ценных бумаг и перспективы их развития. Сегодня этот рынок в нашей стране находится в стадии активного развития, поэтому его анализ так актуален.

ABSTRACT

This article examines Russian bonds on the securities market and the prospects for their development. Today, this market in our country is in the stage of active development, which is why its analysis is so relevant.

Ключевые слова: Российские облигации, рынок ценных бумаг, долговой ранок, финансовая и экономическая напряженность, Центральный банк, ВВП, ИИС, экономический кризис.

Keywords: Russian bonds, securities market, debt market, financial and economic tension, Central bank, GDP, IA, economic crisis.

Сегодня в обращении на российском рынке доступно около 2000 выпусков различных ценных бумаг. Поэтому инвестору есть из чего выбирать. Все ценные бумаги торгуются на Московской бирже.

Облигации в Российской Федерации делятся на 4 основных вида:

- Облигации федерального займа (ОФЗ) – это государственные облигации, выпуском которых занимается министерство финансов РФ (Минфин), регулятором выступает центральный банк России (ЦБ РФ).

- Муниципальные – это региональные облигации, выпускаемые субъектами РФ. Их выпускают почти все субъекты, считаются надежными бумагами. Например, Московская область выпускает свои облигации с неплохой доходностью: Московская Обл-34011-об (купон 7.5%) и Московская Обл-35010-об (купон 9.65%).

- Корпоративные – множество российских компаний тоже выпускают долговые бумаги. Процент по ним разный и зависит от надёжности предприятия, способна ли она оплатить свои долги. Относительно безрисковый процент по этим облигациям для инвестора у крупных компаний: 8 - 15%.

- Еврооблигации – это облигации в валюте, которые размещаются для мирового рынка. Эмитентом этих бумаг может быть и государство, и компания, и муниципалитет.

Кроме того, есть еще и иностранные облигации. Иностранные эмитенты - это государства или иностранные корпорации, которые берут процентные займы у других стран для стимулирования собственного развития. Хорошо известный пример - облигации США, но купить их на российском рынке непросто

Их основная задача - покрыть дефицит бюджета. В то время как граждане получают в виде таких государственных займов инструмент с низким уровнем риска для получения процентов.

Выпуск муниципальных облигаций осуществляется региональными властями с целью получения средств на развитие региона, строительство и ремонт коммунальной техники и т.д.

Целью выпуска корпоративных долговых ценных бумаг является привлечение заемных средств для расширения и получения дополнительной прибыли, часть которой возвращается инвесторам в виде процентов.

Все эти типы облигаций являются проверенными инструментами на финансовом рынке.

Российский рынок облигаций относительно молод. Первые корпоративные облигации не выпускались до конца 1990-х годов, гораздо позже, когда стали широко распространяться другие методы финансирования. Потребности большинства потенциальных заемщиков по-прежнему удовлетворяются в основном за счет выпуска акций и получения банковских кредитов. В целом для экономики структура пассивов по финансовым инструментам выглядит так: 54/39/7 (акции / банковский кредит / облигации). Для нефинансовых корпораций это соотношение составляет 60/37/3, для финансовых корпораций - 58/32/10. Гораздо более высокая распространенность банковского кредитования отчасти объясняется высокой концентрацией банковского рынка: существуют банки, настолько крупные, что они могут удовлетворить финансовые потребности даже самых крупных заемщиков. На сегодняшний день федеральное правительство является единственным крупным заемщиком, использующим рынок облигаций для привлечения финансирования.

Многочисленные внешние потрясения, вызвавшие финансовую и экономическую напряженность, замедлили развитие российского рынка облигаций, подорвав уверенность в себе (глубочайшие кризисы: 1998, 2009 и 2014 годы). Однако соотношение объема выпущенных облигаций к ВВП продолжало расти даже в периоды нестабильности и составляло около 21% в начале 2019 года, что является самым высоким показателем с 2004-2005 годов. За последние десять лет среднегодовой прирост показателя составлял 1,5 процентных пункта. Стабильный рост рынка облигаций в настоящее время обусловлен исторически низкой инфляцией (что расширяет горизонты прогнозирования), дедоларизацией сбережений и платежей, а также появлением доступа на внутренний финансовый рынок со стороны международных клиринговых организаций (Euroclear, Clearstream). Последний позволяет нерезидентам инвестировать в ценные бумаги внутреннего выпуска с более низкими операционными издержками.

Парадокс, но, несмотря на экономический кризис, сопровождавшийся глобальной рецессией, падением спроса, резким падением цен

на сырье, очередным витком девальвации рубля на 20%, 2020 год оказался одним из самых успешных для облигаций за последние годы.

Центральный банк, несомненно, был главным талисманом российского рынка облигаций последние 12 месяцев. Дело в том, что впервые за время кризиса регулятор не только не повысил ставку, но, наоборот, агрессивно ее снизил: за 10 месяцев 2020 года она упала до 200 б. п. на рекордно низком уровне за всю историю современной России - 4,25% (за весь 2019 год ставка снижена на 125 б. п.).

Долговой рынок достойно отреагировал на беспрецедентную щедрость регулятора: уверенно перевалил за отметку в 30 трлн руб облигации в обращении. В результате объем внутреннего рынка облигаций для России практически достиг рекордного уровня в 30% ВВП.

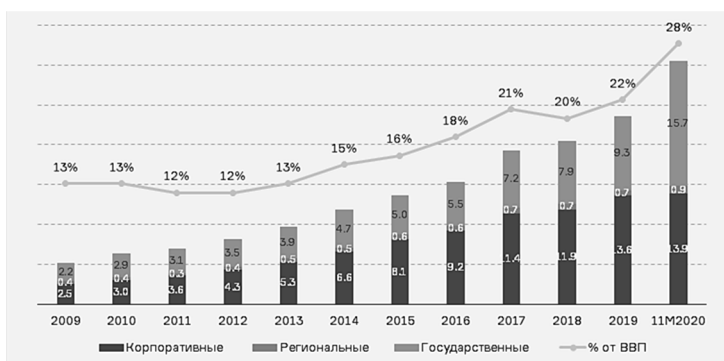


Рисунок 1. Рост объема локальных облигаций в обращении, трлн руб. (номинальный объем)

Основной вклад в рост объемов российского рынка внес, конечно, Минфин: в этом году он выпустил рекордные объемы ОФЗ – 5.1 трлн руб. против 2 трлн руб. в 2019 году.

Это в очередной раз изменило соотношение сил между заемщиками на рынке: в последние годы корпоративный сектор традиционно остается лидером по объему выпусков. И сейчас около 46% рынка (как и до 2010 года) снова приходится на гособлигации, по данным Московской биржи.

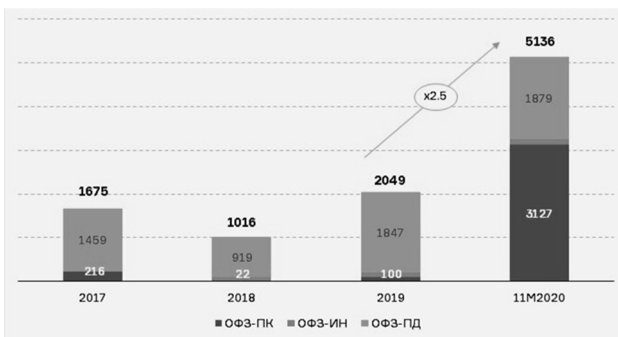


Рисунок 2. Объемы первичного размещения ОФЗ, млрд руб.

В текущих рыночных условиях существует потенциал для увеличения объема выпусков корпоративных облигаций. Правительство смягчает условия для регистрации выпусков, сокращает период рассмотрения документов, а государственная помощь в виде субсидирования процентных ставок окажет значительное влияние на рост рынка облигаций. Страхование фондов ИИС снизит риски для розничных инвесторов. В таких условиях население в поисках большей доходности будет перенаправлять часть средств депозита в ИИС, а в будущем сможет инвестировать эти средства в корпоративные облигации.

Список литературы:

1. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]: URL: <https://www.cbr.ru/>.
2. Официальный сайт ПАО Московская биржа [Электронный ресурс]: URL: <http://www.moex.com/a11863>.
3. Официальный сайт Сбербанка России [Электронный ресурс]: URL: <https://sber.pro/publication>.
4. [Электронный ресурс]: URL <https://nonsolus.info/ekonomika>.

СЕКЦИЯ 3.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ БИЗНЕС- ПЛАНИРОВАНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Касперчик Александра Вячеславовна

*студент,
Полесский государственный университет,
Республика Беларусь, г. Пинск*

Кулешова Екатерина Николаевна

*студент,
Полесский государственный университет,
Республика Беларусь, г. Пинск*

Бухтик Марина Игоревна

*канд. экон. наук, доц.,
Полесский государственный университет,
Республика Беларусь, г. Пинск*

MODERN PROBLEMS OF BUSINESS PLANNING AND WAYS OF THEIR SOLUTION

Aleksandra Kasperchik

*Student,
Polesie State University, Republic of Belarus, Pinsk*

Ekaterina Kaleshova

*Student,
Polesie State University, Republic of Belarus, Pinsk*

Marina Bukhtik

*Cand. eq. sciences, associate professor,
Polesie State University,
Republic of Belarus, Pinsk*

АННОТАЦИЯ

Целью статьи определить ключевые проблемы бизнес-планирования и найти пути их решения. Проанализировано современное положения бизнес-планирования в Республике Беларусь и предложены пути развития.

ABSTRACT

The purpose of the article is to identify the key problems of business planning and find ways to solve them. The current state of business planning in the Republic of Belarus is analyzed and ways of development are proposed.

Ключевые слова: бизнес-планирование, стратегическое планирование, совершенствование бизнес-планирования, рыночная экономика.

Keywords: business planning, strategic planning, improving business planning, market economy.

Практика планирования в условиях рыночной экономики и современное состояние развития бизнеса как во всем мире, так и в Беларуси, показала высокую эффективность организации планирования инновационной деятельности в форме бизнес-планов. Бизнес-план является одним из видов формализованного планирования для успешного развития бизнеса и частного предпринимательства, без чего не возможно инновационное развитие.

На сегодняшний день нормативной основой бизнес-планирования в Республике Беларусь являются следующие нормативно-правовые акты:

Постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 31 августа 2005 г. № 158 «Об утверждении правил по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов».

Постановление устанавливает основные правила составления бизнес-планов инвестиционных проектов, выделяет ключевые этапы и последовательность проведения исследований, определяет единые требования к структуре, содержанию и оформлению бизнес-планов инвестиционных проектов, представляемых в соответствии с действующим законодательством на рассмотрение органам государственного управления, иным государственным организациям, подчиненным Правительству Республики Беларусь [1].

Проблема совершенствования бизнес-планирования становится все более актуальной [2].

Причина такого положения заключается в постановке ошибочных, нереалистичных целей предприятия, сформулированных без учета тенденций внешней и внутренней среды. Важно отметить, что к часто

допускаемым в ходе бизнес-планирования ошибкам относят недостоверность и неполноту входящей информации, ошибки в проведенных расчетах, в текстовой части бизнес-плана, несоблюдение логики подачи материала, отсутствие анализа рисков.

Другой причиной является недостаточность методического обеспечения на предприятиях систем внутрифирменного планирования [4].

Кратко можно выделить следующие проблемы бизнес-планирования в Республике Беларусь:

- недостаток внешней информации и навыков работы с ней;
- попытка применить западную методологию разработки документов без адаптации к специфике белорусской деловой среды;
- недостаток времени для анализа и подготовки программных документов;
- недостаточные ответственность и мотивация руководителей за подготовку и исполнение бизнес-планов;
- игнорирование прогнозов долгосрочного развития в условиях нестабильной экономики;
- отсутствие реальной информации о конкурентоспособности продукции и всей стратегии предприятия.

Существует ряд проблем практического применения бизнес-планирования организации. В первую очередь нужно рассмотреть вопрос о рационализации внутренних финансовых потоков фирмы при внедрении бюджетирования. Решение этой проблемы может сказаться на формулировании фирменной стратегии и возможности ее реализации в конечном итоге, тактике финансового менеджмента фирмы и многих иных аспектах деятельности организации. Важным элементом бюджетирования и финансового планирования является налоговое планирование. Выплата налогов – обязательное условие существования любой организации. Многие предприятия при планировании сталкиваются именно с проблемами планирования налогов. Для решения данной проблемы прежде всего следует подумать о наиболее рациональной организационно-правовой форме предприятия, а также определить организационные меры в виде заключения договоров о совместной деятельности, создании совместных организаций. Одной из основных проблем планирования на любом уровне (региональном, муниципальном, корпоративном) является обеспечение экономической безопасности процессов планирования и информационных технологий их реализации

Исходя из этого, главным свойством системы внутрифирменного планирования должна быть способность к обновлению, адаптации ее структуры и содержания к изменяющимся условиям рыночной сферы.

Этому будут способствовать следующие направления совершенствования:

1. Интеграция разрозненных компонентов стратегического, тактического, оперативно-календарного, бизнес-планирования и бюджетирования в единую, многоуровневую систему планирования с соответствующим методическим обеспечением.

2. Формирование ряда необходимых требований для внутрифирменных планов с обязательным их отражением в методическом обеспечении. Наиболее важными среди них являются:

- полнота планирования. Данное требование предполагает учет при принятии плановых решений всех факторов, влияющих на эффективность и реализуемость заданий плана;
- приоритет текущих решений над планом. План не должен довлеть над решениями. Он составляется для того, чтобы направлять действия работников, служить в качестве инструмента достижения целей предприятия;
- сокращение срока стратегического планирования до 3 лет. Следует уделять текущему (тактическому) планированию больше внимания [5].

Следует подчеркнуть, что практическое развитие внутрифирменного планирования на отечественных предприятиях требует эффективного методического обеспечения. Для этого необходимо на государственном уровне решить все теоретико-методологические и организационные проблемы, связанные с созданием эффективной системы внутрифирменного планирования. Решение указанных проблем позволит вывести деятельность по внутрифирменному планированию на качественно новый уровень и сделать ее действенным инструментом управления на предприятии.

Список литературы:

1. Об утверждении правил по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов: Постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 31.08.2005 г. № 158 // Зарегистрировано в Национальном реестре правовых актов Республики Беларусь 3 октября 2005 г. № 8/13184.
2. Правила по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов: постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 31 авг. 2005 г. № 158 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2005. – № 158, 8/13184.
3. Забодаева И.В. Проблемы развития внутрифирменного планирования на российских предприятиях / И.В. Забодаева // Молодой ученый. – 2011. – № 3. – С. 159–163.

4. Ильин А.И. Основные направления совершенствования внутрифирменного планирования / А.И. Ильин, С.В. Касько // Проблемы управления. – 2008. – № 2. – С. 118–122.
5. Каверзина Л.А. Методический подход к повышению эффективности внутрифирменного планирования на предприятиях инвестиционно-строительного комплекса Иркутской области / Л.А. Каверзина // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 2. – С. 26–31.
6. Финансы: учебное пособие / М.И. Бухтик, А.В. Киевич, И.А. Конончук, М.П. Самоховец, С.В. Чернорук; Министерство образования Республики Беларусь, УО «Полесский государственный университет». – Пинск : ПолесГУ, 2017. – 110 с.
7. Бухтик М.И. Стратегическое планирование и прогнозирование в Республике Беларусь / М.И. Бухтик, О. Тюшкевич // Інноваційні технології та інтенсифікація розвитку національного виробництва: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції, 20-21 жовтня 2016 року, Україна, Тернопіль / редакційна колегія: І.І. Водяник, р.б. Гевко [та інш.]; відповідальний за випуск: А.П. Сава. - Тернопіль: Крок, 2016. - Ч. 2. - С. 38-39.

ФАКТОРЫ И ИНДИКАТОРЫ РИСКА ПОТЕРИ УСТОЙЧИВОСТИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Сьянова Марина Альбертовна

*магистрант,
Воронежский филиал Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова,
РФ, г. Воронеж*

Иевлева Анна Александровна

*канд. экон. наук, доц. кафедры финансов и кредита,
Воронежский филиал Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова,
РФ, г. Воронеж*

Кредитные организации постоянно принимают на себя различные виды рисков и в каждой кредитной организации необходима разработка системы управления ими, исходя из особенностей и позиции, занимаемой в секторе оказания финансовых и кредитных услуг. Финансовое состояние каждого отдельного банка и его способность противостоять негативным факторам приводят к обеспечению устойчивости банковской

системы в целом. Надёжность финансовой и банковской системы является ключевым фактором в развитии и успешном функционировании рыночной экономики всей страны, а также является неотъемлемым условием стабильности развития экономики.

Основная задача при управлении рисковыми банковскими операциями заключается в определении приоритетов рискованной политики, выработке оправданности принятия риска. Кроме того, политику кредитной организации в области управления рисками следует направлять на разработку системы мер по предупреждению рисков и в случае, если рисков не удалось избежать, минимизации рискованных последствий.

Понятие «риск» как объект познания экономической теории взаимосвязан прежде всего с неопределённостью и асимметричностью информации, возникающей в результате разнонаправленной деятельности субъектов рынка [5, С. 280-284].

Устойчивым принято считать положение банка, при котором он располагает устойчивым капиталом, является платёжеспособным, имеет способность контролировать риски своей деятельности (кредитные, процентные, валютные, фондовые, риски ликвидности и др.) Вследствие изучения работ таких авторов, как Бибикова Е.А. [1], Дрожченко С.В. [2], Матевосян М.Г. [4], риск потери устойчивости кредитной организации можем определить как неспособность контролирования кредитной организацией рисков своей деятельности и, как следствие, возможность возникновения у кредитной организации убытков в результате воздействия внешних и внутренних факторов, представляющих угрозу устойчивому положению организации на рынке, и невозможности противостояния разрушающему влиянию.

Наиболее полную классификацию видов устойчивости банка представлена в работе Я.А. Клаас «Исследование терминологической сущности финансовой устойчивости коммерческого банка» [3, С. 2162]. Приведём классификацию видов устойчивости кредитной организации в таблице 1 и уточним показатели, позволяющие определить уровень устойчивости, по видам последней.

Таблица 1.

**Виды устойчивости и показатели по видам устойчивости
кредитной организации**

Вид устойчивости	Содержание	Показатели вида устойчивости
1	2	3
Политическая	результат деятельности банков с учетом политической ситуации, но в соответствии с экономическими правилами и интересами	соблюдение банком законодательства РФ, обязательных нормативов, положений Центрального банка
Рыночная	в основе лежит степень вхождения банка в инфраструктуру рыночных отношений	рейтинг банка по уровню активов, показатели рыночной стоимости банковского бизнеса, его ликвидность и прибыльность
Финансовая	отображает оптимальный баланс финансовых ресурсов, а также активов банка при условии поддержки на высоком уровне ликвидности и платёжеспособности	объём и структура собственных средств, уровень доходов и прибыли, норма прибыли на собственный капитал, достаточность ликвидности и т.д.
Организационная	её важнейшим параметром является функционально-технологическая документация, регламентирующая деятельность банка в рамках организационной структуры и выполняемых им специфических банковских функций	соответствие аппарата управления банком требованиям экономической конъюнктуры
Функциональная	зависит от специализации, которая позволяет более эффективно управлять выбранным ассортиментом банковских продуктов или универсализации банка (часть клиентов предпочитает удовлетворять весь набор своих потребностей в банковских продуктах в одном банке)	устоявшийся перечень услуг и операций банка, удовлетворяющих потребности клиентов, их качество, конкурентоспособность банка на рынке, уровень кредитоспособности клиентов

Продолжение таблицы 1.

Кадровая	наличие профессиональных кадров, адекватных деятельности банка, постоянная работа по повышению квалификации кадров	текучесть и квалификация банковских кадров, уровень замещения должностей специалистами с высшим образованием, периодичность смены высших менеджеров банка
Информационно-технологическая	активное и своевременное внедрение информационных технологий в банковскую деятельность позволяет не только снизить затраты, осуществляемые в процессе банковской деятельности, освоить рынки новых банковских продуктов и приобрести большее количество клиентов в связи с расширяющимся кругом банковских услуг, но и сохранить комплексную устойчивость банка, благодаря упрощению функционирования	скорость реакции банка на технологические нововведения, возможность разработки и внедрения собственных технологий, экономическая эффективность внедрения технологий, качество информации

Проанализировав работы таких авторов, как Федоренко Т.С. [6], Шуббар Х.Х. [7], можем структурировать факторы, которые оказывают влияние на устойчивость кредитной организации.

Таблица 2.

Классификация факторов, оказывающих влияние на устойчивость кредитной организации

Группа факторов	Фактор	Содержание
1	2	3
Внешние	Ключевая ставка	При изменении ключевой ставки, коммерческим банкам в целях извлечения прибыли от своей деятельности, следует пересматривать политику определения процентных ставок по кредитам, депозитам и т.д., дополнительно ориентируясь на процентные ставки, установленные у конкурентов

Продолжение таблицы 1.

	Курс национальной валюты	Даже несущественные колебания курса рубля способны существенно повлиять на прибыль и, как следствие, устойчивость банка. К примеру, юридические лица для расчётов с зарубежными контрагентами зачастую прибегают к использованию кредитных средств в иностранной валюте. Учитывая тот факт,
		что организациям для расчётов требуются большие суммы, колебания курса валюты существенно влияет на итоговую сумму в рублях, полученную в результате конвертации суммы в иностранной валюте в рубли
	Инфляция	Значительное изменение стоимости денег ощутимо отражается как на бизнесе и на потребителях, так и на финансовых организациях
	Отток капитала	Отток капитала следует рассматривать как фактор не снижения, а отсутствия устойчивости банков. К примеру, в том случае, если корпорации предпочитают использование зарубежных кредитов отечественным, это свидетельствует о том, что устойчивость последних находится под вопросом
	Инвестиции	В случае, если инвестиционная привлекательность компаний и государства в целом снижается, то в кредитных организациях происходит отток клиентов, что окажет негативное влияние на устойчивость кредитной организации
	Конкуренция банковской отрасли	Конкуренция на рынке банковских услуг стимулирует банки на предоставление широкого спектра услуг высокого качества, открытой и прозрачной информации клиентам, расширение их деятельности (открытие новых филиалов). Неконкурентоспособные игроки, не имеющие возможности расширяться и совершенствовать качество предоставляемых услуг, выбывают с рынка
	Состояние банковского сектора	Устойчивость кредитных организаций непосредственно зависит от устойчивости банковской системы, политики Центрального банка. О состоянии устойчивости банковского сектора можно судить по доле проблемных банков в общем числе, доле просроченных задолженностей по кредитам. При общей неустойчивости банковского сектора отдельные банки окажутся жизнестойкими, преодолевающими различные финансовые кризисы

Продолжение таблицы 1.

Внутренние	Квалификация сотрудников	Если в кредитной организации недостаток квалифицированных кадров, происходят ошибки в операциях, теряется время в производстве бизнес-процессов, недооценивается значимость тех или иных факторов и т.д.
	Маркетинг	Продажа своих продуктов является для коммерческой организации крайне важной задачей, т.к. без продажи продуктов будут лишь убытки. Ввиду неумелого маркетинга, у банка не будет ни клиентов, ни прибыли.
	Менеджмент банка	От руководства кредитной организации целиком и полностью зависит то, как она работает. В ведении любого бизнеса, в том числе, и коммерческого банка, необходим качественный подход. Фактор весом не
		только на уровне топ-менеджмента кредитной организации, но и по всех управленческой иерархии банка. Грамотная постановка целей и задач, выбор подходящей стратегии во многом определяют функционирование организации в целом.
	Финансы банка	Создание прибыли и её рациональное распределение требуют от банка своевременного отказа от неэффективных активов и расширения их работающей части, усиления контроля за расчётами, в том числе сокращения дебиторской задолженности - всего того, что способно принести банку дополнительные ресурсы, направляемые на расширение воспроизводства банковской деятельности
	Организационная структура управления	Организационная структура банка и управление ею должны соответствовать как целям деятельности банка, так и конкретному ассортименту его услуг, выполняемых функций, реализуя которые, банк обеспечивает достижение своих стратегических целей

Анализ – важнейший способ определения текущего состояния и выбора направления повышения эффективности банковской деятельности. Совокупная оценка устойчивости кредитной организации формируется на основании определённых в отдельности показателей устойчивости или индикаторов – коэффициенты и прочие показатели риска потери устойчивости [6, С. 354].

О наличии риска потери кредитной организацией устойчивости могут свидетельствовать такие индикаторы, как:

- снижение качества показателей устойчивости банка;
- стремительный рост просроченной задолженности в портфеле ссуд, рост отчислений в резервы;
- участие в крупных судебных процессах;
- выход из капитала банка известных и богатых акционеров с заменой их на неизвестных или с плохой репутацией;
- агрессивная реклама в СМИ даже там, где она неуместна;
- неизменность или незначительные изменения в спектре предлагаемых банком продуктов;
- рост удельного веса привлечённых межбанковских кредитов.

О том, что банк устойчив могут свидетельствовать такие индикаторы, как:

- длительный срок работы банка в совокупности с положительной динамикой финансовых показателей;
- наличие разрешений и отсутствие нареканий со стороны мегарегулятора – Центрального Банка Российской Федерации;
- гибкая и своевременная реакция банка на изменение тех или иных условий предоставления различных услуг у конкурентов: установка привлекательных для клиентов условий по услугам, предоставляемым кредитной организацией;
- стабильность кредитной политики, а не её агрессивное ведение (к примеру, если условия по продуктам банка постоянно и непоследовательно изменяются, это заставляет усомниться в уверенности кредитной организации в качестве своих продуктов);
- открытость к новым продуктам, своевременный мониторинг конкурентов;
- широкий спектр предоставляемых кредитной организацией услуг: чем больше банк может предложить продуктов, тем больше потенциальных клиентов он сможет привлечь.

В связи с этим, риск потери устойчивости кредитной организацией необходимо выявлять заранее, ориентируясь на индикаторы риска потери устойчивости кредитной организации. Надёжность банка во многом определяется его устойчивостью. Устойчивость банка – это его способность противостоять внешним и внутренним негативным факторам.

Список литературы:

1. Бибикова Е.А. Оценка финансовой устойчивости и эффективности деятельности региональных банков в современной России / Е.А. Бибикова, С.В. Шекшуева, П.К. Рахимуллина. – Текст: непосредственный // Известия высших учебных заведений. – 2019. – С. 10-14. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-finansovoy-ustoychivosti-i-effektivnosti-deyatelnosti-regio-nalnyh-bankov-v-sovremennoy-rossii>. – Режим доступа: свободный.
2. Дрожженко С.В. Система управления банковскими рисками и их регулирования / С.В. Дрожженко. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2018. – № 30 (216). – С. 29-31. – URL: <https://moluch.ru/archive/216/52216/> (дата обращения: 05.01.2021).
3. Клаас Я.А. Исследование терминологической сущности финансовой устойчивости коммерческого банка / Я.А. Клаас. – Текст: непосредственный // Финансы и кредит. – 2017. – №36. – С. 2159-2173. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-terminologicheskoy-suschnosti-finansovoy-ustoychi-vosti-kommercheskogo-banka>. Режим доступа: свободный.
4. Матевосян М.Г. Влияние управления рисками на эффективность деятельности коммерческого банка / М.Г. Матевосян, Т.А. Корниенко, Ю.В. Русанова. – Текст: непосредственный // Концепт. – 2019. - №1. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-upravleniya-riskami-na-effektivnost-deyatelnosti-kommercheskogo-banka>. – Режим доступа: свободный.
5. Рубцова В.Л. Проблемы финансовой устойчивости коммерческих банков Российской Федерации / В.Л. Рубцова. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2018. – № 47 (233). – С. 280-284. – URL: <https://moluch.ru/archive/233/54164/> (дата обращения: 05.01.2021).
6. Федоренко Т.С. Система управления рисками потери устойчивости банков / Т.С. Федоренко. – Текст: непосредственный // Вестник Академии знаний. – 2020. - №38(3). – С.352-357. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistema-upravleniya-riskami-poteri-ustoychivosti-bankov>. – Режим доступа: свободный.
7. Шуббар Х.Х. Содержание и принципы устойчивости банковской системы / Х. Шуббар А.В. Гирицкий. – Текст: непосредственный // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. – 2019. - №1. – С.63-71. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/soderzhanie-i-printsipy-ustoychivosti-bankovskoy-sistemy>. – Режим доступа: свободный.

СЕКЦИЯ 4.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

ОБЗОР МЕТОДИК ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Апанасевич Мария Викторовна

аспирант

*Белорусского государственного
экономического университета,*

Беларусь, г. Минск

REVIEW OF METHODS FOR ASSESSING THE INNOVATIVE POTENTIAL OF AN ENTERPRISE

Maria Apanasevich

Postgraduate student

of the Belarusian State Economic University,

Belarus, Minsk

АННОТАЦИЯ

На сегодняшний день не выработано единого общепринятого определения дефиниции инновационного потенциала и устоявшейся методики его оценки. В статье представлен обзор методик различных авторов по измерению инновационного потенциала производственных предприятий, выявлены общие черты и выделены подходы, проанализированы их достоинства и недостатки.

ABSTRACT

Currently, there is no single generally accepted definition of the essence of innovative potential and an established methodology for its assessment. The article provides an overview of the methods of various authors for measuring the industrial enterprises' innovative potential, identifies common features and highlights approaches, analyzes their advantages and disadvantages.

Ключевые слова: инновации, инновационный потенциал, метод измерения, подход к оценке

Keywords: innovation, innovative potential, measurement method, approach to assessment

Успешность любой современной компании во многом определяется ее ориентированностью на развитие, а инновации становятся неотъемлемой частью ее деятельности.

Выбор стратегических альтернатив зависит от имеющихся перспектив, что выявляет необходимость оценки потенциала компании.

Тему инновационного потенциала, обеспечивающего развитие системы за счет нововведений, одним из первых затронул К. Фримен в 70-х - 80-х годах XX столетия. В его работах было сформулировано предположение, что в основе нововведения лежит система мероприятий по разработке, освоению, эксплуатации и исчерпанию производственно-экономического и социально-организационного потенциала.

Практический аспект понятия «инновационный потенциал» нашел свое отражение у Друкера П. Исследуя источники развития современной промышленности, Друкер отмечал, что инновации компании начинаются с анализа имеющегося у нее потенциала с целью его эффективного использования.

Инновационный потенциал (ИП) представляет собой потенциальные возможности компаний развиваться и непрерывно адаптироваться к изменениям рынка, в том числе самим их создавая.

На сегодняшний день не выработано единого общепринятого определения дефиниции инновационного потенциала и устоявшейся методики его оценки.

Ковалев В.В. измеряет потенциал компании по показателям финансовых и имущественных активов, которые представлены в бухгалтерской отчетности. На основе учитываемых показателей анализируется ликвидность и платежеспособность компании, ее финансовая устойчивость, которая, согласно автору, определяет потенциал компании [5].

Потенциал развития предприятия Сычева М.И. базируется на трех составляющих: финансовой, производственной и маркетинговой. Для измерения показателя используются данные за 5 лет: вычисляется оценка средних математических ожиданий, средних квадратических отклонений, коэффициентов вариации, ошибок средних значений, медиан, асимметрий и эксцессов, их ошибок, строится доверительный интервал, осуществляется оценка закона распределения на основе которых производится временное прогнозирование и корреляционно-регрессионный анализ [7].

Ротемель Ф. и Гесс А. (Rothaermel F., Hess A.) разрабатывают многоуровневую систему оценки, включающую в себя индивидуальный, корпоративный и сетевой уровни. Показатели подразделяются также на зависимые (выручка от выпущенной продукции), контролируемые (количество патентов) и независимые (человеческий фактор). Итогом измерения является интегральная количественная оценка потенциала компании [15].

Согласно Матвейкину В.Г., инновационный потенциал компании определяет ее способность к развитию через инновационно-инвестиционную деятельность. Измерение ИП предполагает анализ совокупности материальных, интеллектуальных, научно-технических, финансовых и информационных ресурсов, состояние которых оценивается экспертами [6].

Роуз С. (Rose S.) предлагает измерять потенциал предприятия на основе сопоставления размеров инвестиций в инновационную деятельность и полученных результатов [14].

Шапиро А. (Shapiro A.) оценивает потенциал компании на основе дохода, полученного в ходе инновационной деятельности. Анализируя динамику изменения выручки в результате внесения изменений в процесс производства, внедрения высокотехнологичного оборудования, производства новой продукции, автор выводит итоговый коэффициент, отражающий уровень инновационности компании [16].

Как отмечает Трифилова А.А., потенциал определяется высокими, средними, низкими или нулевыми инновационными возможностями, в зависимости от обеспеченности компании собственными оборотными средствами [8].

Методику, призванную способствовать определению направления инновационного развития компании разработали Артерчук В.Д. и Гузняева М.Д. Методика основывается на оценке набора ресурсных показателей, скорректированных с учетом коэффициентов весомости, которые были определены путем экспертной оценки. Результатом оценки является интегральный показатель, рассчитанный как среднеарифметическое взвешенное значение анализируемых данных [2].

Гупта П. (Gupta P.) предлагает модель SIPOC для измерения инновационного потенциала, как меры готовности к нововведениям. Модель предполагает расчет стоимостных показателей под конкретный инновационный проект, разделенных на подгруппы «поставщик», «ресурс», «процесс», «результаты», «покупатель» (supplier, input, process, output, customer). На основании полученных данных оценивается перспективность нововведений на предприятии [11].

Алексеев А.А., Дятлова Е.С. и Фомина Н.Е. определяют инновационного потенциала компании как совокупность ресурсов, необходимых для разработки, внедрения и коммерциализации новшеств. Методика авторов базируется на оценке 14 показателей ресурсов, сгруппированных в научно-технический и производственно-финансовый модули. Интегральная оценка ИП сводит совокупность данных к единому показателю в индексной форме путем нормирования [1].

Годин Б. (Godin В.) в своем исследовании отмечает, что ресурсные показатели на сегодняшний день не могут дать адекватную оценку инновационной деятельности предприятия. Автор фокусируется на так называемых «выходных» данных, под которыми понимаются показатели, достигнутые в результате инновационной деятельности. Его методика основывается на системе опросов и анкетирований различных контрагентов инновационной цепочки [10].

Согласно разработанным нормативам предлагает измерять инновационный потенциал Горбунов В.Л. В качестве элементов структуры ИП он выделяет: 1) кадровый потенциал, 2) техническое оснащение, его готовность к проведению НИОКР и выпуску инновационной продукции, 3) условия работы с инвесторами, 4) маркетинг инновационной продукции, 5) финансовое положение, 6) контроль качества на предприятии, 7) интеллектуальную собственность.

Каждая составляющая определяется набором показателей, оцениваемых по шкале от 0 до 5 баллов. Согласно специально разработанным критериям, эксперт производит выбор наиболее соответствующих, с его точки зрения характеристик, и, на основе присвоения баллов, осуществляет оценку потенциала компании. Автор также отмечает, что, по желанию, методика может быть дополнена весовыми коэффициентами, однако на итоговую оценку влияет эксперт, который имеет возможность корректировать вычисленный показатель.

Интегральная оценка инновационного потенциала представляет собой итоговую таблицу, в которой представлены результаты мониторинга по каждому элементу его структуры [3].

Моррис Л. (Morris L.) оценивает перспективы компании, используя метод экспертной оценки, базирующийся на 9 блоках вопросов, а именно: креативность, новшества, научные разработки, стратегии развития, инновационное развитие, управление портфелем инноваций, положение на рынке, продажи, соответствие целям.

Такой подход позволяет получить экспертное мнение на ряд вопросов и выявить несоответствия планам, если таковые имеются. Однако методика не предусматривает какого-либо наглядного, однозначно интерпретируемого показателя, что делает невозможным

сравнение достигнутых результатов как на вертикальном, так и на горизонтальном уровне [13].

Цуканова Н.Е. предлагает комбинированную оценку инновационного потенциала компании. Показателями инновационной активности у нее выступают: 1) кадровая обеспеченность инновационной деятельности, 2) доля оборудования, связанного с инновационными внедрениями, 3) доля НМА в составе внеоборотных активов компании, 4) обеспеченность финансовыми средствами для инвестирования в инновационные проекты. Автор полагает, что оценка совокупности данных показателей позволяет определить готовность предприятия к осуществлению инновационной деятельности параллельно с текущей производственной [9].

Хагедорн Дж. (Hagedoorn J.) предполагает оценку инновационности предприятия на основе динамики четырех показателей: расходов на НИОКР, количества патентов, показателей их цитируемости и доли инновационной продукции в общем объеме выпускаемой продукции. [12]

Князев С.А. предлагает методику измерения инновационного потенциала компании, в которой ИП рассматривается как совокупность материального, технико-технологического, организационного, человеческого, институционального и информационного факторов производства инноваций. Успешность управления инновационной деятельностью оценивается на основе эффективности использования каждого из данных факторов в выделенных автором научно-технической, производственной, кадровой, организационно-управленческой и маркетинговой функциональных сферах компании [4].

В соответствии с подходами к сущности дефиниции инновационного потенциала нами были определены подходы к ее оценке.

1. Ресурсный подход [1, 2, 5, 6, 8].

При ресурсном подходе рассматривается и оценивается «вход» системы управления компанией, т.к. предполагается, что для успешного развития компания должна иметь все необходимые для этого ресурсы и эффективно использовать их в своей деятельности.

2. Результативный подход [4, 7,10,12,14,16]

В рамках результативного подхода потенциал рассматривается как отражение конечного результата реализации имеющихся ресурсов и возможностей и предполагает оценку эффективности инновационной деятельности и связанных с ней процессов, в ходе реализации которых создается инновационный продукт.

3. Целевой подход [3,9,11,13,15]

Целевой подход основывается на анализе сопоставимости текущих характеристик набора показателей требуемым. Оцениваемые

показатели представляют собой комбинацию ресурсных и результативных, определенных под конкретный проект.

Достоинства и недостатки анализируемых подходов отражены нами в таблице 1.

Таблица 1.

Достоинства и недостатки подходов к оценке инновационного потенциала

Подход	Достоинства	Недостатки
1. Ресурсный	Оценивается состояние ресурсной базы компании, при этом, в основном, определяется наличие и готовность ресурсов к реализации инновационного проекта.	Подход позволяет оценить только существующее положение организации, без учета изменений факторов внешнего окружения. Не учитывается связь деятельности компании с нуждами потребителей.
2. Результативный	Подход включает в себя результирующие показатели инновационной деятельности компании, позволяющие оценить ее эффективность.	Подход позволяет оценить только текущее состояние компании, он направлен, в первую очередь, на решение возникающих проблем и краткосрочных задач, а не на достижение долгосрочных целей.
3. Целевой	Подход позволяет проанализировать меру готовности компании к реализации инновационного проекта на основе имеющихся ресурсов и эффективности их использования.	Индивидуализированность подхода, отсутствие возможности комплексной оценки потенциала компании.

На наш взгляд, каждая из представленных методик имеет свои преимущества и недостатки, что не позволяет из всего многообразия выбрать наилучший и универсальный метод оценки инновационного развития предприятия, но позволяет создать новую методологию, где будут учтены все достоинства изученных методик.

Список литературы:

1. Алексеев А.А., Дятлова Е.С., Фомина Н.Е. Метод оценки инновационного потенциала региона с позиции формирования кластерной политики / А.А. Алексеев, Е.С. Дятлова, Н.Е. Фомина // Вопросы экономики и права. - № 54. - 2012. - С. 106-111.
2. Артерчук В.Д., Гузьяева В.Д. Управление инновационным потенциалом предприятия [Электронный ресурс] / В.Д. Артерчук, М.Ю. Гузьяева // Управление экономическими системами. - №10 (46) - 2012. - Режим доступа: <http://www.uecs.ru/upravlenie-kachestvom/item/1584-2012-10-02-11-39-13>
3. Горбунов В.Л., Матвеев П.Г., Методика оценки инновационного потенциала предприятия / В.Л. Горбунов, П.Г. Матвеев // Инновации. - . - №8. - 2002. - С 67-69.
4. Князев С.А. Оценка инновационного потенциала предприятия / С.А. Князев // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. - №1 (16). - М.: , 2010.
5. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. - 424 с.
6. Матвейкин В.Г., Дворецкий С.И., Минько Л.В., Таров В.П., Чайникова Л.Н., Летунова О.И. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития / В.Г. Матвейкин, С.И. Дворецкий, Л.В. Минько, В.П. Таров, Л.Н. Чайникова, О.И. Летунова. - М.: Машиностроение, 2007. - 284 с.
7. Сычев М.И. Методические подходы к оценке экономического потенциала предприятия / М.И. Сычев // Вопросы экономики и права. - № 5 - 2014. - С. 87-94.
8. Трифилова А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия / А.А. Трифилова - М.: Финансы и статистика, - 2005. - 304 с.
9. Цуканова Н.Е. Методы оценки инновационного потенциала производственных предприятий / Н.Е. Цуканова // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. - № 3. - 2012. - С. 236-242.
10. Godin V. The Rise of Innovation Surveys: Measuring a Fuzzy Concept [Электронный ресурс] / V. Godin // Project on the History and Sociology of STI Statistics, Working Paper №16. - 2002. Режим доступа: http://www.csiic.ca/PDF/Godin_16.pdf.
11. Gupta P. Firm Specific Measures of Innovation [Электронный ресурс] / P. Gupta // Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/298833252_Firm_Specific_Measures_of_Innovation.
12. Hagedoorn J., Cloudt M. Measuring Innovative Performance: Is There an Advantage in Using Multiple Indicators? / J. Hagedoorn, M. Cloudt // Research Policy Vol 32, № 8. - 2003, pp. 1365-1379.

13. Morris L. Innovation Metrics: The Innovation Process and How to Measure It [Электронный ресурс] / L. Morris // Режим доступа: <https://www.innovationlabs.com/2008/11/innovation-metrics-a-new-white-paper-by-langdon-morris/>.
14. Rose S., Shipp S., Lal B., Stone A.: Frameworks for Measuring Innovation: Initial Approaches / S. Rose, S. Shipp, B. Lal, A. Stone // Working Paper №6, Athena Alliance, Science and Technology Policy Institute, - 2009. – 20 p.
15. Rothaermel F., Hess A., Building Dynamic Capabilities: Innovation Driven by Individual-, Firm-, and Network-Level Effects / F. Rothaermel, A. Hess // Organization Science, vol. 18, №6. - 2007. - pp. 898–921.
16. Shapiro A. Measuring Innovation: Beyond Revenue from New Products / A. Shapiro // Technology Management. - №49 (6) – 2006. – pp. 42-51.

САМОРАЗРУШЕНИЕ КАПИТАЛИЗМА – ИСТОЧНИК ГЛОБАЛЬНОГО ХАОСА

Брагин Борис Николаевич

*преподаватель высшей категории,
Государственное бюджетное профессиональное образовательное
учреждение «Нижегородский Губернский колледж»,
РФ, г. Нижний Новгород*

АННОТАЦИЯ

Сегодняшнее состояние мирового капитализма, а именно падение мировых рынков вызывает серьезную озабоченность мировых экономических агентов, но в этом есть более серьезная проблема, которую Маркс называл **предельным уровнем накопления или перепроизводством**.

ABSTRACT

The current state of world capitalism, namely the decline of world markets, is of great concern to the world's economic agents, but there is a more serious problem, which Marx called the limit level of accumulation or overproduction.

Ключевые слова: предельный уровень накопления или перепроизводство, падение мировых рынков вызывает, деиндустриализацию.

Keywords: the marginal level of accumulation or overproduction, the fall of world markets causes deindustrialization.

Введение

Наблюдая сегодняшнее состояние мирового капитализма, а именно падение мировых рынков вызывает серьезную озабоченность мировых экономических агентов, но в этом есть более серьезная проблема, которую Маркс называл *предельным уровнем накопления* или *перепроизводством*. Так например экономика Китая стала намного производительнее и самый доступный пример, это мировое производство стали, в мире производится около 1млрд тонн стали в год. В России Роман Абрамович через свою фирму инвестирует в предприятия ЮАР и Англии, но терпит при этом убытки т.к. Китай производит эффективнее с меньшими затратами, в этом случае мы имеем мировое перепроизводство стали, которое влечет за собой деиндустриализацию.

1. Хаос системы капиталистического производства

Многие страны поставлены на грань выживания и этот фактор подвергает саму систему капиталистического производства в хаос. Сегодня источником хаоса в Китае признано наличие блуждающего вируса COVID19, который влияет на процессы мировой торговли и производства. Однако на самом деле проблема в самой системе, которая теряет экономическую устойчивость из-за чрезмерной глобализации, чрезмерного увлечения финансовыми инструментами агентами глобального рынка.

Но чтобы не являлось источником хаоса, неустойчивость глобального рынка говорит о его внутренних, глубоких противоречиях. Можно допустить, что рост мировой экономики возобновится, однако ожидание роста уже длится 11лет начиная с 2009 года. Изменение бизнес-циклов происходит каждые 10-11 лет, но глобальные биржевые игроки сбрасывают акции и уходят с рынков, чтобы сохранить то, что можно еще сохранить... Австрийский экономист Джозеф Шумпетер сформулировал капитализм, как систему созидательного разрушения. В период 4-й технологической революции массово внедряются новые технологии, искусственный интеллект, биотехнологии, робототехника, в свою очередь их внедрение в технологические процессы по всему миру приводит к массовой безработице среди работников сферы услуг.



Рисунок 1. Джозеф Шумпетер

Вместе с тем технологии по защите окружающей среды, зеленой энергетики практически не получают финансирование. Ресурсы уходят в сферы, которые завязаны на развитие сферы потребления и воротилы мировой буржуазии предлагают странам глобального рынка сформировать некий базовый доход, который будет поддерживать население этих стран, чтобы поддержать спрос этого населения... Это говорит о глубочайшем противоречии системы глобального капитализма. Чтобы избавиться от перепроизводства в тех странах где эта проблема существует капитал может пробовать перезапустить его, но это чревато серьезными рисками.

Сегодня в борьбе против пандемии COVID19 необходима координация индустриальных стран – США, Китая, Великобритании, страны глобального капитала не в состоянии решить эту проблему. Однако страны мирового капитализма не осознают до конца эту проблему, как угрозу и США выступили против такой кооперации. США – это страна с фальшивой демократией, где система выборов такова, что политиков покупают с тем условием, чтобы в дальнейшем они проводили экономическую политику крупных корпораций. У капиталистов есть подход делать внешние проблемы внутренними и предложить рыночное решение любой проблемы. Так для решение проблемы глобального потепления предложено решение торговли квотами на промышленные выбросы, таким образом чистый воздух тоже становится товаром, чтобы сделать систему эффективной. Данная стратегия была предложена в 2005г. после подписания Киотского протокола о глобальном потеплении. Сегодня неоллиберализм не способен решить проблему глобального потепления.

Возвращаясь к марксистскому подходу изучения конкуренции, следует отметить, что внедряя новые орудия производства и увеличивая производительность, нет решения проблемы перепроизводства, при этом заменяя труд капиталом, тем самым уничтожается источник из которого извлекают прибыль, именно *это называется прибавочной стоимостью*. Она, это то как капитал извлекает прибыль из эксплуатации человеческого труда. Но по мере вытеснения людей из сферы производства, меняется органическое строение капитала из-за технического перевооружения производства происходит перепроизводство продукции, которое не поспевает за потреблением. Затем происходит вывод ресурсов и перевод их в акции и другие финансовые инструменты, так начинается процесс секьюритизации.



Рисунок 2. Демонстрация профсоюзов на улицах Парижа

Секьюритизация-одна из форм привлечения финансирования путем выпуска ценных бумаг, обеспеченных активами, генерирующие стабильные денежные потоки. Еще одна траектория развития капитала находит свое описание в работе Розы Люксембург в 1913г., где она указывает на накопление через колониальное разграбление. Берлинская конференция 1885г. разделила Африканский континент между странами захватившими природные ресурсы без учета континентальных интересов этих стран. Такое колониальное воровство помогало капитализму выживать.

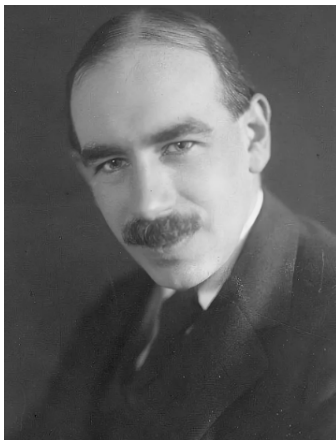


Рисунок 3. Джон Кейнс

В этой точке своего развития сегодня находится глобальный капитализм и его уязвимость в связи с пандемией COVID19 высока и капитализм не решает проблему в мирится с ней толкая ее перед собой. На пике кризиса 2008 на глобальные цепочки создания стоимости приходилось 30% общего производства, сегодня в 2020году это 20% и они цепочки продолжают разрушаться.

Мы будем свидетелями деффицита и перебои целых товарных групп, банкротство охватит отрасли. Особенно остро будут ощущать отсутствие спроса страны-производители сырьевой группы товаров. Чтобы спасти страны капитала в 30-х годах прошлого века английский экономист Джон Кейнс предложил идеи по спасению рынка, где главным игроком должно стать государство, которое стимулировало спрос в странах капитала.

Еще одним методом оживления рынков – это суперэксплуатация трудовых ресурсов. Им начинают платить меньше и это обостряет социальное напряжение.



Рисунок 4. Лозунг на демонстрации трудящихся в Бразилии

В итоге этой концепции страны, заботясь о национальных интересах начинают выбрасывать на рынки группы товаров моноресурсов, но это не помогает т.к. происходит затоваривание сырьевых рынков и начинается процесс рецессии, что и произошло в 2014 году. Капитализм усугубляет противоречия и тут российский капитализм ничуть не лучше индийского или китайского. Это трагедия государств субимпериалистического пояса.

Заключение

В заключении необходимо вспомнить что писал Ленин о империализме в 1916 году. Ленин описал Сесиле Родса - политика, деятеля британского империализма, организатора колониальной экспансии в Южной Африке, «архитектор апартеида». С.Родс посещая рабочие кварталы Лондона наткнулся на разгневанных рабочих и тогда он сказал своему напарнику:- **«Если вы хотите решить проблемы рабочего класса вы должны быть империалистом мой друг».** Остановить это может только пролетарский интернационализм и идеология, солидарность рабочих разных стран, которая в конечном итоге и победила в 1917 году в Петрограде. Сегодня вместо интернационализма распространяется идея ксенофобии - это один из самых серьезных вызовов перед которым сегодня стоит мир. Марксизм все шире доказывает свою актуальность в разных странах на всех континентах мира.

Список литературы:

1. Валлерстайн Иммануил Исторический капитализм / Иммануил Валлерстайн. - М.: КМК, 2018. - 176 с.
2. Вегер Леонид XXI век - капитализм или социализм / Леонид Вегер. - М.: Москва, 2007. - 100 с.
3. Григорян Г.М.Историческая тенденция капитализма. Политэкономический аспект / Г.М. Григорян. - М.: ИНЖЭК, 2008. - 240с.

4. Делез Ж. Анти-Эдип. Капитализм и шизофрения / Ж. Делез, Ф. Гваттари. - Екатеринбург: У-Фактория, 2007. - 176 с.
5. Зарождение капитализма. - М.: Терра, 2015. - 100 с.
6. Зарождение капитализма. Мир в развитии. - Москва: ИЛ, 2000. - 194с. Здоров. - М.:КомКнига, 2017.-160с.
7. Зомбарт Вернер Вернер Зомбарт. Собрание сочинений в 3 томах. Исследования по истории развития современного капитализма / Вернер Зомбарт. - М.: Владимир Даль, 2008. - 480 с.
8. История политической экономии капитализма. - М.: Издательство Ленинградского университета, 2012. - 480 с.

РОЛЬ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА РЕСПУБЛИКИ ХАКАСИЯ

Гребенкин Петр Владимирович

магистрант

*Хакасского государственного университета
имени Н.Ф.Катанова,*

РФ, Республика Хакасия, г. Абакан

Чебодаев Владимир Петрович

канд. экон. наук, доц.,

*Хакасский государственный университет
имени Н.Ф.Катанова,*

РФ, Республика Хакасия, г. Абакан

Экономическая природа налога заключается в определении источника обложения (капитала, дохода) и того влияния, которое оказывает налог на частные хозяйства и народное хозяйство в целом, обнаруживает себя в сфере производства и распределения.

Роль налогов в формировании основных факторов развития общества напрямую зависит от решений, принимаемых на государственном уровне. Поскольку налоги являются средством коммуникации, они должны также служить действенным регулирующим инструментом при условии постоянного государственного контроля за равновесием между обязанностью и экономической возможностью их платить. Формируя государственную казну, налоги обеспечивают финансовую основу реализации

политических и экономических решений на всех уровнях государственного и муниципального управления.

Актуальность исследования налога на доходы физических лиц (далее НДФЛ) обусловлена тем, что он является источником доходов региональных и местных бюджетов, формирование которых определяет возможности властей в выполнении социальных обязательств, обеспечении экономического развития и создании условий повышения уровня жизни в регионе, поскольку затрагивает интересы большинства населения страны.

Особенностью сложившейся системы НДФЛ в Российской Федерации, в том числе в Республике Хакасия, является в большой степени фискальный характер налога. Однако на сегодняшний день в нашей стране остро стоит проблема дифференциации доходов населения, в связи с чем, НДФЛ важен не только с финансовой точки зрения, но и как, в первую очередь, социальный регулятор – регулятор доходов населения.

Механизм НДФЛ предназначен для изъятия части высоких доходов в пользу нуждающихся в дополнительных средствах категорий населения и в интересах общества в целом в целях нивелирования неравенства в доходах [3].

НДФЛ носит ярко выраженный социальный характер и обладает значительным воздействием на величину реальных доходов граждан [4].

В формировании бюджетов регионального, районного, городского и поселенческого уровня поступления НДФЛ являются необходимым экономическим инструментом, позволяющим решать основные задачи, стоящие перед любым цивилизованным обществом, в частности, обеспечивать социальные и культурные потребности, правопорядок, исполнять социальные обязательства. Этой цели служит главная функция НДФЛ - фискальная, которая заключается в изъятии части дохода граждан и формирования доходной базы бюджетов бюджетной системы страны [5].

Социальная функция налога на доходы физических лиц предполагает полное или частичное освобождение от налогообложения некоторых групп населения с низкими или фиксированными доходами, например, пенсионеров, учащихся, инвалидов. Регулирующая функция налога реализуется посредством предоставления налоговых льгот, варьирования размера налоговых ставок, определения структуры налогоплательщиков. Через систему подоходного налогообложения государство воздействует на личное потребление и платежеспособный спрос путем установления необлагаемых минимумов, освобождения отдельных видов доходов от налогообложения.

Государственная политика в области подоходного налогообложения напрямую влияет на скорость и вектор развития экономических, социальных и демографических процессов в обществе. Модернизируя порядок налогообложения, изменяя налоговые ставки, льготы, порядок уплаты, государство создает предпосылки для стимулирования инвестиционных процессов в экономике, развития различных видов экономической деятельности, отдельных товаропроизводителей, что в конечном итоге, влияет на состояние экономики и уровень жизни в стране в целом [6].

В Российской Федерации НДФЛ является федеральным налогом и обязателен к уплате на территории всей страны.

Важнейшим определяющим моментом налога на доходы физических лиц является то, что объектом обложения по данному налогу служит именно доход, реально полученный налогоплательщиком.

Преимуществом этого налога является то, что его плательщиками является практически все трудоспособное население страны, вследствие чего поступления могут без перераспределения зачисляться в любой бюджет: от поселкового до федерального. К тому же этот налог - достаточно стабильный и устойчивый доходный источник бюджетов, благодаря чему он в основном зачисляется в бюджеты муниципальных образований, из которых финансируются основные расходы, связанные с жизнеобеспечением населения.

Налог на доходы физических лиц - самый перспективный налог, в смысле его продуктивности. При прочих равных условиях он легче других налогов контролируется налоговыми органами, от его уплаты сложнее уклониться недобросовестным налогоплательщикам.

На рисунке, представленном далее, отражены поступления администрируемых налоговой службой доходов в консолидированный бюджет Российской Федерации за восемь месяцев 2020 года от налогов, составляющих основную долю доходной части бюджета.

Как и в большинстве стран мира, в нашей стране налог на доходы с физических лиц является одним из главных источников доходной части бюджета, что следует из представленного рисунка.

Поступления, трлн.рублей

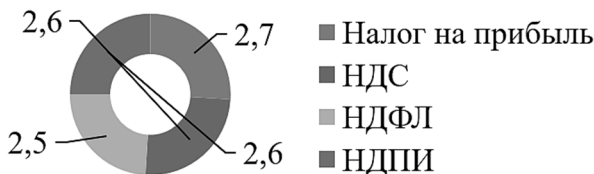


Рисунок 1. Поступления налоговых доходов в консолидированный бюджет Российской Федерации за восемь месяцев 2020 года

Согласно статистическим данным Федеральной налоговой службы (далее ФНС) прирост поступлений НДФЛ за 8 месяцев 2020 года по сравнению с аналогичным докризисным периодом 2019 года составил 2,6%. А в целом, ожидается рост поступлений налога на доходы физических лиц по итогам 2020 года на 5-6% по сравнению с прошлым годом [8].

Это несмотря на резкое снижение поступлений данного налога в середине года. Так, в апреле и мае они снизились на 19% и 14% соответственно.

С июня же фиксируется рост поступлений: в июне - на 2,8%, в июле - на 6,1%, в августе - на 14,5%. При этом поступления НДФЛ отражают постепенное восстановление уровня доходов граждан.

По данным ФНС, причинами увеличения сборов стали так называемое «обеление» рынка труда и меры господдержки бизнеса во время пандемии.

Основной вклад в увеличение поступлений налога на доходы физических лиц в 2020 году внес рост заработной платы в государственном секторе экономики: расширение штатов госорганов (создание колл-центров и прочей инфраструктуры), доплаты врачам, увеличения расходов на другие бюджетные учреждения. Об этом сообщила заместитель руководителя направления «Бюджетная политика» Центра стратегических разработок Юлия Герасимова [7].

Введение ограничительных мер способствовало расширению штата организаций торговли и транспорта, что также положительно сказывается на поступлениях НДФЛ от этих секторов. Помимо этого, существенную поддержку НДФЛ в условиях кризиса оказало нормативное требование сохранения заработной платы на период жестких ограничительных мер.

Как отмечено экспертом, на итоговый объем поступлений рассматриваемого налога за 2020 год могут существенно повлиять поступления за декабрь текущего года, предсказать которые весьма затруднительно, поскольку прибыль организаций показывает падение более чем на 16% и «склонность предпринимателей к премированию сотрудников по результатам года», в связи с чем уровень поступлений может измениться.

Вместе с тем, по сравнению с экономически развитыми странами в РФ НДФЛ составляет лишь 18,5% консолидированного бюджета против 60% в США.

Недостаточная роль подоходного налога с физических лиц в формировании доходной базы российского бюджета объясняется следующими причинами:

- во-первых, низким по сравнению с экономически развитыми странами уровнем доходов подавляющего большинства населения России.
- во-вторых, постоянными задержками выплат заработной платы значительной части работников как сферы материального производства, так и работающих в организациях, состоящих на бюджете.
- в-третьих, неразвитостью рыночных отношений, незначительным количеством частных предприятий и лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.
- в-четвертых, получившей широкое распространение чисто российской практикой массового укрывательства от налогообложения лиц с высокими доходами, в связи с чем в бюджет поступает не более половины от всех положенных сумм этого налога.

Вместе с тем, как это ни парадоксально, основную долю этого налога обеспечивают в бюджете Российской Федерации поступления от доходов низко обеспеченной части населения, поскольку здесь наиболее низкий процент укрывательства от налогов.

На определенных этапах экономического развития, когда доходы населения невелики, доходы бюджета от налога также незначительны. Причем повышение ставок налога в данном случае неэффективно, поскольку приведет к снижению уровня потребления, что, в свою очередь, повлечет еще большее снижение доходов.

Наличие льгот и вычетов в законодательстве Российской Федерации обеспечивает некоторую прогрессивность налога даже при простой ставке, так как чем выше уровень дохода налогоплательщика, тем меньшую долю в его доходе составляет необлагаемая часть и тем выше средняя ставка налога на доходы.

Кроме того, число налогоплательщиков при низких ставках налога будет расти, а по мере роста их дохода будет увеличиваться и сумма уплачиваемого ими налога.

По общему правилу в бюджет субъектов РФ зачисляются 85% от суммы НДФЛ. Исключение составляет налог, уплачиваемый иностранным гражданином, работающим в России на основании патента. В данном случае налог в полном объеме поступает в бюджет субъекта РФ (п. 2 ст. 56 БК РФ).

Оставшиеся 15% суммы зачисляются в местные бюджеты (п.2 ст.58 БК РФ). Дальнейшее распределение зависит от того, какие административные единицы есть на территории субъекта.

Таким образом, налог на доходы физических лиц, являясь федеральным налогом, но полностью поступает в местные и региональные бюджеты.

В настоящее время значение НДФЛ возросло, теперь каждое муниципальное образование заинтересовано в своих источниках пополнения бюджета.

НДФЛ связан с потреблением, и он может либо стимулировать потребление, либо сокращать его. Это один из самых распространенных в мировой практике налог, уплачиваемый из личных доходов населения.

Промышленные регионы и города имеют более благоприятные условия для развития торговли и финансовой сферы, где заработная плата традиционно выше.

Удельный вес НДФЛ в доходах консолидированного бюджета Республики Хакасия с 2017 по 2020 годы значителен: в 2017 году – 32,8% (7 358 875 млн. руб.) в 2018 году 47,43% (13 261 465 млн. руб.), в 2019 году 37,0% (8 454 689 млн.руб.), за период с 01.01.2020 по 01.11.2020 – 44,5% (7 077 006 млн. руб.).

Таким образом, НДФЛ является самым бюджетообразующим налогом консолидированного бюджета Республики Хакасия, на втором месте идет налог на прибыль организаций (от 19,4 до 32,3%), на третьем налог на имущество организаций (10,2%).

В создавшихся экономических условиях, задачи направленные на активизацию и стимулирование малого предпринимательства не могут быть решены без дальнейшего совершенствования налогового регулирования.

Поскольку поступление НДФЛ напрямую зависит от фактически полученных доходов граждан, необходимо проводить совершенствование налоговой политики в Республике Хакасия в части создания улучшенных условий ведения бизнеса, в том числе на территориях опережающего социально-экономического развития, содействия роста

предпринимательской активности (создание налоговых каникул для вновь зарегистрированных предпринимателей), а также реализации комплекса мер по легализации налоговой базы, контролю за полнотой и своевременностью выплаты заработной платы, предотвращению фактов выплаты «серой» заработной платы.

Список литературы:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/ (дата обращения: 20.12.2020).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации часть первая от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ. [Электронный ресурс]. - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения: 20.12.2020).
3. Ашмарина У.В. Налогообложение доходов физических лиц в России: перспективы реформирования и оценка фискальных эффектов: Автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.10 / Ашмарина Ульяна Вячеславовна; ВолГУ. Волгоград, 2016, 29 с.
4. Волохов С.П. Индивидуальное подоходное налогообложение как инструмент социально-ориентированной налоговой политики: Автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.10 / Волохов Сергей Павлович; МГУУ Правительства Москвы. М., 2015, 24 с.
5. Прищепа Е.В. Состояние и перспективы малого и среднего бизнеса Хакасии // Современные научные исследования и инновации. 2016. №10. [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2016/10/72593> (дата обращения: 19.12.2020).
6. Шобей Л.Г., Коварнина А.А. Роль налога на доходы физических лиц в формировании доходов бюджетов Российской Федерации // Вектор экономики 2017. №10 (16). [Электронный ресурс]. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=30495631> (дата обращения: 19.12.2020).
7. Эксперт: основной вклад в рост поступлений НДФЛ в 2020 году внес рост зарплат в госсекторе. [Электронный ресурс]. URL: <https://tass.ru/ekonomika/10227281> (дата обращения: 07.01.2021).
8. Поступление налогов и сборов в бюджет Республики Хакасия за восемь месяцев 2020 года. [Электронный ресурс]. <https://www.nalog.ru/rn19/>.

ПУТИ МИНИМИЗАЦИИ НЕГАТИВНОГО ВЛИЯНИЯ РЕСУРСНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ

Сосновский Александр Эдуардович
студент магистратуры,
Московский финансово-промышленный
университет «Синергия»,
РФ, г. Москва

WAYS TO MINIMIZE THE NEGATIVE INFLUENCE OF RESOURCE CONSTRAINTS ON THE ACTIVITIES OF GOVERNMENT COMPANIES

Alexander Sosnovsky
Master's student,
Moscow University of Industry
and Finance "Synergy",
Russia, Moscow

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные ресурсные ограничения, а также пути минимизации их негативного влияния на деятельность государственных компаний. Современные частные компании наиболее свободны, мобильны и обладают большими способностями к адаптации в условиях изменчивости макросреды в сравнении с госкомпаниями. Ресурсные ограничения оказывают значительное влияние на данные способности, следовательно их сокращение приведёт к большей гибкости, укрепит финансово-экономическое положение и задаст новый вектор в развитии. Основной вывод заключается в том, что государственные компании должны стремиться к переменам, требуемым конъюнктурой рынка, с целью повышения своей конкурентоспособности.

ABSTRACT

The article discusses the main resource constraints, as well as ways to minimize their negative impact on the activities of government companies. Modern private companies are the most free, mobile and have greater ability to adapt to the changing macroenvironment, in comparison with government companies. Resource constraints have a significant impact on these abilities

and, consequently, their reduction will lead to greater flexibility, strengthen the financial and economic position and set a new vector in development. The main conclusion is that government companies should strive for the changes required by market conditions in order to improve their competitiveness.

Ключевые слова: ресурсные ограничения; государственная компания; конъюнктура рынка.

Keywords: resource constraints; government company; market condition.

В современном устройстве государственные компании набирают всё большую поддержку правительства: свободное существование монополий (естественных), тренд на приватизацию ранее отданных в частные руки предприятий промышленности, отсутствие крупных коммерческих научно-исследовательских учреждений. В отличие от западных стран, где регуляторные органы предоставляют возможность здоровой конкуренции даже в стратегически важных отраслях, в России строятся барьеры, не позволяющие развиваться не только компаниям среднего и малого предпринимательства (далее – СМП), но и осложняющие деятельность государственных компаний [1]. Бюджетные вливания неким образом «приучают» госкомпании к ложному чувству стабильности, а необходимость постоянного контроля за освоением выделяемых средств обуславливает рост бюрократизации госучреждений, а, как известно, в жизненном цикле по И. Адизесу этот процесс является предвестником «смерти» организации [2]. Бюрократия влечёт за собой появление всё новых и новых ресурсных ограничений на предприятии.

Некоторые составляющие ресурсных ограничений, влияющих на деятельность государственных компаний, приведены на рисунке 1 в виде причинно-следственной диаграммы (диаграммы Исикавы), применяемой с целью графического отображения взаимосвязи между решаемой проблемой и причинами, влияющими на ее возникновение.

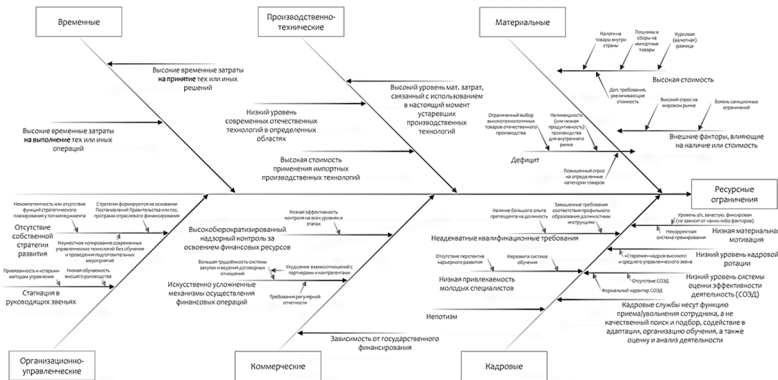


Рисунок 1. Причинно-следственная диаграмма ресурсных ограничений

Государственные компании имеют ограничения следующих ресурсов.

1. Материальные ресурсные ограничения.

Товары, по тем или иным причинам, являются труднодоступными. Например, специфичное оборудование, не имеющее российских аналогов, не поставляется в страну ввиду политических санкций или становится в разы дороже из-за большого количества таможенных пошлин и сборов.

Большую часть проблем решили бы следующие государственные меры:

- повышение мотивации СМП с помощью налоговых послаблений, льготного кредитования, а также прямой субсидиарной поддержки в проблемных секторах;
- точечное снижение пошлин и сборов на высокотехнологичные товары, поставляемые из-за рубежа;
- внешнеполитическая активность государства, направленная на снижение напряженностей и санкционного давления, а также расширение союзных (партнерских) отношений с другими странами.

Основными путями минимизации негативного влияния материальных ресурсных ограничений для государственных компаний является:

- своевременный поиск и закупка материалов и ресурсов, необходимых в дальнейшей деятельности;
- поиск и применение всех возможных налоговых послаблений, действующих в рамках правового поля (например, НИОКР, выполняемые за счет средств бюджетов, а также средств Российского фонда фундаментальных исследований, в соответствии с законодательством РФ

внебюджетных фондов министерств, ведомств, ассоциаций – НДС не облагаются (пп. 16 п. 3 ст. 149 НК РФ);

- развитие, при уже существующей материально-технической базе, собственных технологий производства изделий или добычи и обработки сырья или финансирование данных направлений у профильных компаний, с целью дальнейшего льготного приобретения материальных ресурсов.

2. Кадровые ресурсные ограничения.

Иногда топ-менеджмент по квалификации не соответствует занимаемым должностям. Отсутствует кадровая ротация (возрастные специалисты, теряющие свою эффективность, не уходят на заслуженную пенсию, а молодых специалистов не трудоустраивают при отсутствии вакантных должностей). Также большинство молодых специалистов в целом не проявляют интерес к государственным компаниям, а предпочитают работать на частный бизнес, где уровень дохода выше и организационная структура соответствует современным трендам. Проблемы с кадровыми ресурсами зачастую связаны и с отсутствием политики повышения компетенций – системы различного рода обучения или повышения квалификации не предусмотрены или плохо развиты.

Здесь свою немаловажную роль сыграли бы следующие государственные меры:

- конкурсное назначение руководителей топ-уровня, обладающих необходимыми компетенциями, а не только репутационным рейтингом или кредитом доверия;
- поддержка инициатив госкомпаний по привлечению, обучению и трудоустройству молодых специалистов;
- поддержка возрастных сотрудников, мотивирующая к уходу на заслуженную пенсию и отдых.

Основными путями минимизации негативного влияния ошибочной кадровой политики со стороны государственных компаний является:

- создание благоприятных (мотивирующих) условий для трудоустройства молодых специалистов;
- политика непрерывного развития и обучения кадров всех уровней организационной структуры;
- внедрение идеологии наставничества (менторства) возрастными специалистами более молодых коллег.

3. Производственно-технические ресурсные ограничения.

Уровень отечественных производственно-технических ресурсов значительно отстаёт от мирового. Нередко встречаются примеры эксплуатации оборудования, произведенного ещё во времена Советского Союза, а современная технологическая база не отвечает требуемым критериям

качества. Таким образом, данные ресурсные ограничения становятся материальными и обуславливаются необходимостью экспорта технологий из-за рубежа [3].

Основополагающими со стороны государства будут меры по субсидированию и введению налоговых льгот для производственных предприятий, вкладывающих в производственно-техническое развитие как собственное, так и других отечественных компаний.

Основными путями минимизации негативного влияния низкого производственно-технического уровня на деятельность государственных компаний будет:

- принятие стратегии полного обновления или модернизации имеющихся производственно-технической и технологической баз;
- приоритетный ориентир на отечественные современные технологии.

Примечание: переход к эксплуатации более развитых технологий не может быть качественно осуществлен без кадровой политики обучения и повышения квалификации сотрудников.

4. Коммерческие ресурсные ограничения.

В связи с необходимостью подконтрольного ведения договорных отношений все производственные процессы затягиваются (бюрократия усложняет и без того непростой процесс). Регулярные срывы сроков, несвоевременное выполнение финансовых обязательств, многочисленные проверки – всё это приводит к ухудшению связей с контрагентами, поставщиками и иными партнёрами. Выстраивание сетей сбыта продуктов производственной деятельности также обусловлено наименьшей гибкостью, а рекламные технологии государственных организаций (наряду с пиар-компаниями) значительно уступают по качеству маркетинговой деятельности частных коммерческих организаций [4].

Большую часть проблем, связанных с данными ограничениями, решили бы следующие государственные меры:

- сокращение ведомств, контролирующих коммерческую деятельность госкомпаний, дублирующих определённые полномочия;
- упрощение механизмов взаимодействия и предоставления подотчётной документации;
- повышение продуктивности контролирующих органов: работа по их цифровизации (внедрению современных цифровых технологий), автоматизация всевозможных процессов.

Возможными путями минимизации негативного влияния коммерческих ресурсных ограничений для государственных компаний является:

- сокращение организационных ведомств (департаментов, управлений, служб, отделов и т.п.), выполняющих функции контроля

коммерческой и/или иной деятельности внутри госкомпании, дублирующих определённые полномочия, активно бюрократизирующих все внутренние операционные процессы;

- цифровизация операционных процессов, например, введение систем электронного документооборота;
- развитие маркетинговых технологий в организации с целью увеличения показателей сбыта продукции (если осуществляется производственная деятельность) и формировании высокого репутационного уровня компании.

5. Организационно-управленческие ресурсные ограничения.

У государственных компаний зачастую отсутствует собственная стратегия развития – есть стратегия развития отрасли (или направления отрасли), утвержденная постановлением Правительства, или иные инвестиционные программы определенных направлений производства (разработок/ исследований) и т.п., в рамках которых организации получают средства к существованию, без возможности заблаговременного планирования или распоряжения прибылью по своему усмотрению [5].

Управленческая структура излишне усложнена и не позволяет оперативно осуществлять планирование, контроль и корректирующие воздействия на основании имеющихся данных в некоторых случаях из-за того, что госкомпании имеют строгую систему распределения полномочий по вертикали.

Очевидно, что минимизировать последствия негативного влияния организационно-управленческих ресурсных ограничений помогли бы следующие государственные меры:

- предоставление больших полномочий государственным компаниям в части организационно-управленческой деятельности;
- снижение уровней промежуточного контроля за исполнением государственных программ финансирования.

Пути минимизации негативного влияния данных ограничений со стороны государственных компаний являются:

- разработка собственных стратегий развития (как средне- так и долгосрочных);
- организация бизнес-процессов в соответствии с общемировыми тенденциями;
- упрощение сложной витиеватой организационной структуры;
- внедрение современных технологий в области управленческой деятельности, планирования, распределения ресурсов и мотивационных систем.

6. Временные ресурсные ограничения

Временные горизонты для принятия и исполнения решений имеют длительную протяженность; высокая трудоемкость операций.

Минимизировать негативное влияние временных ресурсных ограничений поможет осуществление мер, направленных на снижение трудозатрат и упрощение процедур принятия и исполнения решений.

Стоит отметить, что в статье рассматриваются не все виды ресурсных ограничений. Также ограничения могут быть: нематериальные, административные, информационные и т.д.

Все вышеперечисленные ресурсные ограничения формируют целый комплекс проблем, обуславливающий актуальность поиска путей минимизации его негативного влияния на деятельность госкомпаний и формирования новых стратегических решений [6].

Пересмотр и изменение текущих стратегических решений может способствовать дальнейшему развитию государственных компаний и даже оказаться новым началом – отправной точкой для одной из стадий развития от «Младенчества» до «Раннего расцвета» по теории жизненного цикла И. Адизеса [2].

Список литературы:

1. Идрисов А.Б. Стратегическое планирование в России не возврат назад, а взгляд в будущее. // HR-Портал. Рубрика: Лидерство и Менеджмент, 2005.
2. Адизес И. Управление жизненным циклом корпораций. – М.: МИФ, 2014. – 700 с.
3. Ветрова Е.Н., Гладышева И.В. Модель инновационного развития российского промышленного предприятия в условиях ресурсных ограничений. // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент, 2017, №4.
4. Болодурина И.П., Болодурина М.П. Оптимизация стратегии развития предприятия в условиях ограниченности финансовых ресурсов. // Успехи современного естествознания, 2010, № 9.
5. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации»: [Принят Гос. думой 20 июня 2014 года, с изменениями и дополнениями по состоянию на 31 июля 2020 г.] // Собрание законодательства РФ. – 2020. – Гл. 4, Ст. 16.
6. Зулкарнаева Д.Р. Актуальность стратегии развития предприятия. // Успехи современного естествознания. Раздел: Экономические науки, 2014, №12.

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Яхина Элина Артуровна

*студент магистратуры,
Башкирский Государственный Университет,
РФ, г. Уфа*

Россинская Галина Михайловна

*д-р экон. наук, проф.,
Башкирский государственный университет,
РФ, г. Уфа*

MANAGEMENT OF EXPENSES IN A MODERN ENTERPRISE

Elina Yakhina

*Master student,
Bashkir State University,
Russia, Ufa*

Galina Rossinskay

*Doctor of economic sciences, professor,
Bashkir State University,
Russia, Ufa*

АННОТАЦИЯ

Одним из важнейших экономических показателей деятельности фирмы являются затраты фирмы. В данной статье рассматриваются теоретические аспекты управления затратами на современном предприятии. Основной целью планирования затрат является прежде всего определение и утверждение оптимальной суммы на те или иные затраты в определенном периоде.

ABSTRACT

One of the most important economic indicators operation of the company is company's expenses. This article discusses the theoretical aspects of cost management in a modern enterprise. The main purpose of cost planning is

primarily to determine and approve the optimal amount for certain costs in a certain period.

Ключевые слова: затраты, предприятие, управление затратами, расходы, доход.

Keywords: costs, company, expense management, expenses, revenue.

На сегодняшний день для того, чтобы предприятие благополучно работало немаловажно сформировать в нем систему управления затратами, так как в критериях рынка, если стоимость продукта устремляется к равновесию, в конкурентноспособной борьбе выигрывает участник, имеющий более низкие расходы на производство.

Главной целью управления затратами составляет их оптимизация, что позволит предприятию извлечь планируемый уровень прибыльности, который, в конечном счете, и представляет источником действительного управления деятельностью организации.

Целью каждой компании считается - достижение требуемого эффекта от финансовой деятельности. Постановка правильных целей, и их редактирование, прогнозирование результатов, определенное воздействие на процессы производства с наиболее рациональным использованием ресурсов, которые уже умеются – это и есть управление. В этот процесс включаются следующие действия:

- прогнозирование;
- планирование;
- организация деятельности;
- координация процессов;
- регулирование;
- учет и мониторинг;
- калькулирование;
- контролирование;
- анализ.

Экономический результат имеет возможность, быть выражен в зависимости от целей создания и функций фирмы через выручку, либо посредством достижения некоторых социальных, экологических и иных улучшений. Большая часть компаний устремляется максимизировать выручку, однако это невозможно без анализа и управления затратами [1, с. 210]. Современная экономика принуждает фирмы предельно эффективно осуществлять управление затратами. По мере развития конкуренции на целевых рынках случается понижение нормы дохода. Благодаря чему, перспективы развития фирмы начинают

напрямую находиться в зависимости от поведения затрат и степени их управляемости [1, с.210].

Правильное управление затратами позволит избежать ненужных затрат и выведет компанию на более высокий уровень на рынке.

Актуальность темы определяется массовой потребностью в управлении расходами, так как фирма, независимо от рода деятельности, несет расходы и издержки. Затраты считаются главными ценообразующими и прибылеобразующими факторами производства, что делает их планирование основополагающей составляющей в ходе управления производством.

Согласно общему определению, затраты организации – это средства, израсходованные на получение ресурсов (материальных, трудовых, денежных и других), имеющихся в наличии. Затраты могут быть отражены в балансе как активы организации, способные в дальнейшем принести доход или как расходы организации. Себестоимость продукции – это расходы фирмы на ее изготовление и реализацию, выраженные в денежной форме. Расчет и анализ себестоимости продукции считаются важной задачей каждой компании и входят в систему управленческого учета, т.к. именно себестоимость лежит в основе большинства управленческих решений [2, с. 1].

Задачи управления затратами включают:

- определение роли затрат как фактора повышения экономических показателей;
- расчет стоимости для отдельных подразделений компании;
- расчет необходимых затрат на единицу продукции;
- подготовка информационной базы, позволяющей оценить затраты на выбор и принятие экономических решений;
- поиск резервов снижения затрат на всех этапах бизнес-процесса и во всех подразделениях компании.

В общем смысле затраты организации - это средства, потраченные на получение доступных ресурсов (материалов, рабочей силы, денег и т. д.). Затраты могут быть отражены в балансе как активы организации, которые могут дополнительно приносить доход, или как расходы организации. Первоначальная стоимость продукции – это затраты компании на ее производство и реализацию, выраженные в денежном эквиваленте. Расчет и анализ себестоимости продукции считаются важными задачами каждой компании и являются частью системы управленческого учета, потому что именно основные затраты лежат в основе большинства управленческих решений.

Снижение затрат не всегда должно быть самоцелью любого управления ими. Не редко бывает оправдано его временное увеличение,

если это приводит к увеличению производства, повышению конкурентоспособности и увеличению спроса в долгосрочной перспективе.

Поскольку экономический результат производства в целом определяется разницей между доходом от реализации продукции (работ, услуг) и затратами на их производство и реализацию, необходимо пересмотреть важность анализа затрат и управления ими на предприятии.

В заключение следует отметить, что только грамотное управление затратами в сегодняшних нестабильных экономических условиях жесткой конкуренции будет способствовать эффективной финансово-хозяйственной деятельности компании.

Список литературы:

1. Борзых О.А., Климентов А.Д. Принципы управления затратами на предприятии // Аллея науки. 2019. Т. 1. № 10 (37). С. 210.
2. Ибрагимов Д.Н., Мухтарова С.И. Сущность и классификация затрат на производство продукции // Вектор экономики. 2018. № 3 (21). С. 1.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ

Яхина Элина Артуровна

*студент магистратуры,
Башкирский Государственный университет,
РФ, г. Уфа*

Россинская Галина Михайловна

*д-р экон. наук, проф.,
Башкирский Государственный университет,
РФ, г. Уфа*

ACTUAL PROBLEMS OF COST MANAGEMENT

Elina Yakhina

*Master student,
Bashkir State University,
Russia, Ufa*

Galina Rossiinskay

*Doctor of economic sciences, professor,
Bashkir State University,
Russia, Ufa*

АННОТАЦИЯ

В данной научной статье были рассмотрены актуальные проблемы управления производственными затратами. Так, в процессе написания научной статьи были выделены проблемы, препятствующие формированию эффективной системы управления затратами, а также рассмотрены факторы, влияющие на формирование затрат на предприятие.

ABSTRACT

This article discusses the actual problems of managing production costs. During the writing of the scientific paper, the problems impeding the establishment of an effective cost management system were highlighted, as were the factors influencing the formation of the cost of the enterprise

Ключевые слова: затраты, расходы, прибыль, управление затратами, себестоимость.

Keywords: expenses, costs, profit, cost management, cost price.

Для получения максимальной прибыли любому бизнесу необходимо в числе приоритетных задач минимизировать затраты. Правильная организация системы управления расходами на передовых предприятиях позволит не только понизить издержки фирмы, но и практически сразу управлять издержками и прибыльностью организации, что, в конечном результате, повысит эффективность ее работы.

Проблема управления расходами считается одной из самых трудных и весомых в рыночной экономике. На этой стадии в условия суровой рыночной конкурентной борьбе в абсолютно всех секторах экономики управление себестоимости становится одним из ключевых инструментов предприятий в конкурентной борьбе, потому что целенаправленное управление расходами разрешает снижать стоимости на продукцию, собственно, что при других равных критериях дает вероятность предприятию сберечь и закрепить собственные позиции на рынке [1, с. 3].

Не обращая внимания на самую важную роль материального стимулирования в решении каждой производственных задач, и в количестве, и в управлении эффективностью применения производственных расходов на практике данным задачам не достаточно уделяется внимания.

Цель статьи – раскрыть особенности и целесообразность организации системы управления затратами на современных российских предприятиях.

На практике многие компании сталкиваются с некоторыми трудностями при решении различных управленческих задач, что не позволяет сформировать эффективную систему управления производственными затратами [2, с. 147].

Первая проблема имеет много разных видов затрат, в следствии этого потребуется дополнительное исследование их систематизации для последующего обобщения и оптимизации.

Вторая проблема, возникающая при создании эффективной системы управления затратами, заключается именно в трудности четкого измерения состава расходов, что оказывает значительное воздействие на осуществление учетных операций.

Третья проблема, ориентирована на многоплановое воздействие расходов на экономический итог финансового субъекта в целом, что выражается, например, бухгалтерской прибылью (убытком). Именно от используемой системы учёта затрат зависит, в каком отчётном периоде та либо иная затратная статья повлияет на величину бухгалтерской прибыли, т.е. станет расходом [3, с. 126].

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что современным организациям необходимо создать системы управления расходами. Для того чтобы внедрить эту систему потребуется: оптимизировать рабочий процесс, переход на новые информационные технологии, изменить организационные и функциональные структуры фирмы. Следует понимать, что управление расходами – это не только расчет фактических производственных затрат, но и возможность сформулировать такие данные о затратах, которые в рыночных условиях работы компании были бы полезны в службе контроля, при принятии управленческих решений и управлении затратами.

Существуют различные методы и системы управления производственными затратами. Каждая система работает по-своему в определенных экономических условиях и зависит от целей, поставленных организацией. В данной статье рассмотрим такие методы как:

- Standart-costing,
- Direct-costing.

Рассмотрим метод Standart-costing. Система standart-costing возникла в Америке в 1930-х годах. Этот метод используется в Западных странах, но в России, на его основе, разработана методика нормативного учета производственных затрат. Этот метод считается незаменимым в отраслях, где стоимость ресурсов поддерживаются относительно стабильными, и при этом сам товар долго не меняется, например, на предприятиях

мебельного производства, деревообрабатывающих отраслей, швейного и т.д.

В последние годы в России стали часто использоваться элементы системы direct-costing. Идея расчета затрат по переменным издержкам, ставшая основным элементом концепции direct-costing, была выдвинута в 1936 г. американским экономистом Джонатаном Харрисом. Он заключается в достаточном условном разделении всех общих затрат на постоянные (не зависящие от изменения объема производства) и переменные (изменяющиеся пропорционально изменениям объема производства). В этом случае переменные затраты отождествляются с прямыми затратами (связанными с производством определенных видов продукции и напрямую включаются в себестоимость этих продуктов), а постоянные затраты отождествляются с накладными расходами (т.е. расходами, которые носят общий для производства нескольких видов продукции характер и включаются в их себестоимость косвенным путем). Калькуляция себестоимости производится только для переменных издержек, накладные расходы относятся на финансовые результаты за отчетный период, в котором они возникли [3, с. 126].

Таким образом, для того чтобы достичь значительных улучшений в такой сложной области, как управление производственными затратами, необходимо внести изменения во все области деятельности: человеческие ресурсы, организационные структуры, системы, процессы, процедуры, и все эти изменения должны быть точно увязаны друг с другом. Тщательный подход требует выбора системы и метода расчета для конкретной фирмы, в зависимости от особенностей деятельности организации. Переход российских компаний на систему direct-costing решит проблему неточного распределения накладных расходов на себестоимость конкретных видов продукции и даст возможность более гибкого планирования затрат (плановая себестоимость определяется в расчете на определенный запланированный объем производства, но может быть пересчитан для любого фактического объема).

Список литературы:

1. Ершакова Н.В., Матушевская Е.А. Методы стимулирования снижения затрат: теоретические и практические аспекты/ Н.В. Ермакова. Е.А. Матушевская // Таврический научный обозреватель / [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/download/95980050.pdf>.
2. Ивашкевич В.Б. Организация управленческого учета по центрам ответственности и местам формирования затрат // Бухгалтерский учет. – 2008. №5. – С. 56-58.
3. Каверина О.Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 126 с.

СЕКЦИЯ 5.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

ВОПРОСЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Урманче Наиля Фархлисламовна

PhD,

Башкирский государственный университет,

РФ, г. Уфа

АННОТАЦИЯ

В статье автор изучает ряд актуальных проблем инвестиционных процессов в экономике Узбекистана на примере реального сектора. На основе проведенного анализа выдвигаются направления стимулирования инвестиционных процессов.

Ключевые слова: инвестиция, инвестиционный процесс, инвестиционная политика, СЭЗ.

Важнейшим инструментом динамичного и сбалансированного экономического роста, осуществления глубоких структурных преобразований и диверсификации экономики является проведение активной, адресной инвестиционной политики [4,8,9,12,13]. Так, в январе-июне 2020 года общий объем освоенных иностранных инвестиций в Узбекистане составил 4,8 млрд долларов, в том числе прямые иностранные инвестиции - 3,2 млрд долларов и кредиты под государственную гарантию - 1,6 млрд долларов [3].

Отличительная особенность проводимой в Узбекистане инвестиционной политики состоит в том, что приоритет отдается инвестиционным проектам, направленным на создание новых высокотехнологичных производств, обеспечивающих глубокую переработку местных сырьевых ресурсов. При регулировании инвестиционных процессов различают две модели ориентированного рынка: либеральную и социально-ориентированную для современного этапа социально-экономического развития Узбекистана наиболее интересна вторая модель, как обладающая достаточной степенью государственного регулирования экономики [1,2,5,14,16].

В данном случае для нее характерна значительная величина государственного сектора, высокая степень регламентации рыночных правил, государством регулируются не только макроэкономические процессы, но и отдельные сферы деятельности хозяйствующих субъектов. Такая модель существует в Германии, Норвегии, Швеции. Близка к ней и японская модель, которая, однако, ориентируется не на интересы отдельного индивида, а на интересы коллектива.

Одним направлением активизации инвестиционных процессов является создание свободных экономических зон. В Узбекистане мероприятия в этом направлении начали проводиться еще в середине 90-х годов, когда был принят Закон Республики Узбекистан от 25 апреля 1996 года «О свободных экономических зонах». В целях создания благоприятных условий для привлечения иностранных инвестиций, прежде всего прямых, организации современных высокотехнологичных производств, обеспечивающих выпуск продукции, отвечающей мировым стандартам и востребованной на мировых рынках, а также развития промышленного потенциала, производственной, транспортно-транзитной и социальной инфраструктуры, в Узбекистане за последние годы созданы и успешно функционируют десятки СЭЗ. На этих территориях инвесторам предоставляется широкий пакет налоговых льгот и преференций, тем самым республика обеспечивается необходимой внешней инженерной и транспортной инфраструктурой. Дальнейшее применение практики активизации инвестиционных процессов через создание СЭЗ в регионах Республики Узбекистан позволит обеспечить: дополнительное привлечение как иностранных, так и отечественных инвестиций в обрабатывающие сектора промышленности; стимулирование развития регионов, содействие в решении проблем выравнивания уровня их экономического развития; развитие высокотехнологичных отраслей промышленности и сферы услуг, содействие переводу национальной экономики на инновационный путь развития; создание новых рабочих мест и повышение уровня жизни населения. Как правило, за рубежом условия, создаваемые для активизации инвестиционных процессов на местах, гораздо более либеральны и действенны, чем те, которые предусматриваются национальным законодательством. Но большинство методов, используемых местными властями, можно подразделить на следующие: прямые финансовые стимулы, внебюджетные инвестиции, налоговые меры; формирование экономических стимулов для мобилизации внутренних инвестиционных ресурсов; применение различных технологий по созданию и поддержанию имиджа инвестиционной территории [6,7,15].

Однако параметры бизнес-среды Узбекистана свидетельствуют о наличии ограничений и сдерживающих факторов, недостаточной прозрачности предприятий и местами чрезмерной «зарегулированности» предпринимательской деятельности, а также наличии финансовых ограничений, связанных с конвертируемостью национальной валюты и доступностью наличных денежных средств. Это приводит к тому, что весьма благоприятные инвестиционные условия и налоговые льготы не дают ожидаемого эффекта, что говорит о необходимости дальнейшей либерализации инвестиционной деятельности и повышении прозрачности бизнес-среды. Действенным механизмом может послужить активное акционирование отечественных предприятий и создание условий для их котирования на местных и зарубежных рынках ценных бумаг. Но для этого предварительно надо пересмотреть инфраструктурные и экономические условия организации фондового рынка (например, снижение тарифов РФБ «Ташкент»), а также внедрение унифицированных стандартов раскрытия информации, в том числе представление отчетности в соответствии с МСФО и ее аудит по всемирно признанным стандартам.

Решение комплекса проблем инвестиционной политики и современного инвестиционного процесса в Республике Узбекистан включает в себя разработку принципов и приоритетных задач государственной инвестиционной политики с учетом зарубежного опыта тех стран, которые прошли путь от отсталой наиболее конкурентоспособных стран мира, адаптируя его к особенностям отечественной экономики и, направляя, в конечном счете, на повышение конкурентоспособности экономики страны, рост благосостояния населения [10,11]. При этом актуализируются вопросы сбалансированного роста зарубежных инвестиций во избежание иностранной монополизации базовых и стратегических отраслей национальной экономики и стимулирования внутренних инвесторов.

По нашему мнению, перед правительством Узбекистана стоит сложная и достаточно деликатная задача - привлечь в страну иностранный капитал, не лишая его собственных стимулов и направляя его мерами экономического регулирования на достижение общественных целей. Привлекая иностранный капитал, нельзя допускать дискриминации в отношении национальных инвесторов. Не следует предоставлять предприятиям с иностранными инвестициями налоговые льготы, которых не имеют узбекские, занятые в той же сфере деятельности. Как показал опыт, такая мера практически не влияет на инвестиционную активность иностранного капитала, но приводит к возникновению на месте бывших

отечественных производств предприятий с формальным иностранным участием, претендующих на льготное налогообложение.

Несмотря на затяжной спад в мировой экономике из-за пандемии COVID 19, в Узбекистане продолжают масштабные структурные преобразования и укрепление рыночных механизмов, растет производство, динамичными темпами растет привлечение иностранных инвестиций [3,14, 17,18]. Для нейтрализации воздействия мирового финансового кризиса и преодоления его последствий у нас в стране есть все необходимые условия. Однако принимая во внимание «посткризисный эффект домино», по нашему мнению, целесообразно принятие превентивных мер по повышению «иммунитета» отечественной экономики. Таким образом, вопрос привлечения инвестиций в реальный сектор экономики является принципиально важным, особенно в условиях снижения активности мирового рынка из-за последствий финансового кризиса. Более того задачи инвестиций в реальный сектор - это создание социальной «подушки безопасности» страны, гарантия роста благосостояния народа, формирование сильной и независимой экономики, повышение значимости и веса страны в мировой политике. Применение предложений, изложенных нами, - это лишь очередные шаги на пути совершенствования и оптимизации инвестиционной деятельности для достижения вышеприведенных целей и задач.

Список литературы:

1. Абдуллаев А.М., Маленьких Д.А. Перспективы развития свободных экономических зон и условия инвестиционной привлекательности в реальные сектора экономики республики Узбекистан //Новый университет. Серия «Экономика и право». – 2016. – №. 12 (70).
2. Акромов З.Х., Толибов, И.Ш. Вопросы формирования институциональной среды развития предпринимательства в Узбекистане // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – №. 3-1.
3. Ашуrow М.С. и др. COVID-19 пандемия шароитида тадбиркорлик ва ривожлантириш масалалари: назария ва амалиёт - Предпринимательство и направления его развития в условиях пандемии COVID-19: теория и практика. GlobeEdit, 2020. Doi: <http://doi.org/10.5281/zenodo.4025593>
4. Kurpayanidi K.I. (2021). Stimulation of foreign economic activities of entrepreneurship on the basis of innovative development// ISJ Theoretical & Applied Science. - 2021.-№1 (93), С.8-13.
5. Курпаяниди, К.И. Государственный регламент инновационного процесса: зарубежный опыт и практика Узбекистана // Экономический анализ: теория и практика. 2014. - №9 (360).

6. Курпаяниди К.И. К вопросам оценки эффективности предпринимательства в рейтинге FORBES "Лучшие страны для бизнеса"(на материалах Республики Узбекистан) //Бюллетень науки и практики. – 2018. – Т. 4. – №. 3.
7. Муминова Э.А. К проблеме активизации инновационных процессов в Узбекистане //Известия Ошского технологического университета. – 2019. – №. 3. – С. 261-265.
8. Муминова Э.А. Глава 3. Вопросы оценки предпринимательской среды для успешного ведения бизнеса //ББК 60 Ф94. – 2019. – С. 28.
9. Урмонов А.А. К проблемам активизации внешнеэкономических связей на основе инновационного развития //Экономика и бизнес: теория и практика. – 2018. – №. 10-1.
10. Kurpayanidi K.I. Stimulation of foreign economic activities of entrepreneurship on the basis of innovative development// ISJ Theoretical & Applied Science. - 2021.-№1 (93), 8-13.
11. Abdullayev A.M. and ets. Analysis of industrial enterprise management systems: essence, methodology and problems// Journal of critical reviews JCR.- 2020.- №.7(14), С. 1254-1260. Doi: <https://dx.doi.org/10.17605/OSF.IO/E6JFS>
12. Piyosov A.A. & ets. Problems of the use of digital technologies in industry in the context of increasing the export potential of the country// ISJ Theoretical & Applied Science. -2020. - № 10. С.113-117. Doi: <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2020.10.90.23>
13. Ivanovich K.K. About some questions of classification of institutional conditions determining the structure of doing business in Uzbekistan //South Asian Journal of Marketing & Management Research. – 2020. – Т. 10. – №. 5. – С. 17-28.
14. Mamurov D. Features of the Support of the Innovative Activity: Foreign Experience and Practice for Uzbekistan //Бюллетень науки и практики. – 2019. – Т. 5. – №. 11. – С. 255-261.
15. Kurpayanidi K.I. Actual issues of activation of foreign economic activity in the economy of Uzbekistan //Theoretical & Applied Science. – 2019. – №. 4. – С. 60-65.
16. Kurpayanidi K.I. Actual problems of implementation of investment industrial entrepreneurial potential// ISJ Theoretical & Applied Science – 2020.- №1.- С. 301-307.
17. Mamatova Z.M., Tolibov, I.Sh., Nishonov, F.M. To the question of Science approach to the construction of outsourcing business model of modern enterprise structure // Достижения науки и образования. - 2019. - №7.
18. Kurpayanidi K.I. Financial and economic mechanism and its role in the development of entrepreneurship// ISJ Theoretical & Applied Science. – 2021.- №1 (93), С.1-7.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ

*Сборник статей по материалам XLIII международной
научно-практической конференции*

№ 1 (41)
Январь 2021 г.

В авторской редакции

Мнение авторов может не совпадать с позицией редакции

Подписано в печать 15.01.21. Формат бумаги 60x84/16.
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 4,25 Тираж 550 экз.

Издательство «Интернаука»
125424, Москва, Волоколамское шоссе, д. 108, цокольный этаж,
помещение VIII, комн. 4, офис 33
E-mail: mail@internauka.org

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного
оригинал-макета в типографии «Allprint»
630004, г. Новосибирск, Вокзальная магистраль, 3

ООО «Интернаука» (г. Москва) проводит международные заочные научно-практические **конференции по 26 научным направлениям**. Предоставляя возможность опубликовать статьи быстро и качественно, мы помогаем аспирантам, соискателям и докторантам представить на суд научной общественности результаты проведенных исследований, открываем дорогу молодым, привлекаем в научную среду как начинающих ученых, так и профессионалов, имеющих богатый практический опыт в прикладной сфере и упрощаем процесс вхождения в научное сообщество, снижая барьеры расстояния, финансов, языка, статуса, возраста, опыта.

Мы проводим заочные конференции на двух языках: русском и английском, способствуя сближению научных сообществ разных стран.

Нашим изданиям присваиваются коды ISSN, УДК, ББК. Производится их регистрация в Российской книжной палате и рассылка по библиотекам нашей страны.

На сегодняшний день в рамках проекта "Интернаука" было **проведено свыше 250 конференций, в которых приняли участие более 6000 ученых из 15 стран мира**: России, Казахстана, Узбекистана, Азербайджана, Украины, Белоруссии, Польши, Армении, Латвии, Болгарии, Молдовы, Румынии, Эстонии, Греции, Турции.

Конференции по 26 направлениям науки:

Архитектура
Астрономия
Биология
Ветеринария
География
Геология
Информационные технологии
Искусствоведение
История
Культурология
Математика
Медицина
Менеджмент
Педагогика
Политология
Психология
Сельскохозяйственные науки
Социология
Технические науки
Фармацевтические науки
Физика
Филология
Философия
Химия
Экономика
Юриспруденция