

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«УЛЬЯНОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

VI Международная научно-практическая конференция
24–29 августа 2020 года
Россия, г. Ульяновск

Сборник научных трудов

Ульяновск
УлГТУ
2020

УДК 332.1
ББК 65.04
Р 31

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

- Ярушкина Н.Г.** Врио ректора Ульяновского государственного технического университета, д.т.н., профессор
- Кондратьева М.Н.** Профессор кафедры Менеджмента Института инновационных технологий и государственного управления МИРЭА – Российского технологического университета, д.э.н.
- Баландина Е.В.** Декан инженерно-экономического факультета Ульяновского государственного технического университета, к.э.н., доцент
- Глухова С.А.** Старший преподаватель кафедры «Экономика и организация производства» Ульяновского государственного технического университета
- Пинков А.П.** Доцент кафедры «Экономика и организация производства» Ульяновского государственного технического университета, к.э.н.
- Рогова Т.Н.** Зав. кафедрой «Экономика и организация производства» Ульяновского государственного технического университета, к.э.н., доцент
- Федюкова Г.Х.** Доцент кафедры «Экономика и организация производства» Ульяновского государственного технического университета, к.э.н.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА : АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ : сборник научных трудов VI Международной научно-практической конференции (24–29 августа 2020 года, Россия, г. Ульяновск) [Электронный ресурс] / отв. ред. С.А. Глухова. Электронные данные.– Ульяновск : УлГТУ, 2020. – 136 с.

ISBN 978-5-9795-2074-2

В сборник включены материалы VI Международной научно-практической конференции «Региональная экономика: актуальные вопросы и новые тенденции». Материалы конференции содержат положения, касающиеся основных тенденций и перспектив развития социально-экономических систем различного уровня, анализ инновационных методик в решении вопросов развития национальной, региональной экономики, экономики организаций как с теоретической, так и с практической точек зрения, а также опыт зарубежных стран.

Статьи печатаются в авторской редакции.

УДК 332.1
ББК 65.04

ISBN 978-5-9795-2074-2

© Колл. авторов, 2020
© Оформление. УлГТУ, 2020

ВВЕДЕНИЕ

В настоящий сборник включены материалы VI Международной научно-практической конференции «Региональная экономика: актуальные вопросы и новые тенденции» (24-29 августа 2020 года), организованной кафедрой «Экономика и организация производства» Ульяновского государственного технического университета.

В сборнике представлен опыт ученых и практиков стран мира, объединенных одной идеей – построению эффективно развивающихся региональных экономических систем. Статьи содержат анализ инновационных методик в решении вопросов развития региональной экономики как с теоретической, так и с практической точек зрения, а также опыт зарубежных стран. Авторы выделяют основные положения, касающиеся тенденций и перспектив развития региональной экономики. Освещены актуальные проблемы экономической интеграции и кооперации, модернизации, конкурентоспособности и устойчивого развития на региональном и национальном уровне; современное состояние и перспективы развития инновационной деятельности; опыт, проблемы и перспективы развития предпринимательства, энергоэффективности и ресурсосбережения в социально-экономических системах и др.

Сборник материалов VI Международной научно-практической конференции предназначен для представителей власти, руководителей и специалистов ведущих предприятий регионов РФ, работников образования, научных сотрудников, преподавателей, аспирантов, магистрантов, студентов, осуществляющих деятельность, направленную на поиски конструктивных решений проблем развития социально-экономических систем различного уровня.

Научные труды опубликованы по секциям:

1. Мировая экономика и международные экономические отношения. Зарубежный опыт экономического развития регионов.
2. Опыт и проблемы социально-экономических преобразований в России.
3. Современные тенденции и инновации в развитии региональной экономики.
4. Управление социальными и экономическими системами: теория и практика.
5. Правовое регулирование социально-экономических отношений.
6. Финансовый, управленческий учет и налоговая политика.
7. Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами. Современные информационно-коммуникационные технологии в управлении предприятием.
8. Энергоэффективность и ресурсосбережение в социально-экономических системах.

Секция 1.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ.
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ
ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО
И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА
FOREIGN EXPERIENCE IN MANAGING THE FINANCIAL CONDITION OF
SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES

О.В. Беспалая, студентка

Т.П. Решетникова, к.э.н., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Аннотация

В статье рассматривается зарубежный опыт управления финансовым состоянием предприятий на основе использования модели Du Pont, а так же применение данной модели на ООО «РАДУГА».

Abstract

The article considers the foreign experience of managing the financial condition of enterprises based on the use of the Du Pont model, as well as the application of this model to LLC "RADUGA".

Ключевые слова: рентабельность собственного капитала, прибыль, выручка, активы, финансовый рычаг.

Keywords: return on equity, profit, revenue, assets, financial leverage.

На сегодняшний день малый и средний бизнес является главным сектором в рыночной экономике, потому что именно он определяет качество и структуру валового национального продукта, и темпы экономического роста. Главной задачей всякого предпринимателя считается доходное ведение дела за счет рационального применения имеющихся ресурсов, минимизации потерь и максимизации вероятностей удовлетворения социально-экономических потребностей [2].

Поэтому каждая компания разрабатывает и использует собственную систему показателей, которая в наибольшей степени соответствует ее профилю деятельности и целям функционирования. Тем не менее, большинство из этих систем опираются на определенную базовую модель. Одна из первых моделей взаимосвязи отдельных показателей, которая впоследствии стала базовой, была разработана в 30-е годы специалистами концерна Du Pont и получила название «модель» Du Pont (Рис.1.).

Система показателей Du Pont в первую очередь исследует способность компании эффективно генерировать прибыль, реинвестировать ее, наращивать обороты. Расщепление ключевых показателей на факторы (множители) и их составляющие позволяет определить и дать сравнительную характеристику основных причин изменения того или иного показателя, выявить темпы экономического роста компании.

Использование системы Du Pont позволяет осуществить принцип планирования «сверху - вниз», т.е. топ-менеджмент формирует плановые задания для всех подразделений, исходя из выработанных стратегических целей. «Низы» должны либо согласиться с

поставленным заданием, либо обосновать невозможность его выполнения и дать свои предложения. Предлагаемый подход дает возможность более глубоко проанализировать влияние элементарных факторов (затраты на комплектующие и расходные материалы, заработную плату и т.д.) на промежуточные интегральные показатели (рентабельность, ликвидность, оборачиваемость и т.д.).

Рассмотренный подход к планированию принципиально отличается от принятого на большинстве предприятий России: «снизу - вверх, сверху - вниз». Как правило, при таком подходе осуществляется принцип планирования от достигнутого.

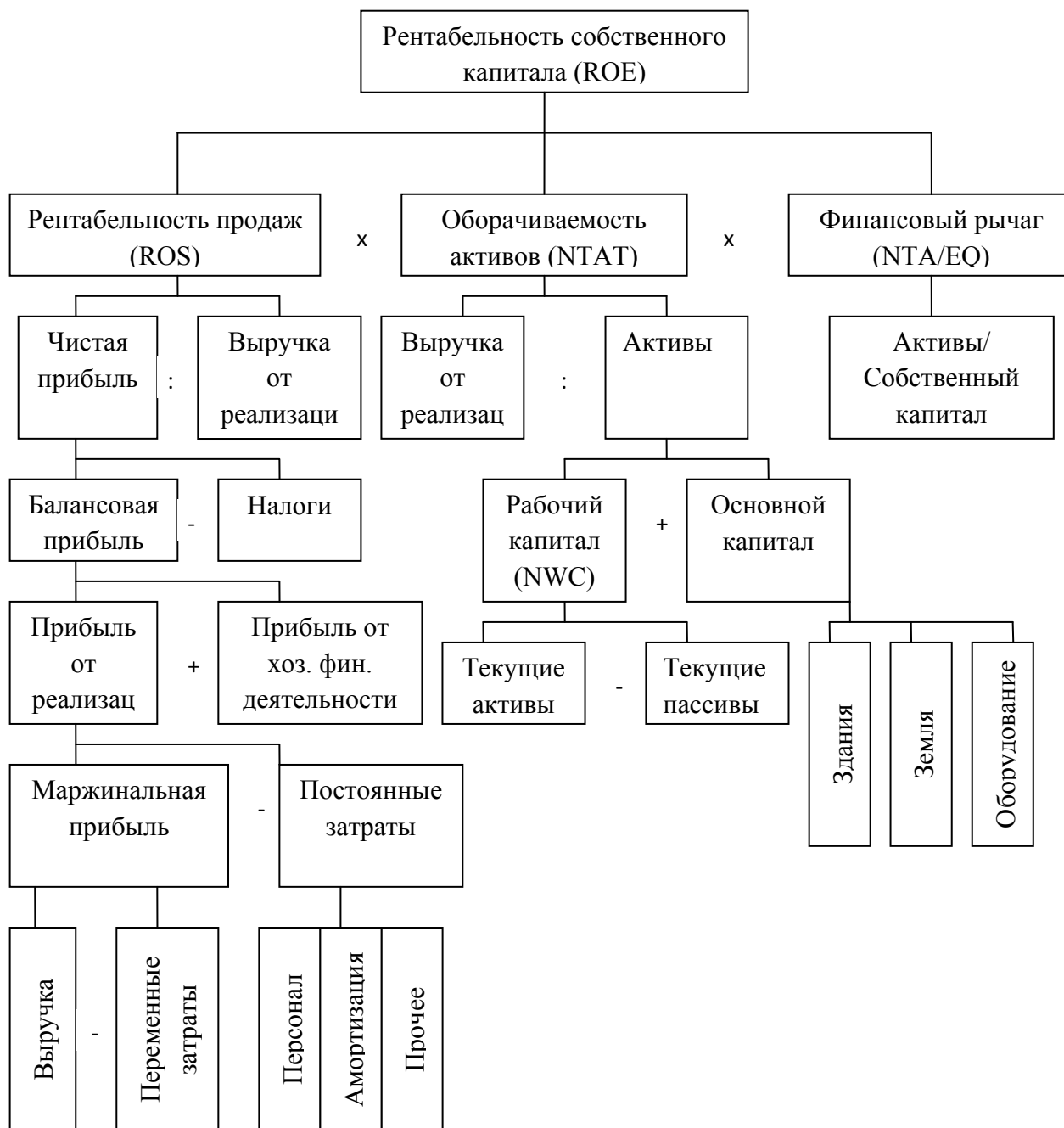


Рисунок 1 - «Модель» Du Pont

Метод Du Pont основан на анализе соотношений, образующих рентабельность собственного капитала ROE, которая расщепляется на рентабельность оборота, оборачиваемость активов и финансовый рычаг (показатель, характеризующий финансовую структуру капитала), причем каждый из факторов сам является содержательным экономическим показателем. Этот же подход применим и к анализу других ключевых показателей финансово-экономического состояния компании.

Рентабельность продаж ROS представляет собой способность генерировать прибыль от продаж. Средний уровень рентабельности продаж в разных отраслях разный, поэтому не существует какого-либо единого заданного уровня требований для данного показателя. Этот показатель является хорошим ориентиром для сравнения состояния предприятий в отрасли. Показатели прибыли. Это ключевой управленческий показатель, который в приведенной схеме используется чистая прибыль, хотя можно использовать любые перечисленные позволяет оценить способность каждого элемента данной блок-схемы (рис. 1) влиять на

рентабельность продаж. Можно выделить роль маркетинговых служб, подразделений управления производством и т.д.

Оборачиваемость активов характеризует количество продаж, которое может быть сгенерировано данным количеством активов. Этот коэффициент показывает, насколько эффективно используются активы, т.е. сколько раз в году они оборачиваются [3].

Несмотря на простоту метода при анализе рентабельности собственного капитала необходимо учитывать некоторые особенности этого показателя, представляющие важность при формулировании выводов:

1) Исходя из формулы расчёта ROE, может показаться, что увеличение финансового рычага будет приводить к увеличению рентабельности собственного капитала. Однако при увеличении доли заёмных средств в авансированном капитале возрастают и выплаты за пользование кредитами. Следовательно, чистая прибыль может уменьшиться, что не приведёт к повышению рентабельности собственного капитала;

2) При использовании заёмных источников всегда имеются определённые риски. Поэтому увеличение объёма заёмных источников может привести к уменьшению показателя ROE;

3) Также имеется проблема оценки собственного капитала, так как он складывается в течение многих лет и поэтому выражается в учётной оценке. Прибыль, наоборот, является динамичным показателем, отражающим результаты деятельности предприятия за истекший период. Таким образом, наблюдается некий дисбаланс в выражении числителя и знаменателя при определении ROE;

4) Наконец, рыночная цена акций может превышать учётную стоимость собственного капитала, при этом высокое значение ROE не означает высокой отдачи в инвестируемый в фирму капитал. В таком случае следует принимать во внимание рыночную стоимость фирмы.

Теперь проиллюстрируем использование модели Du Pont на примере предприятия Донецкой Народной Республики ООО «РАДУГА». Для этого, прежде всего, сгруппируем в таблицу показатели, которые потребуются для расчётов:

Таблица 1

Показатели финансово-экономической деятельности ООО «РАДУГА», тыс. руб.

Показатель	2016	2017	2018
Активы	392,0	403,9	557,2
Собственный капитал	147,9	263,0	421,6
Выручка	1935,0	2150,0	2265,6
Чистая прибыль	101,7	115,1	158,6

В ходе расчётов будем пользоваться наиболее употребительной трёхфакторной моделью Du Pont, согласно которой [1]:

ROE = Рентабельность продаж x Оборачиваемость активов x Финансовый рычаг.

Таблица 2

Расчёт показателя рентабельности собственного капитала ROE

Год	Расчет ROE
2017	1) РП = $115,1 / 2150,0 = 0,05$ 2) ОА = $2150,0 / (403,9 + 392,0) / 2 = 5,40$ 3) ФР = $((392,0 + 403,9) / 2 / 263,0 = 1,51$ 4) ROE = $0,05 \times 5,40 \times 1,51 = 0,41$
2018	1) РП = $158,6 / 2265,6 = 0,07$ 2) ОА = $2265,6 / (403,9 + 557,2) / 2 = 4,71$ 3) ФР = $((403,9 + 557,2) / 2 / 421,6 = 1,14$ 4) ROE = $0,07 \times 4,71 \times 1,14 = 0,38$

Из расчётов видно, что предприятие снизило свою рентабельность в 2018г. по сравнению с 2017г. То есть, в 2017г. один рубль собственных средств предприятия приносил ему 41 копейку, а в 2018г. 38 копеек.

В заключение необходимо отметить преимущества и недостатки модели Du Pont. К её преимуществам можно отнести возможность определения различных факторов, оказывающих влияние на показатель ROE, после проведения их декомпозиции. Определение источника проблем облегчает разработку мероприятий по увеличению рентабельности собственного капитала, которые могут включать контроль над расходами, повышение эффективности управления активами, улучшение деятельности отдела маркетинга и т.д.

К недостаткам проведения анализа на основе данной модели можно отнести возможное искажение предоставляемой в бухгалтерской отчётности информации с целью сокрытия непривлекательных аспектов деятельности предприятия.

Таким образом, если предприятие ведёт честную и открытую политику, можно смело полагаться на представленные в отчётности показатели и оценивать рентабельность собственного капитала методом Du Pont [4].

Список литературы

1. Афанасьева А.Н. Анализ эффективности использования собственного и заемного капитала. Расширенная модель «Дюпон» // УЭКС. 2012. №8 (44). С. 26.
2. Волкова, А. А. Особенности управления финансами в организациях малого бизнеса / А. А. Волкова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2020. — № 2 (292). —

С. 242-244. — URL: <https://moluch.ru/archive/292/66113/>.

3. Зуева, Е. С. Зарубежный опыт управления финансовыми результатами деятельности организации / Е. С. Зуева, А. Б. Дударева. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2016. — № 12.5 (116.5). — С. 27-29. — URL: <https://moluch.ru/archive/116/31641/>.

4. О. И. Полуянцевич. Факторный анализ рентабельности собственного капитала предприятия по методу Дюпон // *Juvenis scientia* 2018 № 9. С. 18-19.

Секция 2.
ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ
В РОССИИ

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ
МИНИМАЛЬНОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
CURRENT STATE AND TRENDS IN THE FORMATION OF THE MINIMUM WAGE IN
THE RUSSIAN FEDERATION

Н.И. Куракова, студентка
С.А. Глухова, старший преподаватель

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация

В статье рассмотрено понятие минимальной заработной платы в Российской Федерации. Проанализирована динамика роста данного показателя за ряд лет, а так же проведено сравнение уровня минимального заработка в Российской Федерации и зарубежных странах.

Abstract

The article discusses the concept of the minimum wage in the Russian Federation. The dynamics of the growth of this indicator for a number of years is analyzed, as well as a comparison of the level of the minimum wage in the Russian Federation and foreign countries is made.

Ключевые слова: минимальная заработная плата, оплата труда, прожиточный минимум, социально-экономическая политика

Keywords: minimum wage, wages, cost of living, socio-economic policy

В соответствии с Трудовым Кодексом Российской Федерации (далее - ТК РФ), заработная плата представляет собой компенсацию за работу, которая зависит от степени сложности, условий, в которых осуществляется трудовая деятельность, а так же от качества и объема заданий. Глава 21 ТК РФ определяет, что заработная плата должна включать в себя выплаты как компенсационного, так и стимулирующего характера [1].

В настоящее время принято выделять следующие виды заработной платы:

1. Основная заработная плата — сумма, начисляемая за выполнение трудовой деятельности, состоящая из:

- вознаграждение за работу, в соответствии с квалификацией, сложностью, условиями труда, количеством и качеством;

- компенсации различного характера;

- выплаты стимулирующего характера.

2. Денежные средства, выплачиваемые за определенные периоды (в соответствии с законодательством):

- отпуск;

- перерывы для кормящих мам;

- льготное время работы лиц до 18 лет;

- выплаты за неиспользованный отпуск.

Для регуляции уровня заработной платы и не допущение снижения ее до критически низкой отметки, в России, как и в других государствах, на федеральном уровне был определен такой показатель, как минимальный размер оплаты труда (далее - МРОТ).

Минимальный размер оплаты труда — это установленный минимум оплаты труда в час, день, неделю или месяц, год, который работодатель должен платить своему работнику, и за который работник может законно продать свой труд.

Федеральный закон РФ устанавливает одновременно на всей территории государства МРОТ, и его величина не должна быть ниже величины прожиточного минимума трудоспособного населения.

В каждом регионе принимается региональное соглашение о минимальной заработной плате, которое устанавливает МРОТ в данном конкретном регионе, но его величина так же не должна быть менее минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом. [1]

Размер минимальной заработной платы в субъекте Российской Федерации может устанавливаться для работников, работающих на территории соответствующего субъекта Российской Федерации, за исключением работников организаций, финансируемых из федерального бюджета.

Размер минимальной заработной платы в субъекте Российской Федерации устанавливается с учетом социально-экономических условий и величины прожиточного минимума трудоспособного населения в соответствующем субъекте Российской Федерации.

МРОТ может устанавливаться законодательно и неформально, например, путём подписания отраслевого соглашения между профсоюзом и консолидированным работодателем (тарифное соглашение).

Такие макроэкономические показатели, как темп инфляции, как уровень цен, уровень безработицы, различные производственные показатели, определяют, каким будет МРОТ на следующий период.

При определении МРОТ принимают во внимание, что оплачивается полный трудовой день при соблюдении нормальных условий труда.

Так, согласно ТК РФ минимальный размер оплаты труда включают следующие перечисления работнику:

- оклад, определенный исходя из квалификации специалиста, сложности и характеристик труда;
- компенсационные выплаты (например, положенные за вредные или опасные условия работы);
- выплаты стимулирующего характера (годовые, квартальные, месячные премии и т.д.);
- иные доплаты, получаемые от фирмы-нанимателя. [1]

В определенных случаях, если работник выполняет свои рабочие обязанности как внутренний совместитель, т.е. помимо основных обязанностей выполняет дополнительные, то они оплачиваются отдельно.

Доход внешнего совместителя зависит от достигнутых договоренностей между ним и компанией. Если человек трудился на 1,5 ставки вместо одной, он не может получить зарплату в размере одного МРОТ, поэтому его доход будет исчислен пропорционально переработанному времени.

Часто минимальный размер оплаты труда путают с прожиточным минимумом, но на практике это два различных показателя.

Прожиточный минимум это условно-оценочная стоимость потребительской корзины, которая включает минимальный набор продуктов, товаров и услуг, а также ежемесячные обязательные платежи (ФЗ № 134 от 24.10.1997). На основе потребительской корзины проводится анализ уровня жизни россиян, показатели которого влияют на формирование величины прожиточного минимума, а также федерального и региональных бюджетов. После сбора статистики и оценки уровня жизни граждан устанавливается минимальная величина дохода человека, которая позволит обеспечить потребности жизнедеятельности. На основе прожиточного минимума рассчитывается размер МРОТ. [3]

Трудовым Кодексом РФ установлено, что МРОТ не может быть ниже прожиточного минимума. До мая 2018 года это условие в РФ не соблюдалось. Разговоры об исправлении ситуации велись несколько лет. Наконец, с 1.05.2018 МРОТ уравнили с прожиточным минимумом.

Прожиточный минимум рассчитывается для разных категорий граждан: трудоспособного населения, пенсионеров, детей. МРОТ приравнивается к прожиточному минимуму именно трудоспособного населения. Делается это следующим образом:

1. МРОТ устанавливается ежегодно, а прожиточный минимум ежеквартально. Поэтому на текущий год минимальный уровень заработной платы равен прожиточному минимуму за 2-й квартал предыдущего года.

2. Если в течение года прожиточный минимум изменится в меньшую сторону, то это никак не отразится на минимальной зарплате. Она в таком случае останется на прежнем уровне. Если прожиточный уровень повысится, то и МРОТ тоже вырастет.

Для того чтобы увидеть динамику роста минимального размера оплаты труда обратимся к статистике. В таблице 1 представлена статистическая информация о величине МРОТ в РФ за период 2013-2020гг

Таблица 1

Динамика роста минимального размера оплаты труда в РФ за период 2013-2020гг

период	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Размер МРОТ (руб.)	5 205	5 554	5 965	6 204 (на 1.01)	7 500 (на 1.01)	9 489 (на 1.01)	11 280	12 130
				7 500 (на 1.07)	7 800 (на 1.07)	11 163 (на 1.05)		

Из данных таблицы видно, что за последние семь лет МРОТ в РФ вырос с 5 205 рублей до 12 130 рублей – это чуть больше чем в два раза. Но, к сожалению, если сравнивать минимальный размер оплаты труда с другими странами (рис. 1), то можно увидеть существенную разницу.

СТРАНЫ ПО УРОВНЮ МИНИМАЛЬНОЙ ЗАРПЛАТЫ

Рублей в месяц по текущему курсу

НИДЕРЛАНДЫ	112 114	ЛИТВА	38 505
ГЕРМАНИЯ	108 021	ПОЛЬША	36 285
ФРАНЦИЯ	105 523	РУМЫНИЯ	30 942
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	100 806	ЛАТВИЯ	29 832
США (ФЕДЕРАЛЬНЫЙ МРОТ)	76 177	БОЛГАРИЯ	19 842
ИСПАНИЯ	72 847	АЛБАНИЯ	14 569
СЛОВЕНИЯ	61 538	УКРАИНА	12 337
ГРЕЦИЯ	47 454	РОССИЯ	12 130

ДАННЫЕ: EUROSTAT, НОРМАТИВНЫЕ АКТЫ ГОСУДАРСТВ

Рисунок 1. Уровень минимальной зарплаты в зарубежных странах
(по данным на 2020 год)

Также можно провести анализ уровня минимального размера оплаты труда в целом по стране, с МРОТ других регионов страны. В результате анализа было выявлено, что в некоторых регионах России размер МРОТ достигает значительных значений, например, в Москве и Московской области МРОТ составляет 20 195 и 15 000 рублей соответственно, в Санкт-Петербурге – 18 000 рублей.

В других регионах, МРОТ находится на крайне низкой отметке, например в Калининградской области МРОТ составляет 13 000 рублей, а в Северо-Кавказском Федеральном округе вообще установлен размер федерального МРОТ (12 130 рублей). Такие различия в размере МРОТ обусловлены различиями в уровне социально-экономического развития регионов, их социальной политики и экономическими возможностями.

Таким образом, можно сделать вывод, что минимальный размер оплаты труда зависит не только от уровня цен в стране, уровня безработицы, темпа инфляции и других аналогичных факторов, но и от того в каком субъекте страны проживает работник. Следует так же отметить, что МРОТ, это не итоговая сумма, которую получает работник с заработка, а в соответствии с законодательством из МРОТ вычитают подоходный налог. Изменения в методике расчета минимальной оплаты труда, в настоящее время не планируется, и данный показатель продолжает формироваться, ориентируясь на прожиточный минимум.

Список литературы

1. Трудовой кодекс Российской Федерации (с изменениями на 14 июля 2020 года). Электронный ресурс. URL: <http://docs.cntd.ru/document/901807664/> (дата обращения 01.06.2020)
2. Бухгалтерский учет. Налоги. Аудит. Минимальная заработная плата (МРОТ). Электронный ресурс. URL: https://www.audit-it.ru/terms/trud/minimalnaya_zarabotnaya_plata_mrot.html (дата обращения 01.06.2020)

3. МРОТ и прожиточный минимум. Электронный ресурс. URL: <https://credits.ru/publications/zarplata/mrot-i-prozhitochnyy-minimum/> (дата обращения 01.06.2020)

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В АГРАРНЫХ
ФОРМИРОВАНИЯХ РЕГИОНА
USE OF LABOR RESOURCES IN AGRICULTURAL FORMATIONS
OF THE REGION**

Смирнова Е.А., к.э.н., доцент

Ульяновский государственный аграрный университет имени П.А. Столыпина

Аннотация

Повышение эффективности использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве является условием стабильности аграрной экономики. При плохих демографических показателях, недостаточности трудовых и финансовых ресурсов, инвестиций, повышение производительности труда - одна из приоритетных задач управления аграрными формированиями. Проведен сравнительный анализ использования трудовых ресурсов по аграрным формированиям региона, который демонстрирует положительную тенденцию роста их эффективности и современные проблемы в отрасли.

Abstract

Increasing the efficiency of the use of labor resources in agriculture is a condition for the stability of the agricultural economy. With poor demographic indicators, insufficient labor and financial resources, and investment, improving labor productivity is one of the priority tasks of managing agricultural formations. A comparative analysis of the use of labor resources for agricultural formations in the region, which demonstrates a positive trend of growth in their efficiency and current problems in the industry.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, занятость, производительность труда, оплата труда
Keywords: labor resources, employment, labor productivity, wage

Происходящие изменения в развитии аграрного производства оказывают влияние на формирование и использование трудовых ресурсов отрасли. Повышение конкурентоспособности отрасли сельского хозяйства должно происходить за счет имеющихся трудовых ресурсов, за счет роста эффективности их использования. Повышение уровня производительности труда в сельском хозяйстве является условием стабильности аграрной экономики. Актуальность проблемы эффективности использования трудовых ресурсов, недостаток исследовательских работ по эффективности труда в аграрных формированиях (крестьянско – фермерских хозяйствах, хозяйствах населения) обусловили выбор цели и задач исследования.

Численность населения Ульяновской области, проживающего в сельской местности, с каждым годом уменьшается (рис. 1). По сравнению с 2003 годом численность сократилась на 67,7 тыс. человек или на 17,6%. Заметно снижение в последний временной период, по отношению к 2014 году сельские жители уменьшились на 24,7 тыс. человек или на 7,6% до 302 тыс. человек, его доля до 24,4%.



Рисунок 1 – Динамика численности сельского населения Ульяновской области

Неблагоприятная демографическая и миграционная ситуация усугубляет положение с трудовыми кадрами в сельской местности области [2]. Коэффициент смертности, несмотря на его тенденцию снижения, имеет очень высокое значение – 17,2‰. При этом наблюдается снижение коэффициента рождаемости с 11,3‰ в 2014 году, до 7,2‰ в 2018 году. Наблюдается абсолютная естественная убыль сельского населения – за 2018 год 3032 человека, абсолютная убыль за счет миграции – 2786 человек.

Наблюдается негативная тенденция изменения структуры сельского населения: сокращается вес населения в трудоспособном возрасте с 55,3% (2014 г.) до 50,9% (2019 г.), повышается вес населения старше трудоспособного возраста с 29,3% до 33,8%. И только за последний год население в трудоспособном возрасте в сельской местности уменьшилось на 5549 человек, а его удельный вес на 0,8 процентных пункта.

Уровень участия в рабочей силе сельского населения региона составляет только 53,4%. Численность занятого населения в сельской местности 131,7 тыс. человек (22%), сохраняется высокий уровень безработицы 7,5%. Отрасль сельского хозяйства уже длительный период времени испытывает недостаток рабочей силы, и эта проблема все время усугубляется.

Занятые в аграрных формированиях области составляют только 8% от всех занятых в регионе и 37% занятых в сельской местности, что говорит о резервах трудовых ресурсов в сельских населенных пунктах. Но привлечь дополнительные трудовые ресурсы в отрасль сельского хозяйства в краткосрочной перспективе будет достаточно сложно.

В аграрных формированиях Ульяновской области занято 48,2 тыс. чел., что меньше уровня 2014 года на 30%. Численность работников в сельскохозяйственных организациях области в динамике уменьшились на 27%, в личных подсобных хозяйствах – на 22%, а в крестьянских (фермерских) хозяйствах увеличилась с 1285 чел. до 1620 чел. или на 26%. В структуре занятые в личных подсобных хозяйствах населения составляют 81%, в фермерских хозяйствах всего 3,4%, в сельскохозяйственных предприятиях области сегодня занято 15,6%.

Несмотря на не высокий процент занятости работников на сельскохозяйственных предприятиях, именно в этих аграрных формированиях производится наибольшая доля сельскохозяйственной продукции области – около 49%. Поэтому эффективное использование рабочей силы в сельскохозяйственных предприятиях напрямую влияет на

эффективность всей отрасли сельского хозяйства региона. Численность работников на сельскохозяйственных предприятиях Ульяновской области в 2018 году составила 7526 человека, за пять лет трудовые ресурсы уменьшились на 2738 человек (на 26,7%), за отчетный год на 517 человек или на 6,4% [5].

Трудообеспеченность сельскохозяйственных предприятий Ульяновской области снижалась высокими темпами – за пятнадцать лет показатель изменился с 2,1 человек на 100 га сельскохозяйственных угодий до 0,8 чел., по отношению к 2014 году трудообеспеченность предприятий уменьшилась на 27,3%.

По гердерному признаку в аграрных формированиях Ульяновской области преобладают мужчины, удельный вес которых в сельскохозяйственных предприятиях 62%, более высокий в фермерских хозяйствах – 83%. Работников с высшим профессиональным образованием на сельскохозяйственных предприятиях 15%, в КФХ - 43%, причем, почти 30% имеют аграрное образование.

Сегодня на сельскохозяйственных предприятиях преобладают руководители, возраст которых более 50 лет, на них приходится 59%. Руководителей в возрасте до 30 лет всего 2,3%, что говорит о проблеме привлечения в отрасль молодых квалифицированных кадров. Общий стаж большинства руководителей предприятий составляет более 30 лет (50%), в том числе в сельском хозяйстве более 30 лет (25%).

При анализе отработанного времени работниками на сельскохозяйственных предприятиях просматривается явная тенденция сокращения годовой занятости. По сравнению с 2014 годом количество отработанных дней снизилось на 18% - до 252, отработанных часов на 6% - до 1870 (табл. 1).

Таблица 1

Использование рабочей силы в сельскохозяйственных
 организациях Ульяновской области

Показатели	2014г	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.	2018г. к 2014г.,%
Отработано 1 работником: - чел. - дней	306	302	298	271,7	252,2	82,4
- чел. - ч.	1993	1859	2188	1987	1870	93,8
Дневная занятость, чел.- ч.	6,5	6,2	7,3	7,3	7,1	109,2
Коэффициент использования годового времени: - в днях	1,10	1,09	1,07	0,98	0,91	82,7
- в часах	1,05	0,98	1,16	1,05	0,99	94,3
Коэффициент использования дневного времени	0,96	0,91	1,07	1,07	1,04	108,3

При сокращении численности трудовых ресурсов отрасли сельского хозяйства важным признаком и индикатором роста и состояния производства является повышение производительности труда. Индекс производительности труда в аграрных формированиях Ульяновской области имеет неустойчивую тенденцию (табл. 2). В 2014-2016 г.г. значение индекса было высокое, в 2017 году он снизился до 105, в 2018 году – до 99,1.

Таблица 2

Индекс производительности труда в аграрных формированиях
Ульяновской области

Аграрные формирования	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018г. к (+,-)	
						2014 г.	2017 г.
Отрасль сельского хозяйства	110,8	139,7	113,6	105,0	99,1	-11,7	-5,9
Сельскохозяйственные предприятия	110,0	104,5	130,7	114,8	99,4	-10,6	-15,4
Крестьянско-фермерские хозяйства	115,1	94,4	108,6	117,2	93,9	-21,2	-23,3
Личные подсобные хозяйства	107,3	153,6	99,6	100,1	101,5	-5,8	1,4

В 2018 году производительность труда в аграрных формированиях региона составила 695 тыс. руб. на 1 занятого. Самый высокий уровень производительности труда наблюдается в крестьянско – фермерских хозяйствах – 2772 тыс. руб. В сельскохозяйственных предприятиях уровень производительности изменяется от 1311 тыс. руб. до 2276 тыс. руб. на работника. Уровень производительности в хозяйствах населения всего 375 тыс. руб.

Динамика уровня производительности труда в сельскохозяйственных предприятиях области имеет положительную тенденцию. По отношению к 2014 году годовая и часовая выработка повысилась в 2,1 раза, дневная выработка – в 2,6 раза.

Натуральные показатели производительности труда за пятилетний период на сельскохозяйственных предприятиях выросли значительно [3]. Наиболее высокий темп роста показателя при производстве подсолнечника – в 2,2 раза и производстве картофеля – в 2,1 раза. Самое значительное увеличение производства продукции на 1 работника в крестьянско - фермерских хозяйствах достигнуто при производстве овощей – на 79%. В динамике повышается натуральный показатель производительности труда в личных подсобных хозяйствах: в 2,3 раза при производстве овощей, на 58% при производстве картофеля, на 28% при производстве мяса, на 17% при производстве молока.

Уровень производительности на сельскохозяйственных предприятиях Ульяновской области имеет широкий диапазон (от 100 тыс. руб. на работника до 15 млн. руб.). Основная доля сельскохозяйственных предприятий региона (47%) входит в группу с низкой производительностью труда – до 1685 тыс. руб. Уровень производительности свыше 3,1 млн. руб. на работника у 44 предприятий (29%).

В результате факторного анализа [1] установлено, что изменение численности работников и стоимости продукции оказало положительное влияние на увеличение производительности труда в отрасли (табл. 3). Но в большей степени рост обусловлен сокращением численности работников, вклад фактора составляет 68% (за исключением фермерских хозяйств).

Таблица 3

Влияние основных факторов на изменение производительности труда
 в аграрных формированиях Ульяновской области (за 2014-2018 годы)

Аграрные формирования	Изменение производительности труда				
	всего, тыс. руб.	в том числе за счет			
		численности работников		стоимости продукции	
		тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Отрасль сельского хозяйства	270	184	68,3	86	31,7
Сельскохозяйственные предприятия	599	478	79,8	121	20,2
Крестьянско-фермерские хозяйства	526	-464	-	990	-
Личные подсобные хозяйства	149	107	72,1	42	27,9

Заработная плата работников в аграрных формированиях области в 2018 году составила 18012 рублей (рис. 2), ее уровень вырос на 34% или на 4,6 тыс. руб. Оплата труда в отрасли составляет только 63,5% от средней по экономике. Средняя заработная плата в КФХ в 2018 году составляла всего 10,7 тыс. руб., что значительно ниже ее уровня в сельскохозяйственных предприятиях. В фермерских хозяйствах доля затрат на оплату труда составляет всего 6,7% (в сельскохозяйственных предприятиях этот процент 10,4%).

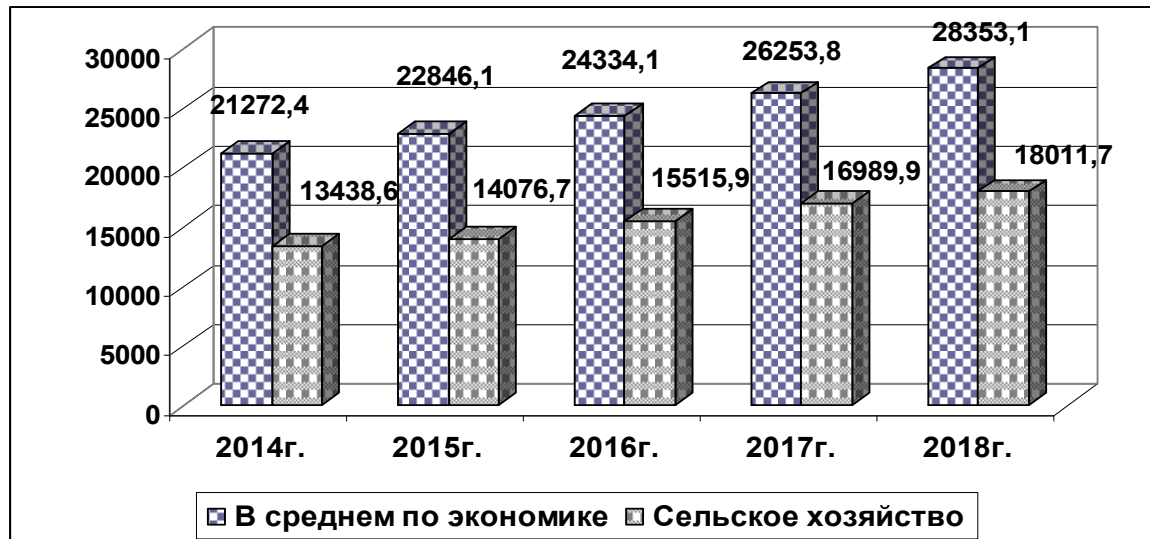


Рисунок 2 – Уровень среднемесячной заработной платы работников Ульяновской области

Основным фактором роста годовой производительности труда на сельскохозяйственных предприятиях области за все анализируемые годы выступает повышение среднечасовой выработки работников – за счет увеличения выхода продукции и снижения годовой занятости работников и это отмечаем, как стратегически важное направление развития отрасли.

В современных условиях аграрным формированиям области необходимо в первую очередь для роста производительности труда задействовать два фактора – это повышение технической оснащенности отрасли [5] и мотивация персонала, т.е. усиление заинтересованности в повышении производительности труда и обеспечение условий ее роста.

Представленный анализ свидетельствует о том, что, несмотря на сложные условия функционирования, аграрные формирования области располагают реальными возможностями роста производительности труда на основе повышения технической оснащенности производства, его модернизации, улучшения качества средств и предметов труда, совершенствования организации труда и его мотивации.

Список литературы

1. Белокопытов А.В., Терновчук А.Н. Факторный анализ производительности аграрного труда в условиях развития региона // Экономика труда. – 2019. – Том 6. – № 1. – С. 285-294.
2. Болтунова Е.М., Навасардян А. А., Хамзина О. И. Состояние рынка труда в сельской местности (на примере Ульяновской области) // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. - №1 (26). – 2016. - С. 47-49.
3. Смирнова Е.А. Оценка уровня производительности труда в сельскохозяйственных предприятиях Ульяновской области / Е.А. Смирнова, М.В. Постнова, Е.А. Тарасова // Вестник Казанского ГАУ - № 3(50) – 2018. – С. 140 – 146.
4. Смирнова Е.А. Техническая оснащенность – основной фактор роста производительности труда в сельскохозяйственных предприятиях Ульяновской области // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. – 2014. - № 1 (25). – С. 166-171.
5. Elena A. Smirnova Increasing labor productivity as the major line of agricultural industry development / Elena A. Smirnova, Marina V. Postnova. / В сборнике BIO Web of Conferences. 2020. - С. 00207.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА *FEATURES OF THE FUNCTIONING OF SMALL BUSINESSES IN AN ECONOMIC CRISIS*

*Е.О. Ульяновкин, магистрант
М.Н. Кондратьева, д.э.н., профессор*

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация

Статья посвящена исследованию вопросов функционирования предприятий малого бизнеса в России. Отмечается, что существует ряд серьезных проблем, препятствующих развитию малого бизнеса в России, многие из которых связаны с последствиями финансово-экономического кризиса. Сложившаяся ситуация требует реализации комплекса мер, направленных на оптимизацию стратегий

адаптации представителей малого бизнеса к условиям современного экономического кризиса, эффективное развитие предприятий данного сектора.

Abstract

The article is devoted to the study and analysis of the issues of the functioning of enterprises and the development of small businesses in Russia. It is noted that there are a number of serious economic and social problems that hinder the development of small and medium-sized businesses in the Russian Federation, many of which are associated with the consequences of the financial and economic crisis not only in Russia, but also the economic situation in general throughout the world. requires the solution of a set of measures aimed at the implementation and optimization of strategies and adaptation of small businesses to the conditions of the current economic crisis, the effective and efficient development of small businesses in this sector.

Ключевые слова: Малый бизнес, предпринимательство, экономический кризис, конкурентоспособность, антикризисные меры.

Keywords: Small business, entrepreneurship, economic crisis, competitiveness, anti-crisis measures.

В соответствии с Федеральным законом РФ №88 - ФЗ от 14 июня 1995г. «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25 %, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25 % и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает установленных показателей [1].

В деятельности субъектов малого бизнеса, особенно в сфере индивидуального предпринимательства, приверженность инновациям является гарантом успешного преодоления трудностей в условиях экономического кризиса. Проявлениями инновационных решений могут стать, например, смена области и направления деятельности, ориентированность на производство новой продукции. Также по части управленческих решений это может быть внедрение новых методов, технологий в управленческую систему, ориентированность на качество продукции. Внедрение инноваций – это, главным образом, особенность малого бизнеса.

Преимущества такого построения экономики заключаются в том, что с развитием адаптивности малого бизнеса за счет инноваций повышается общая атмосфера конкуренции, увеличивается число новых рабочих мест, происходит более полное удовлетворение потребностей потребителей. Подобные условия благоприятно влияют на формирование среднего класса, что в свою очередь увеличивает социальную базу проводимых реформ.

Во-первых, в переменчивых экономических условиях малый бизнес наиболее эффективен, поскольку подвижность и гибкий менеджмент способствуют глубокому взаимодействию и координации малых предприятий между собой.

Во-вторых, малое предпринимательство сильно ориентировано на потребительский спрос, благодаря чему способно быстрыми темпами осваивать и окупать новые рыночные «ниши».

В-третьих, сфера малого бизнеса имеет самый интенсивный уровень конкуренции.

В-четвертых, воплощает в себе дух предпринимательства, поддерживает конкурентоспособность, без которой развитие рыночной экономики, в принципе, невозможно. Предпринимательство в некотором смысле – это поле боя.

Такую конкурентную борьбу в сфере предпринимательства условно можно считать одной из ключевых характеристик малого бизнеса, поскольку в то время, когда малые фирмы ведут жесткое соперничество за право удержать доминирующие позиции, им ничего не остается, кроме непрерывного и упорного развития, осложненного изменчивыми условиями рынка. Другими словами, для успеха предприниматель просто обязан быть лучше других, в противном случае конкуренты не упустят возможности выйти в этой экономической гонке победителями.

В подобных условиях адаптивность малых предприятий к рыночной конъюнктуре – по сравнению с крупными предприятиями – более гибкая, и это обусловлено быстротой реакции на стремительно меняющийся спрос: умение «уловить» возникающую потребность и отреагировать немедленной мобилизацией своих ресурсов и возможностей.

Этому также способствует ряд причин: средние и особенно малые предприятия не ограничены в принимаемых решениях долгосрочным планом, разработанным на перспективу; не отягощены финансовыми обязательствами перед акционерами, ожидающими дивидендов от вложенного капитала; малый бизнес готов к гибким управленческим решениям вплоть до полной смены деятельности, если рынок предложит новую свободную «нишу». Кроме того, для малого предпринимательства не характерны сложно выстроенные взаимодействия с большим штатом наемных работников, что говорит о меньшей вероятности появления проблем в этой области. Упрощенные системы ведения малого бизнеса также способствуют более гибкой реакции на меняющиеся условия рынка, что особенно важно в кризисных ситуациях.

Тем не менее, при всех ярко выраженных преимуществах, деятельность малого бизнеса в условиях длительных кризисных ситуаций вряд ли сумеет сохранить высокую степень эффективности без поддержки со стороны государства. Поскольку малое предпринимательство является самой мобильной и адаптивной, социально ориентированной частью бизнеса и рыночной экономики, то одной из первоочередных государственных задач для устранения кризисных явлений и наращивании стабильности рынка является субсидирование малого и среднего бизнеса.

Кризисные ситуации приводят к появлению у представителей малого предпринимательства необходимости в привлечении заемных средств. Однако если обратиться к данным, представленным антикризисным мониторингом, получить подобную возможность удастся далеко не всем. Так, 31 % респондентов-бизнесменов привлекали в течение последних нескольких месяцев заемные средства в определенном объеме, и примерно такому же количеству субъектов малого бизнеса было отказано в выдаче кредита. Отметим, что причина отказа в половине случаев со стороны банков не поясняется, а в четверти случаев выявлена проблема, когда малым компаниям финансово сложно предоставить требуемый залог либо иные гарантии возврата банку заемных средств.

Показатели антикризисного мониторинга говорят о том, что из предпринимателей, попытавшихся привлечь кредитные средства, порядка 73% отзываются о кредитовании в банке как о крайне сложном либо практически невозможном действии. Более того, наряду с

этими сложностями существует еще и проблема регулярного увеличения ставок по кредитам, иницируемая банками, – о такой проблеме отозвались порядка 80% предпринимателей [3]. Другими словами, банковское кредитование представляет для малого бизнеса достаточно серьезные препятствия, усложняя адаптивную способность существенной части предпринимателей успешно развивать свою деятельность.

Для стратегий развития малых предприятий имеет значение еще один негативный фактор, усугубившийся с началом финансово-экономического кризиса: если в докризисный период кредитование объяснялось необходимостью стартового капиталовложения либо расширением бизнеса, то с наступлением кризисных условий использование заемных средств сосредоточилось в большей степени на рефинансировании уже имеющихся обязательств. Таким образом, развитие банковского кредитования малого бизнеса в кризисные периоды обусловлено упадком в предпринимательской деятельности.

По прогнозам непосредственно самих предпринимателей в перспективе наметится еще большее снижение доступности в получении кредитных средств – с этим согласно около половины опрошенных бизнесменов. Противоположной точки зрения придерживаются всего 23%. В странах Европейского союза взгляд на этот вопрос более позитивный, чем в России: в среднем доля составляет 58 % (от 29 % в Греции до 73 % в Испании).

В целом, можно отметить, что перед возможностью успешного развития малого и среднего бизнеса в современной России выстраивается ряд сложностей, многие из которых являются прямым следствием кризисных ситуаций в экономике.

В сфере деятельности малых предприятий отмечены негативные факторы, связанные с изменениями как количественными (сокращение числа субъектов малого бизнеса), так и качественными (смена стратегического курса от «развития и успешной адаптации» до «выживания в текущих экономических условиях»). Текущая ситуация требует реализации комплекса мер, направленных на поддержку деятельности малых предприятий, прежде всего – созданию условий для адаптации к современному экономическому кризису с возможностью дальнейшего успешного развития. Так, например, в Ростовской области, уже приняты меры, которые могут способствовать решению данной проблемы [4].

За малым предпринимательством закреплена своя немаловажная роль для экономики – в первую очередь, как самая гибкая и социально ориентированная сфера, она способствует развитию высокой конкурентоспособности, задействует наиболее активные ресурсы, практические умения, трудолюбие и мотивацию населения. Это, в свою очередь, приводит к росту и активизации материальных, инновационных, технологических и кадровых ресурсов. Во-вторых, преимущественно за счет предпринимательской деятельности населению оказываются качественные производственные и бытовые услуги. В-третьих, от степени успеха малого бизнеса зависит формирование рабочих мест и создание среднего класса, а также общее развитие инновационного потенциала экономики.

Активное развитие малого бизнеса формирует базу для сильной экономики страны, обеспечивает насыщение разнообразной продукцией местных рынков, а также частично смягчает последствия экономических скачков, кризисных явлений, отсутствие работы у населения.

В среде малого и среднего бизнеса содержится огромный потенциал для поддержки и развития общества, а также экономики страны в целом. К тому же малому

предпринимательству принадлежит важная отличительная черта – гибкость принимаемых решений и высокая адаптивная способность в стремлении максимально эффективного использования ресурсов, стремление к созданию наиболее оптимальных условий деятельности. На практике такой подход выглядит следующим образом: выявленные излишки материалов, нерабочее оборудование, переполненный штат работников станут для мудрого предпринимателя поводом для оптимизации и источником дополнительного дохода. Ориентированность на максимально эффективное использование ресурсов является одним из важнейших факторов в реализации общего потенциала экономики [5].

Список литературы

1. Государственная поддержка МСП в 2018 г // Минэкономразвития России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/> (дата обращения: 03.02.2020).
2. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства // Федеральная налоговая служба. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ofd.nalog.ru/index.html/> (дата обращения: 03.02.2020).
3. Антикризисный мониторинг «Опоры России» [Электронный ресурс]. 2016. Май. URL: <http://www.spborora.ru/projects/anticrizis> (дата обращения: 20.05.2017).
4. Дятлов А.В., Верещагина А.В., Самыгин С.И. Предпринимательство и экономическая безопасность России в условиях вызовов информационной эпохи: теоретические аспекты социологической рефлексии // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2015. № 11/3. С. 71–74
5. Процентные ставки по кредитам и депозитам и структура кредитов и депозитов по срочности // ЦБР. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/int_rat/ (дата обращения: 20.05.2017).

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE DIGITAL ECONOMY OF THE ULYANOVSK REGION

*Хакимова Р.Р., магистрант
Научный руководитель –Рогова Т.Н., к.э.н., доцент*

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация

Проанализировано определение цифровой экономики. Рассматриваются возможности использования процессов цифровизации экономики на региональном уровне. Выявлены проблемы и перспективные направления апробации цифровых технологий в развитии экономики Ульяновской области.

Abstract

The concept of digital economy has been analyzed. The possibilities of using the processes of economy digitalization at the regional level are considered. Problems and perspective directions of approbation of digital technologies in development of the Uliyanovsk region economy are revealed.

Ключевые слова: цифровая экономика, стратегия, концепция, кластер, разработка, развитие
Keywords: digital economy, strategy, concept, cluster, development

Цифровую экономику можно рассматривать как систему социально-экономических отношений, которая основана на применении масштабного количества данных, генерируемых и перерабатываемых в различных информационных системах, посредством новейших математических методов и моделей переработки данных, и направленную, в целях получения прибыли, на создание новых производств, платформ, моделей управления, новых рынков и новых потребителей. Также можно отметить, что она охватывает все отрасли производственно-хозяйственной деятельности и нацелена на повышение эффективности и конкурентоспособности бизнеса и экономики в целом.

Ведущей устойчивой тенденцией развития цифровой экономики выступает цифровизация. «Цифровизация» российской экономики обуславливает перестройку традиционных форматов представления информации на цифровые, для обеспечения роста эффективности бизнес-процессов и улучшения качества жизни, посредством увеличения доступности и защищенности информации, возрастания роли автоматизации.

В декабре 2016 года в послании Федеральному собранию Президент РФ впервые сформулировал новый стратегический термин — «цифровая экономика». Призыв главы государства активнее вступать в век цифровой экономики, является продолжением принятой Минэкономразвития РФ «Стратегии научно-технологического развития до 2020 года» [1].

9 июля 2017 года Указом Президента Российской Федерации № 203 утверждена Стратегия развития информационного общества Российской Федерации на 2017–2030 гг., в которой дано отечественное определение цифровой экономики: «Цифровая экономика – это хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг».

Проблема развития цифровой экономики актуальна как в теоретическом, так и в практическом аспекте, с пониманием решающей роли цифровых технологий в становлении стратегической конкурентоспособности страны [3, с. 30].

Наиболее значимую составную часть цифровой экономики представляют процессы передачи, получения и обработки информации и деятельность, связанную с использованием компьютерных и информационных технологий.

Российская цифровая экономика значительно усилила позиции в процессе развития в последнее десятилетие: усиленное внедрение Интернета, мобильной связи, реализация масштабных инфраструктурных проектов, построение «умных городов», с помощью цифровых технологий возросло качество предоставления населению государственных услуг, развитие логистики, электронных площадок для проведения тендеров и закупок, внедрение CRM и ERP-систем в организациях. Данные процессы способствовали возникновению потребности анализа цифровой экономики Российской Федерации, по этой причине Центром Финансовых инноваций и безналичной экономики Московской школы управления СКОЛКОВО был разработан показатель «Цифровая Россия». Показатель отображает

возможности и успешность мероприятий, связанных с цифровизацией на региональном уровне.

Россия не принадлежит к лидерам развития цифровой экономики по ряду показателей, таких как цифровизация, длительность задержки в изучение новых технологий, которыми пользуются лидирующие государства. Когда по всему миру стремительно и благополучно развивается цифровая экономика, нашему государству следует активно внедрять ее в жизнедеятельность страны для того, чтобы остаться конкурентоспособными на рынке мировой экономики. Для этого была разработана программа «Цифровая экономика Российской Федерации». Она включает в себя несколько направлений развития цифровой экономики в Российской Федерации на период до 2025 года (таблица 1).

Таблица 1

Направления развития цифровой экономики в Российской Федерации [7]

№	Наименование направления развития цифровой экономики	Сущность направления
1	«нормативное регулирование»	Форма деятельности общества, направленная на создание, реализацию и обеспечение различного рода общих правил (норм) поведения людей, с целью упорядочения их отношений и достижения стабильности в обществе.
2	«кадры и образование»	Направление подготовки кадров для цифровой экономики, которая состоит в следующем: система трудовых отношений, правовые и нормативные базы должны отражать деятельность граждан в цифровой реальности.
3	«формирование исследовательских компетенций и технологических заделов»	Направление, включающее в себя анализ спроса и предложения на исследования и разработки в разрезе применения «сквозных» технологий, формирование механизмов и мер поддержки участников программы «Цифровая экономика», определение критериев и формирование порядка отбора лидирующих исследовательских центров (ЛИЦ) для развития «сквозных» технологий.
4	«информационная инфраструктура»	Система организационных структур, подсистем, обеспечивающих функционирование и развитие информационного пространства страны и средств информационного взаимодействия.
5	«информационная безопасность»	Это комплекс правовых, организационных и технических мероприятий и действий по предотвращению угроз информационной безопасности и устранению их последствий в процессе сбора, хранения, обработки и передачи информации в информационных системах.
6	«государственное управление»	Это принципы обеспечения единого экономического пространства, свободного перемещения товаров, услуг, финансовых средств, единой денежной системы, поддержки конкуренции и противодействия монополизму, признание всех форм собственности.

Окончание таблицы 1

7	«умный город»	Налаженная система интегративного взаимодействия коммуникационных и информационных технологий для эффективного управления городской системой.
8	«здравоохранение»	Сложная система социально-экономических и медицинских мероприятий, имеющих целью сохранить и повысить уровень здоровья каждого отдельного человека и населения в целом.

В рамках Программы предполагается осуществлять координацию деятельности федеральных и региональных органов исполнительной власти, органов местного самоуправления и взаимодействие с представителями бизнеса, гражданского общества и научно-образовательного сообщества по вопросам развития цифровой экономики и реализации положений данного документа. По ряду направлений предполагается выделение пилотных регионов и городов. Программа предполагает создание рейтинга умных городов.

Согласно рассчитанному за 2018 год индексу «Цифровая Россия» Ульяновская область находится на 32 месте из 85 субъектов РФ [6, с. 146]. По сравнению с 2017 годом Ульяновская область улучшила свои позиции. Такого результата удалось достичь благодаря принятой в 2018 году Концепции внедрения интеллектуальных цифровых технологий «Умный регион» в Ульяновской области в 2017–2030 гг.

Задача Концепции – формирование условий с возможностью достижения высоких темпов экономического роста ИТ-кластера, а также в новых направлениях Стратегии научно-технологического развития страны в условиях цифровой экономики. Несомненно, это даст возможность обеспечить в 2030 г. вовлечение Ульяновской области в число лидеров Российской Федерации по уровню развития сектора информационно-коммуникационных технологий.

Концепция внедрения интеллектуальных цифровых технологий в Ульяновской области «Умный регион» в 2017–2030 годы направлена на:

1) реализацию сценария развития Ульяновской области «Высокие технологии и креативный класс», предусмотренного Стратегией-2030;

2) реализацию «Инновационной декларации Ульяновской области». Она непосредственно связана со «Стратегией развития отрасли информационно-коммуникационных технологий и электроники Ульяновской области в 2015-2020 годы». Концепция «Умный регион» подготовлена в соответствии с ключевыми положениями и показателями программы «Цифровая экономика Российской Федерации». Ульяновская область представляет собой индустриально-аграрный регион с развитым промышленным производством. В ВРП области, основной вклад вносит промышленное производство – около 30%. Ядром промышленности является машиностроение, представленное приборостроением, станкостроением, автомобилестроением, авиастроением, развиты также текстильное и пищевое производство.

Правительство Ульяновской области по результатам 2016 года занимает 3 место в России по степени открытости и второй год подряд – 1 место в России по размещению открытых данных в рейтинге информационной открытости региональных правительств.

Развитие в регионе высокотехнологичных и наукоемких отраслей является еще одной существенной предпосылкой внедрения интеллектуальных цифровых технологий в Ульяновской области. Часть продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП Ульяновской области составляет порядка 33%, что является лучшим показателем в Приволжском федеральном округе и вторым в России. По сравнению с 2016 годом Ульяновская область сохранила свою позицию по доле инновационных товаров, работ и услуг (13,2%) и занимает 12 место в России.

В 2016 году был создан инновационный кластер Ульяновской области, входящий в перечень инновационных кластеров – участников приоритетного проекта Минэкономразвития России «Развитие инновационных кластеров – лидеров инвестиционной привлекательности мирового уровня», утверждённый в соответствии с приказом Минэкономразвития России от 27.06.2016 г. № 400 «О приоритетном проекте Минэкономразвития России «Развитие инновационных кластеров – лидеров инвестиционной привлекательности мирового уровня» [7].

Проникновение цифровизации в производство и бизнес регионов идет еще недостаточно высокими темпами. Низкий уровень внедрения цифровой экономики на региональном уровне обусловлен следующими проблемами:

- экономические расходы на разработку и применение;
- потребность структурной перестройки общественных мероприятий и усовершенствования корпоративной культуры регионального бизнеса;
- дефицит конкретных формализованных инструментов урегулирования;
- несовершенство государственного и международного законодательства в области экономики.

Для преодоления указанных проблем на региональном уровне необходимо формировать оптимальные условия для обучения и развития талантливых молодых специалистов в области науки, технологий и инноваций, применяя современные формы организации учебной, научной и исследовательской деятельности. Также для внедрения отечественных разработок на мировой рынок, региональные органы должны содействовать образованию системы международного научно-технического сотрудничества. Кроме того, допустимо стимулирование юридических лиц к применению цифровых и инновационных технологий в своей деятельности с помощью налоговых льгот, государственных заказов и других способов государственной поддержки.

Ульяновская область обладает всеми необходимыми предпосылками для постепенного внедрения и применения цифровых технологий. Новые технологии окажут влияние во всех областях: улучшат качество жизни, преобразуют новые формы социализации и коммуникации. Коммуникации наиболее важны для небольших городов, в которых даже сейчас отсутствует мобильная связь.

«Цифровизация» промышленности региона повысит качество изготавливаемого продукта, усилит эффективность труда, даст возможность выйти на новые конкурентные рынки как отечественного, так и зарубежного уровня.

В условиях глобальной «цифровизации» экономики государству необходимо развивать основные источники экономического роста, такие как создание экономического пространства со свободой передвижения товаров, услуг, капитала и рабочей силы. Должны

быть сняты препятствия для развития бизнеса путем создания условий для осуществления инвестиций. Все это содержит потенциал роста, но в логике индустриального общества.

Задача сегодня состоит в необходимости выстраивать логику постиндустриального общества, суть которого заключается в «цифровизации» экономики. Для совершения цифровой революции в экономике необходимо подготовить современную базу, осуществив оцифровку экономики снизу доверху. На низовом уровне оцифровка означает автоматизацию и роботизацию управления всем технологическим процессом на предприятии. Это обеспечит взаимодействие одного оцифрованного предприятия с другим.

Таким образом, вопрос «цифровизации» экономики может решаться только лишь в контексте общего технологического подъема, возрождения индустрии и перехода к инновационной модели развития, обеспечивающей всеобъемлющее введение современных производственных технологий, иными словами, благополучно «оцифровываться» способна лишь та экономика, которая уже крепко встала на современные рельсы.

Список литературы

1. Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации» // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_207967/
2. Алексеев И. В. Цифровая экономика: особенности и тенденции развития электронного взаимодействия / И.В. Алексеев // Актуальные направления научных исследований: от теории к практике. – 2016. – № 4 (10). – С. 42–45.
3. Куприяновский В.П. Цифровая экономика – «Умный способ работать» // International Journal of Open Information Technologies. – 2016. – № 2. – С.26–33.
4. Юдина Т.Н. Осмысление цифровой экономики / Т.Н. Юдина // Теоретическая экономика. – 2016. – №3. – С. 12–16.
5. Зайцев В.Е. Государственные программы Российской Федерации и Республики Корея: сравнительный анализ // Вестник Института экономики РАН. – 2018. – № 5. – С. 187–200.
- Кульков В.М. Цифровая экономика: надежды и иллюзии // Философия хозяйства. – 2017. – С. 145–156.
6. Концепция внедрения интеллектуальных цифровых технологий в Ульяновской области «Умный регион» на 2017-2030 годы. URL: <https://it-fund73.ru/ulsmartregion/Koncept.php> (дата обращения: 11.04.2020).
7. Купчишина Е.В. Эволюция концепций цифровой экономики как феномена неэкономики / Е.В. Купчишина // Государственное управление. Электронный вестник. – 2018. – № 68. – С. 426–444.
8. Цифровая экономика: глобальные тренды и практика российского бизнеса // Доклад НИУ ВШЭ, под ред. Медовникова Д.С. – М.: НИУ ВШЭ, 2017.

**ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
INNOVATIVE POTENTIAL OF SMALL BUSINESSES**

И.А. Шарагин, студент
Научный руководитель – Т.Н. Рогова, к.э.н., доцент

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация

В статье рассмотрены особенности инновационного предпринимательства Российской Федерации. Выявлены проблемы и направления его развития.

Abstract

The article discusses the features of innovative entrepreneurship in the Russian Federation. The problems and directions of its development are identified.

Ключевые слова: инновации, потенциал, деятельность, предпринимательство
Keywords: innovation, potential, activity, entrepreneurship

Как отмечают эксперты, инновационная деятельность малых предприятий не может быть создана по указанию, для её создания необходимы большие разработки, чем финансирование, в том числе образование инновационных форм, используемых, как инструмент преобразования и развития малого бизнеса для формирования и внедрения инноваций, извлечения максимальной прибыли, а также развитие направлений стратегического менеджмента.

Для предприятий, которые стремятся стать лидерами на рынке, в том числе в условиях перехода к цифровой экономики, совершенствование инновационной деятельности малого предпринимательства - неотъемлемая часть развития бизнеса, благодаря которой предприятие сможет получить максимальную прибыль инновации.

Инновационная деятельность представляет собой выявленные проблемы предприятий, осуществление и организацию инновационного процесса [5].

На сегодняшний день до сих пор не разработана единая теоретическая позиция по способам и методам развития инновационного предпринимательства, что делает очевидным продолжение изучения данного вопроса.

Согласно американским ученым Дж. Кей и С. Дейвис, основатель инновационной идеи заранее планирует соединение ресурсов, капитала и труда в один процесс производства, а так же решает направление инновационной деятельности малого бизнеса, исходя из его процесса производительности продукции. Также, они считают, что предприниматель, исходя из коммерческой выгоды инновационных технологий, идет на определенный риск, стараясь вводить новые методы и способы производства, не имеющие ранее аналогов [4].

Исходя из трудов П. Друкер, можно выделить две предпринимательские функции: маркетинг и инновации [3]. Функцию маркетинг мы рассматривать не будем, исходя из темы нашей работы. Роль инновации является неотъемлемой частью предпринимательства, так как при наличии конкуренции, необходим поиск различных решений по улучшению качества товара и становлению конкурентоспособной цены.

В Российской Федерации формируются предпосылки для дальнейшего развития и роста экономики, в том числе исходя из интереса к инновационному предпринимательству, в том числе с учетом перехода к цифровой экономике.

Можно смело утверждать, что развитие инновационной деятельности малых предприятий, является одним из важнейших элементов для совершенствования экономики страны, а с учетом перехода к цифровой экономике изменение политики в отношении инноваций необходимо [1].

Инновационная деятельность является основой такого экономического развития, следовательно, основываясь на инновационном потенциале страны и стимулировании развития инновационного предпринимательства можно выделить четыре фактора долгосрочного развития экономики Российской Федерации:

- социальная структура;
- адаптационный потенциал;
- научно-техническая специализация;
- преодоление инерции экономики.

Инновационное предпринимательство представляет из себя практическую реализацию различных инноваций, перестроение производства с учетом передовых технологий, использование новейших технико-технологических процессов для получения качественно нового результата (продукции, услуг, работ).

Первое, что необходимо осуществить – это повышение уровня доходов населения и обеспечение социальной устойчивости граждан. На данный момент в Российской Федерации уровень ВВП на душу населения составляет 26926 долларов по данным МВФ за 2016 год, а средняя заработная плата за 2017 год составила 38900 руб. по данным Госкомстата. С повышением доходов населения станет гораздо проще реализация объема инновационного производства, так как население станет более платежеспособным. Основная масса отечественных инновационных разработок товаров и услуг станет широкодоступна, что скажется на коммерциализации инноваций. Соответственно, предприятия смогут сосредоточить свои ресурсы на поиск различных возможностей по усовершенствованию своих товаров при сохранении текущего качества и ценовой категории. Несомненно, это положительно скажется на развитии отечественного производства

Второй задачей будет развитие адаптационного потенциала. Под этим подразумевается увеличение потенциала, необходимого для устойчивости экономики в условиях системного роста на основе инноваций. Данный потенциал будет компенсировать возникающую системную неопределенность и структурные дисбалансы. Адаптационный потенциал представляет из себя сектор высоких научных технологий, национальную инновационную систему и развитие её инфраструктуры, наличие техноградов, технопарков, обеспечение стабильной работы и безопасности национальной валюты, инфраструктуры.

Третьим следует определить специализацию конкретных высокотехнологичных товаров, услуг и выбрать приоритетные отрасли, на которых, прежде всего и будут сконцентрированы основные усилия. Можно заметить, что многие страны мирового уровня специализируются на развитии критических технологий, основанных на международном разделении труда. Здесь инновационное предпринимательство не может опираться на одну определенную отрасль, ведь она способна сделать страну опасно зависимой от спроса на

отраслевую продукцию. Развитая научно-техническая специализация подразумевает высокую гибкость и устойчивость страны на мировом рынке, её частичную или полную независимость. Для России основой инновационного предпринимательства могут быть такие отрасли как: военная промышленность, атомные технологии (атомные станции, реакторы), энергетическая отрасль. Сейчас экономический рост, построенный на инновационном развитии, выражается в передовых отраслях и высоких технологиях России.

Четвертым и последним фактором является преодоление инерции экономики (системное сопротивление преобразованиям, возникающее вследствие внедрения чего-то нового). Одним из решений данной проблемы является перестроение отраслей экономики на совершенно новый уровень развития, при этом поэтапно решая возникающие точки инерции. Не стоит забывать о том, что данные преобразования должны проходить с учетом формирования и реализацией политики в отношении инновационного потенциала для развития Российской инновационной предпринимательской деятельности. Из-за обширности нашего государства, приходится учитывать различные климатические условия, которые не благоприятно влияют на равномерное развитие инновационного потенциала, следовательно, необходима разработка региональных стандартов по объединению всех инновационных предприятий в один инновационно-технический комплекс, который способствует дальнейшему экономическому и инновационному развитию страны. В настоящий момент развитие инновационного предпринимательства происходит под влиянием правительства России и направлено, прежде всего, на реализацию важнейших инновационных проектов государственного значения, приоритетных направлений науки, развитие техники и технологий. Не стоит забывать о том, что реализация должна проходить, опираясь на принципы инновационного менеджмента, с учетом существующих потребностей человечества и населения страны в целом. Это и есть основа для благополучного развития инновационного предпринимательства России.

Здесь следует отметить две необходимые концепции развития, которые друг без друга не могут благополучно влиять на развитие инновационного предпринимательства:

Концепцию получения инновационной продукции, вызванную существующими потребностями;

Концепцию «технологического проталкивания».

При использовании только концепции производства инновационной продукции для устранения существующих потребностей, возникает риск преобладания малых нововведений, если же использовать только концепцию технологического производства, то возникает преобладание фундаментальных инноваций в ущерб их практического применения. Соответственно, для достижения положительного эффекта в развитии инновационного предпринимательства, необходимо сочетать эти две концепции. В результате чего технологическое проталкивание обеспечит основу для продолжительного конкурентного преимущества, а практическая реализация будет достигнута производством инновационной продукции.

Не стоит забывать о том, что инновационные прорывы зарождаются не на рынке, а в научно-исследовательских организациях или подразделениях, поэтому надеяться на существующие потребности не следует, тем более такая концепция приведет к замедлению инновационного предпринимательства.

Инновационные предприятия стали активно образовываться на рубеже XX-XXI веков в виде акционерных обществ, которые активно использовали финансовую и материально-техническую базу унитарных предприятий государства. Некоторые предприятия формировались на основе научно-исследовательских институтов или высших учебных заведений технического профиля. Большинство подобных предприятий действует и сегодня.

Главными приоритетами инновационного предпринимательства с 1980-х годов до начала XXI века являлись: автоматизация, компьютеризация и телекоммуникация. Изменение ориентиров инновационных предприятий на потребительские товары и различные производственные нужды начали происходить с 2001-2004 годов.

К 2010-2012 годам в России государство заняло ключевую роль в поддержке и стимулировании инновационной деятельности, при этом оно воздействовало с помощью доступных рычагов на инновационную систему страны.

В период 2001-2008 годов сформировалась ориентация на концепцию технологического проталкивания, которая послужила для образования преимуществ национальной экономической системы, с учетом на долгосрочный период.

Как следствие происходило активное развитие инфраструктуры, создание заинтересованности у отечественных предприятий, послужившее развитию инновационной деятельности.

На сегодняшний день в Российской Федерации действует программа построения экономики, являющаяся логическим завершением развития инновационного предпринимательства предыдущих 30-ти лет.

Не стоит забывать, что у малых и средних предприятий потенциал применения инноваций больше, зато при этом крупные промышленные гиганты, владея достаточным количеством средств, способны финансировать различные новейшие разработки.

При их взаимном объединении и кооперации возможно дальнейшее усовершенствование и развитие инновационной системы, которая позволила бы конкурировать с иностранными предприятиями.

Роль государства так же очень важна в обеспечении дальнейшего развития инновационного предпринимательства Российской Федерации:

- продолжение политики совершенствования нормативно-правовой базы;
- предоставление инновационным предприятиям специальных льгот в рамках налогового законодательства;
- обеспечение и защита прав субъектов инновационного предпринимательства;
- улучшение условий коммерциализации научной продукции;
- предоставление возможности доступа к ресурсам;
- содействие развитию кооперации с крупным бизнесом.

Государство задает темпы развития инновационных процессов, на сегодняшний день. Это утверждение следует, исходя из того, что существует достаточно большое количество государственных инновационных организаций, так же и большими капиталовложениями со стороны государства в эту отрасль.

Основные тенденции развития инновационного предпринимательства: отечественный и количественный растущий спрос на инновации; растущий интерес молодежи к инновациям, выражающийся в интересе к уникальным видам деятельности сфер

информационных технологий, телекоммуникаций, нанотехнологий, робототехнике, биотехнологий и т.д.

Увеличивается количество продукции, которое производится субъектами инновационного предпринимательства.

Позитивные тенденции увеличения инновационного развития в условиях приближающегося перехода к цифровой экономике видны за последние 8 лет. Лидерами наибольших темпов роста являются отрасли, связанные с телекоммуникациями и информационными технологиями.

Для того чтобы переход к цифровой экономике для Российской Федерации был существенно облегчен, за счет заблаговременного устранения инерционных ограничений на предприятиях, необходимо так же развивать инновационное предпринимательство в сфере наукоёмких высоких технологий.

Рассмотрим основные характерные проблемы развития инновационного предпринимательства данной сферы, которые необходимо учитывать в концепции построения цифровой экономики.

1. Разница между появлением новаторских идей, научных открытий и скоростью их внедрения в производство. Обычно быстрое внедрение в производство характерно для прикладных разработок и многообещающих технологических разработок, в то время как результаты долгих научных исследований внедряются гораздо дольше. Образование инновационной национальной системы, к которым относятся технопарки, наукограды, и прочее, инфраструктура, благодаря которой возможно быстро применить на практике результаты научных достижений. Кроме того, важным является взаимодействие промышленного, научного и финансового объединения для их внедрения.

2. Проблемы с реализацией интеллектуальной собственности и её защитой. При внедрении результатов научно-технической деятельности присутствует риск кражи результатов этой деятельности. Улучшение законодательства с целью получения возможностей использования патентованных технологий/продуктов/разработок. Образование инновационной комплексной инфраструктуры.

3. Системный подход к инновационному развитию. Участники инновационного предпринимательства работают разрозненно, занимаясь лишь своими научными изысканиями, с учетом своих сфер научно-прикладных интересов. Проработка комплексной инновационной политики. Федеральное программирование.

4. Незаинтересованность крупных предпринимателей в высокотехнологических инновациях. Некоторые крупные предприятия предпочитают небольшие изменения вместо инновационной деятельности. Без государственной инновационной политики это приводит к упадку активности инновационного предпринимательства. Создание условий для реализации исследований и разработок. Стимулирование инновационной деятельности путем внедрения налоговых льгот, применения мер принуждения к крупным предприятиям. Политика государства, направленная на инновационное развитие.

5. Разрыв между интеллектуальным капиталом и экономическим развитием. Образуется из-за уменьшения вклада интеллектуального капитала в прирост валового внутреннего продукта. Как следствие, вклад науки в скорость экономического роста снижается, падает результативность научной и научно-технической деятельности.

Образование механизма, благодаря которому будет реализована инновационная и научно-техническая политика. Координация деятельности вузовского и академически прикладного сегментов науки. Образование и осуществление деятельности государственного сектора науки, направленное на фундаментальные исследования, результаты которых обрабатывались бы коммерческими инновационными организациями и внедрялись бы в производство.

6. Проблемы инновационной деятельности на первоначальных этапах выражается в отсутствии источника финансирования, которое может привести к остановке реализации перспективных проектов. Финансирование государством с помощью специальных программ для инновационных предприятий. Финансирование частного капитала. Наличие технопарков с бизнес-составляющей для участников.

7. Трудности с реализацией инноваций на практике. Ситуация, при которой разработка, имеющая превосходный технический базис не может быть применена в производстве в момент своего появления. Разрыв между внедрением и самой разработкой.

Технопарки с полным циклом реализации инновации. Построение национальной инновационной системы. Организация институтов, занимающихся проектной деятельностью для внедрения разработок в производство. Формирование инфраструктуры государственной помощи в развитии инноваций.

Способы повышения эффективности развития инновационного предпринимательства в Российской Федерации: рост капитализации инновационных предприятий с помощью инноваций в качестве нематериальных активов; структурная коммерциализация инноваций; образование и развитие цифровой экономики; дальнейшее применение политики импортозамещения; развитие робототехники; введение организационно-управленческих инноваций; образование инновационного предпринимательства на основе единого информационного и коммерческого пространства; формирование определенных конечных целей научно-исследовательских работ, научных и опытно-конструкторских разработок; для достижения эффекта синергии необходимо переход к системно ориентированному инновационному предпринимательству.

Предложенные направления развития инновационного предпринимательства и методы повышения его эффективной работы учитывают актуальные требования к экономическому развитию национальной экономики Российской Федерации.

Список литературы

1. Царегородцева Е. Ю., Окладникова Д. Р. Совершенствование инновационной деятельности для малого предпринимательства [Текст] // Экономика, управление, финансы: материалы VII Междунар. науч. конф. (г. Краснодар, февраль 2017 г.). – Краснодар: Новация, 2017. – С. 108-111.
2. Бибарсов К. Р. Риски и их влияние на реализацию механизма стратегического управления инновационными проектами / К. Р. Бибарсов // Экономика и предпринимательство, 2016. – № 11, ч. 3. – С. 1205–1212.
3. Друкер Питер Ф. Практика менеджмента: пер. с англ. – М.: Вильямс, 2002. – 398 с.
4. Дж. Кей. Экономикс – Учебник / Дж. Кей, С. Дейвис. М.: ИНФРА-М, 2003. – 236 с.

5. Попова Е.Ю. Риски инновационных проектов и методы их управления на стадии внедрения инновации / Е. Ю. Попова, Н. В. Кретьова // Экономика и предпринимательство, 2016. – № 11, ч. 3. – С. 656–660.

6. https://www.cbr.ru/statistics/pdco/int_rat/ (дата обращения: 03.02.2020).

Секция 3.
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ИННОВАЦИИ
В РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

МЕЖДУНАРОДНОЕ И МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КАК
ИНСТРУМЕНТ ДОСТИЖЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА
INTERNATIONAL AND INTER-REGIONAL INTERACTION AS A TOOL FOR
ACHIEVING THE STRATEGIC GOALS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF
THE REGION

С.А. Глухова, старший преподаватель

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация

Продолжающийся процесс глобализации и растущая межгосударственная интеграция всё более четко выявляют, что такие социально-экономические факторы, как производство, торговля, здравоохранение, образование, культура, экология и многие другие в настоящее время для успешного своего развития должны включать в себя элементы международного и межрегионального взаимодействия. В связи с этим, укрепление внешних связей международного и межрегионального взаимодействия должно быть одним из приоритетных направлений регионального стратегического планирования.

Abstract

The ongoing process of globalization and growing interstate integration are increasingly revealing that such socio-economic factors as production, trade, healthcare, education, culture, ecology and many others, for their successful development, must now include elements of international and interregional interaction. In this regard, strengthening the external relations of international and interregional interaction should be one of the priority areas of regional strategic planning.

Ключевые слова: регион, экономика, стратегическое планирование, международное взаимодействие, межрегиональное взаимодействие, социально-экономическая политика.

Keywords: region, economy, strategic planning, international interaction, interregional interaction, socio-economic policy.

В настоящее время укрепление внешних связей международного и межрегионального взаимодействия выступает как одно из приоритетных направлений регионального развития, находясь в сфере особых интересов как федеральных, так и региональных органов власти.

Важность международного и межрегионального сотрудничества подтверждается рядом научных теорий, таких как теория абсолютных и относительных преимуществ, классические теории размещения, теории пространственного развития, экономико-географические теории, теории конкурентных преимуществ отдельных отраслей и др.

В статье 72 Конституции РФ обозначено, что координация международных и внешнеэкономических связей субъектов РФ, выполнение международных договоров РФ относится к совместному ведению Российской Федерации и ее субъектов [1].

Федеральный закон от 4 января 1999 года № 4-ФЗ «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации» устанавливает общий порядок координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации.

Федерации, содержит правовые гарантии обеспечения прав и законных интересов субъектов Российской Федерации при установлении и развитии международных и внешнеэкономических связей [2].

Субъектам РФ разрешается вести международные и внешнеэкономические связи, то есть при условии координации федерального центра, регионы могут образовывать связи с иностранными партнерами в торгово-экономической, научно-технической, экологической, гуманитарной, культурной и в иных областях.

Таким образом, регионы могут вести активное сотрудничество с большим количеством иностранных субъектов: государствами, их регионами, местными властями иностранных государств, международными организациями, иностранными юридическими и физическими лицами.

В Ульяновской области действует закон «О соглашениях об осуществлении международных и внешнеэкономических связей Ульяновской области» в соответствии с которым международные и межрегиональные соглашения могут заключаться по вопросам, отнесенным к полномочиям органов государственной власти Ульяновской области по предметам ведения субъектов Российской Федерации и предметам совместного ведения Российской Федерации и субъектов Российской Федерации в пределах полномочий субъектов Российской Федерации [3].

Механизм согласования интересов федерального, межрегионального и регионального уровня реализуется посредством разработки и реализации долгосрочных программных документов социально-экономического развития – региональных стратегий.

Стратегические документы регионального развития должны включать разделы, в которых будут четко прописаны согласованные направления и механизмы международного и межрегионального сотрудничества. Взаимодействие органов исполнительной и законодательной власти регионов должно быть направлено также на устранение барьеров межтерриториального сотрудничества, создание совместных проектов, оказание административной поддержки предприятиям, производящим высоко технологичную продукцию.

В ходе анализа Стратегии социально – экономического развития Ульяновской области до 2030 года выявлено, что в документе не обозначены вопросы межтерриториального сотрудничества. Таким образом, для повышения эффективности использования механизмов стратегического планирования в сфере межтерриториального сотрудничества, рекомендуется в стратегию развития Ульяновской области включить следующие положения:

- формирование целей, задач и приоритетов межтерриториального сотрудничества;
- отражение долгосрочного видения общего экспортного потенциала территории;
- формирование системы стратегических приоритетов (на основе анализа содержания межрегионального сотрудничества);
- определение мер по развитию международных и межрегиональных связей, разработка механизма обеспечения их согласования;
- определение направлений улучшения инвестиционного климата, а также усиление и эффективное использование конкурентных преимуществ территории на основе анализа межтерриториальных связей.

Ульяновский регион ведет активную политику в сфере развития международных и межрегиональных связей. В таблице 1 представлен перечень стран - иностранных партнеров и субъектов РФ партнеров, Ульяновской области, с кем были заключены различного рода соглашения и договора о намерениях в сотрудничестве в сфере экономики, науки, культуры, здравоохранении, и другие по данным с сайта администрации губернатора Ульяновской области Управления по внешним связям. В таблице не представлены соглашения, срок действия которых истек и не был продлен.

Таблица 1

Международные и межрегиональные соглашения, заключенные Правительством
Ульяновской области

№	Наименование документа	Партнер	дата подписания / срок действия
1	2	3	4
международное сотрудничество			
1	Соглашение о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве	Провинция Шаньси Китайской Народной Республики	29 октября 1997 года / не ограничен
2	Соглашение между администрацией Ульяновской области (Российская Федерация) и Исполнительной властью города Баку (Азербайджанская Республика) о торгово-экономическом, научно-техническом и гуманитарном сотрудничестве	Исполнительная власть г. Баку Азербайджанской Республики	11 апреля 1998 года / не ограничен
3	Соглашение об установлении породнённых отношений	Провинция Шаньси Китайской Народной Республики	17 июля 2001 года / не ограничен
4	Соглашение о сотрудничестве между администрацией Ульяновской области Российской Федерации и областью Сицилия Итальянской Республики (Протокол о намерениях)	Область Сицилия Итальянской Республики	23 июня 2005 года / не ограничен
5	Соглашение между Правительством Ульяновской области Российской Федерации и Правительством Республики Беларусь о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве	Республика Беларусь	07 сентября 2005 года / не ограничен
6	Соглашение между Правительством Ульяновской области Российской Федерации и Министерством экономики и транспорта Венгерской Республики о развитии экономического сотрудничества	Министерство экономики и транспорта Венгерской Республики	03 мая 2006 года / не ограничен

Продолжение таблицы 1

7	Соглашение между Правительством Ульяновской области Российской Федерации и администрацией Габровской области Республики Болгария о сотрудничестве в торгово-экономической, научно-технической и культурной областях	Габровская область Республики Болгария	14 сентября 2006 года / не ограничен
8	Соглашение между Правительством Ульяновской области Российской Федерации и Народным комитетом провинции Нге Ан Социалистической Республики Вьетнам о сотрудничестве в торгово-экономической, научно-технической и культурной областях	Народный комитет провинции Нге Ан Социалистической Республики Вьетнам	26 февраля 2007 года / не ограничен
9	Протокол о намерениях между Правительством Ульяновской области и регионом Шампань-Арденны	Региональный совет региона Шампань-Арденны Французской Республики	30 сентября 2008 года / не ограничен
10	Соглашение между Правительством Ульяновской области РФ и Народным правительством провинции Хунань КНР о сотрудничестве в торгово-экономической, научно-технической и культурной областях	Провинция Хунань Китайской Народной Республики	04 мая 2009 года / не ограничен
11	Соглашение между Правительством Ульяновской области (Российская Федерация) и администрацией Ширакского марза (Республика Армения) о торгово-экономическом, научно-техническом, социальном и культурном сотрудничестве	Администрация Ширакского марза Республики Армения	15 сентября 2009 года / не ограничен
12	Соглашение между Правительством Ульяновской области и Правительством Республики Южная Осетия о сотрудничестве	Правительство Республики Южная Осетия	19 сентября 2009 года / не ограничен
13	Меморандум между Правительством Ульяновской области (Российская Федерация) и Министерством экономики Республики Словения о сотрудничестве	Министерство экономики Республики Словения	22 марта 2011 года / не ограничен
14	Протокол о намерениях между Правительством Ульяновской области и Правительством федеральной земли Тюрингия Федеративной Республики Германия	Правительство федеральной земли Тюрингия Федеративной Республики Германия	10 октября 2012 года / не ограничен

Продолжение таблицы 1

15	Меморандум о взаимопонимании и дальнейшем укреплении сотрудничества в сфере медицины и здравоохранения между Правительством Ульяновской области (РФ) и Народным Правительством провинции Шаньси (КНР)	Провинция Шаньси Китайской Народной Республики	03 июля 2013 года / не ограничен
16	Соглашение между Правительством Ульяновской области Российской Федерации и Акиматом Актюбинской области Республики Казахстан о торгово-экономическом, научно-техническом, социальном и культурном сотрудничестве	Акимат Актюбинской области Республики Казахстан	16.09.2015 года / 5 лет (затем автоматически продлевается на 5 лет)
17	Протокол о намерениях в области торгово-экономического сотрудничества между Правительством Ульяновской области и Министерством промышленности и торговли Чешской Республики	Министерство промышленности и торговли Чешской Республики	23 марта 2016 года / не ограничен
межрегиональное сотрудничество			
18	План мероприятий на 2016-2018 годы к Соглашению между Правительством Ульяновской области и Правительством Республики Татарстан о торгово-экономическом, научно-техническом и социально-культурном сотрудничестве от 18.11.2007 года	Правительство Республики Татарстан	04.06.2016 года / 2016-2018годы
19	План мероприятий по реализации Соглашения между Правительством Санкт-Петербурга и Правительством Ульяновской области о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве на 2015-2019 г.	Правительство Санкт-Петербурга	25.12.2015 года / 2015-2019 годы
20	Соглашение о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве	Кабинет Министров Чувашской Республики	12.06.2012 года / 5 лет (затем продлевается на год)
21	План мероприятий на 2016-2017 годы по реализации Соглашения между Правительством Ульяновской области и Кабинетом Министров Чувашской Республики о сотрудничестве в торгово-экономической, научно-технической, культурной и социальной областях	Кабинет Министров Чувашской Республики	19.08.2015 года / 2016-2017 годы
22	Соглашение между Правительством Ульяновской области и Администрацией Костромской области о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве	Администрация Костромской области	17.02.2014 года / 5 лет (затем продлевается на год)

Окончание таблицы 1

23	Соглашение между Правительством Ульяновской области и Советом министров Республики Крым о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве	Совет министров Республики Крым	29.03.2014 года / 5 лет (затем продлевается на год)
24	Соглашение между Правительством Ставропольского края и Правительством Ульяновской области о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве	Правительство Ставропольского края	02.10.2015 года / 5 лет (затем автоматически продлевается на один год)
25	Соглашение между Правительством Москвы и Правительством Ульяновской области о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве	Правительство Москвы	03.11.2015 года / 5 лет (затем автоматически продлевается на год)
26	Соглашение между Правительством Саратовской области и Правительством Ульяновской области о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве	Правительство Саратовской области	30.09.2016 года / не ограничен
27	Соглашение между Правительством Ульяновской области и Правительством Калужской области о торгово-экономическом, научно-техническом и социально- культурном сотрудничестве	Правительство Калужской области	30.09.2016 года / не ограничен
28	Соглашение между Правительством Республики Башкортостан и Правительством Ульяновской области о торгово-экономическом, социальном и культурном сотрудничестве	Правительство Республики Башкортостан	30.09.2016 года / не ограничен

Источник: составлено автором по данным с официального сайта Губернатора и Правительства Ульяновской области [4,5]

В настоящее время продолжают действовать международные Соглашения о торгово-экономическом, научно-техническом и социально - культурном сотрудничестве Ульяновской области и ряда стран, среди которых можно назвать Китай, Италия, Венгрия, Болгария, Вьетнам, Франция, Германия, Словения, Чешская республика, Азербайджан, Южная Осетия, республика Беларусь, Казахстан.

В сфере межрегиональных связей Ульяновская область так же проводит активную политику. В настоящее время действует ряд межрегиональных соглашений и проколов (планов) мероприятий о торгово-экономическом, научно-техническом и социально - культурном сотрудничестве, заключенных Правительством Ульяновской области и республикой Татарстан; Санкт - Петербургом, Москвой, Чувашской республикой,

республикой Башкортостан, Костромской областью, республикой Крым, Ставропольским краем, Саратовской областью, Калужской областью.

В регионе действует Общественный совет по развитию международных и межрегиональных связей Ульяновской области при Губернаторе Ульяновской области, среди основных задач которого являются:

- привлечение представителей общественных объединений, научных организаций, предпринимательского сообщества, а также иных заинтересованных организаций к решению вопросов, относящихся к сфере международного и межрегионального сотрудничества Ульяновской области;

- рассмотрение проблемных вопросов, касающихся развития международных и межрегиональных связей Ульяновской области, подготовка соответствующих предложений;

- анализ состояния и прогноз развития международных и межрегиональных связей Ульяновской области, систематическое информирование по этим вопросам Губернатора Ульяновской области;

- обсуждение направлений развития международных и межрегиональных связей, и другие.

Таким образом, можно сделать вывод, что грамотное стратегическое планирование социально - экономического развития территории, основанное на принципах устойчивого и инновационного развития и учитывающее укрепление межтерриториальных хозяйственных связей на международном и межрегиональном уровнях, будет способствовать созданию условий, обеспечивающих высокие и устойчивые темпы роста экономики региона, а так же повышение уровня и качества жизни населения.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020). Электронный ресурс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/ (дата обращения 31.07.2020)

2. Федеральный закон «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации» Электронный ресурс. URL: <http://docs.cntd.ru/document/901723799> (дата обращения 31.07.2020)

3. Закон Ульяновской области «О соглашениях об осуществлении международных и внешнеэкономических связей Ульяновской области» (с изменениями на 2 марта 2017 года) Электронный ресурс. URL: <http://docs.cntd.ru/document/463713807> (дата обращения 31.07.2020)

4. Официальный сайт Губернатора и Правительства Ульяновской области. Реестр соглашений, заключенных администрацией Ульяновской области (международные). Электронный ресурс. URL: <https://pravo.ulgov.ru/page/index/permlink/id/6577/> (дата обращения 31.07.2020)

5. Официальный сайт Губернатора и Правительства Ульяновской области. Реестр межрегиональных соглашений и протоколов (планов) мероприятий, заключенных Правительством Ульяновской области. Электронный ресурс. URL: <https://pravo.ulgov.ru/правительство/реестры-соглашений/реестр-межрегиональных-соглашений-и-протоколов> (дата обращения 31.07.2020)

ИННОВАЦИОННАЯ ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА
AN INNOVATIVE THEORY OF ECONOMIC GROWTH

М.Н. Кондратьева, д.э.н., профессор

Институт инновационных технологий и государственного управления МИРЭА –
Российского технологического университета

Аннотация

В данной статье рассмотрены теоретические основы инновационной теории, сущность инноваций, классификация и критерии инновационной деятельности. Выделены источники инноваций.

Annotation

This article discusses the theoretical foundations of innovation theory, the essence of innovation, classification and assessment of innovation. The sources of innovations are highlighted.

Ключевые слова: инновация, экономический рост, технологический уклад
Keywords: innovation, economic growth, technological structure

В условиях глобализации экономики, цифровых технологий инновационное развитие и формирование цифровой экономики регионов, является не только актуальной, но и закономерной необходимостью. Существенный вклад в теорию роста был внесен Йозефом Алоизом Шумпетером. В 1939 году он опубликовал свою знаменитую работу – «Теория экономического развития».

Стимулом к предпринимательской деятельности по Шумпетеру, выступает прибыль, получаемая за счет инновационной деятельности [6].

Поскольку предпринимательство не является профессией, то его необходимо рассматривать как особый класс хозяйственного субъекта.

Термин «инновация» также предложен И. Шумпетером в работе «Теория экономического развития», который определил его как коммерциализацию всех новых комбинаций, основанных на изменении в развитии:

- использование новой техники, технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства;
- внедрение продукции с новыми свойствами;
- использование нового сырья;
- изменения в организации производства и его материально-технического обеспечения;
- появление новых рынков сбыта.

По Шумпетеру, инновации есть «использование существующих источников новыми способами». Осуществление новых комбинаций охватывает пять случаев:

1. Создание нового продукта («потребительского блага»);
2. Внедрение нового метода производства;
3. Освоение нового рынка сбыта;
4. Получение доступа к новому источнику сырья;
5. Создание новой формы организации фирмы (в том числе обеспечивающей монопольное положение фирмы на рынке или подрыв чужой монополии) [6].

Существует множество определений понятия «инновация», из которых можно заключить, что инновация охватывает практически все сферы деятельности общества и

может иметь как технологическую, так и организационную или процессную составляющие. В кратком словаре менеджера инновация (нововведение) характеризуется как:

- вложение средств в экономику, обеспечивающее смену поколений техники и технологии;

- новая техника, технология, являющаяся результатом научно - технического прогресса.

Следует различать изобретения и инновации. Изобретение - это новый продукт, инновация - новая выгода. Потребители нуждаются не в новом продукте, а в решениях, предлагающих новые выгоды. Новый товар становится успешной инновацией в том случае, если он отвечает четырем критериям: [1]

1. Важность.
2. Уникальность.
3. Устойчивость.
4. Ликвидность.

Для целей экономического анализа и контроля используется ряд классификаций инноваций. Комплексный характер инноваций, их многосторонность и разнообразие областей и способов использования требуют разработки их классификации.

Следует остановиться на некоторых видах инноваций, различающихся по областям применения и этапам НТП:

- технические появляются обычно в производстве продуктов с новыми или улучшенными свойствами;

- технологические возникают при применении улучшенных, более совершенных способов изготовления продукции;

- организационно-управленческие связаны, прежде всего, с процессами оптимальной организации производства, транспорта, сбыта и снабжения;

- информационные решают задачи организации рациональных информационных потоков в сфере научно-технической и инновационной деятельности, повышения достоверности и оперативности получения информации;

- социальные направлены на улучшение условий труда, решение проблем здравоохранения, образования, культуры [2].

Любой процесс развития создает предпосылки для последующего развития, в силу чего их формы меняются и вещи происходят иначе, нежели происходили бы, если бы каждая конкретная фаза развития вначале сама себе подготавливала необходимые условия.

В современной теории инноваций чередование циклов связывают со сменой технологических укладов в общественном производстве.

Характеристика технологических укладов в течение всего периода промышленного развития экономики мирового масштаба представлена в таблице 1.

Характеристика технологических укладов

Развитие технологического уклада	Период	Ключевой фактор
1770-1830 гг.	1 технологический уклад	Текстильная машина
1831-1880 гг.	2 технологический уклад	Паровой двигатель, паровые приводы станков
1881-1930 гг.	3 технологический уклад	Электродвигатель, сталь
1931-1970 гг.	4 технологический уклад	Двигатель внутреннего сгорания, нефтехимия
1971- 2010 гг.	5 технологический уклад	Микроэлектронные компоненты, информатика
2011 по н/в	6 технологический уклад	Нанотехнологии, молекулярная биология

Основным достижением первого технологического уклада является механизация фабричного производства, главным ресурсом – энергия воды. Основным достижением второго технологического уклада является рост масштабов производства, развитие транспорта, основным ресурсом – энергия пара, уголь.

Основным достижением третьего технологического уклада является концентрация банковского и финансового капитала, основным ресурсом – электрическая энергия.

Основным достижением четвертого технологического уклада является массовое и серийное производство, основным ресурсом – энергия углеводородов, начало ядерной энергетики.

Основным достижением пятого технологического уклада является индивидуализация производства и потребления, основным ресурсом – атомная энергетика.

По прогнозам аналитиков основным достижением шестого технологического уклада следует считать развитие таких отраслей как нано- и биотехнологии, наноэнергетики, молекулярной, клеточной и ядерной технологий, использование стволовых клеток, телемедицины и т.д.[4].

Необходимо отметить, что волновая теория Н.Д. Кондратьева, развитая Й.Шумпетером, стала основным прогнозным базисом 6-го инновационного технологического уклада экономики будущего [7].

Для полной характеристики инноваций как объекта управления необходимо раскрыть понятие инновационной деятельности.

Инновационная деятельность – это комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, направленный на коммерциализацию накопленных знаний, технологий и оборудования. Результатом инновационной деятельности являются новые или дополнительные товары, или услуги с новыми качествами. Также инновационная деятельность может быть определена как деятельность по созданию, освоению, распространению и использованию инноваций [3].

Получение предпринимателем прибыли за счет реализации инновации прямо соответствует основной цели любой коммерческой организации. Прибыль служит стимулом для предпринимателя для внедрения новых инноваций; побуждает его постоянно изучать

спрос, совершенствовать организацию маркетинговой деятельности, применять современные методы управления финансами. Все вместе это составляет содержание стимулирующей функции инновации [4].

Инновации в любом из секторов экономики требуют финансовых вложений. Для того чтобы извлечь дополнительную прибыль, повысить эффективность деятельности организации, получить социально-экономический эффект, необходимо осуществить финансовые вложения. При этом установлена зависимость: чем на больший успех рассчитывает предприниматель в будущем, тем к большим затратам он должен быть готов в настоящем.

Тем не менее, проблема выбора объекта финансовых вложений для предпринимателя не ограничивается предельной суммой инвестиций. Исследования показали, что наибольшей эффективностью обладают вложения в инновации, где предприниматель имеет возможность получать сверхприбыль. Высокий потенциал эффективности инноваций обеспечивает спрос на нововведения со стороны предпринимателей, формируя рынок научно-технических, организационных, экономических и социальных новшеств.

В качестве источников инвестиций могут выступать ассигнования бюджетов всех уровней, иностранные инвестиции, собственные средства организаций, а также аккумулированные в форме финансового капитала временно свободные средства организаций, финансово-кредитных учреждений и сбережения населения.

На этапе разработки и реализации инноваций рынок капитала выступает как один из главных факторов общественного признания инноваций. Без достаточного финансового обеспечения жизненный цикл инновации ограничивается стадией «идея». Любое новшество должно быть на рынке капитала инвестиционно привлекательным и конкурентоспособным. Поэтому наряду с показателями инновационности проектов не менее важными в рыночных условиях становятся финансово-экономические показатели: объем инвестиций; ожидаемая доходность (рентабельность); срок окупаемости; чистый доход и др. [5].

К другим внеэкономическим факторам инвестиционной привлекательности инновации может быть отнесена отраслевая принадлежность как идеи для последующей практической реализации, так и предприятия-инноватора. Сверх привлекательный инновационный проект, может быть отвергнут только потому, что у фирмы-инноватора нет достаточного опыта работы в той отрасли, где необходимо реализовать проект. Или, наоборот, фирма вынуждена искать альтернативные сегменты рынка, если речь идет о межотраслевой диверсификации.

По словам Президента В.В. Путина, России нужны прорывные технологии, но для этого нужны новые виды ресурсов. Атомная энергетика как основной ресурс пятого технологического уклада, как нам представляется, частично отвечает запросам шестого технологического уклада.

Список литературы

1. Бабкина Е.В. Инновационный менеджмент: учебное пособие / Е.В. Бабкина, П.Б. Пазушкин. – Ульяновск: УлГТУ, 2016 – 223 с.
2. Басовский, Л.Е. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 38.03.02 «Менеджмент» /

Басовский, Л. Е., Басовская, Е. Н.;– Москва: ИНФРА-М, 2016. – (Высшее образование - Бакалавриат : сер. осн. в 1996 г.). - 241 с.3. Вахрин, Павел Иванович. Инвестиции: учебник для вузов / Вахрин П. И., Нешиной А. С. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва: Дашков и К°, 2005. – 379 с.

3. Елохова И.В. Современные проблемы оценки эффективности инновационных проектов / И.В. Елохова, С.Е. Малинина // Вестник Пермского университета. Экономика. – 2014. – № 3(22). – С. 74-81.

4. Поршнева А.Г. Управление организацией— М.: ИФРА-М, 2008, 248с.

5. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. С. 159.

6. Шумпетер, Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й.А. Шумпетер. - М.: ЭКСМО, 2007.

**ОЦЕНКА УРОВНЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 2015-2019 ГГ.
ASSESSMENT OF THE LEVEL OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF
THE ULYANOVSK REGION FOR 2015-2019**

*К.О. Селиверстова, магистрант
Научный руководитель – Т.Н. Рогова, к.э.н., доцент*

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация

В статье рассмотрено понятие социально-экономического развития региона. Дана характеристика Ульяновской области. Рассмотрены основные показатели социально-экономического развития Ульяновской области с 2015 по 2019 год. Рассмотрены итоги социально-экономического развития муниципальных образований Ульяновской области за 2019 год. Дана оценка уровня социально-экономического развития.

Abstract

The article considers the concept of socio-economic development of the region. The characteristic of the Ulyanovsk region is given. The main indicators of socio-economic development of the Ulyanovsk region from 2015 to 2019 are considered. The results of the socio-economic development of the municipalities of the Ulyanovsk region for 2019 are considered. The assessment of the level of socio-economic development.

Ключевые слова: регион, социально-экономическое развитие, стратегия, оценка, показатели, рейтинг, Ульяновская область.

Keywords: region, socio-economic development, strategy, evaluation, indicators, rating, Ulyanovsk region.

Социально-экономическое развитие региона – это центральная функция органов власти региона, которая имеет особо важное значение во время кризисных ситуаций.

Социально-экономическое развитие региона характеризуется увеличением доходов, повышением качества образования, питания, здравоохранения, уменьшением уровня безработицы и улучшением качества жизни населения.

Для реализации долгосрочных задач социально-экономического развития государства существует стратегия экономического развития региона, включающая в себя систему мероприятий для конкретного региона, направленных на его развитие.

Стратегия социально-экономического развития Ульяновской области до 2030 года является документом стратегического планирования, в котором определены приоритеты, цели и задачи государственного управления в Ульяновской области на долгосрочный период [2].

Ульяновская область является индустриально-аграрным регионом с развитым промышленным потенциалом, в структуре которого значительное место занимают высокотехнологичные отрасли. Ядром промышленности является машиностроение, представленное приборостроением, станкостроением, автомобилестроением, авиастроением, развиты также текстильная и пищевая отрасли промышленности. Работают предприятия строительной, деревообрабатывающей и лесной индустрии. Области принадлежит одно из ведущих мест в производстве автомобилей и самолетов, металлорежущих станков, сложных приборов и средств автоматизации производства, моторов, трикотажа и других видов продукции.

В рейтинге регионов по качеству жизни Ульяновская область в 2019 году заняла 29 место, опустившись на одну позицию по сравнению с 2018 годом [7].

Для оценки уровня социально-экономического развития региона используются следующие показатели, представленные в таблице 1.

Таблица 1

Основные показатели социально-экономического развития Ульяновской области [3]

Наименование показателя	Единица измерения	2015	2016	2017	2018
Валовый региональный продукт	млрд. руб.	291,2	317,9	343,4	356
Валовый региональный продукт на душу населения	тыс. руб. на душу населения	231,1	253,3	274,7	286,5
Прибыль прибыльных организаций	%	121,5	94,4	104,3	78,7
Строительство жилых домов	тыс. кв. метров общей площади	934,8	966,9	976,6	981,1
Индекс потребительских цен (среднегодовой)	среднегодовой	117	106,1	106	102,87
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата	руб.	нет данных	22 846	26 251	28 138
Величина прожиточного минимума на душу населения	руб. в месяц	8 855	8 929	9 390	9 505
Численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума	% в общей численности населения	14,8	15,4	16,2	15,3
Уровень безработицы по МОТ	%	4,9	4,6	4,4	3,7
Среднегодовая численность населения	тыс. чел.	1 260,1	1 255,3	1 249,8	1 242,5

окончание таблицы 1

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении	лет	70,4	70,8	72,34	73,44
Средний размер назначенных пенсий	руб.	10 955,9	16 372,1	нет данных	13 083,6

Проанализировав данные таблицы можно сделать следующие выводы. Валовой региональный продукт в 2019 году увеличился на 12,6 млрд. руб. по сравнению с 2018 годом. Прибыль прибыльных организаций в 2019 году уменьшилась на 25,6 % в сравнении с 2018 годом. Строительство жилых домов увеличилось на 4,5 тыс. кв. метров общей площади в 2019 году. Среднегодовой индекс потребительских цен упал на 3,13 по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Прожиточный минимум в 2019 году увеличился лишь на 115 рублей по сравнению с 2018 годом. Уровень безработицы в отчетном году уменьшился на 0,7 %. Среднегодовая численность населения уменьшилась на 7,3 тыс. человек в 2019 году.

Ульяновская область занимает 49 место в рейтинге социально-экономического положения по итогам 2018 года, в 2017 году Ульяновская область занимала 46 место [8].

По итогам социально-экономического развития муниципальных образований Ульяновской области за 2019 год пятое место занял г. Ульяновск (1,922 млн. руб.) за большие объёмы отгрузки товаров собственного производства и оборотов розничной торговли, большие объёмы ввода в действие жилья. Четвёртое место у Новомалыклинского района (1,964 млн. руб.), на третьем Новоспаский район (2,009 млн. руб.), второе у Мелекесского района (2,015 млн. руб.). Первое место в 2019 году занял Чердаклинский район (2,090 млн. руб.) по объёму отгруженных товаров собственного производства, инвестиций в основной капитал, налоговых и неналоговых доходов бюджета муниципального образования. Также район показал самые высокие темпы роста среднемесячной заработной платы, оборота розничной торговли [6].

В число худших регионов по уровню социально-экономического развития за 2019 год вошли г. Новоульяновск, Радищевский и Барышский районы.

Данный рейтинг формировался по 27 показателям для городских округов и 31 показателю для муниципальных районов, которые отражают реальную картину социально-экономического развития.

Если рассматривать итоги социально-экономического развития Ульяновской области за 2019 год по отраслям, то можно сделать следующие выводы.

Индекс промышленного производства по итогам минувшего года составил 101,5% , что превышает целевой показатель по обрабатывающей отрасли на 2% [1].

В сегменте производства лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях, целевой ориентир перевыполнен в 12,7 раза, а в сфере ремонта и монтажа машин и оборудования – в 2,3 раза.

Остальные составляющие индекса промышленного производства не достигли целевых показателей: добыча полезных ископаемых – 89,3%, водоснабжение, водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений – 86,7%, обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха – 94,1%.

По данным Министерства строительства и архитектуры, ввод жилья в регионе в 2019 году составил 1015 тыс. кв. метров, рост к 2018 году – 108%.

Оборот розничной торговли в Ульяновской области в 2019 году составил 198,5 млрд. рублей (+1,2%).

Уровень инфляции в Ульяновской области в 2019 году составил 2,89%.

Уровень общей безработицы, рассчитываемый по методологии МОТ, составил 3,7%. Целевой ориентир – не более 5% – выполняется.

Среднемесячная заработная плата по области достигла 29 912 рублей, темп роста к аналогичному периоду прошлого года – 104,9%.

Таким образом, Ульяновская область по уровню социально-экономического развития занимает среднее положение среди регионов России. По большинству основных показателей социально-экономического развития Ульяновская область улучшает свои показатели, но также есть сферы и отрасли, которые нуждаются в изменении.

Список литературы

1. Задорожная Т. Ульяновская экономика: итоги 2019 года // Деловое обозрение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://uldelo.ru/> (дата обращения 11.04.2020).
2. Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Ульяновской области до 2030 года (с изменениями на 19 июля 2019 года) [Текст]: постановление Правительства Ульяновской области от 13 июля 2015 г. N 16/319-П // СПС КонсультантПлюс.
3. Открытый бюджет Ульяновской области. Режим доступа: <http://ufo.ulntc.ru:8080/> (дата обращения: 08.04.2020).
4. Официальный сайт Губернатора и Правительства Ульяновской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ulgov.ru/news/regional/2019.02.11/52971/> (дата обращения 07.04.2020).
5. Официальный сайт Администрации города Ульяновска [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ulmeria.ru/> (дата обращения 07.04.2020).
6. Официальный сайт Центра стратегических исследований Ульяновской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.csiul.ru/> (дата обращения 08.04.2020).
7. Рейтинг российских регионов по качеству жизни-2019. РИА новости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ria.ru/> (дата обращения 08.04.2020). Социально-экономическое положение Ульяновской области // РИА рейтинг.

Секция 4.

УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫМИ И ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ: ТЕОРИЯ
И ПРАКТИКА

Концептуальный подход к обеспечению экономической безопасности развития
региональных производственных систем
Conceptual approach to ensuring the economic security of the development of regional
production systems

А.Д. Безруков, студент
Е.В. Баландина, к.э.н., доцент

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация

В статье рассмотрены принципы обеспечения экономической безопасности, виды угроз экономической безопасности развития региональных производственных систем, а также проблема их мониторинга. Рассмотрены индикаторы экономической безопасности развития региональных производственных систем.

Abstract

The article deals with the principles of ensuring economic security, types of threats to the economic security of the development of regional production systems, as well as the problem of their monitoring. Indicators of economic security of the development of regional production systems are considered.

Ключевые слова: экономическая безопасность, региональные производственные системы, угрозы экономической безопасности, мониторинг, индикаторы.

Keywords: economic security, regional production systems, threats to economic security, monitoring, indicators.

Невозможно определенно сказать, что производственная система – это новый тип организации производства. По определению, производственная система есть на каждом предприятии, где есть производство. Внедрение производственной системы, как комплекс мероприятий, направлено не просто на одновременное повышение эффективности производства и снижение издержек при сохранении высокого качества работы, акцент этих мероприятий заключается в обеспечении долгосрочного развития компании за счет непрерывного совершенствования производственных и бизнес-процессов. От того, как слаженно выстроен механизм функционирования производства, зависит успех предприятия.

С 1948 года Тоеда Киитиро начал внедрять полезные принципы, методы и инструменты в своей компании Toyota, впоследствии которые стали называть «Бережливым производством». Несмотря на то, что это происходило в середине 20 века, российские компании стали внедрять эти принципы лишь недавно. Проблема внедрения и развития производственной системы на предприятие заключается не только во внутренней среде компании. Ведь помимо готовности самой компании совершить кардинальное изменение нужно учитывать возможные угрозы экономической безопасности, как со стороны компании, так и региона, в котором она находится.

Под экономической безопасностью понимают надежную и обеспеченную всеми необходимыми средствами защищенность экономики от внутренних и внешних угроз. Сложная, состоящая из нескольких уровней, система экономической безопасности

предполагает изучение ее состояния не только на национальном уровне, но и на уровне отдельных территориальных субъектов. При решении задач обеспечения экономической безопасности региона, важно брать во внимание критерии, которые относятся к и государству в целом, и к специфике экономической безопасности отдельных компаний, расположенных в этом регионе. Путем тщательных исследований в понимании сущности экономической безопасности региона появляется возможность сформулировать обобщенное понятие этой категории как состояние защищенности социально-экономической системы субъекта РФ от внешних и внутренних угроз, при котором обеспечивается стабильное развитие экономики региона как части единого экономического пространства государства. Государственной задачей органов власти является обеспечение экономической безопасности субъекта(региона), действуя в рамках законодательства. Система обеспечения экономической безопасности состоит из трех подсистем: формирующей, концептуальной и обеспечивающей (Рисунок 1).



Рисунок 1 - Система обеспечения экономической безопасности субъекта РФ



Рисунок 2 - Классификация угроз экономической безопасности региона

Анализ и составление классификации угроз показывает, что любая из угроз может повлечь за собой сокращение рабочих мест, зарплат, и как следствие, уменьшение налоговых выплат (Рисунок 2). Каждый исследователь составляет свою классификацию этих факторов.

Таким образом выделяют факторы, как по характеру действия и в зависимости от сферы возникновения, так и по многим другим. Исследуя развитые страны на предмет банкротства компаний выясняется, что треть всех банкротств связана с внешними проблемами, и две трети - с внутренними факторами.

Важно учитывать показатели финансовой безопасности для формирования тенденций в финансовой безопасности регионального производства, и обеспечения нормального хода развития в нем производственной системы.

Угрозы со стороны производственной безопасности также относятся к экономической безопасности региональных производственных систем. Производственная безопасность охватывает комплекс мер, принимаемых в целях обеспечения непрерывного функционирования и развития производственной системы. Опасности и угрозы производственной безопасности можно разделить на несколько групп: внутренние, внешние (Таблица 1).

Таблица 1

Структура опасностей производственной безопасности предприятия

Опасности и угрозы	
Внутренние	Внешние
Субъективные	
<p>Опасности: личностная, кадровая, информационная, технико-техническая</p> <p>Угрозы: непрофессионализм, халатность, моральный износ техники</p>	<p>Опасности: со стороны гос-ва, конкурентов, покупателей, партнеров</p> <p>Угрозы: информационная, поставка некачественной продукции, несвоевременная оплата потребителем</p>
Объективные	
<p>Опасности: пожары, взрывы, аварии, наводнения, и т.д.</p> <p>Угрозы: брак продукции, сбой производства, производственный травматизм</p>	<p>Опасности: конкуренция, шпионаж</p> <p>Угрозы: ужесточение законодательства, подлог</p>

Проблема контроля за угрозами сводится к мониторингу показателей. Невозможно точно сказать какие показатели нужно учитывать для конкретной региональной производственной системы, поскольку каждое предприятие выделяет собственный определенный набор показателей для мониторинга. Однако существуют некоторые индикаторы, которые в совокупности дают возможность принять меры для предотвращения угроз. Эти индикаторы отражают критические точки в развитии экономики предприятия, игнорирование которых зачастую приводит к снижению уровня производства, и соответственно замедляет развитие производственной системы.

Индикаторы выявляют болевые точки в деятельности предприятия, позволяют определить ключевые направления и способы устранения угроз. Различают следующие индикаторы (Рисунок 3):

1. Производственные (оценка конкурентоспособности продукции, уровень загрузки производственных мощностей, стабильность производственного процесса, освоение новых разработок, динамика производства и т.д.);

2. Финансовые (объем необходимых инвестиций, доля обеспеченности внутренними источниками финансирования, оборудованием и материалами, объемы предполагаемых продаж);

3. Социальные (кадровый потенциал, наличие задолженности по заработной плате, уровень оплаты труда по сравнению со средним по региону и отрасли).

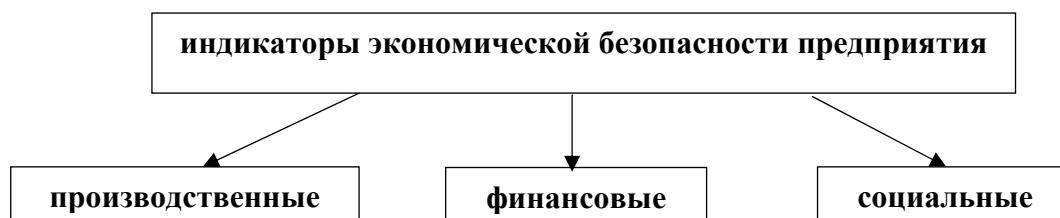


Рисунок 3 - Индикаторы экономической безопасности предприятия

Таким образом, есть возможность охарактеризовать состояние предприятия в зависимости от отклонений от пороговых значений:

– нормальное (в случае расположенности индикаторов в пределах пороговых значений, а производственные мощности и площади загружены в соответствии с техническими нормативами);

– предкризисное (при повышении минимум одного порогового значения индикаторов экономической безопасности, но существуют возможности для улучшения условий и результатов производства при условии принятия мер превентивного характера);

– кризисное (большинство значений пороговых индикаторов повышены и существует опасность спада производства из-за критически малого ресурса площадей и оборудования);

– критическое (пороги по всем показателям превышены, вследствие чего предприятие становится «обездвиженным»).

Список литературы

1. Денежкина И.Е. Система показателей для мониторинга экономической безопасности региона. [Электронный ресурс] / И.Е. Денежкина, Д.А. Суздалева – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.jsdrm.ru/jour/article/view/298?locale=ru_RU#. – Загл. с экрана.

2. Тайити О. Производственная система Тойоты. Уходя от массового производства / О.Тайити. – Институт комплексных стратегических исследований: Москва, 2008.

3. Казакова Н.А. Мониторинг экономической безопасности региона на основе индикаторов устойчивого развития. [Электронный ресурс] / Н.А. Казакова, А.И. Болвачев, А.Л. Гендон, Г.Ф. Голубева – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://ecfor.ru/wp-content/uploads/2017/04/04-ekonomicheskaya-bezopasnost-regiona.pdf>. – Загл. с экрана.

Секция 5.
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

СИСТЕМА ФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННЫХ НАЧИСЛЕНИЙ
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
THE SYSTEM OF FORMATION OF PENSION ACCRUALS
IN THE RUSSIAN FEDERATION

А. Горохова, студент

Научный руководитель – Т.Н. Рогова, к.э.н., доцент

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация

В данной статье ставятся следующие задачи: изучение структуры пенсионного обеспечения, которая представляет в настоящее время важную составляющую социально-экономического положения всего населения страны, рассмотрение особенностей системы пенсионного обеспечения в России и основных источников формирования и расхода средств Пенсионного фонда в современных условиях. Также возникает необходимость в выявлении проблем и анализе основных направлений по совершенствованию системы пенсионного обеспечения в России в условиях экономического кризиса и перспективы их преодоления.

Abstract

This article sets the following tasks: studying the structure of the pension system, which is currently an important component of the socio-economic situation of the entire population of the country, considering the characteristics of the pension system in Russia, as well as the main sources of formation and expenditure of the Pension Fund in modern conditions. There is also a need to identify problems and analyze the main directions for improving the pension system in Russia in the context of the economic crisis and the prospects for overcoming them.

Ключевые слова: пенсионное обеспечение, средства, экономический кризис

Keywords: pension provision, funds, economic crisis

Пенсия (от лат. pensio – платёж) – систематически повторяющаяся денежная выплата, исполняемая в установленном законодательством режиме определёнными категориям персон из пенсионного фонда либо из иных источников.

Пенсионной системой России называют комплекс формируемых в Российской Федерации правовых, финансовых и организационных институтов и норм, задающихся первостепенной целью предоставления гражданам материального обеспечения.

Российская пенсионная система на сегодняшний день пребывает на стадии радикальной модернизации. Всевозможным изменениям и реформированиям подвергаются равно как сама пенсионная система, так и составляющие её структуру элементы, формирующиеся, как правило, в виде юридических, экономических, зачастую даже социальных механизмов.

Система пенсионного обеспечения предполагает начисление и выдачу гражданам специальных выплат, призванных заменить заработную плату в тех или иных ситуациях. Наиболее активно выплачиваемая сегодня – трудовая пенсия по старости, выплачиваемая

пенсионерам по достижении ими пенсионного возраста и возмещаемая утраченный гражданином трудовой доход.

Экономическую базу пенсионной системы в целом и для формирования пенсионных прав застрахованных лиц составляет, как известно, расчётный пенсионный капитал. Данные накопления рассчитываются на индивидуальных (персонифицированных) лицевых счетах лиц.

В настоящее время Пенсионный фонд Российской Федерации считается крупнейшим из числа внебюджетных социальных фондов, ведь на его долю требуется около трети средств основных фондов.

В результате постоянной модернизации пенсионная система нашего государства носит смешанный характер. Это и распределительная система, при которой непосредственной основой выплат являются в зависимости от вида пенсии или её части государственный бюджет или страховые вклады, поступающие в Пенсионный фонд, и обязательная накопительная система пенсионных выплат гражданам [1].

Система пенсионного обеспечения подразделяется на три основные группы:

Государственное пенсионное обеспечение, при котором Пенсионный фонд Российской Федерации выполняет основные функции.

Обязательное пенсионное страхование, представляющее собой выплаты от Пенсионного Фонда или Негосударственной Пенсионной компании.

Негосударственное пенсионное обеспечение – данная система ведётся частными Пенсионными Фондами и способна быть как индивидуальным, так и корпоративным состоянием [2, с.8].

Управление Пенсионного фонда России первоначально осуществляется Правлением и действующим в этом фонде органом – Исполнительной дирекцией. Последняя находится в подчинении отделений в республиках [12, с.233].

Основным ресурсом прибыли фонда служат, как известно, страховые взносы работодателей и работающих, причём первые ежемесячно уплачивают страховые взносы одновременно с получением в банках и других кредитных учреждениях средств на выплаты сотрудникам за истёкший месяц [10, с.284].

Негосударственные пенсионные фонды предполагают собой особую организационно-правовую структуру некоммерческой организации социального обеспечения, учредителями которой могут выступать как физические, так и юридические лица.

Доходы подобных фондов ориентированы на строго определённые цели, среди которых выделяются: пополнение средств пенсионных резервов и средств пенсионных накоплений, а также покрытие расходов, связанных с предоставлением уставной деятельности НПФ; формирование определённой совокупности имущества, предназначенного для обеспечения уставной деятельности фондов [11, с.317].

Сегодня функции Негосударственных пенсионных фондов не ограничиваются негосударственным пенсионным обеспечением. Кроме того, в сферу их деятельности входят профессиональное пенсионное страхование и деятельность в качестве страховщика (кредитора) обязательного пенсионного страхования, основная сущность которого объясняется накоплением, правильным инвестированием и учётом средств пенсионных

начислений застрахованных лиц, а также назначении и выплате им накопительной части трудовой пенсии.

Из-за высокой социальной важности данным фондам оказывается активная государственная поддержка. Особая важность исполнительской работы Негосударственных фондов как стабилизатора экономического и социального благосостояния населения многократно подчёркивалась Президентом и Правительством страны [3, с.237].

Российская Федерация – социальное государство, политика которого ориентирована на формирование условий, обеспечивающих достойную, благоприятную жизнь и беспрепятственное развитие отдельно взятой личности и общества в целом.

Современная пенсионная система предполагает собой сложную структуру, объединяющую в себе экономические и правовые институты, предназначенные для удовлетворения интересов и потребностей различных слоёв общества.

Непосредственными основаниями для начала пенсионного обеспечения России считаются следующие:

1. Достижение соответствующего пенсионного возраста.
2. Наступление инвалидности, а для нетрудоспособных членов семьи кормильца – его смерть.
3. Для пенсионного обеспечения отдельных категорий – длительное выполнение профессиональной деятельности [8, с.211].

На данный момент Пенсионный фонд Российской Федерации претерпевает колоссальный дефицит денежных резервов, именно по этой причине приходится дополнительно выделять средства из бюджета. Ещё одной немаловажной причиной проведения пенсионной реформы вполне можно обозначить старение населения страны. Если в 2015 году на долю людей пенсионного возраста приходилось двадцать пять процентов населения страны, то по прогнозам Министерства экономики, в 2030-е гг. их число возрастёт вдвое, что, вероятно, приведёт к значительной нагрузке на государство [15].

В 2017 году был введён закон, согласно которому постепенно увеличивается возраст выхода на пенсию государственными служащими на шесть месяцев каждый год. Пределом станет достижение возраста шестьдесят три года для женщин и шестьдесят пять – для мужчин. Увеличение пенсионного возраста будет происходить вплоть до 2032 года.

В любом случае, молодому поколению необходимо уже сейчас начать задумываться о предстоящих пенсионных выплатах, ведь можно не дожидаться того определённого возраста, когда государство будет готово начать их выплату. Как показывает практика, некоторые граждане уже столкнулись с отказами в выплате им страховой пенсии по причине недостатка стажа или пенсионных баллов, предусмотренных в соответствии с накопительной системой пенсионного обеспечения [13, с.142].

Несмотря на неминуемые изменения пенсионной системы нашей страны, можно сделать заключение о том, что осуществление пенсионной реформы является одной из важнейших задач, стоящих на данный момент перед Россией. И именно от того, как будет решена эта задача, зависит решение целой совокупности проблем общества.

Основными среди направлений в области повышения уровня эффективности пенсионного страхования считаются:

- Развитие дополнительного пенсионного страхования как возможности для каждого человека, которая позволит увеличить размер будущих пенсионных выплат гражданину от государства.
- Ликвидация дефицита бюджета Пенсионного Фонда и проблема финансовой стабильности пенсионного обеспечения.
- Повышение уровня жизни пенсионеров, то есть соответствие средних размеров пенсий прожиточному минимуму [14].

За рубежом применяются разнообразные модели пенсионных систем, содержащие в себе различные институты социальной защиты – государственное социальное обеспечение, обязательное социальное страхование, а также личное пенсионное страхование [5, с.271].

Эквадор признан самым благоприятным местом для жизни уже после выхода на пенсию. Это объясняется тёплым климатом, недорогим проживанием и льготной системой для пенсионеров, для которых здесь снижены платежи за коммунальные услуги. На пенсию в этом государстве человек может выйти после шестидесяти лет, однако он может остаться работать ещё на несколько лет.

Важно заметить, что сорок процентов пенсионных начислений в Эквадоре гарантирует государство в лице Института социального обеспечения [9, с.309].

Задолго до того, как пенсионная система охватила всех городских и деревенских жителей, пенсии в Китае получать возможность имели только чиновники и работники государственных компаний.

Пенсионные выплаты начисляются в Китае в связи с тем основанием, живёт ли человек в городе или сельской местности, а также отталкиваясь от того факта, работает ли он на государство или же трудится на частную компанию. Государственная пенсия составляет пятую часть от среднего заработка, причём зависит её объём и от местности проживания человека. Так, пенсия в сельской местности составляет десять процентов от среднемесячного заработка китайских крестьян, в то время как в частном секторе сотрудники отчисляют в пенсионные средства лишь восемь процентов от зарплаты, ещё три – добавляет работодатель. Минимальный уровень стажа трудовой деятельности для получения пенсии составляет в Китае пятнадцать полных лет [6, с.89].

Структура системы пенсионного обеспечения такой страны, как Норвегии состоит из трёх уровней, а основным компонентом данной пенсионной системы является Национальная система страхования, охватывающая всё население страны. Следующий уровень представлен профессиональными пенсионными планами, находящимися в ведении работодателей, и коллективными пенсионными планами от накопительных пенсионных фондов.

Индивидуальные добровольные пенсии – крайний уровень пенсионного обеспечения. В случае, если человек проживает и работает в Норвегии как минимум год на законных основаниях, он становится причислен к Норвежской системе государственного страхования [14, с.88].

Вследствие появления пенсионной системы была образована такая новая модель пенсионной системы, которая позволила давать полное обеспечение государственной гарантии минимального размера базовой части пенсии, снимая тем самым ограничения по размеру заработной платы. Немаловажное значение имеет внедрение системы так называемого персонафицированного учёта.

Список литературы

1. Указ Президента РФ от 16.09.92 года №1077 «О негосударственных пенсионных фондах».
2. Федеральный закон РФ «О страховых пенсиях» от 28.12.2013 N 400-ФЗ (ред. от 19.12.2016).
3. Борисов А. Н. Комментарий к Федеральному закону "О трудовых пенсиях в Российской Федерации" (постатейный) / А.Н. Борисов. – М.: Деловой двор, 2015. – 520с.
4. Гаврилов Р.В. Реформирование пенсионных систем: мировой и отечественный опыт. – М.: ВНИЭРХ, 2013. – 113 с.
5. Годин А.М. Бюджетная система РФ: Учебник / Под ред. А.М. Година, Н. С. Максимова, И.В. Подкорина. – М.: Дашков и К, 2015. – 356 с.
6. Лочаков Д.Е. Экономические предпосылки и основные направления реформирования пенсионной системы Российской Федерации. – СПб.: СПбГУЭФ, 2013. – 16 с.
7. Михальчук В.Ю. Пенсионная система Российской Федерации: перспективы развития. – М: Финансы, 2014. – 67 с.
8. Ржаницына Л.С. Пенсионный вопрос. Возможные решения. – М.: Вариант, 2013. – 360 с.
9. Родионова В.М. Финансы: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 348 с.
10. Соловьев А.К. Экономика пенсионного страхования. Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 336 с.
11. Сулейманова, Г. В. Право социального обеспечения / Г.В. Сулейманова. – М.: Дашков и Ко, 2016. – 464 с.
12. Фёдоров Л.В. Пенсионный фонд Российской Федерации: Учебник для вузов. – М.: Дашков и К, 2013. – 396 с.
13. Финансы: Учебник для вузов / Под ред. Проф. М.В. Романовского, проф. О.В. Врублевской, проф. Б.М. Сабанти. – М.: Издательство «Юрайт», 2015. – 275 с.
14. Дементьев Н.П. Проблемы Российской Пенсионной системы. / [Электронный ресурс] – М.: Соминтек, 2013. – 66с. Режим доступа: <https://www.soglasie-npf.ru/pension/mpi.php> Дата обращения: 14.12.2018.
15. Пенсионное законодательство Российской Федерации. / [Электронный ресурс] – М.: Экзамен, 2017. – 885с. Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/16/1569/>

Секция 6.
Финансовый, управленческий учет и налоговая политика

НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ
TAX PLANNING AT THE ENTERPRISE

А.С. Крюков, студент
Научный руководитель – Федюкова Г. Х., к.э.н., доцент

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация

В статье рассмотрены теоретические аспекты налогового планирования на предприятии. Налоги занимают важную часть финансовой деятельности предприятия, чтобы снизить налоговые издержки, необходимо правильно планировать их с учетом действующего законодательства. Теоретическое значение статьи заключается в обобщении опубликованных материалов по теме исследования и изучении теоретических основ налогового планирования.

Abstract

The article discusses the theoretical aspects of tax planning at the enterprise. Taxes occupy an important part of the financial activities of the enterprise, in order to reduce tax costs, it is necessary to plan them correctly taking into account current legislation. The theoretical significance of the article is to summarize the published materials on the research topic and study the theoretical foundations of tax planning.

Ключевые слова: налоговое планирование, оптимизация налогообложения, налоговое консультирование, минимизация налогов, налоговая нагрузка, показатели эффективности налогового планирования.

Keywords: tax planning, tax optimization, tax advice, tax minimization, the tax burden, indicators of efficiency of tax planning.

Общей целью любой современной налоговой системы является достижение эффективного взаимодействия между государством и налогоплательщиками, основанное на взаимовыгодных условиях и принципах. Предприниматели представляют собой особую категорию налогоплательщиков, поскольку они, с одной стороны, являются весомым источником пополнения государственного бюджета, а с другой – способствуют развитию рыночных процессов в экономике страны. Недостатком современной налоговой системы России является острая потребность в наполнении бюджета, следствием чего является чрезмерная налоговая нагрузка на предприятия.

Налоговое планирование предусматривает качественно новый подход к организации предпринимательства. Прежде всего, целью предпринимательской деятельности должно быть достижение и увеличение прибыли не только путем капитализации, инвестирования и уменьшения расходов, но и путем минимизации налогов. Сейчас оптимизационное налоговое планирование является составной частью общего финансового плана налогоплательщика. Известно, что в России для некоторой части предпринимателей оптимизаторов экономия на налогах в рамках закона стала весомым фактором роста текущих

доходов и инвестиционных доходов в будущем. Учитывая это, выявление методов и приемов налоговых оптимизаций и минимизаций актуально.

Методы и инструменты налогового планирования меняются с развитием рыночных отношений и уровня производственной активности. Важность проблем налогообложения, бухгалтерского учета и налогового менеджмента сопоставима с проблемами, возникающими непосредственно от такой деятельности. Эта важность выражается в определенных суммах, которые перечисляются в государственный бюджет. Налоговые платежи, которые охватывают всю производственную и коммерческую деятельность компаний, включены во все элементы, которые определяют структуру цен, влияют на эффективность производства, а также являются важным фактором при принятии управленческих решений.

Налоговая экономия в результате законного налогового планирования является резервом увеличения чистой прибыли, модернизации, закупки сырья и других нужд предприятия.

Часто вносимые изменения в налоговое законодательство делают предприятия, которые оперативно реагируют на изменения, более конкурентоспособными.

Налоговое планирование представляет собой элемент системы налоговой политики предприятия, выступает одним из инструментов ее реализации наряду с налоговым бюджетированием, учетом и контролем.

В общем, внедрение налоговой политики на предприятии сводится к построению наиболее оптимальных с позиции предприятия отношений с государством по вопросам исчисления и уплаты налоговых платежей. Сама возможность налогового планирования установлена в налоговом законодательстве, которое предусматривает специальные налоговые режимы для налогоплательщиков и допускает различные методы исчисления налоговой базы. Корпоративное налоговое планирование включает ряд мер, которые помогут оптимизировать налогообложение или, другими словами, снизить уровень налогообложения законными средствами. Менеджер должен уделять особое внимание обдуманному и регулярному планированию налоговых поступлений. В противном случае незапланированная деятельность для субъекта предпринимательской деятельности может иметь такие негативные последствия, как уменьшение размера текущих активов компании, потеря финансовой устойчивости и снижение вероятности дальнейшего развития. Налоговое планирование на предприятии должно осуществляться ещё на этапе создания предприятия с учетом выбора направлений экономической деятельности и сферы бизнеса. Сам процесс должен осуществляться посредством конкретных мероприятий, осуществляемых на всех этапах функционирования организации. [2]

Следует отметить, что в условиях жесткой фискальной политики Российской Федерации в условиях экономического кризиса налоговое планирование позволяет компании выжить. Преобладающая практика показывает, что можно сократить налоговые платежи, оставаясь в рамках законодательства практически во всех организациях, если вы знакомы с действующим налоговым законодательством, умело используете принципы и методы общего экономического планирования.

Обобщая все возможные варианты проведения налогового планирования предприятия, целесообразно отметить, что в любом случае, применение мер по налоговому планированию осуществляется по стандартному механизму действий. В наиболее широком

виде этот механизм представляет собой последовательность четырех этапов мероприятий, среди которых:

1) расчет и анализ налоговой нагрузки, а также определение направлений оптимизации налоговых платежей. Этот этап сводится к системе действий, которые были рассмотрены при анализе мониторинга потребности в налоговом планировании;

2) учета рисков и их последствий для предприятия в случае оптимизации налоговых платежей. При проведении налогового планирования предприятие всегда встречается с различного рода рисками, сдерживающих эффективность налогового планирования. К таким рискам можно отнести возможность потери финансовых ресурсов предприятием или части дохода (финансовые риски), возможность изменений законодательных и нормативных актов (законодательные риски), возможность возникновения конфликтных ситуаций с контрагентами в результате перекалывания на них налоговых обязательств (коммерческие риски), возможность привлечения к финансовой или административной ответственности предприятия или его должностных лиц (риски налогового контроля);

3) определение допустимых инструментов оптимизации налоговых платежей (налоговых льгот, специальных режимов налогообложения и т.п.);

4) разработка и внедрение конкретных налоговых планов, схем и проектов по налоговому планированию на текущий и будущие периоды. [4]

Критериями эффективности системы мер по налоговому планированию является повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия путем оптимизации налоговых платежей.

Учитывая то, что предпринимательская деятельность осуществляется не ради налогов, а ради прибыли, результатом налогового планирования должна быть оптимизация общего уровня налоговых издержек. Для лучшего понимания, выделим три возможных способа оптимизации и минимизации налогов: нелегальный, легальный и полунелегальный.

Рассматривая налоговое планирование, необходимо учитывать, что одним из основных вопросов является разделение его с уклонением от уплаты налогов, поскольку пока минимизация налогообложения не будет выходить за пределы законности, признать её противоречащей целям государства по оптимизации налогообложения нельзя, а следовательно, противоправной в связи с отсутствием общественного вреда.

Наиболее цивилизованным способом оптимизации налогообложения следует признать второй вариант. Более того, в рамках этого варианта оптимизации налогообложения можно выделить внешние и внутренние факторы. [1]

Таблица 1

Факторы оптимизации налогообложения

Внешние	Внутренние
<ul style="list-style-type: none"> - Выбор юрисдикции. - Выбор организационно-правовой формы. - Выбор вида деятельности. - Определение состава учредителей и порядка формирования уставного капитала. - Разработка стратегии развития бизнеса. - Определение статуса предприятия. - Выбор системы налогообложения. 	<ul style="list-style-type: none"> - Выбор учетной политики. - Разработка конкретных схем при осуществлении сделок. - Определение структуры активов, подлежащих налогообложению, и порядка использования оборотного и внеоборотного капитала.

Основными приемлемыми методами налогового планирования для оптимизации налогообложения в компании являются: совершенствование учетной политики для целей налогообложения; оптимизация через контракт; использование различных налоговых льгот, а также составление налогового бюджета, что позволит планировать объем финансовых ресурсов предприятия, выделяемых на уплату налогов и сборов в государственный бюджет.

Наиболее доступные принципы налогового планирования включают общие методы, которые можно использовать в любой компании, в частности, учетная политика с максимальной опорой на варианты, предусмотренные законодательством. При установлении учетной политики компания выбирает конкретный метод учета и описывает процесс учета определенных операций, которые не отражены в законодательстве. [3]

Учетная политика для целей налогообложения в соответствии со ст. 11 п. 2 НК РФ представляет собой выбранную налогоплательщиком совокупность допускаемых НК РФ способов определения доходов и расходов, их признания, оценки и распределения, а также учета иных необходимых для целей налогообложения показателей финансово-хозяйственной деятельности.

Так, например, в качестве элемента учетной политики для целей налогообложения можно предусмотреть право на применение амортизационной премии, выбрать метод начисления амортизации, предусмотреть возможность применения повышающих коэффициентов амортизации, выбрать метод списания стоимости приобретенных сырья и материалов в производство, выбор срока полезного использования амортизируемого имущества и т.д.

Чтобы оценить эффективность налогового планирования на предприятии, необходимо использовать целый комплекс показателей, использование которых позволяет определить уровень налогового планирования, правильно ли выбраны методы и способы оптимизации налогообложения, не нуждаются ли они в корректировке; насколько полно и достоверно учтена специфика как самой производственно-хозяйственной деятельности предприятия, так и ее налогообложения.

Уровень налоговой нагрузки является параметром, по которому осуществляется мониторинг потребности предприятия во внедрении мероприятий налогового планирования различной степени интенсивности. В связи с этим, охарактеризуем меры налогового планирования в зависимости от степени налоговой нагрузки (табл. 2).

Таблица 2

Зависимость необходимости налогового планирования и уровня налоговой нагрузки на предприятии

Уровень налоговой нагрузки, %	Уровень налогового планирования	Необходимость налогового планирования
0–15	Четкое ведение бухгалтерского учета, внутреннего документооборота, использование прямых льгот. Уровень профессионального бухгалтера с разовыми консультациями внешнего налогового консультанта	Разовые мероприятия
20–40	Внедрение налогового планирования как части общей системы финансового управления и контроля, специальная подготовка типовых схем крупных долгосрочных планов, подготовка персонала, контроль и руководство со стороны финансового директора	Регулярные мероприятия
45–60	Внедрение налогового планирования как важнейшего элемента стратегического планирования деятельности организации и ее текущей ежедневной деятельности по всем внутренним и внешним направлениям, специальная подготовка персонала и организация тесного взаимодействия со всеми службами организации, контроль со стороны совета директоров, постоянная работа с внешними налоговыми консультантами, специальная программа развития, обязательный анализ и экспертиза любых организационных и финансовых мероприятий.	Ежедневные мероприятия
Более 60	Смена сферы деятельности и/или налоговой юрисдикции	Нецелесообразна. Потребность в смене сферы деятельности

Необходимость налогового планирования напрямую зависит от уровня налоговой нагрузки на компанию. Критическое значение этого показателя составляет 45-60%. В этом случае налоговое планирование становится частью общей системы финансового управления и контроля. Налоговая нагрузка на компанию при этом, может быть снижена почти вдвое. Для этого необходимо постоянно следить за налоговой нагрузкой и следовать принципам налогового планирования. [5]

На наш взгляд, общим недостатком сегодня является отсутствие комплексного подхода в сфере налогового планирования, это проявляется в неспособности многих

предприятий эффективно и удобно осуществлять налоговое планирование. В качестве решения данной проблемы, для реализации мероприятий налогового планирования и контроля над их выполнением на предприятии целесообразно создать службу налогового планирования. Назначение этой службы в качестве независимого структурного подразделения позволит наиболее эффективно внедрить процесс оптимизации налогообложения в компании.

Если у компании нет средств для организации службы налогового планирования, даже с высокой налоговой нагрузкой, она не сможет ее организовать. Поэтому каждая компания, которая формирует службу налогового планирования, должна, во-первых, определить из каких источников она может выделить средства для организации такой деятельности, и, во-вторых, могут ли эти расходы быть покрыты и за какой срок. Конечно, на малых предприятиях, где кроме рабочих есть только руководитель (директор) и бухгалтер, не возникает вопроса о какой-либо специальной службе и они должны самостоятельно взять на себя функции налогового планирования. На крупных предприятиях, где уже созданы структурные подразделения, отделы бухгалтерского учета и планирования, а также финансовые отделы, целесообразно возложить ответственность за выполнение таких функций на одного из сотрудников этого отдела или сформировать группу налогового планирования.

Если в компании нет отдела налогового планирования, целесообразно привлечь к реализации определенных схем оптимизации налоговых платежей, помимо генерального директора компании, юриста, бухгалтера и специалиста по налоговому планированию. Подводя итоги, целесообразно сделать вывод, что налоговое планирование является одним из базовых инструментов, активизирует показатели эффективности функционирования предприятия. Поскольку финансовое состояние современных предприятий не является однородным, каждое из них должно разрабатывать индивидуальную систему налогового планирования, основываясь на собственной методологии. С нашей точки зрения, легальная, системная и оптимальная организация налогового планирования позволит предприятию увеличить прибыль, оптимизировать налоговые обязательства, синхронизировать денежные потоки не получая штрафных санкций.

Список литературы

1. Вылкова Е.С. Налоговое планирование: теория и практика: учебник для вузов / 2-е изд., перераб. и доп. М.: Изд-во Юрайт, 2014. 660 с.
2. Глущенко Я. И. Налоговое планирование в системе управления предприятий: организационный аспект / Я. И. Глущенко // Вестник ДонНУЭТ. - 2007. - №4 (36). - С. 64-71.
3. Елисеев А. Искусство налогового планирования на предприятии / А. Елисеев // Баланс. - 2010. - №18 (847). - С. 3-6.
4. Иванов Ю. Б. Налоговое планирование: принципы, методы, инструментарий: Монография / Ю.Б. Иванов, В.В. Карпова, Л. Н. Карпов; Н.-и. центр индустр. пробл. Развития. - М.: ИНЖЭК, 2013. - 270 с.
5. Самсонов Е.А. Оценка эффективности действующей системы налогового планирования в коммерческих организациях // Экономика, статистика и информатика. 2014. № 4. С. 97–100.

ИЗМЕНЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ В РЕЗУЛЬТАТЕ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА, ВЫЗВАННОГО ПАНДЕМИЕЙ КОРОНАВИРУСА
CHANGES IN RUSSIA'S TAX POLICY AS A RESULT OF THE ECONOMIC CRISIS
CAUSED BY THE CORONAVIRUS PANDEMIC

Н.Н. Малахов, студент

Научный руководитель – Г.Х. Федюкова, к.э.н., доцент

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация

В статье рассмотрены налоговые меры, предпринимаемые правительством России в связи с экономическим кризисом, вызванным пандемией COVID-19. Проанализированы последствия кризиса и их влияние на изменение налоговой политики. Выдвинуты возможные пути по стабилизации и смягчения положения предпринимательства.

Abstract

The article considers tax measures taken by the Russian government in connection with the economic crisis caused by the COVID-19 pandemic. The consequences of the crisis and their impact on changes in tax policy are analyzed. Possible ways to stabilize and mitigate the situation of entrepreneurship have been put forward.

Ключевые слова: налоговая политика, пандемия, кризис, предпринимательство, налоговое регулирование.

Keywords: tax policy, pandemic, crisis, entrepreneurship, tax regulation.

Пандемия коронавируса принесла за собой множество негативных последствий, среди которых глобальный экономический кризис, который по своим последствиям, возможно, более серьезный, чем известный кризис 2008 года. Так организация экономического сотрудничества и развития прогнозирует снижение уровня валового внутреннего продукта (ВВП) России под влиянием пандемии не менее, чем на 8-10%. [2]

В условиях вынужденной полной изоляции, действия ограничительных мер в отношении передвижения товаров и граждан, происходит снижение предпринимательской, инвестиционной активности бизнеса и покупательской способности населения вследствие падения доходов, что по совокупности серьезнейшим образом ударит по экономике. Особенность текущей ситуации – практически полное отсутствие доходов, особенно в наиболее подверженных шоку секторах – создает серьезную угрозу массового ухода с рынка небольших, не имеющих резервов фирм, разрыва производственных связей, резкого роста безработицы, увеличения бедности.

На этом фоне усиливается роль государства, по всему миру различные государства принимают радикальные экономические решения, противодействующие кризису. Практически все развитые экономики решились на беспрецедентные по масштабам антикризисные программы, включающие широкий набор фискальных мер и мер денежно-кредитной политики. Пакеты поддержки государством граждан и бизнеса в большинстве развитых стран превышают 5% ВВП, а в некоторых (например, в США) составляют более 10% ВВП. Такие меры можно объяснить желанием купировать негативные процессы в зародыше, чего бы это ни стоило. Главной экономической задачей государства на текущий момент является недопустимость банкротства предприятий. [7]

Россия не может себе позволить потратить 10% ВВП на ликвидацию экономических последствий. Это связано с сопутствующим кризисом на рынке энергоносителей. На текущий момент нефтегазовые доходы представляют собой треть федерального бюджета РФ, следует из отчета Минфина [3]. Официально объявленная государственная поддержка экономики РФ составляет около 2% ВВП [8]. Антикризисная программа 2009 года оценивалась почти в 11% ВВП: «Если перевести на сегодняшние деньги, это около 12 трлн. руб.» – рассуждает академик РАН Абел Аганбегян. По его мнению, на спасение экономики и благосостояния населения нужно тратить 10–15 трлн. руб. в год: «Из них безвозвратных денег – 4 трлн., максимум 6 трлн. руб. А основная масса может быть затрачена в виде низкопроцентных или даже беспроцентных кредитов с государственным возмещением». [10]

В связи со снижением предпринимательской активности и доходов от предпринимательской деятельности, текущее налоговое бремя не позволяет выживать и функционировать множеству предприятий бывших рентабельными до кризиса. Из-за этого изменению подвергается налоговая политика.

Из предпринимаемых правительством налоговых мер можно выделить:

- Налоговые каникулы;
- Снижение страховых взносов.

Говоря о налоговых каникулах, речь идет об отсрочке уплаты практически всех налогов для компаний из десяти наиболее пострадавших от эпидемии отраслей и части налогов для всех остальных предпринимателей. [5]

Для компаний, включенных в реестр МСП и ведущих деятельность в пострадавших отраслях, действуют следующие отсрочки:

- На 6 месяцев продлен срок уплаты налога на прибыль, УСН, ЕСХН за 2019 год, а также налоги (авансовые платежи по налогам) за март и I квартал 2020 года. Исключения: НДС, НПД, НДФЛ, уплачиваемые через налогового агента. Для них срок не переносится;

- На 4 месяца продлен срок уплаты налогов (авансовых платежей по налогу), за исключением НДС и НДФЛ, за отчетные периоды, приходящиеся на полугодие (II квартал) 2020 года;

- До 30 октября 2020 года продлены сроки уплаты авансовых платежей по транспортному налогу, налогу на имущество организаций и земельному налогу (в регионах, в которых установлены авансовые платежи) за I квартал 2020 года;

- До 30 декабря 2020 года продлены сроки уплаты авансовых платежей по транспортному налогу, налогу на имущество организаций и земельному налогу (в регионах, в которых установлены авансовые платежи) за II квартал 2020 года;

- На 3 месяца продлены сроки уплаты НДФЛ за 2019 год в соответствии с п.6 ст.227 Кодекса (для ИП).

Для микропредприятий, ведущих деятельность в наиболее пострадавших отраслях, предусмотрено следующее:

- На 6 месяцев продлен срок уплаты страховых взносов за март-май 2020 года;
- На 4 месяца продлен срок уплаты страховых взносов за июнь-июль 2020 года и страховых взносов, исчисленных с суммы дохода ИП, превышающей 300 000 рублей, подлежащих уплате не позднее 1 июля 2020 года.

Для организаций и ИП, не включенных по состоянию на 01.03.2020 в реестр МСП, ведущих деятельность в наиболее пострадавших отраслях, предложено следующее:

- На 3 месяца продлить срок уплаты налога на прибыль, УСН, ЕСХН за 2019 год и продлить срок уплаты налогов (авансовых платежей по налогу), за исключением НДС и НДС/Л, за отчетные периоды, приходящиеся на I квартал 2020 года и на полугодие (II квартал) 2020 года;
 - До 30 июля 2020 года продлить сроки уплаты авансовых платежей по транспортному налогу, налогу на имущество организаций и земельному налогу (в регионах, в которых установлены авансовые платежи) за I квартал 2020 года;
 - До 30 октября 2020 года продлить сроки уплаты авансовых платежей по транспортному налогу, налогу на имущество организаций и земельному налогу (в регионах, в которых установлены авансовые платежи) за II квартал 2020 года;
 - На 3 месяца продлить сроки уплаты НДС/Л за 2019 год в соответствии с п.6 ст.227 Кодекса (для ИП).

По окончании срока отсрочки её можно будет реструктурировать и гасить равными частями в течение года.

Снижение страховых взносов предполагает, что для организаций и ИП, включённых в Единый реестр МСП, совокупный объем страховых взносов снижается с 30% до 15%. Ставка взносов в ПФР составит 10%, в ФОМС — 5%. Взносы в ФСС (по нетрудоспособности и материнству) не уплачиваются. Сниженные страховые взносы применяются для части зарплат, превышающей МРОТ. В 2020 году он в России составляет 12130 рублей. Данное снижение будет действовать с 1 апреля 2020 года и до конца 2020 года. Возможно, срок действия меры будет увеличен. [5]

Сейчас широко обсуждается продление сроков мер поддержки. Считаем необходимым увеличить срок действия этих мер для стабилизации положения и восстановления экономики после окончания кризиса. Некоторые меры, такие, например, как снижение страховых взносов, продлить вплоть до 2022-2023 гг. Это с одной стороны поможет восстановлению спроса, т.к. будет стабилизировать заработную плату, с другой немного снимет налоговую нагрузку с предпринимателей. Не стоит забывать о росте безработицы, снижение страховых взносов поможет его замедлить.

Остро стоит вопрос о новых налоговых льготах для бизнеса. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) предлагает полностью отменить на время кризиса страховые взносы, налоги, связанные с зарплатой, а также налоги, налоговая база которых не зависит от экономического цикла – например, на недвижимость. [1] Среди других предложений – снижение или приостановка авансовых налоговых платежей, мораторий на начисление штрафов и пеней, упрощение условий реструктуризации налоговых платежей, быстрый возврат НДС. Помощь на полгода не спасет, говорит партнер и гендиректор Ginza Project Moscow Максим Ползиков, даже при удачном стечении обстоятельств первые два месяца посещаемость ресторанов будет низкой, компания будет работать в минус, а в следующие три месяца только начнет выполнять обязательства. Большие проблемы возникают у бизнеса, который не подпадает под категорию сильно пострадавших предприятий, и, соответственно, не получающий большую часть льгот. [9]

Действенной мерой, используемой во многих странах, становится временное снижение НДС сроком до полугода. Ставка НДС в России на данный момент равна 20%, что и в спокойные времена считается высокой ставкой. Нами предлагается, сроком до 1 января 2021 года установить ставку НДС на уровне 18% и льготную ставку на уровне 8% с возможным продлением. Данная мера поможет увеличить спрос и устойчивость бизнеса. Убытки от этой меры придется покрыть из ФНБ.

События разворачиваются стремительно, в ближайшее время правительство собирается опубликовать план восстановления экономики, который, возможно, будет включать в себя новые налоговые правила и послабления.

В целом ситуация в мировой и Российской экономике тяжелая, в России кризис усугубляется снижением цен и спроса на энергоносители. Это создаст весомые дыры в федеральном бюджете, которые придется закрывать при помощи ФНБ. В ближайшее время России необходимо грамотно балансировать между поддержкой экономики и сохранением резервных средств.

Список литературы

1. Бизнесу нужно больше налоговых льгот, чем обещают власти, Ведомости. [Электронный ресурс] / Электрон. дан. – Режим доступа: <https://taxes.vedomosti.ru/world/articles/biznesu-nuzhno-bolshe-nalogovih-lygot-chem-obeschayut-vlasti>. Загл. с экрана.
2. OECD Economic Outlook June 2020. [Электронный ресурс] / Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/economic-outlook/>. Загл. с экрана.
3. Краткая информация об исполнении федерального бюджета, Минфин. [Электронный ресурс] / Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/statistics/fedbud/execute/?id_65=80041-yezhegodnaya_informatsiya_ob_ispolnenii_federalnogo_byudzheta_dannye_s_1_yanvarya_2006_g.#. Загл. с экрана.
4. Мишустин поручил доработать план восстановления экономики. [Электронный ресурс] / Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/03/06/2020/5ed774019a79476e1542b65c>. Загл. с экрана.
5. Меры поддержки бизнеса, Стопкоронавирус.рф. [Электронный ресурс] / Электрон. дан. – Режим доступа: <https://xn--80aesfpebagmfb1c0a.xn--plai/what-to-do/business/>. Загл. с экрана.
6. Перечень поручений по итогам совещания о ситуации на рынке труда, kremlin. [Электронный ресурс] / Электрон. дан. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/acts/assignments/orders/63478>. Загл. с экрана.
7. Коронакризис — 2020: что будет и что делать? [Электронный ресурс] / Электрон. дан. – Режим доступа: <http://liberal.ru/files/articles/7518/Koronakrizis.pdf>. Загл. с экрана.
8. Кудрин оценил необходимую экономике господдержку минимум в 7% ВВП, РБК. [Электронный ресурс] / Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/08/04/2020/5e8cf0e89a7947c077f4550f>. Загл. с экрана.
9. Tax and fiscal policy in response to the Coronavirus crisis: Strengthening confidence and resilience. [Электронный ресурс] / Электрон. дан. – Режим доступа:

<http://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/tax-and-fiscal-policy-in-response-to-the-coronavirus-crisis-strengthening-confidence-and-resilience-60f640a8/>. Загл. с экрана.

10. На выходе из пандемии России потребуются новая экономическая политика и кадровые перестановки. [Электронный ресурс] / Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.sib-science.info/ru/ras/na-vykhode-iz-pandemii-rossii-potrebuyutsya-15052020>. Загл. с экрана.

**ПРОБЛЕМЫ СОБИРАЕМОСТИ МЕСТНЫХ НАЛОГОВ
НА ТЕРРИТОРИИ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ
PROBLEMS OF COLLECTION OF LOCAL TAXES
IN THE TERRITORY OF THE ULYANOVSK REGION**

М. С., Мыльникова студентка
Научный руководитель – Г. Х. Федюкова, к.э.н., доцент

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация

В статье рассмотрены основные проблемы собираемости местных налогов. Приведены варианты решения проблем собираемости местных налогов на территории Ульяновской области. Рассмотрены вопросы собираемости местных налогов на примере бюджетных данных Ульяновской области.

Annotation

The article considers the main problems of the collection of local taxes. Options for solving the problems of local tax collection in the Ulyanovsk region are given. The issues of collection of local taxes are considered on the example of the budget data of the Ulyanovsk region.

Ключевые слова: налоги, земельный налог, налог на имущество физических лиц, местные налоги, проблемы собираемости.

Keywords: taxes, land tax, personal property tax, local taxes, collection problems.

В настоящее время налоги – основной источник доходов государственного бюджета. Уплата налога является односторонним процессом и имеет обязательный, безвозвратный характер для каждого налогоплательщика, но при этом большая часть перечисленных налогов в той или иной форме косвенно возвращается в экономику в виде субсидий, дотаций, государственных вложений в разные отрасли экономики, путем обеспечения деятельности образования, здравоохранения и разных видов социальной помощи.

Доходная часть бюджетов страны образуется в соответствии с бюджетным и налоговым законодательством РФ. Налоги несут не маловажное значение при формировании доходной части бюджетов разных уровней, однако при этом необходимо различать государственное и местное налогообложение.

За счет налоговых платежей и сборов происходит формирование финансовых ресурсов бюджетов разных уровней. Для обеспечения своевременного и полного финансирования расходов как государства, так и муниципальных образований, необходимо обеспечить полную собираемость налогов. [7]

Учитывая специфику текущего экономического положения в РФ, обеспечение роста налоговых поступлений и повышение уровня собираемости налоговых платежей является первостепенной задачей российских налоговых органов на всех уровнях и считается одним из критериев качества государственных и муниципальных финансов.

Количество налоговых поступлений налога на имущество физических лиц и земельного налога почти не зависят от условий деятельности плательщиков налогов, в то же самое время эти налоги являются основными доходами муниципальных образований.

Местные налоги и сборы, согласно Конституции Российской Федерации (ч. 1 ст. 132) [1], устанавливаются органами местного самоуправления, что относится к числу главных задач местного значения, которые позволяют муниципальным органам проводить во многом свободную от государства и в интересах населения налоговую политику, оказывающую сильное действие на социальную, экономическую, политическую, экологическую, криминальную и т.д. ситуации, которые возникают на территории муниципального образования.

Местные налоги регулируются Налоговым Кодексом Российской Федерации и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований. В соответствии с нормативно-правовыми актами, на территории конкретного субъекта определяются налоговые ставки, льготы, порядок и сроки уплаты налогов. Налогоплательщики, а так же иные объекты налогообложения определяются Налоговым Кодексом Российской Федерации [2].

На территории Ульяновской области земельный налог взимается в соответствии с Налоговым Кодексом Российской Федерации. На данной территории действует нормативно-правовой акт представительных органов муниципальных образований: Решение Ульяновской Городской Думы «О земельном налоге на территории муниципального образования «город Ульяновск» (с изменениями на 27 ноября 2019 года № 123) [3].

Налог на имущество физических лиц на территории Ульяновской области взимается в соответствии с НК РФ и нормативно-правовым актом муниципальных образований: решением Ульяновской Городской Думы «О налоге на имущество физических лиц на территории муниципального образования «Город Ульяновск» (с изменениями на 26 сентября 2018 года № 150). [4]

На территории Ульяновской области на протяжении 3 лет (2017-2019 гг.) поступления от земельного налога значительно выше поступлений от налога на имущество физических лиц (таблица 1).

Таблица 1

Динамика поступлений налога на имущество физических лиц и земельного налога на территории Ульяновской области на основании данных бюджета [5;6]

Налоги	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютные отклонения		Относительные отклонения (%)	
				2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.	2018 г. к 2017г.	2019 г. к 2018г.
Земельный налог (млн. руб.)	868	831	858	-37	27	95,7	103,2
Налог на имущество физических лиц (млн. руб.)	238	249	318	11	69	104,6	127,7
Итого (млн. руб.)	1106	1081	1176	-25	95	97,7	108,8

Анализ показал, что в Ульяновской области поступления от налога с земельных ресурсов существенно выше, если сравнивать с налогом на имущество физических лиц. Так в 2018 году местных налогов было собрано на 25 млн. рублей (2,3%) меньше, чем в 2017 году. В 2019 году наблюдается увеличение собираемости налогов на 95 млн. рублей или на 8,8 %.

Таблица 2

Анализ исполнения обязательств по налогу на имущество физических лиц и земельному налогу за 2017-2019 гг. на территории Ульяновской области на основании данных бюджета [5;6]

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Налог на имущество физических лиц			
Начислено тыс. руб.	242925,85	274487,55	308636,51
Уплачено, тыс. руб.	238217,20	249834,43	318183,23
Коэффициент исполнения налогового обязательства, %	98,1	91	103,1
Земельный налог			
Начислено тыс. руб.	875384,48	884233,43	896366,72
Уплачено, тыс. руб.	868075,76	831221,08	858396,13
Коэффициент исполнения налогового обязательства, %	99,2	94	95,7

Из таблицы 2 видно, что в 2017 году коэффициент исполнения налогового обязательства по налогу на имущество меньше, чем в 2019 году на 5 %. Совсем другая ситуация с земельным налогом. В 2017 году коэффициент исполнения налогового обязательства по земельному налогу составил 99,2 %, что больше на 3,5 % по сравнению с 2019 годом.

Проведенный анализ исполнения обязательств по местным налогам за 2017-2019 гг., который представлен в таблице 2, выявил, что в 2019 году отмечено увеличение объема начисленного и уплаченного налога на имущество физических лиц по сравнению с 2017

годом. По земельному налогу, наоборот, произошло уменьшение объёма начисленного и уплаченного налога в 2019 году, по сравнению с 2017 годом.

В Ульяновской области сборы по налогу на имущество физических лиц и земельному налогу в 2017-2019 годах не осуществлялись в полном размере, данный факт говорит о наличии проблем, связанных со сбором местных налогов.

Основной проблемой несобираемости местных налогов является отсутствие интереса у физических и юридических лиц в регистрации своих прав на объекты недвижимого имущества, а также в нехватке у исполнительных органов власти нужных средств для мотивации к оформлению объектов недвижимости.

Независимо от того, что сумма поступивших местных налогов с каждым годом растёт, тем не менее, недоимка по данным налогам тоже имеет место.

Проблема собираемости местных налогов на территории Ульяновской области может быть решена при условии осуществления ряда мероприятий, а именно:

1. Повысить стимулирующую роль местных налогов на территории муниципальных образований;
2. Обеспечить постоянные поступления налога на имущество физических лиц и земельного налога в местный бюджет за счёт совершенствования стабильной налоговой базы.
3. Осведомлять налогоплательщиков об изменениях в законодательстве по имущественным налогам.
4. Ликвидировать ошибки и расхождения при исчислении местных налогов.
5. Оповещать налогоплательщиков о задолженности по местным налогам по телефону (смс-оповещение).
6. Работать по выявлению недоимки местных налогов, невозможной к взысканию.

Применение рассмотренных предложений по увеличению собираемости налогов, может способствовать реализации пополняемости бюджета Ульяновской области с помощью местных налогов.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) / Собрание законодательства РФ, 04.08.2014, N 31, ст. 4398.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации [Текст]: офиц. текст. - М.:Юрист, 2018. – 1038 с.
3. Решение Ульяновской Городской Думы "О земельном налоге на территории муниципального образования "город Ульяновск" (с изменениями на 27 ноября 2019 года № 123).
4. Решение Ульяновской Городской Думы «О налоге на имущество физических лиц на территории муниципального образования "Город Ульяновск" (с изменениями на 26 сентября 2018 года № 150).

5. Открытый бюджет Ульяновской области. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ufo.ulntc.ru:8080/analitika/analiz-nalogovoj-otchetnosti/detalizatsiya-postuplenij-nalogovykh-platezhej>

6. Котова, С.А. Проблемы собираемости местных налогов на территории Белгородской области / С.А. Котова, Н.Е. Соловьева // Актуальные проблемы развития экономических, финансовых и кредитных систем : сб. материалов VI междунар. науч.-практ. конф., Белгород, 12 сент. 2018 г. / М-во образования и науки РФ, НИУ БелГУ ; науч. ред.: О.В. Ваганова, Н.Е. Соловьева. - Белгород, 2018. - С. 72-74. - Библиогр.: с. 74.

7. Печенкина Ю.Е., Бондаренко Т.Н. Собираемость налогов как инструмент пополнения местных бюджетов (на примере Артемовского городского округа Приморского края) // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 7. Ч. 3 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/07/56130>.

МАЛЫЙ БИЗНЕС: НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ SMALL BUSINESS: SOME ASPECTS OF IMPROVING TAXATION

*О.В. Чернышова, магистрант
Научный руководитель – Т.Н. Рогова, к.э.н., доцент*

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация

В статье рассмотрены пути совершенствования налогообложения малого бизнеса в Российской Федерации через выявление главных проблем и способы их решения. Проведение такого совершенствования необходимо государству для того, чтобы повысить долю малого бизнеса в стране и оздоровить экономику в целом.

Annotation

The article considers ways to improve small business taxation in the Russian Federation by identifying the main problems and ways to solve them. This improvement is necessary for the state in order to increase the share of small businesses in the country and improve the economy as a whole.

Ключевые слова: малый бизнес, предприниматель, налогообложение, налоги, система налогообложения, законодательство, совершенствование.

Keywords: small business, entrepreneur, taxation, taxes, tax system, legislation, improvement.

Малое предпринимательство является основой для решения экономических и социальных проблем в государстве. Именно такой вид деятельности помогает решить проблемы безработицы, открывает горизонты для здоровой конкуренции на рынке и т.д. В настоящий момент в Российской Федерации наблюдается незначительный рост малого бизнеса, плавно переходящего в стагнацию. Причиной тому являются снижение национальной валюты, падение реальных доходов населения, что отражается в низкой покупательской способности, и увеличение налогов.

Для того чтобы поддержать деятельность малого бизнеса и стимулировать его рост, были разработаны специальные налоговые режимы, налоговые каникулы, упрощающие формы сдачи деклараций. Но, к сожалению, значительная часть предпринимателей остаётся в теневом секторе, поскольку уплата налогов для них всё еще затруднительна.

Рассматривая налогообложение в России для малого бизнеса можно выделить следующие проблемы:

- Сложность системы налогообложения и ее трактование. В п.6 ст. 3 Налогового кодекса РФ говорится, что: «При установлении налогов должны быть определены все элементы налогообложения. Акты законодательства о налогах и сборах должны быть сформулированы таким образом, чтобы каждый точно знал, какие налоги (сборы, страховые взносы), когда и в каком порядке он должен платить.» Т.е. законодатель подразумевает, что предприниматель должен иметь профессиональные знания по налогообложению, т.е. все виды налогов, сборов, порядок и сроки их оплаты и т.д. Маловероятно, что новичок в этом деле сразу разберется, поэтому ему придется нанимать высококвалифицированных специалистов.

- Изменчивость законодательства. Законодатель стремится разработать закон таким образом, чтобы он был выгоден и для государства, и для предпринимателя. Как итог – постоянные поправки и корректировки налогового законодательства приводят к тому, что налоговые органы и налогоплательщики не успевают подстроиться под них, и возникают проблемы.

- Высокая налоговая нагрузка. В 2019 году был увеличен НДС с 18% до 20%, тем самым увеличив нагрузку. Минэкономразвития объявило в 2020 году об индексации коэффициентов-дефляторов, в результате чего выплаты по единому налогу на вмененный доход (ЕНВД), патентной системе налогообложения (ПСН) и торговому сбору увеличатся на 4,9% по сравнению с текущим годом. К тому же с 2020 года сумма обязательных взносов ИП в Пенсионный фонд и ФОМС снова будет увеличена. Масштабы этого повышения значительно выше, чем упомянутые 4,9%: отчисления в Пенсионный фонд вырастут на 10,5%, а в ФОМС — на целых 22,4% (расчеты ИКСИ на основе ст. 430 п. 1 НК РФ). При этом далеко не все ИП могут зачесть эти суммы при уплате своих налогов на доходы. И это не весь их список.

- Сложность в применении специальных налоговых режимов. С 2021 года планируется ограничить применение специальных налоговых режимов, а именно ЕНВД. Т.е. те, кто использует данный режим, будут вынуждены менять его на другой, и, вероятно, им придется перейти на упрощенную систему налогообложения. В этом случае вместо предполагаемого «вмененного» дохода будет учитываться фактический, а значит, увеличится налоговая нагрузка на предпринимателей.

- Разнообразие сроков по уплате налогов. Согласно НК, в каждой системе налогообложения малого бизнеса имеется свой порядок уплаты налогов. При этом, на предпринимателя возлагается обязанность оплачивать каждый отдельно взятый налог в определенное время. Следить за таким порядком достаточно проблематично из-за его разнообразия (НДС, налог на имущество и т.д.). Сроки по уплате налогов отображены в таблице 1.

Таблица 1

Порядок уплаты налогов для малого бизнеса

Система налогообложения	Порядок уплаты налогов
Общая система налогообложения	По налогу на прибыль уплачивают авансовые (ежеквартальные или месячные) платежи, а также сумму налога по итогам года. НДС платят не позднее 25 числа каждого из трёх месяцев, следующих за кварталом. Налог на имущество организаций и авансовые платежи перечисляют в сроки, установленные законами субъектов РФ. Налог на имущество физлиц ИП платят не позднее 1 декабря следующего года на основании высланных уведомлений.
Упрощенная система налогообложения	Авансовые платежи уплачиваются ежеквартально, итоговая сумма налогов – по итогам года.
Единый налог на вменённый доход	ЕВНД выплачивают по итогу квартала.
Единый сельскохозяйственный налог	Авансы по ЕСХН перечисляют за полугодие, итоговую сумму налогов – по итогам года. НДС платят не позднее 25 числа каждого из трёх месяцев, следующих за кварталом.
Патентная система налогообложения	Если патент получен на срок от 1 до 5 месяцев включительно, его оплачивают единовременно до окончания действия патента. Патенты, выданные на срок от 6 до 12 месяцев, оплачивают в 2 этапа: 1) первый платеж в размере 1/3 стоимости – в течение 90 календарных дней с момента начала действия патента; 2) второй платеж на оставшуюся сумму – не позднее срока окончания действия патента.
Налог на профессиональный доход (самозанятые)	Платежи ежемесячные. Крайний срок – 25 число каждого месяца.

В качестве решения этих проблем можно определить следующие моменты: во-первых, для поддержания и увеличения бюджета страны необходимо введение прогрессивной шкалы налогообложения, как например в США. Это значит, что те, у кого больше прибыль, тот и платит больше налогов. Этот принцип был бы хорошо применим ко всему бизнесу (малый, средний, крупный), что позволило бы частично освободить малый бизнес от высокой налоговой нагрузки, а государство бы компенсировало пробел в бюджете за счёт крупных компаний.

Во-вторых, проблема сложности системы налогообложения и ее трактования должна быть решена таким образом, чтобы у начинающего предпринимателя не возникало абсолютного непонимания. В этом случае есть несколько вариантов, например, при открытии малого бизнеса из налогового органа нужно представить на начальном этапе специалиста, который будет курировать работу конкретно выбранного предпринимателя, оказывать содействие в оформлении отчетности (если нет бухгалтера), деклараций, а также трактовать налоговое законодательство, если это будет необходимо. Второй вариант –

создание специальных курсов на базе налоговых органов для начинающих предпринимателей. Эти курсы должны быть направлены на получение базовых знаний в сфере налогового законодательства, чтобы не возникало сложностей при его применении и соблюдении.

Решение проблемы, связанной с постоянным изменением законодательства, на данный момент отсутствует, поскольку экономика нашей страны находится в постоянном движении: это могут быть и санкции, и снижение стоимости национальной валюты, и многие другие факторы, которые требуют незамедлительного внесения поправок. Возможно в будущем, когда экономика нашей страны станет более стабильной, изменения в законодательство будут вноситься реже.

Специальные налоговые режимы были разработаны государством для того, чтобы облегчить налоговую нагрузку на малый бизнес. При этом, каждый из них имеет свои критерии, закреплённые налоговым законодательством, т.е. не все предприниматели могут воспользоваться тем или иным режимом по своему желанию. В 2021 году будет упразднен ЕНВД, и все те, кто использует именно эту систему, будут вынуждены переходить на другую. Этот процесс также может поспособствовать снижению доли малого бизнеса в стране. Для государства это неприемлемо, поэтому было бы правильным решением повременить с отменой ЕНВД.

В налоговом законодательстве для малого бизнеса предусмотрено несколько видов налогов и к каждому из них имеется свой срок оплаты (каждый месяц, квартал, год). Новоиспеченный предприниматель может запутаться в них, а значит получить немалый штраф за неуплату, тем самым повышая налоговую нагрузку. В этом случае можно рекомендовать законодателю сократить сроки до 1-2 раз в год на все виды налогов, что позволит малому бизнесу избегать трудностей при оплате.

Подводя итоги, можно сделать следующий вывод, что, совершенствуя те проблемы, которые являются самыми распространёнными на данный момент, государству можно будет рассчитывать на повышение доли малого бизнеса, а значит и на укрепление экономики страны в целом.

Список литературы

1. Зотиков Н.З., Арланова О.И. Учет и налогообложение на малых предприятиях. Учебное пособие / Н.З. Зотиков, О.И. Арланова. – Саратов, 2018. – 267с.
2. Баласаева Е.В. Особенности налогообложения в малом бизнесе / Е.В. Баласаева // Финансы – 2019. – №11. – С.17-26.
3. Власенкова В.А. Роль налогообложения в развитии субъектов малого и среднего предпринимательства: проблемы и перспективы / В.А. Власенкова // Налоговый вестник. — 2018. – №2.
4. Трунина В.Ф., Горбунова А.А. Проблемы налогообложения субъектов малого бизнеса РФ и пути их решения / В.Ф. Трунина, А.А. Горбунова // Международный научно-исследовательский журнал. – 2015. – № 4-2 (35). – С. 59-61.
5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 01.04.2020) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/

6. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 01.04.2020) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/

7. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.gks.ru/>

Секция 7.

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ,
ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ. СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННО-
КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ НА
ПРЕДПРИЯТИЯХ РФ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ
MAIN PROBLEMS OF MANAGEMENT OF BUSINESS PROCESSES AT THE
ENTERPRISES OF THE RUSSIAN FEDERATION AND WAYS OF THEIR SOLUTION

Л.А.Азимова, студент

Научный руководитель – Т. Н.Рогова, к.э.н., доцент

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация

В статье рассматриваются основные проблемы управления бизнес-процессами на предприятиях РФ и пути их решения. Особое внимание уделено факторам и показателям микросреды предприятий РФ. Рассмотрена сущность и понятие бизнес-процессов на предприятии, а также управление ими внутри предприятия.

Annotation

The article discusses the main problems of managing business processes at enterprises of the Russian Federation and ways to solve them. Particular attention is given to factors and indicators of the microenvironment of enterprises of the Russian Federation. The essence and concept of business processes in the enterprise, their management within the enterprise are considered.

Ключевые слова: управление бизнес-процессами, моделирование бизнес-процессов, внешняя среда, микросреда предприятия, показатели эффективности.

Keywords: business process management, modeling of business processes, the external environment, the microenvironment of the enterprise, performance indicators.

Бизнес-процессы – это задачи и операции, с помощью которых компания конкурирует в своей нише и может получать прибыль. Следовательно, управление бизнес-процессами – это метод и система, способные повысить эффективность работы организации. В системе предусмотрены три части: моделирование процесса, создание, улучшение (рисунок 1).

На первом этапе наиболее важной задачей является разграничение деятельности. У любого отдела есть свой список задач, которые необходимо выполнить. Здесь можно определить, что представляет собой задача для выполнения.

Второй этап требует самых высоких затрат, потому что идеи формируются и реализуются на этом этапе. Чтобы получить хорошие результаты, нужно быть ближе к реальности, запланированной в начале работы.



Рисунок 1 – Схема управления бизнес-процессами на предприятии [2]

Третий этап – самый сложный. Чтобы опередить своих конкурентов, нужно много работать, чтобы быть лучше и постоянно улучшаться. Поэтому компании должны определять состав ответственных за них экспертов и контролировать их работу. Затем нужно найти какой-то метод оптимизации и постоянно отслеживать осуществление целей и задач в процессе работы [1].

В рамках системного подхода в компании представляется сложная комплексная открытая оперативная система, постоянно обменивающаяся ресурсами с внешней средой (рисунок 2).



Рисунок 2 – Модель взаимодействия предприятия с внешней средой

Определенные экологические факторы могут положительно или отрицательно влиять на бизнес-систему или приводить к так называемым «нулевым результатам» (точкам безубыточности и потерям в результате определенных внешних воздействий). Предприятия, как и любая другая система, которая пытается сохранить свою целостность и продолжать развиваться, должны иметь дело с положительными и отрицательными побочными эффектами сознательного или бессознательного поведения своих оппонентов (так называемое «естественное» поведение во втором случае). Системы, которые не могут

адаптироваться к изменениям и не могут адекватно реагировать на поток угроз и часто не могут выжить на рынке (рисунок 3).

Опасностью для системы является не только прямая угроза, но и неопределенность внешней среды, из-за которой система теряет способность мобилизовать сопротивление удару или создавать новые возможности, когда происходят благоприятные события.

Следовательно, компания, которая существует на высоко-конкурентном рынке и учитывает российские реалии, обладает высокой степенью политических, инвестиционных, валютных, технических и экологических рисков, и поэтому должна проявлять осторожность при создании надежных систем безопасности [5].

Факторы, которые непосредственно влияют на внешнюю среду компании, ее стабильность и эффективность, а также на микрофакторы окружающей среды:

- системная информация (поставщики сырья, информационных и других ресурсов);
- потребитель товара;
- конкуренция;
- связь с аудиторией;
- маркетинговые агентства;
- законодательство о налоговых системах и внешнеэкономической деятельности.



Рисунок 3 – Угрозы безопасности предприятия

Предприятия в процессе успешного управления своими бизнес-процессами должны четко анализировать окружающую среду. В таблице 1 представлены факторы и показатели среды предприятия.

Факторы и показатели микросреды предприятия

Факторы микросреды	Показатели (операции), факторы микросреды
1. Поставщики (вход системы)	1.1. Комплектное сырье (по видам) и показатели качества материалов 1.2. Общее качество компонентов, инструментов, запасных частей 1.3. Комплексные показатели качества информации, получаемой компанией. 1.4. Единственный показатель качества, полученный нормативно-технической и экономической технической документацией 1.5. Комплексные показатели качества участия в обучении специалистов компании. 1.6. Прогноз изменения условий доставки
2. Потребители (выход системы)	2.1. Тенденции в сфере спроса для основных потребителей компании 2.2. Изменения рыночных параметров в зависимости от количества и ассортимента продукции. 2.3. Прогнозирование изменений в доходах потребителей 2.4. Изменения состава и стоимости сигналов сегментации рынка для страны и мира
3. Конкуренты	3.1. Анализировать качество, цену и конкурентоспособность конкурирующих продуктов. 3.2. Анализ технического уровня производства организаций основных конкурентов. 3.3. Прогнозирование конкурентоспособности и цены за единицу продукции основных конкурентов 3.4. Прогноз рыночных стратегий основных конкурентов.
4. Контактные аудитории	4.1. Анализ отношения к компаниям и их активам со стороны регионального (национального) финансового сообщества, средств массовой информации, государственных и муниципальных учреждений, групп гражданской помощи и общественных организаций. 4.2. Меры по улучшению отношений с потенциальными покупателями.
5. Маркетинговые посредники	5.1. Анализировать структуру и стратегию дистрибьюторов и улучшать маркетинговые стратегии для продвижения продуктов вместе с ними. 5.2. Установить связи с агентствами маркетингового обслуживания (рекламными агентствами, консалтинговыми компаниями, компаниями по исследованию рынка и т. д.). 5.3. Установление отношений с финансовыми институтами
6. Законодательство по налоговой системе и внешнеэкономической деятельности	6.1. Создание налоговой системы и базы данных внешнеэкономической деятельности. 6.2. Анализ влияния налоговых ставок, тарифов, квот, разрешений и других показателей на эффективность деятельности предприятия. 6.3. Разработать рекомендации по совершенствованию налоговой системы и законодательства о внешнеэкономической деятельности.

Выделим основные проблемы управления бизнес-процессами на предприятии и предложим пути их решения.

Проблема 1: Бизнес без удовольствия для владельцев бизнеса и их сотрудников.

Решение проблемы: устранение зависти. Не нужно сравнивать с другими и стараться быть тем, кем не являешься. Ревность разрушает бизнес, отношения и личность. Снаружи можно увидеть свою истинную личность. Кроме того, потеря удовольствия указывает на то, что цель и значение бизнеса были потеряны. В этом случае, вообще, у самого предприятия нет проблем, это проблемы для собственников и работников. Решение может состоять в том, чтобы найти новые задачи для себя и для бизнеса или найти кого-то и уполномочить его вести бизнес [3].

Проблема 2. Реализация бизнес-процесса.

Решение проблемы: Необходимо сформировать человека, который заинтересован и искренне обеспокоен этим. Важно учитывать человеческий фактор: сотрудники могут уйти. Следовательно, предприниматель должен создать бизнес-систему, которая не зависит от людей, то есть он должен быть способен выполнять все бизнес-процессы в системе. Например, поскольку люди «растут» из этого вида деятельности (например, студенты, выпускники и т. д.), оборот промышленных поставщиков в отрасли сегодня считается нормальным и составляет 90%. И нужно быть готовым к этому, создавая преемственность и обучение сотрудников.

Проблема 3. Дефицит оборотных средств либо небольшое поступление денег.

Решение проблемы: Необходимо определить наиболее маржинальные продукты и сосредоточиться на их продаже. Обычно владелец пытается получить доход от всех активов, представленных в бизнесе, но эта форма требует времени и не может гарантировать успех. Прибыль от этих сделок может быть использована для развития бизнеса и расширения клиентской базы. Когда покупатели начинают покупать продукцию стабильно, стоит начать расширять продажи. Это сократит расходы на рекламу и увеличит среднюю скорость просмотра. Нужно узнать, что приносит прибыль клиентам. Также эффективным будет отказ от кредитов и займов. Часто во время таких поисков можно найти ответы на другие вопросы бизнеса.

Проблема 4. Выбор поставщика.

Решение проблемы: Нельзя вести бизнес с одним партнером. При выборе поставщика необходимо учитывать дополнительные расходы, которые предприниматель будет нести до того, как его товары или услуги достигнут конечного потребителя. Это показатель для включения в цену бизнес-креативного продукта. Следовательно, чем короче «путь» между предпринимателями и потребителями, тем больше возможностей поддержать ценовую конкуренцию [6].

Проблема 5. При наличии высокого дохода все равно ощущается дефицит средств.

Решение проблемы: Одной из основных причин потерь прибыли являются нематериальные активы. Они несут до 80% коммерческих потерь. Люди инвестируют в области, где у них мало или нет знаний. Причиной такого «вложения» является жадность и желание быстро заработать деньги или последовать совету друга. Просто нужно инвестировать в бизнес, в котором преобладают конкретные знания.

Проблема 6. Отсутствие необходимой нормативной документации.

Решение проблемы: Нужно обратить особое внимание на новые механизмы регулирования ведения бизнеса. Нарушения могут быть оштрафованы, дополнительные (как правило, непредвиденные) расходы. Например, если работник работает без разрешения на работу, работодателю, возможно, придется заплатить штраф в размере 800 000 рублей.

Проблема 7. Большие постоянные издержки (аренда, заработная плата)

Решение проблемы: Измерение эффективности по статье затрат. Для этого можно использовать анализ работы. Он покажет связь между стоимостью каждого сотрудника и прибыльностью бизнеса, которую он приносит. В этом смысле экономический эффект определяется. Таким образом, просчитывается возможность экономии по всей структуре затрат [4].

Проблема 8. Высокая конкуренция.

Решение проблемы: Необходимо выяснить, на какие аспекты нужно обратить внимание, предприятия должны расти, чтобы оставаться конкурентоспособными. Правильные торговые переговоры могут дополнить дефицитные ресурсы с вероятностью 95%. Нужно быть хорошим переговорщиком. Увеличение продаж автоматически приведет к снижению конкурентов. Нужно определить наиболее привлекательный продукт или услугу для текущих и потенциальных клиентов. Когда рынок насыщен, можно предоставить информацию о котировке. В идеале информация об этом должна быть в текстовом, аудио и видео форматах.

Таким образом, мы можем сделать вывод, изучив природу управления бизнес-процессами: управление бизнес-процессами – это систематический метод управления, предназначенный для улучшения организационной деятельности и процессов. Такой подход дает организациям возможность определять процессы, организовывать их реализацию и улучшать качество и порядок внедрения результатов процесса. Бизнес-процесс – это набор логически связанных действий или задач, реализация которых может принести ожидаемые результаты. Поэтому почти все процессы в организации можно отнести к бизнес-процессам.

Основная цель управления бизнес-процессами - привести процессы в соответствие с целями организации. Каждый процесс должен быть настроен так, чтобы результаты процесса могли достигать бизнес-целей [7].

Следует также отметить, необходимость комплексного подхода к созданию бизнеса и ведению переговоров в современных условиях путем создания «безопасных» подушек для выявления текущих и будущих потенциальных проблемных областей. В связи с этим особенно важно определить целесообразность реализации бизнес-идеи и ее финансовую жизнеспособность.

Список литературы

1. Громов, А.И. Управление бизнес-процессами: современные методы / А.И. Громов, А. Фляйшман, В. Шмидт. - Люберцы: Юрайт, 2016.
2. Долганова, О.И. Моделирование бизнес-процессов: Учебник и практикум для академического бакалавриата / О.И. Долганова, Е.В. Виноградова, А.М. Лобанова. - Люберцы: Юрайт, 2016.
3. Джестон Д, Нелис И. Управление бизнес-процессами. - М: Символ- Плюс, 2018.

4. Маклаков, С. В. Моделирование бизнес-процессов с AIFusion Process Modeler / С.В. Маклаков. - М.: Диалог-Мифи, 2016.

5. Нелис, Й. Управление бизнес-процессами: Практическое руководство по успешной реализации проектов / Й. Нелис, Д. Джестон. - СПб: Символ-плюс, 2015.

6. Селиверстов А. С., Постнов В. В., Уткин Д. Ю., Семидотченко А. Р., Николаева К. А. Управление бизнес-процессами внутри предприятия // Экономическая наука и практика: материалы VI Междунар. науч. конф. (г. Чита, апрель 2018 г.). – Чита: Издательство Молодой ученый, 2018.[Электронный ресурс].Режим доступа: <https://moluch.ru/conf/econ/archive>

7. Ширяев, В. И. Управление бизнес-процессами: Учебно-методическое пособие / В. И. Ширяев, Е. В. Ширяев. — М.: Финансы и статистика, 2014.

**СПЕЦИФИКА ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА КАК ФАКТОРА ФИНАНСОВО-
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**
**SPECIFICITY OF THE LOGISTIC APPROACH AS A FACTOR OF FINANCIAL AND
ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE**

Е.А. Глущенко, магистрант

Л.Д. Слепнева, к.э.н., доцент

Донецкий национальный технический университет

Аннотация

В статье исследуются вопросы взаимосвязи логистики предприятия и уровня его финансово-экономической безопасности. Предлагается авторская классификация групп рисков, использование диаграммы целей в качестве начального этапа внедрения логистического подхода к управлению рисками. Формулируется общий алгоритм действий для внедрения рискованного менеджмента на предприятии.

Abstract

The article examines the relationship between enterprise logistics and the level of its financial and economic security. The author's classification of risk groups is proposed, the use of a goal diagram as an initial stage in the implementation of a logistic approach to risk management. A general algorithm of actions for the implementation of risk management at the enterprise is formulated.

Ключевые слова: финансово-экономическая безопасность, финансовая устойчивость логистика, риск, стратегические цели, риск менеджмент, логистическая система

Key words: financial and economic security, financial stability, logistics, risk, strategic goals, risk management, logistics system

Обеспечение жизнедеятельности, успех функционирования любого хозяйствующего субъекта напрямую зависит от степени защиты его экономических и финансовых интересов, то есть, от уровня финансово-экономической безопасности: чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на грани банкротства.

Финансово-экономическая безопасность предприятия – это определенное финансово-экономическое состояние, характеризующееся его способностью и

возможностью противостоять существующим и вновь возникающим угрозам его ухудшения. Финансово-экономическую безопасность предприятия можно рассматривать через призму обеспеченности достаточным объемом различных ресурсов и рациональным их использованием, наличия устойчивой динамики роста в текущем и перспективном периодах, своевременным реагированием на опасности и угрозы внешнего и внутреннего характера и эффективного управления рисками.

В качестве основных целей обеспечения финансово-экономической безопасности предприятия в работе [3] рассматриваются: обеспечение высокой экономической эффективности работы (рентабельности предприятия всех видов); обеспечение высокой деловой активности, и, соответственно, обеспечение финансовой стабильности и независимости предприятия.

Обеспечение надлежащего уровня безопасности зависит от множества факторов различной природы, среди которых наиболее значимыми являются: финансовая устойчивость, уровень его деловой активности, конкурентоспособность, уровень рисков (рис.1).

Мы разделяем мнение авторов работы [6], которые под финансовой устойчивостью понимают «такое состояние, при котором обеспечивается развитие фирмы путем грамотного распределения и использования его финансовых ресурсов для увеличения дохода и собственного капитала при этом, не теряя своей платежеспособности в условиях минимального риска. Чтобы быть финансово устойчивым необходимо вовремя расплачиваться по своим обязательствам, при этом контролировать, чтобы не было необоснованной задолженности как по отношению к нам от покупателей, так и по отношению к поставщикам компании» [6].



Рисунок 1 – Основные факторы финансовой безопасности предприятия
Источник: разработка авторов

Финансовая устойчивость предприятия, в свою очередь, во многом определяется наличием ресурсов и результатами хозяйственно-финансовой деятельности. Действительно, если имеет место спад производства и уменьшение объемов реализации продукции, то ее себестоимость растет, уменьшается выручка и сумма прибыли и, как следствие, ухудшается финансовое состояние предприятия.

Взаимодействие внешних и внутренних факторов финансовой устойчивости зачастую генерирует различные риски, что создает угрозу финансово-экономической безопасности.

Одним из факторов формирования финансово-экономической безопасности деятельности предприятия является деловая активность [4], недостаточный уровень которой (то есть, замедление оборачиваемости средств, вложенных в оборотные активы), снижает и уровень финансово-экономической безопасности.

Обеспечению финансово-экономической безопасности служит конкурентоспособность предприятия, которая положительно влияет на воспроизводственные процессы посредством реализации имеющихся и потенциальных возможностей адаптации предприятия к изменяющимся условиям рыночной конкуренции.

Все перечисленные факторы находятся в зоне влияния логистической системы (рис.2), которую следует признать одной из важных составляющих механизма управления финансово-экономической безопасностью предприятия, поскольку ее основная цель – оптимизация бизнес-процессов путем снижения издержек. Логистика в условиях современного развития мира становится важнейшим фактором экономического роста. В 1991 г. Совет логистического менеджмента определил логистику как «процесс планирования, внедрения и контроля рационального и эффективного движения услуг, товаров и информации от исходящей точки до конечного потребителя с целью удовлетворения требований клиента» [5]. Другими словами, «логистика изучает весь процесс движения материалов и продуктов в фирму через нее и из нее» [9].

В мировой практике принято выделять материальные, финансовые, информационные, документальные логистические потоки [10], управлением которыми и занимается логистика. В случае сбалансированности всех потоков предприятие нормально функционирует и является финансово-устойчивым, то есть, обладает достаточным уровнем финансово-экономической безопасности.

С помощью эффективного управления финансовыми потоками можно добиться сокращения потребности предприятия в заемных средствах, влияя на уровень финансовой независимости предприятия, обеспечить ускорение оборота капитала предприятия, что повлияет на его прибыль. Финансовые потоки возникают как при возмещении логистических затрат, так и расходов на привлечение средств из источников финансирования, возмещения за реализованную продукцию и услуги участникам логистической цепи.

Финансовые потоки сопровождают наиболее важные в логистической системе, по мнению специалистов, материальные потоки, возникающие в ходе закупки материалов или сбыта продукции, транспортировки или хранения товаров, которые отличаются по стоимости и риском [8]. Кроме управления потоками логистика тесно сопряжена с минимизацией издержек в осуществлении оптимизации различных производственных процессов [1], следовательно, оказывает непосредственное влияние на результаты хозяйственно-финансовой деятельности.

В настоящей работе мы уделим особое внимание формированию эффективной логистической системы на предприятии, направленной на оптимизацию управления рисками, поскольку логистика является одним из эффективных способов управления рисками, так как рационализация потоковых процессов в цепи поставок позволяет нейтрализовать различные группы рисков, компенсировать их влияние или сократить до минимума отрицательные последствия. Слаженная логистическая система позволяет снизить уязвимость цепи поставок и защитить предприятие от серьезных проблем.

Управление рисками с помощью логистики возможно в том случае, если последствия принимаемых решений и их влияние на затраты и доходы от реализации продукции поддаются измерению. Становится актуальной задача поиска метода контроля затрат и остальных показателей, характеризующих взаимосвязь логистики с основными финансовыми и экономическими индикаторами предприятия.

В среднем по планете около половины бизнес операций оказываются неэффективными из-за недостаточно качественного риска менеджмента [7]. Изучение возможных неблагоприятных событий в коммерческой организации, позволяет выделить следующие зоны возникновения рисков, влияющих на типовые логистические процессы: поставка ресурсов, распределение товаров и цепочки поставок; производство; изменение рыночных цен и финансовые риски; информационные риски.

Проектирование и создание системы эффективного рискованного менеджмента, как для текущих, так и для прогнозируемых рисков является достаточно сложным процессом. Создание диаграммы целей всегда происходит на первом этапе логистического управления. Исходя из описания деятельности компании, можно составить стратегическую карту, на которой будут выделены ключевые цели компании, их влияние друг на друга и показатели, характеризующие степень достижения данных целей. Пример стратегической карты, разработанной для торгово-оптового предприятия, показан на рисунке 2. Данные цели необходимо согласовать, определить их место в стратегическом развитии предприятия. В стратегической карте компании цели фирмы классифицируются на 4 основные группы: обучение и развитие; внутренние бизнес процессы; клиенты; финансы. В каждой группе целей выделяются несколько целей компании и показателей, которые рассчитываются для определения уровня достижения соответствующей цели. Задачи логистической системы фирмы определяются структурой и движением материальных, товарных, финансовых и информационных потоков. Рисковый менеджмент в логистике подразумевает выполнение определенного алгоритма действий компании.

Первый этап. База логистического менеджмента в современных реалиях - это ориентация на потребителя. Потребителями бывают такие субъекты, как структурные подразделения предприятия, так и конечный потребитель вне фирмы (включая иностранные субъекты). В условиях постиндустриальной экономики риски возникают уже на стадии подбора качественного клиента – покупателя производимого товара (в случае с оптовым распределением производимого продукта); либо с изучением текущего спроса и возможностей занять свою нишу на рынке (в случае с розничным распределением продукта).

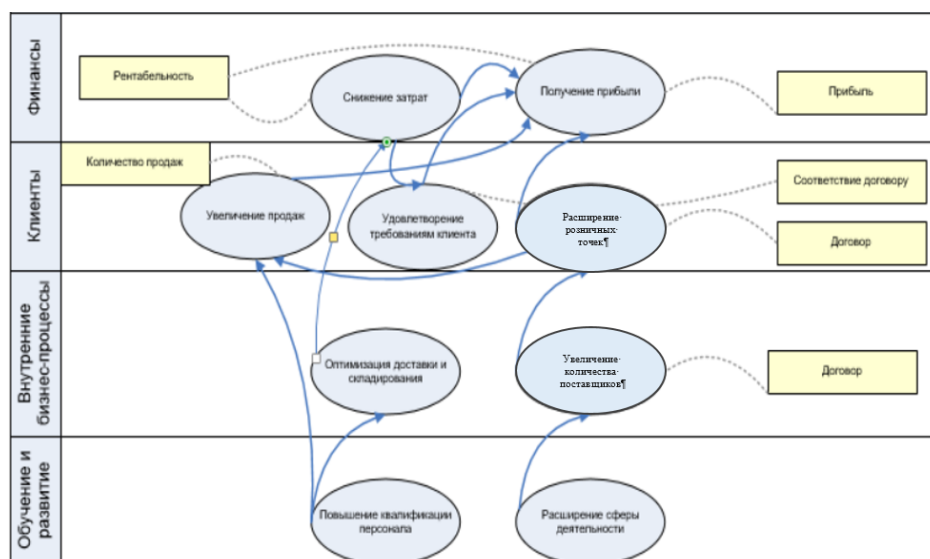


Рисунок 2 – Стратегическая карта деятельности торгово-оптового предприятия
Источник: разработка авторов

Второй этап – анализ и оценка рисков. На данном этапе выявляются процессы, объекты и субъекты, которые могут привести к возникновению неблагоприятной ситуации. Находятся элементы системы с повышенной вероятностью возникновения неблагоприятного события. Осуществляется ранжирование рисков по уровню вероятного вреда для компании или вероятности возникновения неблагоприятного события. Анализируются профилактические действия и их длительность для уменьшения наносимого ущерба или вероятности возникновения неблагоприятного случая.

Третий этап – выработка тактики и стратегии риск менеджмента. Количественное определение уровня риска, оценка его отрицательного воздействия на показатели различных сфер функционирования фирмы (экономической, социальной, экологической сферы). Исходя из предыдущего этапа, принимаются соответствующие решения по профилактическим мерам, снижению, смирению с возможными негативными событиями. Например, чтобы уменьшить риск можно разделить производство по разным цехам, покупать более современное оборудование, снизить нагрузку на основные фонды, прибегнуть к услугам страховых компаний и т.д.

Четвёртый этап – установление длительности выполнения специфических текущих и планируемых процессов рискового менеджмента.

Эти процессы можно классифицировать на группы: а) технологические; б) организационные; в) управленческие; г) информационные и трудовые.

Логистическое управление - это элемент стратегического менеджмента предприятия и подчиняется общему процессу организации и координации хозяйственной деятельности предприятия [2].

Отраслевая характеристика фирмы, её масштаб, адаптируемость производства, технических характеристик товара, территориальное расположение и другие факторы влияют на систему организации логистического менеджмента. Логистический менеджмент может внедряться на уровне предприятия в целом либо на уровне подсистем и элементов

производственной системы. Ответственность за управление может быть распределена между несколькими элементами системы либо сконцентрирована в конкретной управленческой подсистеме.

Виды и способы логистического менеджмента требуют постоянной модернизации с учетом влияния эндогенных и экзогенных факторов.

Выводы.

1. Одна из главных проблем в деятельности участников экономических процессов на сегодня – это проблема финансово-экономической безопасности, которая существует в большей степени из-за нестабильности финансовых процессов на всех уровнях экономики и из-за недостатка своевременной и достоверной информации.

2. Логистический подход, который способствует увеличению спроса на производимый продукт через минимизацию затрат и повышение конкурентоспособности является одним из факторов финансово-экономической безопасности предприятия.

3. С целью совершенствования системы рискованного менеджмента предприятия необходимо преобразовать систему организационного управления по принципу централизации – создать специализированную подструктуру логистического управления в непосредственном подчинении топ-менеджера.

4. Осуществление желаемых действий в области управления рисками выполняется последовательно по этапам. В качестве возможной отчетности рекомендовано использовать дорожную карту.

Список литературы

1. Алиев А.А. О методике оценки финансового потенциала инновационного развития (на примере лидирующих компаний нефтегазовой отрасли) / А.А. Алиев, К.В. Екимова // Общество и экономика. -2016.-№1.С. 30-36.

2. Вагнер Н. Логистическое управление фирмой / Н. Вагнер, А.И. Дружинин, О.Н. Дунаев, И.В. Ершова. – Екатеринбург, 1998.

3. Джевицкая Е.С. Технологии управления коммерческой эффективностью деятельности производственной организации /Е.С. Джевицкая // Менеджмент: опыт, проблемы, перспективы. Монография. – Пенза: ПГУАС, 2016.

4. Джевицкая Е. С. Повышение финансово-экономической безопасности предприятия на основе управления его деловой активностью [Электронный ресурс] / Е.С. Джевицкая // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2016. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/povyshenie-finansovo-ekonomicheskoy-bezopasnosti-predpriyatiya-na-osnove-upravleniya-ego-delovoy-aktivnostyu>

5. Джеймс С. Современная логистика, 7-е изд.: Пер. с англ./ С. Джеймс. Д. Джонсон, Д. Вордлоу, Р.Поль. М. Мэрфи-мл. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005.

6. Ендовицкая А.В. Финансовая устойчивость как фактор экономической безопасности предприятия [Электронный ресурс] / А.В. Ендовицкая, Т.А. Волкова // Вестник ВГУИТ. – 2015. – №3. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovaya-ustoychivost-kak-faktor-ekonomicheskoy-bezopasnosti-predpriyatiya>

7. Захаров К.В. Логистика, эффективность и риски / К.В. Захаров, А.В. Цыганок, В.П. Бочарников, Ф.К.Захаров. – Киев, 2001.

8. Ласкина Л.Ю. К вопросу проведения финансового анализа с использованием денежных потоков / Л.Ю. Ласкина, М.Л. Климова // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. – 2014. – № 1. – С. 41–46

9. Плоткин Б.К. Креативный потенциал и синергетика предпринимательской логистики в условиях инновационной экономики / Б.К. Плоткин, А.Б. Крутик // Научно – технические ведомости Санкт–Петербургского государственного политехнического института. 2013. №3(173)..

10. Синельщикова Н.В. Роль инноваций в обеспечении финансовой безопасности компаний / Н.В. Синельщикова, Е.И. Громова, И.Т. Кери // Вестник Российского экономического университета, 2015, № 3.

ОСНОВНЫЕ ВИДЫ СКИДОЧНЫХ СИСТЕМ MAIN TYPES OF DISCOUNT SYSTEMS

М.А. Малешина, студент
Научный руководитель – Т.Н. Рогов, к.э.н., доцент

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация

В статье описаны основные виды скидок, предоставляемые продавцами и производителями. Проанализированы особенности их предоставления.

Abstract

This article describes the main types of discounts provided by sellers and manufacturers. The features of their provision are analyzed.

Ключевые слова: скидка, цена, продажи, покупатель

Keywords: discount, price, sales, buyer

Скидка – это непосредственная возможность сэкономить на абсолютно любом товаре, при этом в некоторых случаях действительно очень большую сумму. Подобного рода акции стали возникать с этапа возникновения торговли, а конкретнее – с того момента, когда возникли товарно-финансовые взаимоотношения между людьми. Однако у первобытных людей явления «скидки» как такого не могло быть, т. к. торговая деятельность состояла в большей степени из обмена товарами / услугами.

В 1980 г. в первый раз наша отечественная фирма внедрила скидку в отрасли оптовых продаж. Целью для этого послужило привлечение большего количества новых клиентов. Безусловно, после подобного рода предложения рейтинговые позиции предприятия возросли, а такие скидки стали распространяться по всему земному шару. Наиболее благополучным можно расценивать период 1990-х годов, когда скидки использовались буквально всеми фирмами. О надвигающихся скидках уведомляли через специальные объявления. Сначала применяли просто сокращение цен, по прошествии времени – целые распродажи. Скидки и акции производились в связи со следующими целями:

- Заинтересовать новых покупателей;
- Продать быстрее прежний товар;
- Повысить свои рейтинги.

Стоит принять во внимание, что целевая направленность акций сохранилась прежней. Подразумевается, что владелец обретает меньшую выгоду, нежели предполагалось первоначально, однако, как правило, в дальнейшем все это в большей степени окупается огромным количеством клиентов и потребителей.

Концепция скидок как механизм стимулирования торговых отношений. Согласно собственной коммерческой природе скидка подразделяется на два основных вида:

- 1) плановая скидка;
- 2) тактическая скидка.

Плановые скидки создаются как результат совместных средств накладных затрат и, как правило, настолько скрыты, что в некоторых случаях их обозначают «замаскированные». Конкретно к подобного рода скидкам возможно причислить осуществление компанией-изготовителем рекламы собственной продукции с предписанием перечня торговых компаний, которые занимаются реализацией этого товара. Тем самым компания-изготовитель фактически сохраняет финансовые ресурсы собственных дилеров на рекламу ими своих торговых наименований, что согласно финансовой природе тоже является своего рода скидкой.

Другие виды скидок следует причислить к группе тактических. Их связывает финансовый фактор – прибыль, и кроме того единая цель – формирование добавочных стимулов для покупателя осуществить покупку. Применение тактических скидок несет за собой уменьшение действительной стоимости покупки продукта, и, следовательно, к увеличению премии потребителя. Данная премия предполагает разность между денежной ценностью продукции для потребителя и стоимостью, по которой рассматриваемый продукт ему удалось приобрести.

Скидка может быть одного из трех видов:

- маркетинговая скидка;
- сбытовые скидки;
- логистические скидки.

К первому виду скидок причисляют скидки, непосредственно никак не соприкасающиеся с нынешней и отлаженной логистикой реализации: продукция обменивается на деньги. Подобные скидки, несомненно оказывают влияние на перспективы развития, производят стимуляцию отношений партнеров (CRM), обеспечивают организованное направление сбыта.

Под сбытовыми скидками следует понимать скидки, непосредственно относящиеся к протекающим сделкам по обеспечению заданной рентабельности торговли и настоящего оборота складских резервов.

К логистическим скидкам стоит причислять скидки для оптимизации финансовых, товарных потоков, оказывающих непосредственное влияние на нынешние экономические характеристики работы фирмы.

Примеры маркетинговых скидок:

Функциональная скидка. Изготовитель может выделить разные многофункциональные скидки участникам канала торговли, оказывающим ему различные типы услуг (логистические, услуги по развитию сети продаж, построению торговой сети).

Дилерская скидка. Осуществляется изготовителем своим постоянным клиентам. Предоставляется производителем своим постоянным представителям или посредникам по реализации.

Скидки с учетом межкультурных коммуникаций. В фактической работе маркетинг встречается с довольно значимым фактором, который нужно воспринимать как культурное отличие, что кроме того является объектом рекламных исследований.

Сервисные скидки. Существенная доля индустриальной продукции претендует на техническое обслуживание, как периодическое, так и постоянное. Формирование и сохранение обслуживающей технической сети запрашивает существенных финансовых вложений и других ресурсов. Размер скидок дает возможность покупателю иметь значимую экономию, нежели увеличение его расходов на сохранение продукции до этапа сезонного увеличения спроса. С иного ракурса, у изготовителя есть возможность произвести эти скидки на сумму меньше, чем размер его расходов по причине сдерживания оборота денежных средств, вследствие сохранения продукции до старта сезона на своих складах и отсутствия прибыли от реализации.

Смысл скидок на внесезонное приобретение запрашивает их дифференциации за период: чем раньше до старта сезона покупалась продукция, тем значительнее будет размер экономии

Скидки для поощрения продаж нового товара. Подобные акции стоит принимать как приложение к плановым скидкам, которые помогают продвижению на рынок новой совершенной продукции. Обычно подобных скидок в виде финансирования государственной маркетинговой компании с перечнем наименований торговых организаций, реализующих такую продукцию, становится недостаточно. К примеру, подобная реклама действительно не приносит потребителям абсолютно никаких сведений о месте, где можно непосредственно приобрести данную продукцию в своем регионе. Это является одной из причин, почему дилеры и конечные продавцы организуют свои рекламные мероприятия, применяя территориальные средства информации (цены на рекламу в которых, как правило меньше, нежели в общенациональных информационных каналах, прессе). Это делает возможным обозначение в подобной рекламе место нахождения пунктов продажи, что серьезно гарантирует увеличение размера сбыта.

Но подобная реклама, тем не менее, нуждается в значительных финансовых затратах. Скидки поощрения продаж выступают в роли средства возмещения таких трат местным продавцам.

Скидка для поощрения продаж – степень уменьшения фиксированной стоимости реализации, что обеспечивается торговыми посредниками. Но при условии, если они принимают для продажи обновленную продукцию, продвижение которой на территории рынка просит увеличенных трат на рекламную компанию и сервис торговых агентов.

Сбытовые скидки (скидка за оборот, бонусная скидка). Скидка обращена к постоянным приобретателям, по причине особенной доверенности. В договоре в таком случае вводится размерная система скидок, в связи с полученным оборотом по прошествии конкретного периода (как правило, 1 год), а кроме того, процедура, порядок уплаты сумм на основе таких акций.

Подобную концепцию скидок представляют в форме колонок прайс-листа.

Оставшиеся виды скидок стоит причислить к группе логистических. Применение логистических скидок несет за собой уменьшение действительной стоимости покупки продукции, следовательно, к росту выгоды приобретателя.

К основным видам скидок относится:

Скидка за объем покупаемого товара. Соразмерное снижение стоимости для потребителей, приобретающих большее количество продукции одного типа.

Как правило, размер скидки определяется в процентном выражении к общей или единичной цене конкретного количества поставки, например, 15% скидки при заказе свыше 750 штук. Акции могут распространяться как при некумулятивном факторе (на каждый размещенный заказ) либо при кумулятивном (на количество изделий, заказанных за определенный период).

Скидки за количество следует предоставлять всем потребителям, однако в такой ситуации поставщику/продавцу необходимо контролировать суммарное количество скидки, которая не должна быть выше его экономии по расходам, связанным с повышением объема реализуемой продукции. Подобного рода экономия образуется благодаря уменьшению затрат по реализации, хранению, контролю количества необходимого товара и перевозке продукции. Такие акции могут являться для покупателя стимулом приобретать товары у этого продавца (постоянные покупки).

Скидка за платеж наличными. Снижение стоимости для потребителей, оплачивающих счета наличными средствами за кратковременный срок. Покупатель, заплативший раньше, чем через 5 суток, становится обладателем 5% скидки от общей стоимости продукции. Такая акция, как правило, проводится частично, к примеру, только для доли от общей суммы, приобретенной в период 20 суток.

Такого рода бонусы обширно используются ради совершенствования состояния ликвидности поставщика/продавца, ритмичности его финансовых поступлений и уменьшения затрат, связанных с взысканием дебиторского долга.

Прогрессивная скидка. Скидка за число или серийность дается приобретателю, только если он приобрел заранее конкретный вид товара, который в свою очередь набирает обороты в продажах. Массовые заявки на приобретение являются наиболее востребованными среди производителей. Причиной этого служит сокращение расходов при производстве одного конкретного вида продукции. Скидка дается по факту, либо авансово, при наличии соглашения, закрепляющего это условие.

Экспортные скидки. Дается продавцам при реализации продукции заграничным потребителям помимо тех акций, которые распространяются на потребителей внутреннего торгового рынка. Причиной этому служит увеличение конкурентоспособности продукции во внешнем пространстве торговли.

Скидка за ускорение оплаты. Основная цель таких скидок – уменьшение времени погашения дебиторского долга и увеличение скорости оборачиваемости оборотного капитала организации.

Скидка за ускорение оплаты – степень уменьшения фиксированной стоимости, которая обеспечивается потребителю, при условии, что он совершает оплату, купленной партии продукции раньше фиксированного договором периода.

Схема скидки за ускорение оплаты включает три элемента:

- количественную величину скидки;
- срок, в течение которого покупатель имеет возможность воспользоваться такой скидкой;
- срок, в течение которого должна быть произведена оплата всей суммы задолженности за поставленную партию товара, если покупатель не воспользуется правом на получение скидки за ускоренную оплату.

Скидка за внесезонную покупку. Степень уменьшения фиксированной стоимости, которая обеспечивается потребителю, при условии, что он покупает продукцию сезонной востребованности вне периода года, для которого они необходимы.

Основной задачей применения акций внесезонной покупки является стимулирование потребителей купить данную продукцию раньше старта очередного периода, на самом его старте, или в период вне сезона. Как следствие, при этом наблюдается увеличение скорости оборота активов и возникновение возможности производителям сезонной продукции уменьшения сезонных колебания загрузки собственных производственных мощностей.

Наличие достаточно отлаженной концепции сезонных акций дает возможность изготовителям обеспечить производство продукции для грядущего периода вплоть до его старта и вовремя приступить к производству товара для другого периода.

Скидки при комплексной закупке товаров. Степень уменьшения фиксированной стоимости, которая приобретается покупателем, при условии, что он купит этот продукт совместно с иными подходящими к нему в комплект предметами той же самой компании.

Суть подобной скидки заключается в уменьшении стоимости определенно каждого продукта в комплекте относительно отдельной покупки компонентов даже в этой же компании.

Психологический эффект скидок

«Продукция реализуется со скидкой 15, 30... 70%...» – подобные рекламные объявления часто можно увидеть всем потребителям. Гипермаркеты и маленькие магазинчики нередко прибегают к такого рода мероприятиям. Бывают случаи, когда размер скидки достигает довольно значимых размеров. Данный ход позволяет продавцам одну из основополагающих задач – увеличение количества клиентов. И правда, покупатель, единожды совершив покупку по скидке, как правило, один раз купив товар со скидкой, скорее всего, станет приходить в данный магазин чаще, зная, что здесь сможет получить непосредственную выгоду.

И все-таки, что так движет покупателем? Только ли стремление уменьшить свои финансовые траты? Какие черты характера людей оказывают влияние на покупку продукции по акции? Разберем эти вопросы и попытаемся дать объяснение.

Прежде всего, стоит выделить такое качество человека, как бережливость. Такой покупатель знает цену деньгам, он достаточно щедр, но также еще и очень осмотрителен. Его волнует оптимальное соотношение качества и стоимости продукта. Как правило, бережливый клиент воспринимает скидку, как весомую дополнительную причину, чтобы совершить покупку. Основные параметры – необходимость и качество. Более подходящими видами бонусов для этого типа клиентов являются скидки перед праздниками и дисконтные карты. В один из знаменательных дней покупатель посетит магазин в поисках прекрасного подарка для близкого человека. И, конечно же, приобретет необходимый предмет, тем более,

если есть возможность получить неплохую скидку. Дисконтные карты для подобного типа клиентов – также прекрасная причина совершить покупку конкретно в данном магазине.

Теперь рассмотрим склонность к азартности многих покупателей. Подобные люди расценивают совершение покупки по акции не только как возможность снизить свои затраты. Азартные покупатели имеют некую предрасположенность к неожиданным и не особо спланированным поступкам. В таких моментах нередко срабатывает чувство эйфории. Есть большая вероятность, что такого клиента в первую очередь может заинтересовать возможность приобрести большее количество продукции. Однако не нужно это ассоциировать с бережливостью, потому что в этой ситуации стимулирующей причиной является желание совершать покупки.

Для азартного покупателя так же значимое влияние имеет нужда в продукции, и ее качественные показатели. Но на деле выходит, что, будучи под влиянием эйфории, покупатель не всегда находится в состоянии трезво оценивать свои возможности и необходимость в данном продукте. Таким образом, складывается ситуация, в которой азартный покупатель совершает покупки, которые не входят в число необходимых ему, да и к тому же не всегда хорошего качества. Да и еще отдает за это сумму значительно больше, нежели предполагал ранее. Однако, это не должно послужить причиной отказа от такого вида покупок. Просто нужно подходить к такой ситуации продуманнее.

Акции и скидки в магазинах для азартного покупателя представляется в роли прототипа охоты в лесу, когда сам процесс, как правило, становится более важным, чем эффективный результат и итог мероприятия. Здесь удачу могут принести различные виды акций, скидок и бонусов. Однако оптимальный результат гарантирует скидка на приобретение продукции на конкретную сумму.

Настало время обсудить следующие черты покупателя: отзывчивость и доверчивость. На подобного рода клиентов эффективнее повлияют учтивые, приветливые слова персонала об отличных скидках, чем картинка с информацией об акции. Так покупатели подсознательно устанавливают с человеком, рекламирующим выгоду, своего рода психологическое доверие или взаимосвязь. И собственноручно увеличивают степень интереса и значимости, как будто им поведали тайну.

Необходимо подчеркнуть такой важный факт, что отзывчивые клиенты нередко после совершения покупки говорят о том, как им посчастливилось посетить магазин именно в момент действия скидки, и том, что они приобрели настолько прекрасную продукцию. Ну а доверчивые покупатели часто спрашивают советы у продавца по различному поводу, к примеру – какие брюки лучше им подходят, и в большинстве случаев, бесспорно прислушиваются к советам консультанта. В такой ситуации существует огромная возможность приобретения продукции при праздничной или временной (в определённые дни, на определённые товары) скидке. При условии, что продавец станет уважительно и галантно общаться в период рекомендации продукта по акции.

Таким образом, были рассмотрены основные виды скидок, а также изучена психология скидок в современном пространстве торговли. Скидки, акции, бонусы и распродажи – это отличный механизм торговли. Если их правильно применять, то в выигрыше останутся все, как покупатели, так и продавцы, и производители.

Список литературы

1. Антипов, А.Н. Значение и роль низких цен и скидок в ценообразовании / А.Н. Антипов. – М.: ИНФРА, – 2015. – 168 с.
2. Витюк, В.К. Увеличение прибыли и психология скидок / [Электронный ресурс] Томск: Значение, 2016. – 296 с. Режим доступа: <https://www.shopolog.ru/metodichka/attracting-clients/psixologiya-skidok-i-velichenie-pribyli/>
3. Волкова, Л.Д. Виды скидок с цены / Л.Д. Волкова. – Ярославль: Рассвет, 2015. – 116с.
4. Гаврилова, А.Н. Методы ценообразования и ценовая политика предприятия / [Электронный ресурс] М.: ИНФРА, 2017. – 231 с. Режим доступа: http://www.marketing.msk.ru/lib-mm/pricing/price_setting.htm
5. Гурьев, Д.В. Как рассчитать экономическую эффективность скидки. Маркетинг в России / Д.В. Гурьев, – Севастополь: Прозрение, 2016. – 189 с.
6. Загинайло И.В., Храмова Т.В. Экономически действующие скидки, или о ценообразовании и стимулировании сбыта с помощью скидок / И.В. Загинайло, Т.В. Храмова. – М.: ИНФРА, – 2015. – 247 с.
7. Костюкевич, А.Л. Теория скидок – основные виды / [Электронный ресурс] М.: ИНФРА, – 2012. – 258 с. Режим доступа: <http://www.skidki.ua/article/13>
8. Котлер, Ф. Маркетинг, менеджмент / Ф. Котлер. – СПб.: Питер, 2015. – 345 с.
9. Липсиц, И. В. Коммерческое ценообразование / И.Липсиц. – М.: БЕК, 2014. – 283 с.
10. Палагута, А.Н. Оценка риска в ценообразовании / А.Н. Палагута, – М.: Норма, 2016. – 107 с.
11. Рыщенко, Л.Ю. Теория скидок и распродаж / Л.Ю. Рыщенко. – Симферополь, СГЭСУ, 2013. – 255 с.
12. Сидоров, П.П. Психология скидок и распродаж / П.П. Сидоров, – Минск: Издательство Грещова, 2014. – 308 с.
13. Ткачев, С.С. Дисконтные системы: внедряем и развиваем / С.С. Ткачев – М.: Феникс, 2015. – 256 с.
14. Хомилев, Е.М. Классификация скидок и их основное применение / Е.М. Хомилев, – М.: Норма, 2014. – 283 с.
15. Цаплин, И.Г. Здоровое ценообразование в России / И.Г. Цаплин, – М.: Финансы и статистика, 2016. – 243 с.
16. Якушев, М.В. Дисконтные системы / М.В. Якушев, – М.: ЮНИТИ, 2016. – 214 с.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
STATE SUPPORT FOR SMALL BUSINESSES

И.И. Мюрк, магистрант
Е.В. Баландина, к.э.н., доцент

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация

В настоящее время малый бизнес активно развивается во всех странах мира, а его развитие во многом зависит от государственной поддержки, поэтому изучение вопроса о мерах государств мира в отношении малых предприятий является актуальным.

Abstract

Currently, small business is actively developing in all countries of the world, and its development largely depends on state support, so the study of the measures of the world's States in relation to small enterprises is relevant.

Ключевые слова: бизнес, малый бизнес, субъекты малого предпринимательства, государственная поддержка, виды малого предпринимательства, кредитование, контроль за предприятиями.

Keyword: business, small business, small business entities, state support, types of small business, lending, control of enterprises.

Бизнес – это предпринимательская экономическая деятельность, приносящая доход, прибыль. Существует несколько видов предпринимательства: крупное предпринимательство, среднее предпринимательство и малое предпринимательство. Малое предпринимательство – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определённых, установленных законами, критериях, показателях, конституирующих сущность этого понятия [2, с. 128].

В соответствии с Федеральным законом от 14 июня 1995 г. №88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций/объединений, благотворительных и иных фондов не превышает 25%, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимися субъектами малого предпринимательства, не превышает 25% и в которых средняя численность работников за отчётный период не превышает предельных уровней.

Малый бизнес можно разделить на несколько видов, но также как и определение малого предпринимательства, это можно сделать по разным признакам: виду или назначению, формам собственности, количеству собственников, организационно-правовым и организационно-экономическим формам [3, с. 35].

По формам собственности предприятия могут быть частными, государственными, муниципальными, а также находиться в собственности общественных объединений (организаций).

По количеству собственников предпринимательская деятельность может быть индивидуальной и коллективной. При индивидуальном предпринимательстве собственность принадлежит одному физическому лицу, а при коллективном она принадлежит

одновременно нескольким субъектам с определением доли каждого из них (долевая собственность) или без определения долей (совместная собственность).

По организационно-правовым формам предпринимательства разделяют на товарищества, общества, кооперативы.

По виду или назначению предпринимательская деятельность может быть производственной, коммерческой, финансовой, консультативной (консалтинговой). Все эти виды могут существовать как отдельно, так и вместе. Чаще всего используют разделение по виду или назначению. Есть много видов малого предпринимательства, но основные из них: производственная деятельность, коммерческая деятельность и финансовая деятельность.

Все виды малого бизнеса достаточно распространены практически во всех сферах деятельности. Малый бизнес находится в центре интересов современного общества. Редко хотя бы один сектор любой развитой страны может функционировать без производства малым бизнесом продукции и услуг, так как именно благодаря развитию малого предпринимательства происходит развитие крупного производства.

Одной из важнейших проблем малого бизнеса в России является кредитование. Кредиты предоставляются только под залог или поручительство, а малые предприятия не всегда могут их предоставить. Союзы малых предприятий, как и специальные фонды, в настоящее время не выступают поручителями по кредитам, получаемым этими предприятиями; специальные банки для обслуживания малого бизнеса не существуют. В особо трудном положении оказываются частные малые предприятия: невозможность получения кредита лишает их возможности конкурировать с другими предприятиями [1, с. 126].

Другой важной задачей, выполнение которой необходимо для успешного развития малого бизнеса, является создание надлежащей нормативно-правовой базы на федеральном и региональном уровнях. В настоящее время предприниматели не удовлетворены правовым регулированием их деятельности, несмотря на то, что в течение нескольких последних лет было принято немало законодательных и нормативных актов. Многие предприниматели высказывают пожелание провести усовершенствование федерального законодательства и законодательства субъектов РФ, особенно в части, касающейся регулирования текущей деятельности малых предприятий [5, с. 262].

Большим вопросом для малого предпринимательства является несовершенство процедур контроля за текущей деятельностью предприятий. Многие предприниматели жалуются на избыточность контролирующих органов, к тому же работа с их представителями требует больших затрат рабочего времени. Отсутствует система проведения глубокого анализа деятельности малых предприятий. Существенно осложняет деятельность малых предприятий отсутствие профессионально подготовленных руководителей (менеджеров), обладающих всеми качествами, необходимыми для работы в современных условиях [4, с. 36].

Таким образом, очевидно, что малые предприятия как неустойчивая предпринимательская структура, наиболее зависимая от колебаний рынка, нуждаются в разносторонней государственной поддержке.

Список литературы

1. Аборнева, О. С. Государственное регулирование и поддержка малого предпринимательства / О.С. Аборнева / Проблемы теории и практики управления. – 2016. – №2. – С. 126-128.
2. Блинов, А.О. Малое предпринимательство: организационные и правовые аспекты деятельности / А.О. Блинов. – М.: «Ось-89», 2016. – 476 с.
3. Воробьев, Д.А. Малый бизнес в современной экономике России / Д.А. Воробьев. – 2017. – № 12. – С. 34-36.
4. Долгова, Т.В. Место и роль предпринимательства в региональной экономике / Т.В. Долгова / Вестник Чувашского университета. – 2018. – №3. – С. 35-40.
5. Лысаковская, Е.В. Проблемы и перспективы государственной поддержки малого и среднего бизнеса / Е.В. Лысаковская / Право и образование. – 2010. – №5. – С. 261-266.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ КОМПОНЕНТНОГО АНАЛИЗА EVALUATION OF THE FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISES BASED ON COMPONENT ANALYSIS

Н.С. Павлюченко, студент

Л.Д. Слепнева, к.э.н., доцент

Донецкий национальный технический университет

Аннотация

В статье рассматривается финансовая устойчивость как важнейшая характеристика финансового состояния и финансовой безопасности предприятия. На основе основных показателей, характеризующих устойчивость финансового состояния, с использованием методов многомерной статистики построена модель зависимости рентабельности собственного капитала от главных компонент – интегральных показателей исходных признаков, которая позволяет оценить текущее и перспективное состояние финансовой устойчивости предприятия.

Abstract

The article examines financial stability as the most important characteristic of the financial condition and financial security of an enterprise. On the basis of the main indicators characterizing the stability of the financial condition, using the methods of multidimensional statistics, a model was built of the dependence of the profitability of sales on the main components - integral indicators of the initial characteristics, which allows us to assess the current and future state of the financial stability of the enterprise.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, оценка финансовой устойчивости, экономико-математическое моделирование, метод главных компонент

Key words: financial stability, assessment of financial stability, economic and mathematical modeling, principal component analysis

Уровень финансовой устойчивости предприятия – одна из важнейших характеристик деятельности предприятия, которая отражает результаты его производственной, коммерческой и финансовой деятельности, способность постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность, то есть, определяет возможности

субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность, а также его конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве [1].

Исследованию вопросов финансовой устойчивости предприятия посвящено множество работ, как зарубежных, так и отечественных ученых. В современной отечественной экономической литературе имеются различные подходы к определению как самого понятия «финансовая устойчивость», так и методов его анализа и диагностики, что существенно затрудняет разработку универсальных практических методик для оценки уровня финансовой устойчивости предприятия.

Обобщая различные трактовки рассматриваемой дефиниции, сформулируем следующее определение: финансовая устойчивость – это экономическая категория, характеризующая размещение и использование финансовых ресурсов, а также их достаточность в каждый момент времени для успешного функционирования предприятия, обеспечивающая достаточный уровень платежеспособности, ликвидности и конкурентоспособности предприятия. Финансовая устойчивость – важнейшая характеристика финансового состояния и финансовой безопасности предприятия, генерирующая способность предприятия функционировать в постоянно изменяющихся условиях внешней и внутренней среды.

Финансовую устойчивость определяют множество факторов, негативное влияние которых не только ведет к неустойчивому развитию, но и может стать причиной банкротства. Будучи тесно связанными, эти факторы нередко оказывают разнонаправленное влияние на результаты деятельности предприятия и его финансовое состояние, при этом действие одних факторов способно снизить влияние других; кроме того, действие даже одного и того же фактора может быть различным в зависимости от конкретных условий и обстоятельств.

Правильный выбор критериев оценки финансовой устойчивости является одним из основных условий получения достоверной информации, позволяющей своевременно и эффективно реагировать на признаки кризиса предприятия. Основным инструментом для этого служит финансовый анализ, который представляет собой процесс, основанный на изучении данных о финансовом состоянии и результатах деятельности предприятия в прошлом с целью оценки перспективы его развития. Главной задачей финансового анализа является снижение неопределенности, связанной с принятием экономических решений, ориентированных в будущее, а также получение объективной оценки платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности, эффективности деятельности предприятия, выработка рекомендаций по совершенствованию его финансовой деятельности [5, с. 492].

Используемые на практике традиционные методы анализа позволяют определять влияние тех или иных факторов на результаты деятельности предприятия, как правило, в случае, если они находятся в функциональной зависимости. Влияние же на исследуемый показатель совокупности факторов, не находящихся в функциональной зависимости, этими методами оценить невозможно. Поэтому наряду с традиционными методами для исследования финансовой устойчивости предприятия следует применять методы экономико-математического моделирования, в частности, методы многомерного статистического анализа (дискриминантный, кластерный, регрессионный и компонентный (факторный) анализ), метод нечеткой логики (в том числе анализа иерархий), которые доказали свою

эффективность в решении таких проблем [3; 4]. Для проведения необходимых расчетов могут быть использованы специальные пакеты прикладных программ, например STATISTICA, с помощью которых можно проводить полный статистический анализ исследуемых объектов [6].

Моделирование как инструмент построения объективной оценки финансовой устойчивости должно базироваться на определенной системе показателей, описывающих протекающие на предприятии процессы, служащие для принятия решений относительно достаточности или недостаточности уровня финансовой устойчивости.

В работе [3] в основу построения такой модели положены две группы показателей финансовой устойчивости: структуры источников средств (показатели капитализации) и качество расходов, связанных с обслуживанием внешних источников (показатели покрытия). Отмечается, что показатели первой группы характеризуют соотношение определенных групп имущества и источников его покрытия, а вторая группа дает возможность оценить, в состоянии ли предприятие поддерживать сложившуюся структуру источников средств.

Этого мнения придерживаются и другие исследователи: «финансовую устойчивость можно выразить через показатели структуры капитала как оценку состояния имущества субъекта хозяйствования, а также через источники его финансирования с целью выявления зависимости от внешних источников» [1].

Одной из наиболее сложных проблем, с которыми сталкиваются финансовые аналитики, является отбор из множества разнородных показателей таких, которые позволят получить наиболее достоверную и объективную оценку состояния предприятия. Решением данной проблемы может стать применение метода главных компонент, который используется в целях объединения исходных факторов в группы так, чтобы внутри таких групп находились показатели, связанные между собой тесной корреляционной зависимостью, между группами зависимость отсутствовала бы. Линейно независимые группы факторов и представляют собой так называемые «главные компоненты», которые применительно к решаемой нами проблеме можно рассматривать как обобщающие, то есть, наиболее полно характеризующие сущность рассматриваемой категории.

Этот метод позволяет структурировать исходные данные путем сведения начальной совокупности переменных к меньшему их количеству (главным компонентам) при сохранении первоначальной информативности данных. Кроме того, метод главных компонент позволяет выявить закономерности, определяемые воздействием внешних и внутренних факторов.

Для проведения компонентного анализа мы выбрали следующие показатели, характеризующие финансовую устойчивость предприятия: X_1 – коэффициент финансовой зависимости; X_2 – коэффициент финансирования; X_3 – коэффициент финансового левериджа; X_4 – коэффициент оборачиваемости активов; X_5 – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (СОС); X_6 – коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности; X_7 – коэффициент финансового риска; X_8 – коэффициент финансовой независимости (автономии); X_9 – коэффициент финансовой устойчивости (коэффициент долгосрочной финансовой независимости). Величина этих показателей взята на 15 промышленных предприятиях (за 2018 год). Элементы корреляционной матрицы этих коэффициентов, полученная с помощью программы STATISTICA, свидетельствуют о

наличии мультиколлинеарности (то есть, тесной линейной зависимости): коэффициенты корреляции между исходными факторами (r_{12} , r_{45} , r_{46} , r_{56}) по абсолютной величине более 0,95. Это значит, что рассматриваемые коэффициенты в какой-то степени дублируют друг друга, и если построить эконометрическую модель, характеризующую их влияние на изменчивость результирующего показателя, то не даст возможность дать адекватную количественную оценку взаимосвязи.

Применение метода главных компонент к рассматриваемой совокупности предприятий позволило выделить три первые главные компоненты, которых достаточно для объяснения более 87% дисперсии исходных признаков (рисунки 1 и 2), причем вклад первой компоненты в суммарную дисперсию составляет более 62%. Таким образом, размерность задачи снижена.

Eigenvalues of correlation matrix, and related statistics (S Active variables only)				
Value number	Eigenvalue	% Total variance	Совокупный Eigenvalue	Совокупный %
1	5,591333	62,12592	5,591333	62,1259
2	1,408632	15,65147	6,999965	77,7774
3	0,861608	9,57342	7,861573	87,3508
4	0,473538	5,26154	8,335111	92,6123
5	0,423641	4,70712	8,758752	97,3195
6	0,162835	1,80927	8,921586	99,1287
7	0,040948	0,45498	8,962535	99,5837
8	0,036623	0,40693	8,999158	99,9906
9	0,000842	0,00936	9,000000	100,0000

Рисунок 1 – Выделение главных компонента

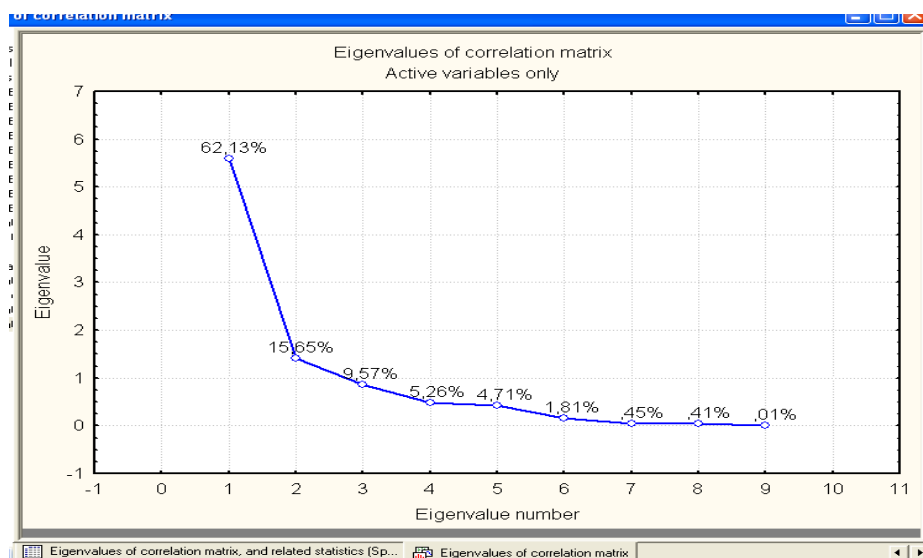


Рисунок 2 – Каменистая осыпь

На основе матрицы факторных отображений (рисунок 3), которая содержит коэффициенты корреляции исходных признаков с главными компонентами, можно выполнить интерпретацию компонент. Так, по содержанию и наибольшей корреляции с первой компонентой F_1 признаков X_4 , X_5 и X_6 эту компоненту можно назвать фактор деловой активности.

Аналогично рассуждая, будем считать F_2 (X_1, X_2, X_3) фактором структуры капитала, а F_3 (X_7, X_8, X_9) – фактором, определяющим финансовые риски. Подобная интерпретация главных компонент вполне соответствует представлению о финансовой устойчивости предприятия как о способности обеспечить рост деловой активности при сбережении платежеспособности и допустимого уровня финансовых рисков.

Переменная	Factor coordinates of the variables, based on correlations (Spreadsheet9)								
	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4	Фактор 5	Фактор 6	Фактор 7	Фактор 8	Фактор 9
Var1	0,728499	-0,582414	0,180970	-0,223794	0,176163	0,016962	0,058925	0,111522	-0,004214
Var2	-0,761993	0,571705	-0,203425	0,150973	-0,084926	-0,044961	0,064411	0,122221	-0,004969
Var3	-0,768328	0,326169	0,086993	-0,473313	0,194506	-0,178568	0,026588	-0,035598	-0,000172
Var4	0,884346	0,384851	-0,129909	-0,063887	0,164182	-0,029974	-0,138968	0,039705	-0,010971
Var5	0,904797	0,350750	-0,160985	0,001595	0,175731	0,000418	0,016995	0,026296	0,023165
Var6	0,900057	0,301944	-0,184632	0,068071	0,187446	0,083825	0,110364	-0,074308	-0,011848
Var7	0,848213	-0,246598	-0,262674	0,076174	-0,211361	-0,315570	0,022298	-0,012907	-0,001334
Var8	0,741232	0,322027	0,090444	-0,342183	-0,458137	0,107246	0,013730	0,004974	-0,000058
Var9	0,458193	0,330719	0,791106	0,212196	0,005141	-0,098120	0,012389	-0,000494	-0,000584

Рисунок 3 – Матрица факторных отображений

Используя матрицу факторных нагрузок (рис. 4), представим систему компонент как совокупность линейных комбинаций исходных признаков. Выделено 3 компоненты – факторов, характеризующих эффективность финансовой деятельности предприятия. Система линейных комбинаций, определяющих эти факторы, представлена в табл. 1.

Таблица 1

Зависимость главных компонент от исходных факторов

Главные компоненты	Составляющие факторов эффективности финансовой деятельности предприятия
F_1	$0,884x_4 + 0,905x_5 + 0,9x_6$
F_2	$-0,582x_1 + 0,572x_2 + 0,326x_3$
F_3	$-0,263x_7 + 0,09x_8 + 0,719x_9$

Представленные в таблице 1 модели, дают основание для следующих выводов. В анализируемой совокупности предприятий признаки X_4, X_5 и X_6 – коэффициенты маневренности собственного капитала, обеспеченности собственными оборотными средствами (СОС) и обеспеченности запасов и затрат собственными средствами соответственно – играют примерно одинаковую роль в формировании фактора «деловая активность» (F_1), которая определяется коэффициентами, примерно равными величине 0,9. Структура капитала (F_2) в большей степени определяется величиной исходных признаков X_1 и X_2 , а главная компонента F_3 формируется в большей степени переменной X_9 .

На основе выделенных (обобщающих) факторов деятельности предприятий (главных компонент) выполнен регрессионный анализ и построена многофакторная регрессионная модель:

$$Y = 0,06F_1 + 0,04F_2 + 0,02F_3 + 0,23, (1)$$

где Y – рентабельность собственного капитала.

На рентабельность собственного капитала, являющуюся важнейшим индикатором финансовой устойчивости, оказывают влияние как внутренние факторы (рентабельность активов, финансовый рычаг), так и внешние (уровень налогообложения, цена заемного капитала) [2]. Модель (1), описывающая изменение рентабельности собственного капитала через главные компоненты, учитывает и влияние вышеназванных факторов как латентных.

Значения коэффициентов регрессии отражают существенное влияние факторов F_1 (обеспеченность собственными средствами), F_2 (структура капитала), F_3 (финансовая устойчивость) на рентабельность продаж. Эту модель можно использовать для прогноза.

Эта модель обладает приемлемыми (с точки зрения требований, предъявляемых к эконометрическим моделям) свойствами, поскольку, благодаря применению главных компонент удалось избежать недостатков, связанных с мультиколлинеарностью.

На полученных главных компонентах можно выполнить классификацию предприятий с использованием методов кластерного и дискриминантного анализа. Кластерный анализ позволит разбить совокупность предприятий на однородные группы (классы), а с помощью дискриминантного анализа отнести новый объект на основе измерения его различных характеристик, к одной из групп.

Таким образом, статистические методы оценки состояния предприятия позволяют отразить и количественно описать структуру и особенности проявления исследуемых объектов через описывающие их признаки.

Одним из существенных ограничений моделей, основанных на методах многомерного статистического анализа, является то, что они учитывают количественные и не учитывают качественные показатели, тогда как в некоторых случаях учет качественных показателей может быть существенным для анализа финансовой устойчивости предприятия.

Для адекватного и эффективного исследования состояния предприятия методы многомерного статистического анализа необходимо использовать в комплексе с другими методами оценки состояния предприятия, такими как нейронные сети, нечеткие множества, метод анализа иерархий.

Список литературы

1. Вишнякова Т. А. Методы и модели оценки финансовой устойчивости корпорации. [Электронный ресурс] / Т.А. Вишнякова // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2018. – № 8 (август). – Режим доступа: <http://e-koncept.ru/2018/184038.htm>. Загл. с экрана.
2. Гиляровская Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учебное пособие / Л. Т. Гиляровская, А. В. Ендовицкая. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.
3. Слепнева Л.Д. Разработка интегрального показателя оценки финансовой устойчивости предприятия. [Электронный ресурс] / Л.Д. Слепнева, Г.И. Рыбникова // Инновационные перспективы Донбасса. Материалы VI Международной научно-

практической – Т5: Актуальные проблемы инновационного развития экономики Донбасса. Донецк: ДОННТУ, 2020. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=43154978>. Загл. с экрана.

4. Слепнева Л.Д. Оценка финансового состояния и прогнозирование риска банкротства предприятия в условиях неопределенности / Л.Д. Слепнева, Г.И. Рыбникова // Инженерная экономика и управление в современных условиях [Электронный ресурс]: материалы научно-практической конференции, приуроченной к 50-летию инженерно-экономического факультета г. Донецк, 09 октября 2019 г./ ГОУВПО ДОННТУ. – Донецк: ДОННТУ, 2019. –Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42326944>. Загл. с экрана.

5. Узденов У.А. Многомерный статистический анализ финансово-экономического состояния предприятия / Коваленко А.В., Уртенев М.Х., Узденов У.А. // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. №3(99). СПб.: Изд-во Политех. университета. 2010.

6. Халафин А.А. STATISTICA 6. Статистический анализ данных. 3-е изд. Учебник / А.А.Халафин. – М.: ООО «Бином-Пресс», 2008.

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ BUSINESS COST MANAGEMENT

К.Е. Перепелицына, студент

Научный руководитель – Г.Х. Федюкова, к. э. н., доцент

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация

В настоящий период вопросу управления затратами и формированию себестоимости компаний уделяется огромное внимание как в российской, так и в иностранной литературе. Имеется довольно большое число методов калькулирования затрат, введение которых позволило бы наиболее совершенно контролировать затраты и воздействовать на их изменение в определенной организации. Однако на практике требуется сталкиваться с большим количеством вопросов, мешающим полному введению подобных методов.

Annotation

At the present time, the issue of cost management and cost formation of companies is given great attention in both Russian and foreign literature. There are a fairly large number of methods for calculating costs, the introduction of which would allow the most complete control of costs and affect their change in a particular organization. However, in practice, it is necessary to face a large number of questions that prevent the full introduction of such methods.

Ключевые слова: управление затратами, формирование прибыли, функции управления.

Keywords: cost management, profit generation, management functions.

Актуальность выбранной темы обуславливается тем, что достижение высоких результатов деятельности предприятия, максимизация прибыли и повышение эффективности производства невозможно достичь без эффективного управления затратами на производство и реализацию продукции.

В процессе управления предприятием в современных обстоятельствах менеджеры уделяют большой интерес абсолютно всем аспектам управления расходами, так как

получение экономического эффекта зависит, в том числе от эффективной деятельности в данной сфере. Под управлением затратами нами предполагается комплекс методов и способов воздействия на процесс формирования затрат, которые обеспечивают возможность оперативного выявления резервов их снижения и предотвращения нерациональных расходов и потерь, что обеспечит возможность достигнуть максимизации прибыли [8].

Известно то, что организациям необходимо управлять прибылью. Можно отметить то, что более результативным способом управлять прибылью и повышать конкурентоспособность фирмы в современных обстоятельствах является эффективное управление затратами. Известный немецкий экономист Э. Майер писал: «нельзя управлять прибылью без учета затрат, выручки и других доходов... поэтому если мы хотим воздействовать на прибыль, то должны управлять своими доходами и затратами» [1, С. 169].

Как демонстрируют опросы экспертов компаний на Западе, контроллинг способен являться результативным инструментом в оперативном управлении. Его практическое использование целиком распространяется на управление затратами. Главные задачи оперативного управления затратами схожи с задачами контроллинга, однако среди них целесообразно выделить:

- постоянный контроль за исполнением плановых задач;
- формирование отклонений с плановых задач, норм и нормативов затрат;
- определение факторов отклонений и увеличения затрат и выявление ответственных за них менеджеров;
- разработку предложений по устранению отрицательных тенденций и экономии затрат [9].

Формирование на предприятиях независимого центра контролирования и анализа является основным условием результативного решения отмеченных задач.

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 при формировании предприятием расходов должна быть обеспечена группировка затрат по таким элементам как:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация;
- прочие затраты.

Подобная классификация предоставляет возможность заметить общее состояние применения предприятием ресурсов. Для предприятий, выпускающих один тип продукции, подобная классификация вполне возможна. Её возможно расширить компонентами управленческого учета, организовав разделение расходов на постоянные и переменные, что обеспечит возможность осуществлять решения об безубыточных размерах производства и реализации продукции, об уменьшении или развитии производства, осуществлять эффективную политику ценообразования и др. [3].

Предприятия, выпускающие разную номенклатуру продукта, не применяют группировку затрат только лишь по элементам, так как она не позволяет анализировать ситуацию по отдельным видам изготавливаемой продукции, устанавливать их эффективность и долю в общей сумме выгоды. Для этих целей необходимо организовать

калькулирование по статьям затрат каждого отдельного вида продукции. Перечень статей вводится предприятием самостоятельно, отталкиваясь от его особенности.

В управлении затратами предприятий могут найти применение разнообразные методы. Их подбор обусловлен, в первую очередь, целями управления и наличием условий для использования. В связи с этим рассмотрим вероятные методы управления затратами и условия их использования. К современным методам управления затратами относят [10]:

- стандарт-кост;
- директ-костинг;
- метод управления производством по системе «точно в срок» (just in time);
- функционально-стоимостной анализ (ФСА);
- стратегический анализ затрат (SCA);
- учет затрат по работам (ABC).

В основе системы учета стандарт-кост, являющегося одним из эффективных инструментов в управлении затратами компании, находится принцип учета и контроля затрат в границах установленных норм и нормативов и по отклонениям от них.

В основе системы учета «Директ-костинг» находится вычисление сокращенной себестоимости продукта и определение маржинального дохода.

Современный директ-костинг имеет два варианта:

1) простой директ-костинг, основанный на использовании в учете данных только о переменных (оперативных) затратах;

2) развитой директ-костинг (верибл-костинг), при котором в себестоимость наряду с переменными затратами включаются и прямые постоянные затраты по производству и реализации продукции.

Метод управления производством по системе «точно в срок» (just in time), возникнувший в Японии в середине 70-х годов XX в. в компании «Тойот», и в настоящее время с огромным успехом используется во многих индустриально цивилизованных странах. Этот способ подразумевает отказ от производства продукта большими партиями и создание непрерывно-поточного предметного производства. При этом снабжение производственных цехов и участков осуществляется настолько небольшими партиями, что, по сути, преобразуется в поштучное. С практической точки зрения основная задача системы «точно в срок» – избежание любых излишних расходов и эффективное использование производственного потенциала предприятия.

Функционально-стоимостной анализ, являясь методом системного изучения функций объекта (изделия, процесса, структуры), ориентированного на минимизацию расходов в областях проектирования, изготовления и эксплуатации объекта при сохранении (увеличении) его качества и полезности, относится к перспективным методам экономического анализа. В нем успешно применяются передовые способы и элементы инженерно-логического и экономического анализа.

Согласно стратегическому анализу затрат (SCA) деятельность компании трактуется как цепь создания потребительной стоимости (очередность действий по формированию стоимости изделия). Каждое звено цепи рассматривается как с позиции ее необходимости в производственном процессе, так и с позиции потребляемых ею ресурсов. Затем определяется cost driver (кост-драйвер) – управляющий фактор, т.е. параметр, который определяет

стоимость исполнения определенной операции. Путем контроля кост-драйверов и перестройки цепи образования стоимости подразумевается достигнуть устойчивого преимущества над конкурентами. Цель стратегического анализа затрат – проектирование такого рода цепи образования стоимости, для того чтобы реальная себестоимость никак не превысила целевую.

Метод «Activity Based Costing» (или ABC) в буквальном смысле означает учет затрат по работам. Поиск новейших способов получения объективной информации о затратах привел к возникновению метода ABC, согласно которому предприятие рассматривается как набор рабочих операций, характеризующих его специфику. В ходе работы потребляются ресурсы (материалы, информация, оборудование), появляется какой-либо результат. Соответственно первоначальной стадией использования ABC считается определение перечня и очередности работ на предприятии путем разложения сложных рабочих операций на простейшие составляющие параллельно с расчетом потребления ресурсов.

С целью удержания лидерства по низким затратам, в нынешних экономических условиях следует осуществлять контроль за всеми условиями, которые оказывают огромное воздействие на затраты на абсолютно всех стадиях производственного цикла. А это означает то, что следует находить возможные способы экономии от объема производства; стремиться увеличить интенсивность использования производственных мощностей; усовершенствовать связь с поставщиками и заказчиками; в постоянном режиме реализовывать мероприятия по уменьшению затрат; стремиться к уменьшению операционного цикла.

К организационно-экономическим методам уменьшения затрат в нынешних условиях относятся:

1. Использование конкурентной борьбы между поставщиками материальных ресурсов, оповещение поставщиков о наиболее выгодных условиях поставок, предлагаемых их конкурентами.
2. Cosourcing – организация совместных закупок материальных ресурсов совместно с другими предприятиями, в том числе и с конкурентами, в заинтересованности получения бонусов за объем закупок; формирование совместных «электронных площадок» и др.
3. Outsourcing – предоставление посторонним организациям (аутсорсерам) выполнения отдельных функций, работ, бизнес-процессов, операций и т.п.

На сегодняшний день имеется возможность осуществлять учет с помощью подобных информативных программ, как «1С:Управление небольшой фирмой», и наиболее сложных конфигураций как «1С:Управление производственным предприятием 8», которые предоставляют возможность реализовать комплексную информационную систему, обеспечивающую управленческий персонал необходимый для управления информацией.

Данные проекты дадут возможность достигнуть успеха в том случае, если будет обеспечено развитие наиболее совершенной системы управления, позволяющей осуществлять контроль и регулировать затраты. Механизм усовершенствования следует рассматривать как составную часть системы управления, обеспечивающую воздействие на факторы, от состояния которых находится в зависимости результат деятельности контролируемого объекта [4]. Объектами в данном случае будут расходы предприятия в целом и его структурных подразделений.

Проанализируем ошибки, которые могут появиться в управлении затратами [5, 6].

Первая ошибка скрывается в нехватке сведений. В компаниях предоставление сведений о неизрасходованных ресурсах проводится неполноценно и не вовремя. Данная проблема считается фактором того, что неверно формируются характеристики величин затрат и себестоимости.

Второй ошибкой считается избыток сведений. Осуществление условий полноты и своевременности получения сведений о произведенных затратах должно реализоваться одновременно с условием достаточности. На получение излишней информации используется большое количество времени и трудовых ресурсов, вследствие чего информационная система усложняется небольшими данными, влияние которых может послужить причиной к значимым управленческим ошибкам.

Следующая ошибка заключается в игнорировании изменений. Нередко в компании руководство игнорирует возможное влияние разных условий на состав и число затрат. Затраты имеют все шансы изменяться под влиянием внешних и внутренних условий. Все эти факторы бывает крайне сложно выявить, процесс прогнозирования опять же будет занимать длительный промежуток и трудовые ресурсы. Однако не имеется ввиду то, что фирма должна игнорировать осуществление оценки, анализа и прогнозирования.

Помимо этого имеются ошибки, которые заключаются в нехватке обратной связи, то есть в случае, если компания привлекает высококачественные трудовые ресурсы, приобретает дорогостоящее спецоборудование, то система управления затратами станет эффективна. И заключительная, ошибка в расчетах себестоимости.

Данные ошибки возможно классифицировать по следующим видам:

- содержательные – ошибки, которые появляются из-за неверного подбора стоимостных характеристик;
- расчетные – данный вид ошибок многообразен и нетипичен;
- случайные – разовые ошибки.

Таким образом, управляя затратами, необходимо учитывать совокупность рассмотренных методов и способов влияния на процесс формирования затрат, что позволит избежать нерациональных расходов, и, в конечном итоге, максимизировать прибыль.

Список литературы

1. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления/ Пер. с нем. Ю.Г. Жукова и С.Н. Зайцева; Под ред. С.А. Николаевой. М.: Финансы и статистика, 1993.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99 от 06.04.2015 № 57н) (в ред. 2016 г.) URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 02.03.2020)
3. Максимова О.Н., Битюкова А.А, Экова В.А. Совершенствование системы управления затратами/ В сборнике: Актуальные региональные вопросы экономики и управления в условиях инновационной экономики. Материалы НПК студентов: тезисы докладов. ВПИ (филиал) ВолгГТУ. 2016. С.75-77.
4. Мироседи С. А. Основы управленческого учета [Электронный ресурс]: учебное пособие / Сборник «Учебные пособия». Выпуск 5. – 2015.
5. Головина Т.А. Теория комплексной системы контроллинга и инструменты ее реализации в деятельности промышленных предприятий // Экономический анализ: теория и практика. - 2015. - №32. - С. 35-42.

6. Гомонко Э.А., Тарасова Т.Ф. Управление затратами на предприятии. - М.: Кнорус, 2013. - 320 с.
7. Трубочкина М.И. Управление затратами предприятия: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 218 с. – (Высшее образование).
8. <https://assistentus.ru/upravlencheskij-uchet/upravlenie-zatratami/> (дата обращения 07.06.2020)
9. Контроллинг как инструмент управления предприятием/Е.А.Ананькина, С.В.Данилочкин, Н.Г.Данилочкина и др. – М.: Аудит, ЮНИТИ. – 1998
10. Кузов М. Управление затратами: практика, идеи, подходы / М. Кузов // Управление компанией. - 2006. -№ 1.- С. 24 - 26.

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF TRANSPORT LOGISTICS COMPANIES

Ю.С. Смолобочкина - студент

Научный руководитель – Г.Х. Федюкова, к.э.н., доцент

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация

В данной статье рассмотрено понятие «устойчивое развитие предприятия», рассмотрены виды устойчивости изменений. Выделены основные проблемы устойчивого развития транспортно-логистических компаний, а также влияющие на это факторы. Выявлено семь способов, способствующих достижению успеха компании.

Abstract

This article discusses the concept of "sustainable development of an enterprise, considers the types of sustainability of changes." The main problems of the development of transport logistics companies that also affect this are highlighted. Seven ways have been identified that contribute to the success of the company.

Ключевые слова: устойчивое развитие, транспортные компании, экономика предприятий, факторы влияющие на транспортные компании, современный рынок.

Keywords: sustainable development, transport companies, enterprise economics, factors affecting transport companies, modern market.

В результате изменений, происходящих в современной экономике, парадигма устойчивого развития становится все более актуальной.

Глобальное внимание к транспорту продолжается в последние годы. Мировые лидеры единодушно признали, что транспорт и мобильность имеют решающее значение для устойчивого развития всех держав. Устойчивый транспорт может ускорить экономический рост и улучшить доступность. Устойчивый транспорт обеспечивает лучшую интеграцию экономики при сохранении окружающей среды, улучшение социальной справедливости, здоровья, устойчивости городов, городских и сельских связей и продуктивности сельских районов.

Также и бескризисное функционирование экономики возможно при переходе всех ее отраслей к устойчивому развитию.

В России формирование рынка транспортных услуг происходило в течение многих лет. Финансовые кризисы 1998-го и 2008-го годов оказали особое влияние на российские автотранспортные предприятия. Компании были вынуждены перейти на модель «выживания» и работать в крайне ограниченных условиях для приспособления к изменяющимся факторам внешней среды [3].

На сегодняшний день наука транспортной логистики недостаточно развита в России.

В последние десятилетия замечается определенная тенденция, которая показывает возрастающий интерес к логистической деятельности, в частности к транспортной логистике. Все больше накапливается число теоретических и практических знаний, посвященных решению различных транспортных проблем. Технологии, связанные с грузовыми перевозками, за последние годы значительно продвинулись вперед, как и ожидания клиентов.

Россия относится к числу стран, имеющих низкий уровень развития транспортной инфраструктуры. Данный показатель стоит наряду со многими другими, которые в итоге сдерживают экономическое развитие нашей страны. Для решения данных задач возникает необходимость анализа и экономической оценки работы, повышения точности планирования, как крупных транспортных систем, так и отдельных ее элементов. На сегодня выполнение данных задач возможно лишь с применением определенного алгоритма, который с помощью экономико-математических методов позволяет оптимизировать работу элементов транспортного процесса и способствовать объединению этих элементов в целостную структуру.

Транспортная логистика – это большая игра, как на местном, так и на международном уровне, потому что все, что мы используем ежедневно, было отправлено и доставлено по различным направлениям. Транспортно-логистические компании занимаются организацией перемещения требуемого количества товара в нужную точку с наименьшими затратами [2].

Транспортный сектор состоит из нескольких отраслей, включая авиаперевозки и логистику, авиалинии, морские, автомобильные и железнодорожные перевозки, а также транспортную инфраструктуру. Эти отрасли подразделяются на подотрасли: авиаперевозки и логистика, авиалинии, морские перевозки, железные дороги, грузоперевозки, услуги аэропортов, автомагистрали и железнодорожные пути, а также морские порты и услуги.

Компания координирует и выбирает наиболее эффективные варианты передвижения материальных потоков, уделяя внимание сокращению затрат на все логистические операции: от закупки материалов и сырья до сбыта готовой продукции конечному потребителю.

В современной транспортной логистике для выбора оптимальных маршрутов и транспорта необходима компьютерная обработка исходных данных (свойства груза, количество заказов и т.п.). Так ежедневно множество транспортных компаний сталкиваются с рядовыми проблемами: выбор способа и вида грузоперевозок, построение оптимального маршрута движения и так далее. Компании готовы вложить немалые денежные средства, чтобы решить данные проблемы.

Все участники транспортно-логистического процесса плотно взаимодействуют друг с другом. Действия участников согласованы и экономически эффективны. При такой форме организации транспортных перевозок можно достичь единого управления материальными потоками, что позволит точно планировать доставку товаров, в определенный срок, с минимальными издержками.

Концепция устойчивого развития появилась в 80-х годах 20 века.

Важным моментом является то, что отсутствует единое определение понятия «устойчивость». Однако достаточно распространённым является подход, что устойчивость – это удовлетворение потребностей настоящего без угрозы для возможности удовлетворения потребностей будущих поколений [1]. Необходимо отметить, что устойчивость предполагает не только ориентацию на краткосрочные цели, но и на будущее.

Устойчивое развитие транспортно-логистических компаний – это процесс изменений, в котором эксплуатация ресурсов, направление инвестиций, ориентация на технологическое развитие и институциональные изменения соответствуют будущим и настоящим потребностям.

Традиционно любое предприятие рассматривается как социально-экономическая система. Устойчивость может быть присуща не только фиксированному состоянию системы, но и ее изменениям. Кучин Б.Л. и Якушева Е.В. полагают, что «...невозможно выделить абсолютный вид устойчивости применительно к деятельности предприятия. Слишком устойчивая система к развитию неспособна, она подавляет любые отклонения от своего гиперустойчивого состояния. Для перехода в новое состояние система должна оказаться неустойчивой. Однако перманентная устойчивость – это другая крайность, также вредная для развивающейся системы, как и гиперустойчивость, она исключает запоминание, закрепление в системе характеристик, полезных для взаимодействия с внешней средой, того, кто определяет устойчивую структуру систем [2]. С таким мнением невозможно не согласиться.

По мнению Ю.П. Анисимова «устойчивость проявляется как свойство экономической системы искать варианты самосохранения в результате осуществления процесса развития, которым система же и управляет.[5] В.А. Сумин подразумевает под состоянием устойчивости «способность экономической системы, подвергнувшейся неблагоприятному отклонению за пределы ее допустимого значения, возвратиться в состояние равновесия за счет ее собственных ресурсов, заемных средств, перепрофилирования производства [6].

Таким образом, существует целесообразность стремления предприятия к достижению состояния систематической устойчивости.

Принято рассматривать три вида проблем устойчивого развития транспортно-логистических предприятий:

- уровень предприятия;
- региональный уровень (область, район, населенный пункт);
- глобальный уровень (в масштабах страны и всего мира).

Актуальными являются вопросы выявления факторов, оказывающих влияние на устойчивое развитие транспортного предприятия. Традиционно выделяются внешние и внутренние факторы воздействия.

Конкурентная среда является одним из факторов, влияющих на устойчивость развития транспортного предприятия. В случае, когда предприятие, оказывающее транспортные услуги, удовлетворяет спрос потребителей, не имея прямых конкурентов, его устойчивая деятельность в области производства и сбыта во многом определяется состоянием и динамикой факторов внутренней среды (техническая оснащенность, квалификация персонала, эффективность маркетинговой политики и т.д.). При появлении на рынке конкурентов, изменяются тарифы на услуги, и объемы реализации каждого предприятия будут зависеть от действий всех производителей на рынке. Результаты деятельности компаний в транспортной отрасли очень чувствительны к колебаниям доходов компаний и цен на транспортные услуги. Основные факторы, влияющие на прибыль компании, включают затраты на топливо, рабочую силу, спрос на услуги, геополитические события и государственное регулирование. Многие из этих факторов взаимосвязаны.

Принципы устойчивого развития должны составить основу эффективных бизнес-стратегий каждой транспортно-логистической компании.

Спрос на рынке транспортных услуг чутко реагирует на финансовые кризисы, которые, обусловлены действием множества факторов макросреды (усилением роли интеграционных процессов, экономической политикой развитых стран и др.).

Чтобы достигнуть успеха, транспортно-логические компании должны интегрировать цели устойчивого развития (ЦУР) в свои бизнес-стратегии.

Вот семь простых способов.

1. Выбор наиболее важной цели для организации.

Все ЦУР важны, но у бизнеса может не быть возможности реализовать их все: для бизнеса очень важно понять, что им не нужно интегрировать все цели в действия – особенно сразу – но они должны выбрать те, на которые они могут оказать наибольшее влияние.

2. Внедрение ЦУР в бизнес-стратегии компании.

Транспортно-логические компании могут интегрировать цели как часть своей бизнес-стратегии, обеспечивая осведомленность о ЦУР среди различных заинтересованных сторон. Хорошей идеей является предоставление учебного материала о целях сотрудникам, акционерам и даже клиентам. Это будет гарантировать, что цели находятся на переднем крае, когда люди предпримут действия в организации.

3. Улучшение политики занятости.

Для большинства компаний самый простой способ решения некоторых задач – это улучшение политики занятости.

4. Улучшение цепочки поставок.

Большое влияние будет иметь то, как компания выбирает и управляет своими поставщиками. Для компаний важно интегрировать цели в установление партнерских отношений и взаимодействовать с поставщиками.

5. Повышение прозрачности.

Один простой, но эффективный способ – просто повышение прозрачности. Включение дополнительной информации о том, где, когда и как происходит получение материалов для бизнеса, каковы критерии найма и так далее.

6. Экологичность предприятия.

Потребители теперь часто выбирают продукцию, которая обеспечивает дополнительный экологический эффект.

7. ЦУР должны иметь долгосрочные перспективы.

В целом, ЦУР являются долгосрочными целями, и предприятия должны рассматривать их через этот объектив. В динамичном взаимодействии между клиентами, сотрудниками и узкоспециализированными системами, индивидуально адаптированные, гибкие и производительные транспортные решения по суше, морю и воздуху. Концепция за счет надежности, а также гибких и эффективных решений в области ИТ, транспорта и логистики.

Кроме того, необходимо вводить специальные логистические решения, адаптированные для индивидуальных клиентов, такие как перевозки тяжелых грузов, услуги по переработке, доставка «дверь – в дверь» или доставка «день – в день».

Немаловажную роль играет местоположение транспортно-логистической компании. В периоды нехватки площадей для промышленных парков правильное расположение с хорошим транспортным сообщением может стать решающим конкурентным преимуществом

В настоящее время единого определения устойчивого транспорта не существует, однако ясно, то, что для достижения устойчивого транспорта необходимы знания о влиянии транспорта на экономику, окружающую среду и общество.

Эффективная и экономичная глобальная логистика и транспортные услуги играют решающую роль в развитии промышленной экономики. Если есть экономические потрясения, это также влияет на рынок логистики. Например, вспышка коронавируса (COVID-19) оказала огромное влияние на мировую экономику. Годовой грузовой тонно-километр (FTK) экспоненциально снизился с начала 2020 года, примерно на 42 процента в апреле 2020 года по сравнению с апрелем 2019 года. Таким образом, влияние вспышки COVID-19 оказало заметное влияние на логистику и на транспортные услуги.

Экономика и транспорт – это части одного организма, неделимые друг от друга. При тщательном планировании и подходящем предвидении можно увеличить экономический прогресс и оказать благоприятное воздействие на экономику сообщества. Транспортные и экономические факторы легко взаимодействуют друг с другом. Транспортный сектор является важной составляющей экономики, влияющей на развитие и благосостояние населения. Когда транспортные системы эффективны, они предоставляют социальные и экономические возможности и выгоды.

Таким образом, можно прийти к выводу, что устойчивое развитие транспортно-логистических предприятий – это стабильное, управляемое развитие, в динамике которого открываются новые возможности для дальнейших позитивных изменений.

Список литературы

1. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – М. Проспект, 2010. –С. 102.
2. Табачникова Е. Особенности формирования устойчивого развития применительно к предприятиям транспортной отрасли. [Электронный ресурс] / Е. Табачникова. – Электрон. Дан. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-formirovaniya-kontseptsii-ustoychivogo-razvitiya-primenitelno-k-predpriyatiyam-transportnoy-otrasli/viewer>. Загл. С экрана.
3. Организационная структура предприятия [Электронный ресурс] – Электрон. Дан. Режим доступа: <http://quality.eur.ru/DOCUM3/osp.html>. Загл. с экрана.
4. Ю.П. Анисимов Управление устойчивым развитием предприятий на основе инноваций и интерпартнерства /Ю П Анисимов – Воронеж: Воронеж гос тех акад.,2006
5. Сумин В.А. Устойчивость системы управления предприятием в условиях экономической безопасности/ В.А. Сумин // Материалы международной научно-технической конференции – Москва, 2011.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ FORMATION OF A STRATEGY FOR IMPROVING THE COMPANY'S COMPETITIVENESS

*К.С. Скворцова, студентка
Научный руководитель – Г.Х. Федюкова, к. э. н., доцент*

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация

Обеспечение конкурентоспособности является главной стратегической задачей и проблемой каждой компании. Степень конкурентоспособности обуславливается огромным количеством обстоятельств, соответственно, могут быть выделены и различные тенденции в решении данной проблемы.

В данный момент времени, чтобы выжить в конкурентоспособной борьбе, компании осваивают новейшие разновидности услуг и новые виды бизнеса. Исследуется рынок, осуществляется сбор нужных данных, после чего разрабатываются стратегии освоения рынка.

Annotation

Ensuring competitiveness is objectively the main strategic task and problem of each company. The degree of competitiveness is determined by a huge number of circumstances, respectively, various trends in solving this problem can be highlighted.

At the moment, in order to survive in the competitive struggle, companies are developing the latest types of services and new types of business. The market is studied, the necessary data is collected, which is analyzed, and then strategies for market development are developed. Thus, the relevance of the chosen topic is justified by the need for timely and effective use of competitive tools, as well as their management in a modern organization.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, методы, факторы, анализ.
Keywords: enterprise competitiveness, methods, factors, analysis.

Актуальность выбранной темы обосновывается тем, что конкурентоспособность рассматривается как ключевой критерий для оценки успеха компаний, а также потребность своевременного и результативного использования инструментов конкурентоспособности и управления ими в современной организации.

Конкурентоспособность – это свойство, обеспечивающее способность превзойти своих конкурентов в определенном сегменте рынка. Спрос на продукцию и услуги играет важную роль в условиях рыночной экономики. Он обеспечивает устойчивое экономическое развитие предприятий и позволяет им существовать и развиваться.

Рассмотрим сущность терминов конкурентоспособность предприятий и выпускаемой ими продукции. Сам термин конкурентоспособность, переведенный с латыни, означает «конкуренция», «столкновение» и представляет собой форму взаимной конкуренции субъектов рыночной экономики [1].

Термин конкурентоспособность происходит от слов «конкурент» и «емкость» и может интерпретироваться как «возможность конкуренции». В общих чертах, конкурентоспособность может пониматься как свойство, создающее преимущества для экономических субъектов.

Конкурентоспособность – это способность компаний, отраслей, регионов и стран создавать относительно высокий уровень доходов и заработной платы, которые остаются открытыми для международного соревнования. Конкурентоспособность может быть определена как свойство, указывающее уровень привлекательности предприятия для потребителя [2].

Конкурентоспособность является важным фактором обеспечения безопасности организации, является сегментом выживания в суровых условиях реальности и ее дальнейшим эффектом развития.

Организация должна обеспечивать качество, надежность, скорость и гибкость, а также экономическую эффективность. Такие возможности разрабатываются на основе стратегий, например, в отношении инноваций, непрерывных улучшений, процедур организации, местоположения, человеческих, физических и финансовых ресурсов.

Эти факторы играют разные роли в разных отраслях в зависимости от характеристик компании, такие как размер и различные возможности, а также отраслевые характеристики, такие как соперничество между конкурентами и структурами поставок [5].

Конкурентоспособность фирмы зависит от внешних или внутренних факторов, таких как экономическое развитие, национальные особенности, культурные ценности, общественные институты и инфраструктура.

Чтобы исследовать структуру системы управления конкурентоспособностью предприятия, необходимо иметь полное представление о конкурентоспособности его продукта.

Знание позиции продукта на рынке поможет компании разработать адекватные управленческие решения, направленные на укрепление существующих конкурентных преимуществ и управление недостатками.

Конкурентоспособное предприятие способно гибко и выгодно адаптироваться к изменяющимся условиям эксплуатации. Современные теории конкурентоспособности предприятий, подчеркивают способность использовать имеющиеся знания и навыки [6].

В целом, факторы конкурентоспособности предприятий можно разделить на две группы в зависимости от факторов, на которые предприятие может влиять, и те факторы, которые не подлежат контролю компании [4].

Факторы, которые контролируются компанией, включают в себя следующие пункты:

- характерные особенности продукции (уровень ее качества, в том числе соответствие международным и национальным стандартам, эстетический и экологический уровень, статус безопасности, патентоспособность продукта);
- уровень качества предпродажного и послепродажного обслуживания;
- условия, обеспечивающие наличие запасных частей и необходимую техническую документацию во время гарантийного и послегарантийного обслуживания, гарантийного срока, наличия сервисных центров, качества и полноты обслуживания;
- условия оплаты продуктов (возможность получения кредита, отсроченных платежей, предоставления привлекательных скидок для посредников);
- высококвалифицированный персонал компании, рациональность организационных и производственных структур;
- научный уровень системы управления;
- образ компании;
- участие в ярмарках и выставках.

Факторами конкурентоспособности, которые не контролируются предприятиями, являются макроэкономические факторы, учитывающие маркетинговую политику, направленную на повышение комплексного показателя конкурентоспособности. К этим факторам относятся следующие:

- уровень конкурентоспособности страны, отраслей и предприятий;
- уровень организации производства, труда и управления посредниками и потребителями товаров;
- количество конкурирующих в отрасли предприятий, уровень конкуренции среди поставщиков сырья, материалов и других ресурсов;
- появление новых потребностей на рынке.

Оценка конкурентоспособности является методологической основой для определения путей повышения конкурентоспособности бизнеса предприятия и принятия надлежащих решений по формированию и управлению конкурентными преимуществами. Это позволяет определить сильные и слабые стороны в деятельности хозяйствующего субъекта, укрепления его превосходства и устранения слабых мест. Принятие эффективных мер, направленных на повышение конкурентоспособности предприятия, требует наличия объективного инструмента для его определения.

Выбор метода оценки конкурентоспособности бизнеса предприятия становится наиболее важным решением, поскольку оценка должна быть комплексной и точной, иметь объективную количественную и качественную информацию и в то же время не должна требовать значительных вложений, времени и денег.

Проблема повышения конкурентоспособности организации тесно связана с ее оценкой, поскольку она является ориентиром при принятии решений об укреплении рыночных позиций хозяйствующего субъекта и в то же время указывает на эффективность текущей деятельности.

Оценка конкурентоспособности является основой для определения путей повышения конкурентоспособности бизнеса предприятия и принятия надлежащих решений по формированию и управлению конкурентными преимуществами. Это позволяет определить сильные стороны и слабости в деятельности хозяйствующего субъекта, укрепления его превосходства и устранения слабых мест.

Принятие эффективных мер, направленных на повышение конкурентоспособности предприятия, требует наличия объективного инструмента для его определения.

По этой причине в настоящее время актуальной задачей является анализ существующих методов и методов поиска, которые позволили бы более объективно и точно определить уровень конкурентоспособности предприятий.

С этой целью рассмотрим следующие методы анализа конкурентоспособности [9]:

- оценка конкурентоспособности с точки зрения сравнительных преимуществ. Здесь основным критерием является низкая стоимость, связанная с этим методом оценки. Этот метод выражает наиболее традиционную точку зрения о конкурентных преимуществах предприятия: чем выше конкурентоспособность выпускаемой продукции, тем выше конкурентоспособность предприятия. Простота метода – его преимущество. Однако он не учитывает все другие факторы конкурентоспособности, которые уменьшают объективность оценки, тогда как качественная оценка конкурентоспособности предприятия требует более подробной информации;

- оценка конкурентоспособности в рамках теории равновесия, что предполагает наличие факторов производства предприятия, которые могут быть использованы более эффективно, чем конкурентами. Эта теория применима, когда рынок характеризуется состоянием равновесия, которое предполагает наличие совершенных условий конкуренции.

Предприятие достигает максимальной производительности и продаж продукции на постоянном уровне спроса и технологий на данном рынке. Однако эта ситуация не типична на практике.

Кроме того, учитывая только стоимость факторов производства, происходит игнорирование возможностей нематериальных активов предприятия (качество продукции, имидж, рекламный эффект и т. д.), влияние которых может быть весьма решающим. В этом отношении применение описанной теории не всегда может дать надежные результаты.

Оценка конкурентоспособности на основе качества продукции. Этот метод основан на оценке ряда показателей качества продукции и их сопоставлении с соответствующими параметрами конкурирующих продуктов. Преимуществом этого метода является возможность учета потребительских предпочтений. Однако игнорируются другие важные факторы конкурентоспособности, которые снижают надежность и объективность такой оценки.

В методах анализа конкурентоспособности существует группа так называемых «матричных методов» для оценки конкурентоспособности предприятия. К ним относятся следующие инструменты оценки конкурентоспособности:

- матрица Бостонской Консалтинговой Группы (БКГ) представляет собой теоретически обоснованный метод, основанный на маркетинговой оценке продуктов. Этот метод отличается простотой и ясностью. Это позволяет принимать стратегические решения в

отношении стратегии продукта. Однако этот метод часто не учитывает финансовые характеристики конкурентоспособности предприятия [9];

- матрица McKinsey: представляющая собой систему координат, которая используется для принятия стратегических решений на основе соотношения двух параметров: «конкурентоспособность компании» и «привлекательность отрасли»;

- SWOT-анализ является наиболее распространенным и универсальным методом, применимым во многих областях. На основе анализа этот метод позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятия, а также выявить потенциальные возможности и внешние угрозы. SWOT-анализ предлагает возможность использовать большое количество качественных характеристик и позволяет характеризовать факторы эффективности предприятия, которые не поддаются количественной оценке [8];

- графический метод, основанный на построении «многоугольника», основан на анализе восьми факторов конкурентоспособности предприятия. Эти факторы представлены в виде полигональных векторов. Накладывая полученные многогранности конкурентоспособности различных предприятий друг на друга, аналитик может визуально оценить сильные и слабые стороны предприятия по отношению к конкурентам. Основным преимуществом этого метода является наглядность полученных результатов.

Таким образом: существует группа методов оценки конкурентоспособности предприятия, дающая объективное описание оцениваемого объекта. К ним относятся вычислительные, а также комбинированные вычислительные и графические методы.

Для определения уровня конкурентоспособности объекта используются различные критерии оценки, которые лежат в основе расчета индивидуальных, групповых и интегрированных показателей. Для ясности вычислительные и графические методы предоставляют графическую иллюстрацию, которая облегчает анализ. Преимуществом этих методов является точность и точность полученных результатов, хотя они требуют времени и требуют конкретной информации.

Конкурентоспособность представляет собой результат, фиксирующий наличие конкурентных преимуществ, без которых она невозможна.

Конкурентное преимущество заключается в благоприятном позиционировании предприятия, против его конкурентов в обслуживании или предоставлении услуг. Это основа процесса непрерывного создания стоимости и присвоения в той степени, которая может быть достигнута конкурентами.

Конкурентным преимуществом является конфигурация конкурентных потенциальных компонентов, которые позволяют создавать более эффективные инструменты конкуренции, чем те, которые созданы другими предприятиями [6].

Обычно считается, что конкурентное преимущество означает лучшее позиционирование на рынке предприятия по сравнению с его конкурентами. Понятие конкурентного преимущества предприятия является динамичным и включает в себя способность добавлять стоимость.

Конкурентное преимущество имеет три измерения: тип, масштаб и постоянство, обычно различают три основных критерия деления:

–масштаб области конкуренции, где бизнес приобрел или желает получить конкурентоспособное преимущество;

– основа конкурентного преимущества;

– период, за который сохраняется преимущество. Конкурентное преимущество, связанное с управлением затратами, лидера сектора в отношении общих затрат.

Чтобы быть успешным на рынке, предприятие вынуждено принимать эффективные решения в финансовых, материальных и людских ресурсах, а также проанализировать окружающую среду. Это заставляет предприятие в процессе развития продолжать развиваться и адаптироваться.

Этапы формирования стратегии повышения конкурентоспособности представлены на рисунке 1.

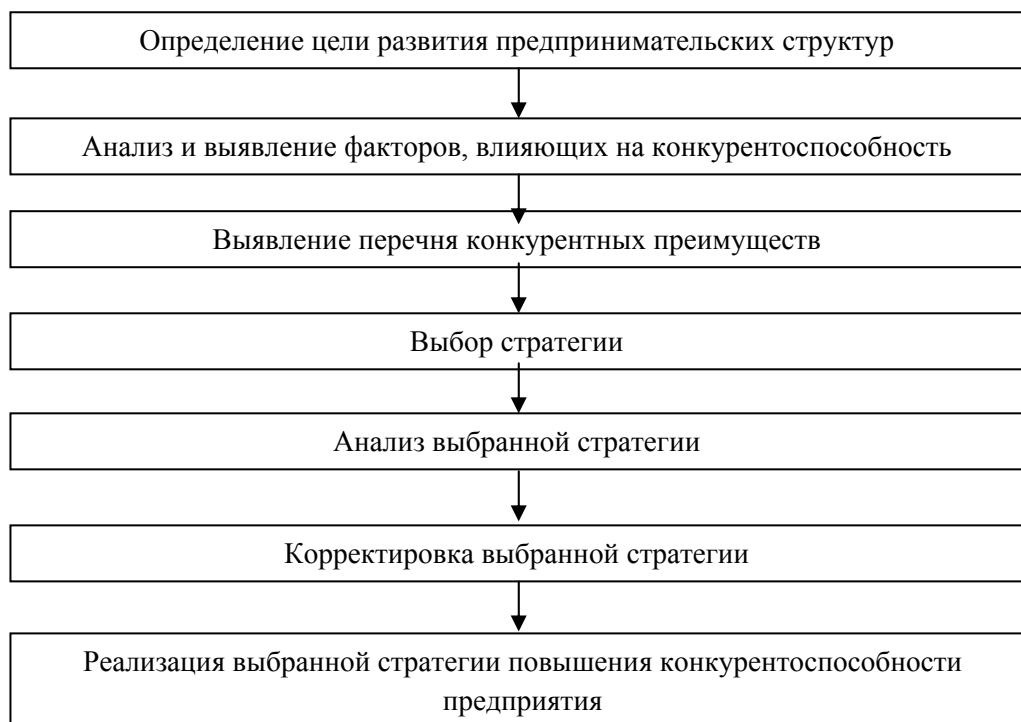


Рисунок 1 – Этапы формирования стратегии повышения конкурентоспособности

Чтобы повысить конкурентоспособность рекомендуется следовать следующим мероприятиям [7]:

– осуществлять повышение производительности труда. Производительность труда может быть улучшена за счет увеличения расходов на образование и обучение, чтобы помочь развить навыки и закрыть любой пробел в умениях. Однако это дорого и требует времени. Правительство может также способствовать более гибкому рынку труда, таким как, поощрение работы на условиях неполного рабочего дня и поощрение новых начинающих предпринимателей. Однако это также требует времени, и увеличение гибкости может снизить уровень безопасности работников и привести к снижению заработной платы;

– стать «эталоном» для потребителя, нет сомнений, что сегодня клиент является королем. Потребители в каждой стране обычно имеют доступ к большому количеству продуктов и услуг по все более привлекательным ценам. В результате, производители товаров и услуг должны стать более ориентированы на клиента и обслуживать меняющиеся потребности и желания покупателей в большей степени, чем когда-либо. Это может включать в себя более быстрое время доставки и более короткие индивидуальные

производственные процессы, а также подчеркивание лояльности клиентов посредством улучшения поддержки клиентов и социальных сетей;

– избегать высокомерия. Единственные поставщики в отрасли быстро прекращают нововведения просто потому, что им больше не нужно. Необходимо всегда работать над собой, только тогда будет возможность занимать лидирующие позиции на рынке;

– создать «лицо» компании. Необходимо поставить задачу, выделиться среди всех остальных, стать авторитетом, тогда массы будут выбирать именно данную компанию, так как ее «лицо» находится на высоком уровне уважения и предпочтения;

– изучить себя, необходимо постоянно изучать свои слабые и сильные стороны, укреплять их, находить недостатки и устранять их, работать над собой;

– формирование неожиданных партнерских отношений. Необходимо создавать союзы с единомышленниками. Обмен технологиями и инструментами, расширение общего рынка, перекрестное продвижение продуктов друг друга и сотрудничество в новых исследованиях для увеличения потребителей. Возможно, однажды вы можете объединиться или приобрести (поглотить) своего самого крупного конкурента;

– взаимное обучение. Необходимо следить за конкурентами внимательно. Знания и ресурсы, которые у них есть, могут быть лучше ваших. Необходимо активно узнавать, как они управляют и развивают свою деятельность. Вскоре можно обнаружить способы применения этих уроков в своем бизнесе;

– захват большей доли рынка среди потребителей, всегда будет кто-то, кто лучше вас, и это абсолютно нормально. Клиенты заслуживают лучших продуктов и услуг для удовлетворения своих индивидуальных потребностей. Чтобы построить прибыльный бизнес, необходимо сосредоточить свои усилия на том, чтобы сделать небольшой сегмент рынка более ориентированным на вас, в будущем это поможет сдержать конкуренцию;

– привилегированная клиентская база. Не нужно направлять все свои возможности на увеличение конкурентной позиции, необходимо инвестировать в ориентацию на потребителя. Таким образом, будет повышаться лояльность клиента и будет защита от агрессивных конкурентов;

– маркетинг. Это работа каждого. Каждый в бизнесе так или иначе вовлечен в маркетинг продуктов и услуг. Необходимо иметь четкое представление о том, что включает в себя процесс маркетинга, применяемый к конкретному предприятию;

– лидерство затрат. Это первое конкурентное преимущество, которое зачастую предпринимают предприятия. Лидерство затрат как преимущество возникает, когда бизнес может предлагать такой же качественный продукт, как и его конкуренты, но по более низкой цене. Лидерство затрат может произойти, когда компания находит способы производить товары по более низкой цене за счет совершенствования методов производства или путем использования ресурсов более эффективным образом, чем конкуренты. Другие факторы, такие как запатентованная технология, также могут влиять на этот тип преимуществ. Руководство по затратам можно классифицировать как наступательную стратегию, при которой предприятия пытаются вытеснить конкурентов с рынка, последовательно используя ценовые стратегии, направленные на завоевание потребителей;

– оборонительные стратегии. Еще один способ для предприятия получить конкурентное преимущество это использовать оборонительную стратегию. Преимущество

такого типа стратегии заключается в том, что она позволяет бизнесу дистанцироваться от конкуренции, в некотором смысле сохраняя конкурентное преимущество, которое оно приобрело;

Таким образом, изучив и поняв сущность конкурентоспособности, можно прийти к выводу, что данный термин сочетает в себе большое количество факторов. Конкурентоспособность необходима для устойчивого положения организации на рынке, а также помогает выявить свои недостатки и устранять их своевременно.

Для оценки конкурентоспособности существует множество методов, каждый из которых отличается друг от друга и дает образное представление о том, на какой нише находится ваше предприятие по сравнению с остальными участниками.

Изучив стратегии повышения конкурентоспособности можно определить, что для повышения собственной конкурентоспособности необходимо выполнять некоторые условия. Требуется проводить регулярный анализ рынка конкурентов, для выявления слабых и сильных сторон, постоянно совершенствоваться, развивая себя и свое предприятие, не стопориться на месте, направить ориентацию своего предприятия на потребителя.

Список литературы

1. Ансофф И. Н. Новая корпоративная стратегия: учебное пособие / Пер. с англ. - СПб.: Питер, 2006. – 416 с.
2. Афонин И. В. Управление развитием предприятия: стратегический менеджмент, инновации, инвестиции, цены. / М.: Дашков и К, 2002. - 380 с.
3. Борозна, А.С. Экономическая сущность понятия «конкурентоспособность предприятия» / А.С. Борозна // Экономические науки: Экономика и управление, Финансы и налогообложение, Бухгалтерский учёт и анализ хозяйственной деятельности, Логистика. – Новополюк: ПГУ, 2016. – 266-268 с.
4. Васин, С.Г. Управление качеством. Всеобщий подход: учебник / С.Г. Васин. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 404 с.
5. Волков, Д.В. Оценка уровня конкурентоспособности предприятия: теоретико-методологические подходы / Д.В. Волков // Вести высших учебных заведений Черноземья. - 2010. - №1 (19). - 96-100 с.
6. Винокурова В.А. Управление развитием рыночных возможностей предприятия: Учебное пособие. - М. Проспект, 2007. - 324 с.
7. Головачев, А.С. Конкурентоспособность организации: учеб. пособие / А.С. Головачев. – Минск: Выш. шк., 2012. – 319 с.
8. Горбашко, Е.А. Управление конкурентоспособностью. Теория и практика: учебник / Е.А. Горбашко, И.А. Максимцева; под ред. Е.А. Горбашко. -М.: Издательство Юрайт, 2015. – 447 с.
9. Данилов, И. П. Конкурентоспособность регионов России. Теоретические основы и методология / И.П. Данилов. - М.: Канон+РООИ "Реабилитация", 2016. – 368 с.

РАЗВИТИЕ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ В РОССИИ
DEVELOPMENT OF THE INSURANCE MARKET IN RUSSIA

О.С. Куракина, магистрант
Е.В. Баландина, к.э.н., доцент

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация

С развитием экономических отношений появляются и новые риски, что является катализатором роста спроса на страховые услуги. В это же время ухудшение качества страховой защиты, предоставляемой посредством государственной системы социального страхования, также предопределяет увеличение спроса на добровольные его виды.

Abstract

With the development of economic relations, new risks appear, which is a catalyst for the growth of demand for insurance services. At the same time, the deterioration in the quality of insurance coverage provided through the state social insurance system also determines an increase in demand for voluntary types of insurance.

Ключевые слова: страховой рынок, страховые риски, обязательное страхование, добровольное страхование, страхование жизни, автострахование, коробочные продукты, страховой портфель.

Keywords: insurance market, insurance risks, compulsory insurance, voluntary insurance, life insurance, auto insurance, boxed products, insurance portfolio.

Страховой рынок – сфера формирования спроса и предложения на страховые услуги. Он выражает отношения между различными страховыми организациями (страховщиками), предлагающими соответствующие услуги, а также юридическими и физическими лицами, которые нуждаются в страховой защите (страхователями). Так же, как и рынок любых других товаров, работ, услуг страховой рынок подвержен цикличности, экономическим закономерным колебаниям в росте и снижении цен на страховые услуги. Все отношения между участниками страхового рынка регулируются ГК РФ [1] и Законом РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» [2].

Страхование как форма деятельности страховщиков осуществляется в двух формах: добровольной и обязательной.

Добровольное страхование осуществляется на основе договора между страхователем и страховщиком. Обязательным страхованием является страхование, осуществляемое в силу закона. Виды, условия и порядок проведения обязательного страхования определяются соответствующими законами Российской Федерации [2].

К обязательным видам относятся виды страхования, важность которых находится на уровне безопасности жизнедеятельности всего общества, например, обязательное медицинское страхование (ОМС), страхование гражданской ответственности организаций, эксплуатирующих опасные производственные объекты (ОСОПО), обязательное страхование ответственности владельцев транспортных средств, обязательное страхование ответственности перевозчика (ОСГОП). Какой вид является обязательным, определяется государством на уровне законов.

Необходимость гражданина или предприятия в добровольном страховании выражается в том, чтобы получить денежную компенсацию страховой организации в случае наступления страхового случая. При этом гарантия предоставления этой компенсации дается не бесплатно, для получения страховки требуется уплатить страховой взнос. Добровольное страхование не носит принудительного характера и предоставляет свободу выбора страховых услуг на страховом рынке и их объема. К добровольному страхованию, например, относятся: добровольное медицинское страхование (ДМС), добровольное экологическое страхование, страхование имущества физических и юридических лиц, личное страхование [7, с. 35].

Основными факторами развития страхового рынка являются:

- своевременная реакция и приспособление к конъюнктурным экономическим и политическим изменениям;
- учет интересов страхователей;
- предложение новых страховых продуктов;
- поиск новых каналов продаж и объектов добровольных видов страхования;
- сохранение долгосрочных прочных партнёрских отношений с клиентами.

На сегодняшний день российский страховой рынок после долгой стагнации развивается в умеренно-позитивном направлении. Восстановление темпов роста ВВП, снижение ключевой ставки и активное предложение коробочных продуктов способствуют росту спроса на страховые услуги. Коробочные продукты – это полисы, в которых условия страхования, риски и суммы страхового возмещения при наступлении страхового случая стандартизированы, иными словами, заранее определены для идентичных объектов страхования [4, с. 126].

В данном случае страховщик не заинтересован в индивидуальном подходе к каждому страхователю, однако своей целью он ставит удовлетворение потребностей в страховании как можно большего их количества. Этот вариант страхования получил широкое распространение в страховании недвижимости. В связи с тем, что отличительным критерием квартир в многоквартирном жилом доме является площадь, на основании данного критерия и рассчитывается цена «коробки». Страховщик, создав несколько вариантов таких коробочных продуктов, различных по цене, может охватить достаточно большой сегмент рынка жилой недвижимости.

Несмотря на сложную политическую и экономическую ситуацию в России, сокращение объема страхового портфеля является неактуальной мерой среди страховщиков. Наблюдается тенденция к сокращению административных расходов, осуществляется автоматизация бизнес-процессов, что приводит уровень расходов на ведение дел к приемлемым значениям. Снижение уровня заработной платы работников страховой сферы, отказ от индексации, а также сокращение численности персонала также нельзя отнести к популярным мерам по сокращению расходов, однако полностью отказаться от них невозможно [6, с. 82].

Особого внимания заслуживает на сегодняшний день самая крупная и самая интенсивно развивающаяся линия страхового бизнеса – страхование жизни. Защита капитала, налоговые льготы и потенциально высокая доходность делают этот инструмент более привлекательным, чем обычный классический банковский депозит.

Напряженной остается ситуация на рынке автострахования. По данным Центрального Банка Российской Федерации, на протяжении нескольких последних лет самыми убыточными видами страхования признаны обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО), а также добровольное медицинское страхование (ДМС).

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что процесс становления отечественного страхового рынка еще не окончен, и вектор дальнейшего развития определяют как государство, так и сами страховщики.

Со стороны государства требуется принятие следующих мер:

- усовершенствование системы государственного регулирования и надзора за тарифной политикой страховщиков, устранение противоречий в страховом законодательстве;
- создание благоприятного налогового режима, способствующего развитию, а не стагнации страхового рынка;
- создание структур, осуществляющих подготовку специалистов в сфере страхования, повышение их квалификации;

Основными задачами, стоящими перед страховыми компаниями, являются:

- разработка и внедрение новых страховых продуктов с учетом региональных потребностей;
- повышение уровня качества обслуживания с целью удержания действующих клиентов;
- повышение уровня проникновения продуктов на 1 клиента (up-sell);
- оптимизация страховых тарифов;
- активное применение инструментов снижения убыточности по добровольным видам страхования (франшиза, софинансирование) [3, с. 204].

Список литературы

1. Гражданский кодекс РФ (часть вторая) от 26.01.1996 г. №14-ФЗ.
2. Закон РФ от 27.11.1992 г. №4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».
3. Быканова, Н.И., Черкашина, А.С. Страховой рынок России: проблемы и направления развития / Н.И. Быканова, А.С. Черкашина // Молодой ученый. – 2017. – №10. – С. 204-207.
4. Ермасов, С. В. Страхование: учебник для бакалавров / С. В. Ермасов. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 791 с.
5. Ипатов, А.Б. Отдельные вопросы финансово-правового развития страхового рынка / А.Б. Ипатов. – М.: Финансовое право, 2017. – 326 с.
6. Разумовская, Е.А., Фоменко В.В. Страховое дело: учебное пособие / Е.А. Разумовская, В.В. Фоменко. – Екатеринбург: Гуманитарный университет, 2016. – 249 с.
7. Щербаков, В.А., Костяева, Е.В. Страхование: учебное пособие / В.А. Щербаков, Е.В. Костяева. – М.: КНОРУС, 2016. – 312 с.

Секция 8.

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ И РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕ В
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ И РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕ В СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

ENERGY EFFICIENCY AND RESOURCE SAVING IN SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS

И.В. Авдеенко, студент
С.А. Глухова, старший преподаватель

Ульяновский государственный технический университет

Аннотация

Проблема энергоэффективности и ресурсосбережения в XXI веке занимает особое положение среди множества современных социально-экономических проблем. Поиск современных направлений решения этой проблемы, в том числе за счет широкого применения биотоплива, в итоге определяют дальнейшую стратегию развития государства. Благодаря географическим особенностям Российская Федерация обладает достаточным количеством ресурсов и возможностей, которые при грамотном их распределении позволят занять наиболее выгодную позицию на международной арене в социально-экономическом аспекте.

Abstract

The problem of energy efficiency and resource conservation in the 21st century occupies a special position among many modern socio-economic problems. The search for modern directions for solving this problem, including through the widespread use of biofuels, ultimately determines the further development strategy of the state. Due to geographical features, the Russian Federation has a sufficient number of resources and capabilities that, if properly allocated, will make it possible to occupy the most advantageous position in the international arena in the socio-economic aspect.

Ключевые слова: экономика, экология, энергоэффективность, ресурсосбережение, биотопливо, стратегическое планирование.

Keywords: economy, ecology, energy efficiency, resource saving, biofuel, strategic planning .

В настоящее время перед социально-экономической системой Российской Федерации и субъектами, её образующими, особенно остро стоит проблема повышения энергоэффективности и ресурсосбережения во всех сферах деятельности. Данный аспект связан не только с экономическими, но и с социальными и экологическими проблемами территорий.

Для своевременного выявления и грамотного решения проблем, возникающих в этой области, необходимо рассматривать вопросы энергоэффективности и ресурсосбережения ещё на этапе стратегического планирования, а так же в процессе разработки и реализации Стратегии пространственного развития территорий, как на федеральном, так и на региональном уровне.

При разработке стратегии развития региона необходимо обязательно увязывать эффективность энергетических решений с общеэкономической эффективностью

регионального развития, в связи с тем, что целевые ориентиры энергоэффективного развития энергетической отрасли могут не совпадать с целями региональной экономики в целом. [8].

На федеральном законодательном уровне вопросы энергоэффективности и ресурсосбережения определены Энергетической стратегией Российской Федерации на период до 2035 года, Стратегией экологической безопасности Российской Федерации на период до 2025 года, и некоторых других федеральных документах.

Так, одним из направлений ресурсосбережения выступает использование различных видов топлива, отличных от традиционных, как в промышленности, так и в повседневной жизни граждан.

Биотопливо представляет собой различные виды горючих продуктов из растительного сырья, главным преимуществом которых является возобновляемость и экологичность. В данный момент всё внимание учёных и предпринимателей направлено на получение жидких и газообразных видов топлива для транспортных средств, а также для систем отопления и производства электроэнергии.

Первым используемым на практике в качестве биотоплива веществом стал этиловый спирт, поскольку получение этанола из растительного, прежде всего пищевого, сырья (зерна, картофеля, сахарной свеклы и т.д.) было налажено еще несколько столетий назад. Резкое удорожание нефти продемонстрировало выгоду использования этанола в качестве топлива для автомобильных двигателей внутреннего сгорания, особенно в странах с дешевым сырьем для микробиологического синтеза спирта. Первой такой страной стала Бразилия, в которой подавляющее количество автомобильного топлива обычно представляет собой смесь 80 процентов биоэтанола из сахарного тростника и 20 процентов бензина. Бразилия производит в настоящее время около 20 миллиардов литров биоэтанола и примерно столько же спирта[1].

Широкое использование спирта вызвало серьезную проблему – огромные площади в разных странах заняты под посевы кукурузы для непивных целей, поскольку фермерам выгоднее «выращивать» биоэтанол. Кроме того, этиловый спирт энергетически менее эффективен, чем бензин, из-за присутствия в молекуле атома кислорода.

До недавнего времени самым популярным топливом для котельных был уголь. Однако его добыча, переработка и обогащение стоят достаточно дорого. Кроме этого при сжигании угля в атмосферу выбрасываются вредные вещества, которые загрязняют окружающую среду. Все это заставило ученых разработать альтернативные виды топлива, которые одновременно будут дешевле угля и менее вредные для окружающей экологии.

Таким образом, в настоящее время появился новый вид биотоплива - пеллеты, они изготавливаются путем прессования отходов деревообрабатывающей промышленности. При сгорании пеллеты выделяют такое же количество энергии, как и уголь, но при этом они практически безвредны для экологии. Учитывая такие особенности, стоит отметить, что биотопливо позволяет существенно снизить стоимость отопления в жилых домах. Также такое топливо выгодно и на производствах.

Биотопливо в России успешно используется уже несколько лет, и с каждым годом такому топливу отдают предпочтение все больше компаний. К примеру, промышленные автоматизированные котлы на биотопливе работают более эффективно, чем на угле. Таким

образом, твердое биотопливо уже сегодня успешно заменяет уголь и другие виды традиционного топлива.

Безусловно, автомобили наносят сильный вред экологии, даже самые экономичные. Именно поэтому ведутся серьезные разработки альтернативных видов топлива специально для автомобилей.

Еще одно преимущество биотоплива заключается в том, что для производства биогаза используются биомассы. Другими словами, это отходы сельскохозяйственной промышленности, такие как навоз скота и помет птиц, солома, даже канализационные стоки можно перерабатывать в биогаз. Это означает, что люди смогут избавиться от отходов, при этом извлечь из этого максимум выгоды [3].

В России использование биотоплива на основе этилового спирта проблематично по несколько другим причинам. Основной проблемой в Российской Федерации является законодательное ограничение оборота этанола. Эта проблема была решена принятием закона от 27 декабря 2018 г. №560-ФЗ президентом России В. В. Путиным о регулировании производства биоэтанола.

Законом были введены нормы, согласно которым действие закона о госрегулировании производства и оборота этилового спирта не будут распространяться на производство и (или) оборот автомобильного бензина, произведенного с добавлением этилового спирта или спиртосодержащей продукции и соответствующего техническому регламенту Таможенного союза «О требованиях к автомобильному и авиационному бензину, дизельному и судовому топливу, топливу для реактивных двигателей и мазуту», утвержденному решением комиссии Таможенного союза.

В законе вводится понятие «биоэтанол», под которым понимается денатурированный этиловый спирт, произведенный из пищевого и (или) непищевого сырья растительного происхождения, денатурация которого осуществляется с соблюдением требований, установленных законом о госрегулировании этилового спирта, и содержащий не более 1% воды [2].

Определяется порядок лицензирования производства, хранения и поставок биоэтанола. Кроме того, предусматриваются специальные требования для оснащения оборудования, используемого для производства биоэтанола, средствами автоматического измерения и учета концентрации денатурирующих веществ. Документом вводится запрет на производство предприятиями, осуществляющими выпуск биоэтанола, этилового спирта из пищевого сырья. Это обусловлено необходимостью исключения возможности использования биоэтанола, полученного из пищевого сырья, в качестве суррогата алкогольной продукции.

Другим фактором, ограничивающим развитие производства биотоплива, является необходимость перевести этанол в «непитьевое» состояние, так как даже процесс денатурирования ядовитым веществом – пиридином, на практике себя не оправдало.

В настоящее время безопасный процесс перевода уже разработан на основе давно известной реакции дегидратации – отщепления воды от молекул спиртов. При определенных условиях получается смесь углеводородов, близкая по составу к бензину. Этот вариант разработан в Институте общей и неорганической химии РАН под руководством члена-корреспондента РАН Александра Гехмана [1].

Следует отметить, что в случае резкого снижения цен на нефть, по различным причинам, получение синтетического бензина из этанола теряет смысл с экономической точки зрения. Однако не стоит забывать об экологии, хотя экологическая обстановка в России пока что является приемлемой, нельзя доводить ситуацию до критического состояния.

Ещё одной проблемой является олигополия в сфере добычи и производства нефти. Это скорее косвенная, но очень важная проблема, поскольку ни одной из нефтедобывающих и нефтеперерабатывающих компаний не выгодно производство и использование биотоплива. В данном случае, без вмешательства государства компаниям, занимающимся производством биотоплива будет почти невозможно осуществлять предпринимательскую деятельность.

Четвёртая причина — возможность образования естественной монополии. Если первоначальные затраты велики, а эксплуатационные затраты малы, то затраты непрерывно падают по мере расширения рынка. Соответственно, новый конкурент прийти на рынок не может, потому что ему надо сначала произвести первоначальные затраты. Возникает ситуация, при которой конкуренция оказывается невозможной по естественным или техническим причинам. Это явление называют естественной монополией. Решить подобную проблему может государственное вмешательство в виде субсидий, предоставления кредитов с адекватными и не разорительными условиями, а также государственные программы по поддержке малого и среднего бизнеса в сфере производства биотоплива.

В Российской Федерации множество регионов обладают благоприятными условиями для выращивания агрокультур для переработки в биотопливо. Рассмотрим в качестве примера Ульяновскую область. Регион является перспективным для производства биотоплива, это обусловлено несколькими факторами.

Во-первых, особая экономическая зона, функционирующая в регионе, предоставляет широкий спектр возможностей для развития малого и среднего предпринимательства. Например, развитая логистика, налоговые льготы, возможность аренды типовых помещений или самостоятельное строительство.

Во-вторых, наличие сырьевой базы для производства биотоплива. В Ульяновской области выращивается 2 вида технических культур — сахарная свекла и подсолнечник. Для производства биотоплива подходит сахарная свекла, ввиду того, что в ней очень большое содержание сахаров — главного сырья для производства спирта. Обратимся к таблице 1 [7], в которой приведены данные о количестве получаемого биотоплива из различных агрокультур.

Таблица 1

Количество биотоплива, получаемого из различных видов агрокультур

агрокультура	количество биотоплива, получаемого при переработке 1га агрокультуры
сахарный тростник	7 500 л.
сахарная свекла	6 240 л.
кукуруза	3 800 л.
пшеница	2 760 л.
ячмень	1 500л.

Сахарный тростник в Ульяновской области не выращивается, из-за неподходящих агроклиматических условий. А по выгодности переработки сахарная свекла занимает 2 место.

Используя статистические данные за 2017 год, произведём расчёты по выявлению потенциала использования урожайности сахарной свеклы в производстве биотоплива.

Согласно статистике урожайности сельскохозяйственных культур в Ульяновской области, в хозяйствах всех категорий (центнеров с одного гектара убранной площади) самый большой показатель у сахарной свеклы — 306,4ц./1га. [6]. Урожайность сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий показана на рисунке 1.

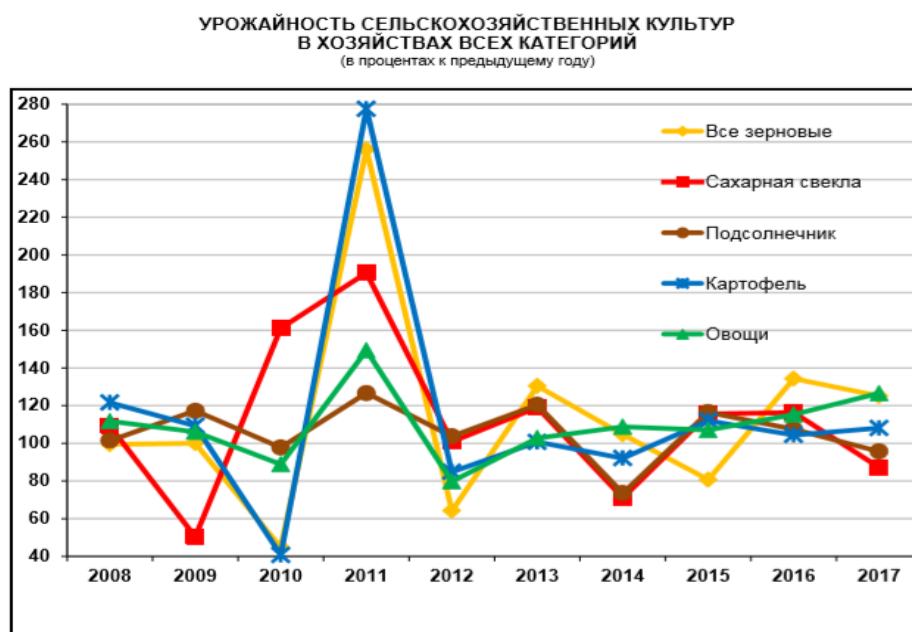


Рисунок 1- Урожайность сельхоз. культур в хозяйствах всех категорий

Анализируя статистику посевных площадей сельхоз культур в хозяйствах всех категорий (тыс. гектаров), выявлено, что посевная площадь сахарной свеклы составляет 13200га [6].

Таким образом, произведен расчет урожайности сахарной свеклы за год, что составляет: $13\ 200 \times 306,4 = 4\ 044\ 480$ центнеров (404 448 000кг.).

Из одного гектара посевной площади сахарной свеклы в среднем можно получить 6240 литров биотоплива.

Со всей посевной площади сахарной свеклы можно получить:

$13\ 200 \times 6240 = 82\ 368\ 000$ л. Биотоплива.

Основным каналом реализации биотоплива может стать население региона, которое может использовать данный вид топлива для личного потребления в личных автомобилях. Обеспеченность населения Ульяновской области собственными легковыми автомобилями (на 1000 человек населения), на конец 2017 года, составляло 280,7 авто [4].

Произведём расчёт соотношения количества 1 легкового автомобиля на 1 человека:

$1000:280,7 = 3,56$ — таким образом можно сделать вывод, что в Ульяновской области на 3,56 человека приходится одна машина.

Так как население Ульяновской области в 2017 год составляло 1 252 900 человек [5], то на основе полученных данных можно произвести расчёт общего количества легковых автомобилей в Ульяновской области в 2017 году: $1\,252\,900 \times 3,56 = 351\,938$ авто.

Для существенного снижения нагрузки на экологию, будет достаточно перевести 20% всех автомобилей в Ульяновской области на биотопливо: $351\,938 \times 20\% = 70\,387,6$ — 20% от всех легковых автомобилей в Ульяновской области.

Если допустить, что средний расход топлива на 100км. у легкового автомобиля составляет 12л., а в среднем один автомобиль в год проезжает 15000км., то можно произвести расчёт среднего расхода топлива автомобиля за год, это $15000:100 = 150$, $150 \times 12 = 1800$ литров топлива.

При средней цене бензина марки АИ-95 — 44руб./л. рассчитаем, сколько в среднем требуется денег на топливо для 1 автомобиля за 1 год: $1800 \times 44 = 79\,200$ руб.

При использовании биотоплива расход топлива в среднем увеличится до 15л./100км.

Произведём расчёт среднего расхода биотоплива за 1 год, при среднем пробеге — 15 000км.: $15\,000 / 100 = 150$, $150 \times 15 = 2250$ литров биотоплива.

Таким образом, можно сделать вывод, что для обеспечения 20% легковых автомобилей биотопливом в Ульяновской области необходимо 158 372 100 литров биотоплива ($70\,387,6 \times 2250$).

Из вышеприведенных расчетов следует, что количество посевной площади сахарной свеклы, которая используется в данный момент в регионе, недостаточно и ее нужно увеличить в 2 раза, что бы обеспечить 20% легковых автомобилей биотопливом в Ульяновской области.

Таким образом, можно сделать вывод, что альтернативное биотопливо для машин позволит не только решить проблему с вредными выбросами в атмосферу, но и избежать грядущего нефтяного кризиса.

По сравнению с еще одним экологичным источником энергии - с электричеством, использование биотоплива имеет ряд преимуществ. Во-первых, оно не требует разработки и создания специальной инфраструктуры для электромобилей — что повлечёт за собой огромные финансовые вложения, обычные АЗС после незначительной модернизации способны обеспечивать автомобили биотопливом без каких либо проблем. Во-вторых, биотопливо можно использовать в обычных автомобилях, а это значит, что автопроизводителям не придётся тратить время и деньги на переоборудование заводов — что вызовет рост цен на автомобили. В третьих, при переходе на биотопливо нефтеперерабатывающие заводы и спиртзаводы (после установки оборудования по обезвоживанию этанола) не потеряют своей актуальности, а значит, не будет финансовых потерь. И в четвёртых, биотопливо «удобнее» электричества, так как время заряда электромобиля составляет в среднем 12 часов и запас хода при этом не велик. Таким образом, переход на биотопливо выгоден и с точки зрения экологии, и в экономическом плане, но в долгосрочной перспективе.

Список литературы

1. Сайт Российская Газета [Электронный ресурс]: Спирт в бензобаке. URL: <https://rg.ru/2016/06/24/issledovanie-smozhet-li-biotoplivo-zamenit-benzin-dlia-avtomobilej.html> (дата обращения: 01.11.2019).
2. Сайт ТАСС [Электронный ресурс]: Путин подписал закон о регулировании производства биоэтанола. URL: <https://tass.ru/ekonomika/5870845> Дата обращения: 02.11.2019.
3. Сайт TechnoGuide [Электронный ресурс]: Биотопливо в России: развитие и производство URL: <http://www.techno-guide.ru/energetika/biotoplivo/biotoplivo-v-rossii-razvitiie-proizvodstvo.html> (дата обращения: 03.11.2019).
4. Ульяновская область в цифрах 2019 краткий статистический сборник [Электронный ресурс]: Транспорт и связь. Основные показатели работы автомобильного транспорта. URL: https://uln.gks.ru/storage/mediabank/0103_2019.pdf (дата обращения: 04.11.2019).
5. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ульяновской области [Электронный ресурс]: Статистический ежегодник по Ульяновской области за 2018 год том 1 URL: <https://uln.gks.ru/folder/42056> (дата обращения: 04.11.2019).
6. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ульяновской области [Электронный ресурс]: Статистический ежегодник по Ульяновской области за 2018 год том 2 URL: <https://uln.gks.ru/folder/42056> (дата обращения: 04.11.2019)
7. Леспроминформ [Электронный ресурс]: Жидкое биотопливо из сырья растительного происхождения URL: <https://lesprominform.ru/jarticles.html?id=3286> (дата обращения: 04.11.2019.)
8. Цыбатов В. А. Стратегическое планирование энергоэффективного развития субъекта Российской Федерации // Экономика региона. — 2018. — Т. 14, вып. 3. — С. 941-954.

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 1. Мировая экономика и международные экономические отношения. Зарубежный опыт экономического развития регионов.....	4
<i>О.В. Беспалая</i>	
Зарубежный опыт управления финансовым состоянием предприятий малого и среднего бизнеса.....	4
Секция 2. Опыт и проблемы социально-экономических преобразований в России.....	9
<i>Н.И. Куракова, С.А. Глухова</i>	
Современное состояние и тенденции формирования минимальной заработной платы в Российской Федерации.....	9
<i>Е.А. Смирнова</i>	
Использование трудовых ресурсов в аграрных формированиях региона.....	13
<i>Е.О. Ульяновкин, М.Н. Кондратьева</i>	
Особенности функционирования субъектов малого предпринимательства в условиях экономического кризиса.....	18
<i>Р.Р. Хакимова, Т.Н. Рогова</i>	
Направления развития цифровой экономики Ульяновской области.....	22
<i>И.А. Шарагин, Т.Н. Рогова</i>	
Инновационный потенциал субъектов малого предпринимательства.....	28
Секция 3. Современные тенденции и инновации в развитии региональной экономики.....	35
<i>С.А. Глухова</i>	
Международное и межрегиональное взаимодействие как инструмент достижения стратегических целей социально-экономического развития региона.....	35
<i>М.Н. Кондратьева</i>	
Инновационная теория экономического роста.....	42
<i>К.О. Селиверстова, Т.Н. Рогова</i>	
Оценка уровня социально-экономического развития Ульяновской области за 2015-2019 гг.....	46
Секция 4. Управление социальными и экономическими системами: теория и практика.....	49
<i>А.Д. Безруков, Е.В. Баландина</i>	
Управление социальными и экономическими системами: теория и практика.....	49
Секция 5. Финансовый, управленческий учет и налоговая политика.....	55
<i>А. Горохова</i>	
Система формирования пенсионных начислений в Российской Федерации.....	55
Секция 6. Финансовый, управленческий учет и налоговая политика.....	60
<i>А.С. Крюков, Г.Х. Федюкова</i>	
Налоговое планирование на предприятии.....	60
<i>Н.Н. Малахов, Г.Х. Федюкова</i>	
Изменения налоговой политики России в результате экономического кризиса, вызванного пандемией коронавируса.....	66
<i>М.С. Мыотникова, Г.Х. Федюкова</i>	
Проблемы собираемости налогов на территории Ульяновской области.....	70
<i>О.В. Чернышова, Т.Н. Рогова</i>	
Малый бизнес: некоторые аспекты совершенствования налогообложения.....	74

Секция 7. Экономика, организации и управление предприятиями, отраслями, комплексами. Современные информационно-коммуникационные технологии в управлении предприятием.....	79
<i>Л.А. Азимова, Т.Н. Рогова</i>	
Основные проблемы управления бизнес-процессами на предприятиях РФ и пути их решения.....	79
<i>Е.А. Глуценко, Л.Д. Слепнева</i>	
Специфика логистического подхода как фактора финансово-экономической безопасности предприятия.....	85
<i>М.А. Малешина, Т.Н. Рогова</i>	
Основные виды скидочных систем.....	91
<i>И.И. Мюрк, Е.В. Баландина</i>	
Государственная поддержка малого предпринимательства.....	98
<i>Н.С. Павлюченко, Л.Д. Слепнева</i>	
Оценка финансовой устойчивости предприятий на основе компонентного анализа....	100
<i>К.Е. Перепелицына, Г.Х. Федюкова</i>	
Управление затратами предприятия.....	106
<i>Ю.С. Смолобочкина, Г.Х. Федюкова</i>	
Устойчивое развитие транспортно-логистических компаний.....	111
<i>К.С. Скворцова, Г.Х. Федюкова</i>	
Формирование стратегии повышения конкурентоспособности предприятия.....	116
<i>О.С. Куракина, Е.В. Баландина</i>	
Развитие рынка страховых услуг в России.....	124
Секция 8. Энергоэффективность и ресурсосбережение в социально-экономических системах.....	127
<i>И.В. Авдеенко, С.А. Глухова</i>	
Энергоэффективность и ресурсосбережение в социально-экономических системах.....	127

Научное электронное издание

**РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ
И НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ**

VI Международная научно-практическая конференция
(24–29 августа 2020 года Россия, г. Ульяновск)

Сборник научных трудов

Отв. за выпуск Т. Н. Рогова

Технический редактор С. А. Глухова

ЛР № 020640 от 22.10.97.

Дата подписания к использованию 16.11.2020.
ЭИ № 1474. Объем данных 1,9 Мб. Заказ № 581.

Ульяновский государственный технический университет
432027, Ульяновск, Сев. Венец, 32.
ИПК «Венец» УлГТУ, 432027, Ульяновск, Сев. Венец, 32.

Тел.: (8422) 778-113
E-mail: venec@ulstu.ru
venec.ulstu.ru